***Aşırı hırs, heves ve hevalar mutluluğumuzu bozar. İnsanı haksız, haram kazanca sürükler. Bu tip kazançlar huzursuzluk, zahmet ve hata yaratır. Aynı geminin içindeyiz, hep beraber gelişmeliyiz.***

KAZAN / KAZAN DUYGU ve ALIŞKANLIĞI

**Kazan/kazan paradigması;** insanların birbirini mağdur etmeden, an- laşma ya da çözümlerin karşılıklı yarar ve hoşnutluk sağlaması anlamına gelir. Bu zihinsel ve duygusal olarak insana saygı duyan bir düşünce biçi- midir. İşbirliği alanı olarak görülür. Kimse kaybetmeyi sevmez. Özellikle de yakın aile ilişkilerinde, toplumumuz gerçekten kazan/kaybet’lerle doludur. Kazan/kazan anlayışının temelinde şu paradigma vardır: “Bir insanın başarısı diğerlerinin başarısızlığı anlamına gelmez. Diğerlerinin başarısız-

lığı pahasına kazanılması da gerekmez.”

SEN-BEN anlayışından, BİZ anlayışına geçmemiz gerekmektedir. Biz bi- lincini daha iyi anlamak için, şu üç temel paradigmayı iyi kavramamız gerekir.

1. BEN bilinci (Ben paradigması)
2. SEN bilinci (Sen paradigması)
3. BİZ bilinci (Biz paradigması)

7.1. BEN PARADİGMASI

Tümüyle bağımsız ve sağlıksız bir paradigmadır: ‘Ben her şeyi bili- rim, sen bir şey bilmezsin. Bu dünyadaki nimetlerden ancak ben yararlanı- rım, senin yararlanıp yararlanmamanın bir önemi yoktur. Seninle ilgili ka- rarları ben veririm. Senin karar verip veremeyeceğine ancak ben karar ve- ririm. Benden korkmalısın.’ Bunun pratikte uygulanışı da zorla ‘SAYGI’ duymaktır. Yani ‘KORKU’ psikolojisi. Ben paradigması, sevginin beş varo- luş boyutunu şöyle gerçekleştirir:

Beni dikkate alsınlar ama seni umursamasınlar.

Ben kabul göreyim ama seni olduğun gibi kabul etmesinler. Ben değerliyim ama senin bir değerin yok.

Ben güçlüyüm ama sen güçsüzsün.

Ben sevilmeye lâyığım ama sen sevilmeye lâyık değilsin.



Ben paradigmasının egemen olduğu ikili ilişkilerde, ailelerde, toplum- larda, ülkelerde hiçbir zaman gerçek sevgi, gerçek dostluk, gerçek barış, gerçek demokrasi olamaz. Egemen olan duygu, korku ve ikiyüzlülüktür. Kimse kimseye güvenmez. Eşitlik, özgürlük ve barış gerçekleşemez. İn- sanlar birbirlerinin korkularına hitap ederler. SEN-BEN anlayışı hâkim ol- duğu sürece barışın yerini, kavga ve savaş alır.

7.2. SEN PARADİGMASI

İnsanlar dürtü ile tepki arasına sıkışmışlardır. ‘Ben bir şey bilmem, her şeyi sen bilirsin. Önemli olan benim mutluluğum değil, senin mutlulu- ğundur. Sen memnun ol, yeter.’ Tümüyle kararsız, etrafına bağımlı ve sağ- lıksız bir paradigmadır. Sen paradigması sevginin beş varoluş boyutunu şöyle gerçekleştirir:

Beni dikkate alma, dikkate alınması gereken sensin.

Benim kabul görmemin bir anlamı yok, önemli olan senin kabul görmendir.

Benim bu dünyada bir değerim yok, değerli olan sensin.

Ben güçsüzüm, elimden bir şey gelmez. Sen güçlüsün, her şeyi yapabilirsin.

Ben sevilmeye lâyık değilim, sevilmeye lâyık olan sensin.

Böyle bir insan, grup ya da grupların etkisi altında kalmaya yatkındır. Kendisiyle ilgili olarak aldığı kararlar oldukça azdır. Çoğunlukla başkaları- nın söz ve davranışlarıyla hayatlarını sürdürürler.

Kişi, ilişkilerinde kendini tamamen zayıf, güçsüz ve değersiz hisse- der. Benim elimden hiçbir şey gelmez anlayışı hâkimdir. Bu kişi özgürleşe- memiş, birey olamamış ve kalıplarını kıramamıştır. Kendine acır, kızar ve kendini kurban olarak görür.

Kendini değiştirme, geliştirme umudu olmadığı için karamsar ve mut- suzdur. Tüm yaşamını başkalarını memnun etmeye adamıştır.

7.3. BİZ PARADİGMASI

Biz paradigmasında, ne tamamen bağımlılık ne de tamamen bağım- sızlık söz konusudur. Burada esas olan düşüncede, tavır davranışta karşı- lıklı birbirini dikkate alma bağımlılığı vardır. Bunun için de kişinin önce kişi- liğini bağımsız, adil ve sağlam bir şekilde oluşturması gereklidir. Aksi halde, söz konusu olan ‘biz’e dayalı bir ilişki değil, bağlı (muhtaç) bir ilişki olur.

Biz paradigması sevginin beş varoluş boyutunu şöyle gerçekleştirir: İkimiz anlamlı bir bütünüz. Beni de, seni de dikkate alsınlar. Ben se-

ni dikkate alıyor, umursuyor ve sana önem veriyorum.

Ben de kabul görmeliyim. Sen de kabul görmelisin.

Bu dünyada ben de çok değerliyim, sen de çok değerlisin.

Ben de potansiyel bir güce sahibim sen de sahipsin. Ancak kendimi- zi geliştirmeliyiz.

Ben de sevilmeye lâyık biriyim, sen de sevilmeye lâyık birisin.

Biz paradigmasının ana ilkesi: İki kişinin bir araya geldiğinde gerçek ve anlamlı bir birliktelik oluşturmasıdır. Bu ilişki türünde taraflar eşit ve öz- gürdür. Birbirlerine destek olurlar. Kendi başlarına bir karakter ve kişilikle- ri vardır. Birliktelikleri sevgi üzerine kuruludur ve anlamlıdır, bağımlı bir iliş-

ki şekli değildir. Can cana bir iletişim söz konusudur. Herkes herkesi em- patiyle dinler. Koşulsuz değer verme vardır. İlişki sağlamdır, sabittir ve de- ğişkenlik göstermez. Kişinin maskesi, rolü değil, özü önemlidir.

Konuyu daha iyi anlamamızda Selçuklu sultanlarından birinin hikâye- si oldukça etkili olacaktır.

*Selçuklu sultanı ölüm döşeğindeyken, etrafına toplanan dört oğlu-na yaşama dair bir öğüt vermek istiyor; dört tane çubuk getirmelerini is- tiyor. Gelen çubukları oğullarına dağıtıyor, “Şimdi bu çubukları kırın!” di- yor. Hepsi teker teker çubukları kırıyorlar. Sonra tekrar dört çubuk istiyor, bu dört çubuğun dördünü birden büyük oğluna veriyor ve, “Dördünü bir- den kır!’ diyor. Oğlu çubukları kıramıyor. Sultan çocuklarına dönerek di- yor ki; “İşte tek tek hareket ederseniz, bu çubuklar gibi kırılır yok olursu- nuz, ama dördünüz bir araya gelirseniz, kimse sizi kırıp yok edemez.”*

Biz paradigması bu birlik ve beraberliğin gücünü ortaya çıkarır. Bura- da kişinin cinsiyetinin, yaşının, eğitiminin, ırkının, dininin, mezhebinin, dili- nin, mesleğinin, politik görüşünün hiçbir önemi yoktur. O kişi, var olduğu, tek olduğu, anlamlı olduğu için değer bulur, değer görür ve sevilir.

İnsan olgunlaşmasının geldiği son nokta, ortak bilinci fark etmek ve biz paradigması doğrultusunda hareket etmektir. Bu paradigmayı;

**Yunus Emre yıllarca önce yakalamış ve şöyle demiştir: Gelin tanış olalım,**

**İşi kolay kılalım, Sevelim sevilelim, Dünya kimseye kalmaz.**

***Mevlânâ da:***

**İnsanlarla bir ol, İnsanlarla bir oldun mu, İnsanlara katıl, insanlara**

**Bir madensin, bir ulu deniz.**

**Kendine kaldın mı bir damlasın, bir dane.**

**Yine gel, yine gel, Her ne ise yine gel**

**Kâfirsen, ateşe tapıyorsan, Puta tapıyorsan bırak da gel... Bu bizim eşiğimiz, Umutsuzluk eşiği değil;**

**Yüz kere tövbeni bozmuş olsun da Yine gel.**

....... demiş ve yine herkesi kucaklamış.

***Hacı Bektaş-ı Veli ise:***

**Her şey insandadır, Her şey insan iledir, Her şey insan içindir.**

diyerek, ‘insanı’ yaşamın odak noktasına koymuştur.

***Bedri Rahmi Eyüboğlu ise:***

**Gel kurtulalım birler hanesinden,**

diyerek tüm insanlara yüreğinin kapısını açmıştır.

**İnsan dediğin bir buğday tarlası gibi olmalı, Esti mi rüzgâr bir değil milyonlar için esmeli, Bir tek meyve veren dalı kesmeli,**

**İnsan dediğin derya misali, Üstünde milyonlarca dalga, İçinde kıyametler kopmalı, İnsan dediğin derya misali, Uçsuz bucaksız olmalı,**

**Gel çıkalım sevgilim gel,**

**Gel kurtulalım birler hanesinden, Çekelim gidelim bir uçtan uca,**

**Açalım yüreğimizin kapılarını sonuna kadar, Sevelim, sevelim, sevelim,**

**Sevebileceğimiz kadar.**

**Büyük şair Nazım Hikmet Ran,** dünyayı bir aile gibi görmemiz ge- rektiğini, ‘sakat bir hayvanın bile kederini duymamız gerektiğini’ tüm insan- lığa şöyle haykırmıştır:

*Yaşa dünyada babanın eviymiş gibi...* **Tohuma, toprağa, denize inan, İnsana hepsinden önce.**

**Kuruyan dalın, Sönen yıldızın, Sakat hayvanın, Duy kederini,**

**Hepsinden önce de insanın. Sevindirsin seni cümlesi nimetlerin Sevindirsin seni karanlık ve aydınlık, Sevindirsin seni dört mevsim,**

**Ama hepsinden önce insan sevindirsin seni.**

Eğer bir ailede biz bilinci oluşmuşsa, o aile sağlıklıdır ve bu ailede ye- tişen çocuklar kendi yaşamlarının her alanında, kendi kurdukları ailelerde, çalıştıkları şirketlerde, içinde bulundukları sosyal gruplarda ‘biz bilincini’ geliştireceklerdir. Kendilerine ve etrafındaki insanlara faydalı olacaklardır.

İnsan iki temel duygusal ihtiyaçla doğar:

1. **Ben olma duygusallığı (özgürlük)**
2. **Biz olma duygusallığı (karşılıklı dayanışma, değer verme)**

Yaşamın tümü, birbiriyle ilişki içinde olan, sürekli, birbirini yönlendi- ren, binlerce etkenin oluşturduğu dev bir matris içinde yapılanır.

Biz bilinci, bir olgunlaşma süreci içinde oluşur. Bu süreç, ben paradig- masının gelişimini tamamlaması, olgunlaşması sonucu başlar. Bunun özü- nü, çözüm odaklı (proaktif) olma alışkanlığının tam olarak yerleşmesi ve- ya anlaşılması sağlar. Biz bilinci birbirine güvenen insan ilişkileri içinde ge- lişir. Çünkü insan ilişkilerinde en önemli duygu, insanların birbirlerine gü- venmeleridir. Güvenmek için ise esas olan dürüstlüktür.

***Kabullenilmiş bir hata kazanılmış bir zaferdir. Unutmayalım; zalim olanlar, zayıf olanlardır.***

***İnceliği sadece güçlülerden bekleyebilirsiniz.***

İnsanlar yanlışları bağışlar; çünkü yanlışlar genellikle zihinseldir. An- cak yürekten yapılan hatalar, kötü niyet ve kasıt içerir. Bunları bağışlamak çok zordur.

Biz paradigmasının (bilincinin) oluşturduğu temel davranışlar şunlardır:

* 1. Bir sorunun süratle çözülmesi değil, BİZ bilinci içinde, bütün sistem göz önüne alınarak çözülmesi önemlidir. Hızlı çözüm her zaman en iyi çözüm demek değildir.
  2. Doğru teşhisler yapılarak, zaman içinde küçük değişikliklerle büyük sonuçlara varılabilir.
  3. Biz bilincinin farklılıklarla birlikte bütünlüğüne saygı duymak gerekir. Zira insanın doğası değiştirilemez. İnsanların birbirine duygusal ve maddî bakımdan ihtiyacı vardır. Bu duygusal, maddî ihtiyaçların bilincine varmalıyız ve onları dengeli biçimde karşılamalıyız. Bunlar:
     1. **Maddî Gereksinim:** Bedensel gereksinimler, sağlık, barınma, ekonomik yeterlilik gibi faktörleri oluştururlar.
     2. **Sosyal Gereksinim:** Sevme, sevilme, aidiyet gibi.
     3. **Bilimsel Gereksinim:** Öğrenmeyi, bilmeyi, anlamayı ve zihinsel gelişmeyi içerir.
     4. **Manevî Gereksinim:** Evrenin tümü içinde bir anlam bulma, hayırla anılma, bir nam (isim) bırakma ve yaşama bir katkıda bulunmayı kapsar.
  4. Kimse bütünden tek başına sorumlu değildir. Ancak bütünün bir parçası olarak, soruna da, çözüme de insan kendini sorgulayarak katkıda bulunur.

Birey kendi sorunlarını BİZ bilinci içinde görürse, çözüme kendisinden başlaması gerektiğini hisseder. Bu, ailede de, şirket yönetiminde de böy- ledir.

7.4. ÇIKAR PARADİGMALARI:

Şimdi de çıkar paradigmalarını görelim. Dört tür çıkar paradigması vardır. Bunlar:

1. Kazan/Kaybet
2. Kaybet/Kazan
3. Kaybet/Kaybet
4. Kazan/Kazan
5. **Kazan/Kaybet Paradigması:** Kazan/Kaybet paradigması, ‘Ben kazanacağım, sen kaybedeceksin, ikimizin kazanması imkânsızdır,’ anla- yışına dayanır.

Kazan/Kaybet modelini savunan insanlar, mevki, güç, mal-mülk, iti- bar, kişilik gibi her türlü kaynaklarını kullanarak kazanmaya yönelirler. Bu bilincin oluşma nedeni, çocuğun, büyürken ailedeki diğer çocuklarla kıyas- lanması, demokratik olmayan otoriter bir ailede yetişmesi ve çocuğa koşul- lu sevgi uygulanmasıdır. Bu, çocuğa Kazan/Kaybet zihniyetini aşılar.



Çocuk büyürken iç dünyasının hesaba katılmaması, onun kendine özgü iç özelliklerinin dikkate alınmaması, çocuğun ‘ya kazanırım ya da kaybederim’ anlayışı ile büyümesine sebep olur.

Çoğumuza doğduğu andan itibaren Kazan/Kaybet felsefesi öğretilir. Hayatta kalmanın tek yolu güçlü olmak ve hep kazanmakmış gibi empoze edilir. Böylece farkına varmadan onu rekabet ortamına sürükleriz. Birçoğu- muz kız ya da erkek kardeşlerimizle kıyaslandığımız aile ortamlarından geliriz. Okulda, sporda, iş ortamında, politikada ve televizyonlardaki yarış- malarda devamlı kazan/kaybet öğretilir.

Bazı ana babalar kendileri için yaşamdan isteyip de gerçekleştireme- dikleri beklentilerini, çocuklarında gerçekleştirmek isterler. Çocukların iç dünyalarına, yetenek ve isteklerine bakmadan; onları kardeşleriyle, kom- şu çocuklarıyla ya da çevredeki diğer çocuklarla kıyaslarlar. Ebeveynler çocuklarını bir koşula bağlı olarak severler. Çocuk anne babasının sevgi- sini kazanmak için belki de hiç istemediği zorluklara katlanmak zorunda kalır. Böyle bir yaklaşımla çocuğa verilecek mesaj, ‘Sen değerli değilsin, sevilmeye lâyık değilsin,’dir.

Her çocuk/her insan:

* Umursanmak,
* Kabul edilmek,
* Değerli olmak, yeterli olmak,
* Sevilmeye lâyık olmak ister ve bunlarıda yetiştiği aileden almak ister. Spor oyunları yaşama benzer. Oyunu kuralına göre oynayan kazanır.

Kazanan sadece tek taraftır. Kazanmak için rekabet etmek gerekir.

Kazan/Kaybet kuralları hukuk prensipleri ile düzenlenmiştir. Başı der- de giren ne pahasına olursa olsun karşı tarafı alt etmek ister. Yasalar bu şartlarda devreye girer. Aksi takdirde toplum, kargaşa içine girer, yozlaşır. Hukuk, yaşamda adalet içinde ayakta kalmamızı sağlar. Ama önemli olan sorunları hakkaniyet içinde, uzlaşmayla sonuçlandırmaktır.

Kazan/Kaybet zihniyetini benimseyen insanlar otoriter yaklaşım için- de olup, isteklerini elde etmek için güç, konum ve kimliklerini kullanırlar.

Güvenin az ve rekabetin çok olduğu yerlerde Kazan/ Kaybet düşün- cesi hâkimdir. Ancak şunu bilmek gerekir ki, yaşamın önemli bir bölümü re-

kabetten ibaret değildir. Her günümüzü eşimizle, çocuklarımızla, iş arka- daşlarımızla, dostlarımızla rekabet ederek geçirmek zorunda değiliz. Ka- zan/Kaybet felsefesi asla etkili ve başarılı insanların seçimi olamaz.

1. **Kaybet/Kazan Paradigması:** Kaybet/Kazan tutumunu kabul edenler, kendilerinin başarılı olacaklarını düşünemezler, ancak başkaları- nı memnun ederek yaşarlar.

“Ben kaybedeyim, sen kazan.” “Haydi, istediğini yap.”

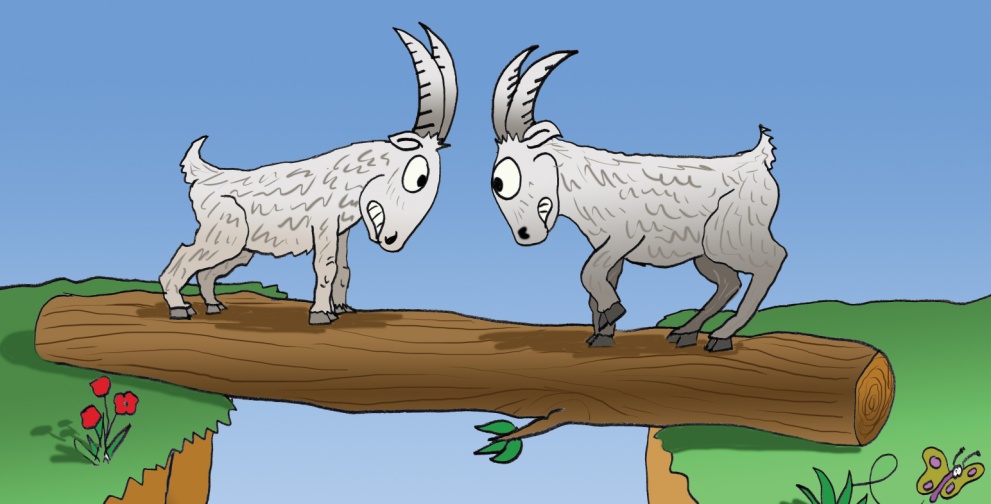
“Beni sen de ez. Herkes öyle yapıyor.”

“Ben bir şey beklemiyorum, her şey senin istediğin gibi olsun, ye- ter ki bana düşman olma,” anlayışıyla hareket ederler. Sürekli ‘iyi insan’ ol- mak çabası içindedirler. Bu çaba, temel değer ve ilkelerden kaynaklanmaz. Kaybet/Kazan, Kazan/Kaybet’ten daha kötüdür. Çünkü bu gruptakile-

rin standartları, istekleri, beklentileri ve hayalleri yoktur.

Kaybet/Kazan tipindeki insanlar, çoğu duygularını içlerine atarlar. Baskı altına almış oldukları duygularını, öfkelerini, derin düş kırıklıklarını ifade edemedikleri için psikosomatik hastalıklara maruz kalırlar.

Kaybet/Kazan tutumunu benimseyen insanların, yaşamda beklentile- ri, istekleri, hayalleri, kendi duygu ve düşüncelerini açıklayacak cesaretle- ri yoktur. Bu insanlar, baştan kaybederler. Asla mücadele edemezler. İyi in-



san modelini oynarlar. Onlara göre iyi insan sorun çıkarmaz. İktidarlar Kay- bet/Kazan insan tipinden çok hoşlanırlar.

1. **Kaybet/Kaybet Paradigması:** Kaybet/Kaybet, düşmanca bir çar- pışma felsefesidir; yani bir tür savaş felsefesidir. Egosu şişkin iki inatçı ki- şinin dövüşüdür. ‘Ben de kaybedeyim, o da kaybetsin.’ Her iki taraf da di- ğerinin kazanmasına tahammül edemez. Boşanan iki kişinin birbirine kö- tülük etmek amacıyla savaşmaları buna örnektir. Kaybet/Kaybet anlayışı kişinin kendi kazancından ziyade öbür tarafın zararını ölçü alır.
2. **Kazan/Kazan Paradigması:** Kazan/Kazan paradigması insanlar arasındaki etkileşimle ilgili bütüncül bir felsefedir. Olgun ve gelişmiş insanlar bu felsefeyi uygularlar. Burada karşılıklı yarar arayışı esastır. Bu paradigma insan ilişkilerinde her iki tarafın da kazancını düşünen tutumun adıdır.

7.5. KAZAN/KAZAN PARADİGMASINDA

İŞ ORTAKLIK ADIMLARI:

Karşılıklı kazan/kazan paradigmasının beş ana fonksiyonu vardır. Bu kademeleri birbirimize uygulayarak, aldanmadan, aldatmadan Kazan/Ka- zan paradigmasını uygulayabiliriz.

1. **KARAKTER:**

Kazan/kazan ilişkisine girdiğimiz insanın önce karakter özelliklerine bakmalıyız.

**Dürüstlük:** Dürüstlük kendimize ve karşımızdaki insana verdiğimiz değerler bütünüdür.

**Olgunluk:** Olgunluk cesaretle saygı arasındaki dengedir. Bir insan iş tecrübelerini ve inançlarını cesaretle, karşısındakine saygı göstererek açıklıyorsa, olgun demektir.

**Bolluk Zihniyeti:** Dünyamızda herkese yetecek kadar bolluk vardır. Kıtlık zihniyetinde olan insanlar ün ve başarıyı, güç ya da kazancı paylaşmayı, yakın dost ve ortaklarının başarısına sevinmeyi kolay kolay başaramazlar. Kendilerinden bir şeyler alınmış gibi hissederler.

1. **İLİŞKİLER:**

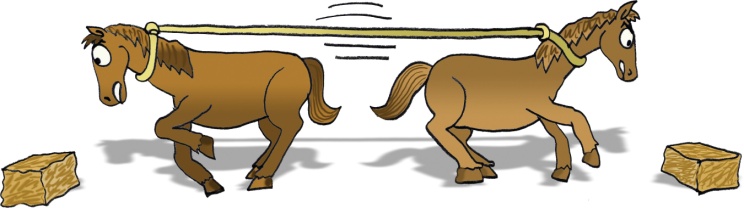
Geçmiş yıllardaki ilişkilerde bırakılan intibaları, yapılan iyilik ve kötü- lükleri göz önüne almalıyız. İlişkiler güvene bağlı olup, duygusal bankanın etkisi altındadır.

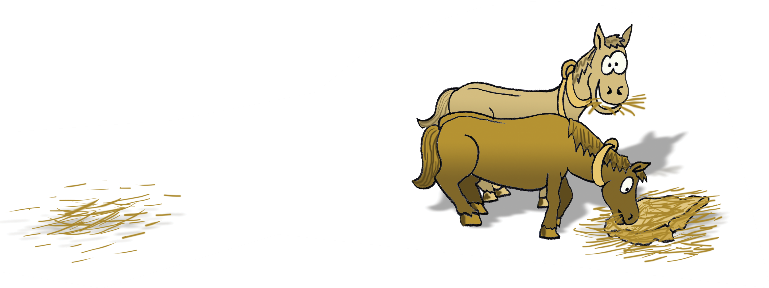
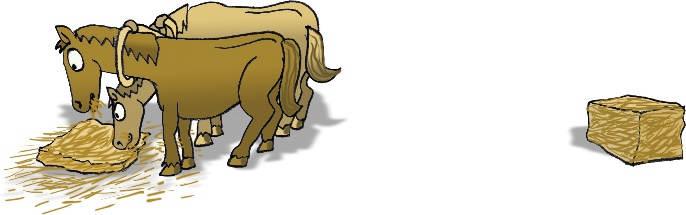
1. **ANTLAŞMALAR:**

Birlikte yapılacak işlerde ve ortaklıklarda, istenilen sonuçlar, takip edi- lecek yollar, kullanılacak kaynaklar yazılı olarak anlatılır. Hesap verilmesi ve neticelerin yazılı olarak belirlenmesi safhaları anlatılır.

1. **DESTEKLEYİCİ SİSTEMLER:**

Ortak yapılan işlerde, verimli olan, daha çok çalışan ve yatırım yapan için teşvik edici kurallar tespit edilir ve daha çok kazanması yollarının adil bir şekilde önü açılır, bunlar yazılı hale getirilir.





1. **SÜREÇLER:**

Gelecek yıllarda, ortaya çıkabilecek sorunlar tahmin edilerek, bunla- rın nasıl ve kimler tarafından çözüleceği yazılı hale getirilir.

Kazan/Kazan tutumu, yaşamı bir rekabet arenası değil, bir işbirliği ala- nı olarak görür. Ne yazık ki, insanlar yaşamı zıtlıklar içinde görmeye alış- mışlardır: Zayıf/kuvvetli, girişken/pasif, kazan/kaybet, iyi/kötü gibi. Bu dü- şünce tarzları temelde hatalıdır. İlkeden çok, güç ve mevkiye dayanır. Ka- zan/Kazan ilkesinde bir insanın başarısı, diğerlerinin başarısızlığı anlamına gelmez. Diğerlerinin başarısızlığı pahasına kazanılması da gerekmez.

Kazan/Kazan aslında güzel bir aile kültürünün temelidir. Etkili bir aile paylaşımı için kesin çözümdür. Sevgiye dayalıdır. Uzun süreli ilişkiler ku- ran tek paylaşım düşüncesidir. Düşünürün dediği gibi: “Olma bir keser gi- bi hep bana hep bana, olma bir rende gibi hep sana hep sana, ol bir tes- tere gibi bir sana bir bana.”

**Kazan/kazan ruhunu nasıl geliştirebiliriz?**

Burada önemli olan ilişkinin niteliğidir. İnsanlar size güvendiklerinde ve onlara karşı samimi davrandığınızda, bildiklerini size öğretmek isterler. İhtiyaçlarınızı karşılamanıza razı olacaklardır. Ayrıca aşağıdaki noktalara da önem vermeliyiz.

1. Kazanma isteğini uyandırarak, kazanmalarına izin vermeliyiz.
2. Onlarla büyük şeyleri de paylaşmalıyız.
3. Etraflarındaki rekabet anlayışına karşı onları motive etmeliyiz.

7.6. MAVİ KURDELE HİKAYESİ

*New York’ta yaşayan bir öğretmen, lise son sınıftaki öğrencilerini, ‘diğer insanlardan farklı özelliklerini’ vurgulayarak onurlandırmaya karar vermişti. California Del Mar’dan Helice Bridges tarafından geliştirilmiş yöntemi kullanarak, her bir öğrencisini teker teker tahtaya kaldırdı. İlk önce öğrencilere sınıf ve kendisi için ne kadar özel olduklarını belirtti. Sonra her birine üzerinde altın harflerle, ‘Siz çok önemlisiniz,’ yazılı birer mavi kurdele verdi. Daha sonra kabul görmenin toplum üzerinde ne gibi*



*etkileri olacağını anlayabil- mek amacıyla sınıfına bir proje yaptırmaya karar ver-*

*di. Her bir öğrencisine üçer tane daha kurdele verip, on- lardan bu töreni kendi hayat- larında devam ettirmelerini istedi.*

*Öğrenciler, daha sonra sonuçları takip edecek, ki- min kimi onurlandırdığını tespit edecek ve bir hafta*

*boyunca sınıfa bilgi vereceklerdi. Çocuklardan biri, gelecekteki kariyer çalışmaları için kendisine yardımcı olan yakınlarındaki bir şirketin üst dü- zey görevlisini onurlandırmış, adamın yakasına mavi kurdeleyi iliştirmiş- ti. Ardından, iki tane kurdele daha verdi ve: “Sınıfça bu konuda bir pro- jemiz var. Sizden onurlandırmanız için birini bulmanızı istiyoruz. Onur- landırdığınız insanlara ekstra kurdele de verin. Böylece onlar da bu pro- jenin devam etmesi için başkalarını bulabilirler. Daha sonra, lütfen bana ne olduğu konusunda bilgi verin,” diye rica etti.*

*O gün üst düzey yönetici, suratsız biri olarak bilinen patronunun ya- nına gitmeye karar verdi. Patronun odasına girdi ve onun ‘iş dünyasında bir deha olduğundan ötürü’ onu takdir edip örnek aldığını söyledi. Bu ma- vi kurdeleyi yakasına takması için izin verip vermeyeceğini sordu. Şaş- kına dönen patron: “Tabii ki,” şeklinde cevap verdi. Yönetici de mavi kur- deleyi, patronunun tam kalbinin üstüne, ceketine iliştirdi. Ekstra kurdele- yi verirken de: “Bana bir iyilik yapar mısınız? Siz de bu kurdeleyi onur- landırmak istediğiniz birine verir misiniz? Bunu bana veren çocuk, okul- da bir proje yaptıklarını söyledi. Bu kabul görme töreninin devam etme- si gerekiyormuş. Böylece, bunun, insanları nasıl etkilediğini belirleyecek- lermiş,” dedi. O gece patron evine geldiğinde, on dört yaşındaki oğlunun yanına oturdu. “Bugün inanılmaz bir şey oldu,” dedi. “Ofisteydim. Üst dü- zey yöneticilerimden biri içeri geldi, bana hayran olduğunu söyleyip, iş*

*dünyasında bu kadar başarılı olduğum için göğsüme bu kurdeleyi iliştir- di... Bir hayal etmeye çalış... Benim bir dahi olduğumu düşünüyor. ‘Siz çok önemlisiniz,’ yazılı bu kurdeleyi tam göğsümün üstüne taktı. Bana ekstra bir kurdele verdi ve onurlandıracak başka birini bulmamı istedi. Arabayla eve gelirken, bu mavi kurdeleyle kimi onurlandırabileceğimi dü- şündüm ve aklıma sen geldin... Ben ‘seni’ onurlandırmak istiyorum. Gün- lerim aşırı yorucu geçiyor. Eve gelince sana pek ilgi gösteremiyorum. Bazen derslerden aldığın notları beğenmeyince veya odanı toparlama- yınca sana bağırıp çağırıyorum... Oysa bu gece bir şekilde buraya otu- rup, sana benim için ne kadar farklı ve özel olduğunu söylemek istedim. Annen gibi sen de benim hayatımdaki en önemli insansın. Sen mükem- mel bir çocuksun. Seni seviyorum,” diye devam etti. Şaşkına dönen ço- cuk ağlamaya başlamıştı. Bütün vücudu titriyordu. Başını kaldırdı, göz- leri yaş içinde babasına baktı ve: “Yarın intihar edecektim,” dedi. “Baba, ben senin... çünkü ben senin... beni hiç sevmediğini, beni hiç önemse- mediğini düşünüyordum. Ama artık her şey çok farklı. Sen baba, şu an oğlunun hayatını kurtardın!..”*

*Sizin çevreniz de sevginizi duymak, hissetmek isteyen insanların var olduğunu sakın unutmayın...*

*Hepinize yetecek kadar kurdele var.*

* **Sabırla dut yaprağı, ipek gömleğe dönüşür. (Çin Sözü)**
* **Başarılı olmak için üç şart gerekir: çalışmak! çalışmak! çalışmak! (John Lubbock)**
* **Meslek sahibi olmak, bir köye sahip olmaktan daha iyidir. (Benjamin Franklin)**
* **Taşı delmek sabır işidir. (İran Sözü)**
* **Zafer günü yorgunluk hissedilmez. (İran Sözü)**
* **Başarısız insanın yollarındaki taşlar, başarılı olanlar için birer basamaktır. (Gustave Flaubert)**
* **Boş yere, tecrübe edilmiş olaylarla zaman kaybetmeyelim. Daha öncekilerin tecrübelerinden yararlanarak hayatımızı daha iyi şekilde yönlendirelim. (John Davidson)**
* **Dünyada üç çeşit insan vardır: birincisine deneyimlerinden ders alan akıllı insanlar, ikincisine başkalarının deneyimlerinden faydalanan mutlu insanlar, üçüncüsüne ise ne kendi ne de başkalarının deneyimlerinden faydalanan zavallı insanlar diyoruz. (İran Sözü)**
* **‘İmkânsız’ kelimesini kafadan silmek gerekir. (Napoleon Bonaparte)**
* **Hedefe ulaşmak için güçlü bir irade ile, sağlam adımlarla ve işimizi organize ederek çalışmalıyız. Başaramazsak, yılmadan, umutsuzluğa kapılmadan, başarana dek devam etmeliyiz. (Sebastian Chamford)**
* **Aklı ve gerçekleri kullanan bir insan mükemmele erişecektir. Doğa insanın akıl gücüne bir sınırlama getirmemiştir. (Condorcet)**
* **Her cemiyetin esası itimattır.**
* **Şartlar değişince, kararlar da değişir.**
* **Üretemeyen toplumlar bir gün mutlaka yok olurlar.**
* **Zamanın değerini, yapacak işi olan bilir. (Arap Atasözü)**
* **Zaman en büyük öğretmendir. (Fransız Atasözü)**
* **Zaman sessiz bir testeredir. (İtalyan Atasözü)**