

YAZARIN NOTU

Motivasyonun iki farklı türü vardır: iç motivasyon ve dış motivasyon. İç motivasyon, kişinin kendi kendisini motive etmesidir. Dış motivasyon ise deneysel psikolojide sık sık ölçülen bir kavramdır; labirentteki farelerle yapılan deneyler, karlılıklar gibi...

Motivasyonun Mucizesinde çoğunlukla dış motivasyondan değil iç motivasyondan söz edeceğiz. Bununla birlikte 'iç motivasyon' ve 'motivasyon' terimlerini, üslupta aykırılığı sağlamak amacıyla, birbirinin yerine kullanacağız.

Konumuz, kişinin kendi içinden çıkaracağı, "eyleme dönük güç"tür. Bu nedenle *motivasyon* terimini burada bilimsel, istatistiksel anlamıyla kullanmadık, daha kolay anlaşılacak biçimde ifadeleri tercih ettik.

ÇİNDEKİLER

BÖLÜM I KENDİNİ ZEMANLAMAK

1	Motivasyon Size Neler Getirebilir?.....	5
2	Yapabileceğinizinize inanmalısınız.....	9
3	Gizli Yeteneklerinizi Keşfedin.....	17
4	Yaşamı Coşkuyla Kucaklayın.....	23
5	Gelişmeye Devam Edin	27

BÖLÜM II

EN YAKIN GÖRÜNMEK, HAYALETMEK VE EN YAKIN YAPMAK

6	Saklılarınız için Yararlı Alışkanlıklar Edinin Ve Enerjinizi Artırın	37
7	Görünümlünüzü Etkili Bir Araç Haline Getirin.....	46
8	Çekici Bir Kişilik Geliştirin.....	50
9	Başarılı İhtiyaç Kurmanın Yolu	57

BÖLÜM III ENGELLERİ AŞMAK

10	Endişe, ümitsizlik ve Korkuyu Yenebilirsiniz	65
11	Gerginliğini Denetleyin ve Gelişmeyi Öncüleyin.....	73
12	Başarısızlıkları Yenebilirsiniz.....	79
13	Yanıtlarınızdan ve Savaşmalarınızdan Ders Alın.....	88
14	Sorunlarınızı Çözün.....	96
viii	Motivasyonun Mucizesi	

BÖLÜM IV HAZIRLANMA

15	Hazırlanın, Fırsatınız Gelecek.....	107
16	Zamanınızı Daha Bilgece Kullanın.....	114
17	Başarının Sırlarını Keşfedin.....	120
18	İletim Yeteneğinizi Geliştirin.....	124
19	Başarısız Ama Kendiniz Olun	130
20	Hayatında Başarılı Olabilirsiniz	136

BÖLÜM V

NANCİ BİR GÜÇ KAYNAĞI OLARAK KULLANMAK

21	Yaşamınızı İyi Bir Tutumla Değerlendirin.....	145
22	Aklınız Sınırsız Bir Güç Kaynağıdır.....	152
23	Bilinmeyenleri Araştırın.....	159
24	Kendinizi ve Başkalarını Sevin.....	163
25	Bilinen En Büyük Güç.....	170

BÖLÜM VI

KENDİNİZİ MOTİVE EDEREK HAREKETE GEÇİRİN

26	Kişisel Amaçlarınızı Belirleyin ve Onlara Ulaşın	177
27	Kendinizi Atkılayın.....	183
28	Her Şeyinizi Verin.....	188
29	Hareket Etme Cesaretini Gösterin; İvme!.....	193
30	Sizi Yaşamınızı Geliştirmeye Davet Ediyorum.....	198

MOTİVASYONUN MUCİZESİ

BÖLÜM I

KENDİNİZİ MOTİVE ETMEK

1 Motivasyon Size Neler Getirebilir?

Yaşamdan en çok istediğiniz nedir? Elbette, başarılı olmak istediğinizi söyleyeceksiniz. Öncelikle, ne yapacağınızı bilmenizi sağlayacak *bilgiler*, nasıl yapacağınızın *bilgisine* ve bunu gerçekleştirmek için de *iç motivasyon* gereksiniminiz var. Bu kitap bütünüyle iç motivasyon üzerinedir.

Çiğten motivasyon nedir? Bunun iki amacı olduğuna inanıyorum. Birincisi *zihinsel*. Nereye gideceğinizi aklınızda tutturuyor, kavriyorsunuz. İkincisi de *fiziksel*: Oraya varmak için harekete geçiyorsunuz. Düğünce ve eyleme it önemdedir. Bir arabayı sürmeye benzer bu: Nereye gideceğinizi arabaya binmeden ve sürmeye başlamadan bilmeniz gerekir. Çiğten motivasyon, düğünce ve eylemle, başarının anahtarıdır.

Başarılı bir insanı gözleyin. Hedefine ulaşır ulaşmaz, başarısını ve mutluluğunu artırmak için, yeni ve daha büyük hedefler belirler. Bu, "başarılı insan hiç hayal kırıklığına uğramaz," demek de ildir. Ama ki i hayal kırıklıklarını nasıl aşacağını bildiği için başarılıdır.

Burada temel olan, kendiniz için belirlediğiniz hedeflere nasıl ulaşacağınızdır. Olmak istediğiniz gibi olmanın yolu nedir?

Kitabın tümü bu konuyu incelemektedir. Okudukça, başarıları tarafından başarıyla kullanılmı, basit ve kanıtlanmı ilkeler bulacaksınız. Ama bu ilkele! ancak, ilerlemek ve ö-ne geçmek isteyen ki iler iç motive edilerek harekete geçtiklerinde i e yararlar. Kendisi için bir şey yapmayan insanın i ine *yaramazlar*.

Amerikan Birle ik Sigorta irketleri'nin kurucusu ve başkanı W.Clement Stone, başından geçen bir olayı anlatmı tı. E iyle birlikte Bay Stone'un iki kitabını satın alarak paralarını israf ettiklerinden yakınan bir bayan arar ve Bay Stone dı arıda oldu u için onun altı sekrete-rinden biri o-lan Linda'yla görüşür. Kadın "O kitapları okudum ve hiçbir şey olmadı. E im hâlâ i siz. Bankada hâlâ hiç paramız yok. Ben hâlâ o kötü, bakımsız restoranda günde on saat duruyor, masalara hizmet ediyorum. Hiçbir şey olmadı!" der. Sonra da kitapların birinden alıntı yapar: "nsan aklıyla kavrayabilece i her şeyi başarabilir!"

Linda sorar: "Ama Bay Stone'un kitabını okuduktan sonra neler yaptınız, hangi adımları attınız?". Kadın bir süre sessiz kaldıktan sonra yanıtlar: "Bekledim." Linda kadına Bay Stone'dan sık sık duydu u bir ö üt verir: "Kitabı okuduktan sonra okuyucunun ne yaptı ı yazar için çok önemlidir. E er okuyucu kitabı okuduktan sonra bir şey yapmamı sa, yazar okuyucuyu etkilememi demektir."

Linda daha sonra kadına kitapları bir büyü arayarak de il, belli bir ilgiyle izleyip uygulayabilece i bir ilke ya da bir dü üncenin aray ıyla yeniden okumasını önerir. "Belki" der, "bu dü ünce, e itime devam etmek ve o kötü restoranda masaları beklemekten daha çok kazandıracak anlamlı bir i bulmak olabilir."

Bir kaç ay sonra kadın yine arar. ans eseri yine Linda çıkar telefona. "Beni belki anımsamazsınız ama iki ay önce Bay Stone'un kitaplarını tekrar okumamı ve onlarla ilgili bir şeyler yapmamı önermi tiniz. Size neler oldu unu söylemek için aradım." '

Kadın, Linda'nın önerdi i gibi kitapları yeniden okur, ama bu kez harekete geçmek için motive olur. Kitapları kocasına da okutur, kocası hâlâ i siz olsa da gayretle i aramaktadır. Kadın okula geri döner, daktilo ö renir. Daha imdiden, e itimini tamamladı nda başlamak üzere restoranda kazandı ının iki katı ücretle, üç i teklifi almı tır.

MOT VE OLMAK Ç N...

çten motive olan ki i dü ünceyi eyleme dönü türür: Hedeflerini belirler ve onlara ula mak için harekete geçer.

"Önümüzde hâlâ uzun bir yol var. Ödenecek birçok borcumuz var, ama biz do ru yoldayız. Size tekkür etmek istedim. Haklıydınız. Yanıtlar orada, Bay Stone'un kitabındaydı."

Sizin de içinizde, bu sihir yaratabilecek güçten var. Ben buna "motivasyonun mucizesi" diyorum. Ama Clement Stone'u arayan kadın gibi, bu kitabın ilkelerini uygulamaya koymanız gerekir.

Ya amdaki konumunuzu geli tirmek, mutlu ve başarılı olmak, rekorlar kırmak, bütünüyle olanaksız görülen şeyleri başarmak istiyorsanız ve kendinizi motive etmeye, harekete geçmeye istekliyseniz gelin bu kitap boyunca birlikte bir yolculu a çıkalım.

Ça da dünyanın düzeni, ki iyi başarı ve mutlulu un ansa başlı oldu una inandırarak uyu turabilir. Bu tamamen yanlı tır. ans sizi kısa bir süre idare edebilir, ama motive edilmi eylemin ilkelerini uygulamıyorsanız ansın getirdiklerinden nasıl yararlanacağını bilemezsiniz, hele bir de ansınız yoksa başarıya nasıl ulaşacağını hiç bilemezsiniz.

Bu kitabın anahtarı "siz"siniz. Bu kitap kendinizi başarıya hazırlamanıza, sorunları a manıza yardım edecek; motivasyonun sizin için neler yapabilece ini gösterecek. Belirli beceriler geli tirmeniz, ya amınızı etkin bir eilde planlamanız için sizi aydınlatacak ve zamanınızı bilgece kullanmayı ö retecek. Hepsinden önemlisi, -kendinize, insanlara ve Tanrı'ya- gönülden inanmanın dev engelleri a manızda size nasıl yardım edecek ini gösterecek. *'Ama harekete geçmeye istekli de ilseniz bu kitap bir i e yaramaz.*

Motivasyon, başarıya amın anahtarıdır. Bu kitaptaki ilkeler gerçekçidir, uygulanabilir. Bununla birlikte olumlu ve amaca yönelik adımlar atmak için kendini motive edecek olanlar bunlardan yararlanabilir.

Aynı zamanda bu yolculuk boyunca size belli insanların, sorunlarını aarak başarı ve mutlulu un doruklarına nasıl ula tıklarının gerçek öykülerini anlataca ım.

2 Yapabilece inize nanmalısınız

nanç, tutum, bakı açısı ve dü ünçe tarzıyla ilgilidir. Ayrıca kendinizi uygun ekilde motive ederseniz, tutumunuzu de i tirebilirsiniz. Belki bir ki iden, belli bir tavır ya da insan ili kilerinde takındı ı tutum nedeniyle ho lanmadınız. Ama sonra onun davranı nda de i imler gözlediniz ve onun hakkındaki görü ünüz de i ti, ona saygı duymaya ba ladınız. Ne oldu? Tutumunuz de i ti. Çünkü o ki i de i ti.

Kendinize kar ı olan tutumunuz için de durum böyledir. Bu da siz de i irseniz de i ebilir. Ama de i imi "siz" gerçekle tirmelisiniz.

Kendinizi ço u zaman mutsuz, düzensiz, hayallerinize ula maktan aciz mi hissediyorsunuz? Mutlu olmak mutsuz olmaktan daha fazla çaba ister. Bu yüzden ya amın sizi a a ı çekmesine izin vermek çok kolaydır. Üzüntülü ve bitkin hale gelmek hiç enerji istemez. Ama ya amdan istedi iniz gerçekten bu mu? Bu ekilde mutlu olabilir misiniz? Elbette hayır! Siz, fırsat istiyorsunuz.

Fırsat tutumla ba lar; yaratmaya istekli oldu umuzda fırsat her yerdedir. Ama bunun için tutumunuz olumlu olmalı. Tutumunuzu geli tirmek için güçlü bir arzunuz olmasaydı, bu kitabı okuyor olmazdınız. Kendinizi geli tirme gereksinimi duymanız olumludur; çünkü bu,

-Kendinize kar ı dürüst oldu unuzu,

-Güvenlik ve özgüvene dayalı bir tutuma sahip olmak istedi inizi,

-Geli mek ve daha iyi bir insan olmak için güçlü bir arzunuz oldu unu gösteriyor.

te bu yeni tutumla ilgili u anda yapabilece iniz bir ey var: İlk adım kendinize inanmaktır.

KEND NE NANMAK

Kendinize inanmanızı sağlayabilecek tek ki i sizsiniz, ba kaları yardım edebilir ama ancak siz gerçekle tirebilirsiniz. Kim oldu unuzdan, e itiminizden, konumunuzdan ba imsiz olarak; e er kendinize inanırsanız kendiniz hakkındaki tutumunuz olumlu olabilir. Kendinize inanmak için atabilece iniz dört adım var:

Bir: Ya amınızda gerçekle tirmek istedi iniz ba arı ve mutlulu unuzun temel unsurları olacak amaçlarınızın bir listesini yapın. te olası amaçlardan bazıları:

- nsanlarla daha iyi, daha etkili ileti im kurmak
- irketimin ba kanı olmak
- Milletvekili seçilmek
- Mükemmel bir ö retmen olmak
- Daha iyi bir anne veya baba olmak
- yerindeki en iyi mekanik ustası olmak
- Üniversite ö renimi görmek
- Bir milyon dolar kazanmak

imdi amaçlarınızı öncelik sırasına göre düzenleyin. İlk ula mak istedi iniz amaç en ba ta olmalıdır. Aynı zamanda her bir amacın sonuna ona ne zaman ula mak istedi inizi . belirten bir tarih koyun, bunu yaparken gerçekçi olun.

HEDEF	Tarih	HEDEF	Tarih
1.	5.	2.	6.
3.	7.	4.	R

/&/: Amaçlarınıza ulaşmanız için atmanız gereken adımların bir listesini yapın. Bu liste unları içerebilir: Patronunuza terfiyi hak etti inizi kanıtlamak, irketinizin kârını artıracak bir fikir bulmak, insanlarla etkin ileti im kurabilmenin yolunu bulmak, her yıl daha fazla para *kazanaca iniz* bir konuma ulaşmak, liseyi iyi dereceyle bitirmek, i e hep zamanında ulaşmak, söylentilerle ve dedikodularla u ra mayı bırakmak, daha fazla arkada edinmek.

1. AMAÇ: _____ Adım 1 _____ Adım 2 _____
Adım 3 _____ Adım 4 _____ Adım 5 _____

Üç: Amaçlarınıza adım adım ulaşmanız için gereken belli kişisel davranış nitelikleri vardır. Yine dürüstçe bunları listeleyin. On, yirmi ya da daha fazla nitelik belirleyebilirsiniz. Bunlar dürüstlük, kişisel bütünlük, kendiyi barındıran bir kişilik, bilinçli olma, görünüşte temizlik ve düzgünlük, göreve bağlılık ve sıkı çalışmaya gibi nitelikler olabilir.

Amaçlanma ulaşmak için sahip olmam gereken nitelikler:

L _____ 6. _____
2: _____ 7. _____
J. _____ 8. _____
JL _____ £ _____ J. _____ 10. _____

Dört: Bu amaçlarda bazı bir liste gerekiyor. O da şu anda kendinizi eksik gördüğünüz ya da hiç sahip olmadığınız niteliklerin listesidir. Bunlar, kazanmak için üzerinde çalışmanız gereken niteliklerdir. Şimdi burası çalışmanızın başlangıcıdır: Bu eksiklerinizi yenmeniz ve onları listeden atmanız gerekir.

Şu Anda Eksik Olduğunuz Nitelikler

L _____ 6. _____
2. _____ 1 _____
3- _____ 8. _____
J. _____ £ _____ J. _____ 10 _____

Bu listeyi oluştururken kendinize karşı tamamen dürüst olduysanız kendinizi şimdiye kadar daha iyi hissedeceksiniz. Şimdiki durumunuzun ve hedeflerinizin sizin için neler gerektirdiğinin bir portresini çıkarıyorsunuz. Dördüncü listedeki eksiklerinizi aşmaya çalışırken üzerinde çalışmanız gereken birçok sağlıklı düşünce vardır. Bunlar aklınızı sağlıklı düşünmeye hazırlayacaklardır. Bu düşünceleri sabah kalktığınızda ve akşam yatarken defalarca yinelenmeniz gerekir. Çok başarılı insanlar bile bu başarılarını sürdürmek için bunları hâlâ kullanırlar. Birçok insan da yoksulluktan bu düşünceler sayesinde kurtulmuş ve zenginliğe ulaşmıştır. Mutsuz birçok kişi bu düşünceleri kullanarak mutluluğu yakalamıştır. Şimdi akli *hazırlayan* bu düşüncelere bir göz atalım:

1. *'Kendiniz dâhil her şey hakkında olumlu düşünün.'* Psikologlar, olumsuz düşüncelerin kişiyi morali, yaratıcılığı ve ya ama sevincini yok ettiğini ve gelişim potansiyelini büyük ölçüde sınırladığını kanıtlamışlardır. Olumsuz düşünceler kişi iyi hasta bile edebilirler. Başarı düzeyi düşüncelerinizin olumluluğuyla orantılı olacaktır.
2. *'Her zaman, yapabileceğinizin en iyisini yapın ve en iyiyi elde etmek için umutlu olun.'* Sürekli gelişimden gelen en iyisini yapmak en iyiyi bile daha iyi yapacaktır. Bu olumlu eylemdir.
- 3- *Sürekli amaçlarınıza odaklanın ve onları, gerçekle mi gibi aklınızda canlandırın.* Sahada çizgiler olmadan oynanan bir futbol maçını düşünabiliyor musunuz? Takımın bir amacı olması gerekir: Gol atmak. Lider niteliğindeki oyuncu sürekli gol atmaya çalışır. Savunmayı okur, çözer ve takımı buna göre yönlendirir. Savunmadaki boşlukları kollar. Bir hedefi vardır: Gol atmak. Aynı şekilde siz de başarıya ulaşmak için düşünmeli, hedefe odaklanmalısınız. Ve o hedefe ulaşmak için en uygun yönü seçin. Mutlu olduğunuz, amacınızı gerçekleştirdiğiniz düşünün. Hedefinizi hayalinizde canlandırmak, bunun gerçekleştirmesi için büyük gelişmeleri beraberinde getirecektir. Oraya gerçekten ulaşma gibi hareket edeceksiniz.

MOTİVE OLMAK ÇİN...

Motive olabilmek için kendinize güvenmelisiniz. Kendinize siz inanırsanız, başkaları da inanır.

4. *'Geriye bakın.'* Dün, geçmiş gitmiştir, dünyanın tüm sorunları da öyle. Yeni olan "bugün"dür ve siz başararsanız fırsatlarla, mucizelerle doludur.
5. *'Amaçlarınızı gerçekleştirmek için gereken bedeli ödemeye istekli olun.'* Gerçekten arzuladığınız ve ulaşmak istediğiniz her şeye ulaşmak için gereken bedeli ödemeye istekli olun.

çalı maya istekli oldu unuz her eyi ba arabilirsiniz. Ama mantıksız eyler yapmamalı, Tanrı'nın ve insano lunun do al yasalarını çi -nememeli ve adaletini bozmamalısınız.

6. *Her eyden önemlisi, kendinize inanın.* stedi iniz ne olursa olsun, bunu gerçekle tirebilece inize i-nanın. Olumlu bir tutumla fırsatın kapısını aralarsınız. Motivasyon ile o fırsattan en iyi ekilde yararlanırsınız.

ÖZGÜVEN

Kendine inanmak, özgüvenin ve dingin, huzurlu bir aklın anahtarıdır. Akıl sakinken ve kendinden eminken en iyi ekilde çalı ır. Güven eksikli i aslında yararlı hiçbir ey üretmeyen olumsuz dü üncenin ürünüdür.

İlk kitabımda, yönetti im bir i letme okulunun ö rencilerinden biri olan Clara'dan söz etmi tim. Her mezunumuza yaptı ımız gibi, Clara'ya da iki yıllık programını bitirirken bir i görü mesi sa layarak yardımcı olmayı planladık. Ama Clara kendine güvenemedi. Görü me sabahı, ba aramayaca ina inanmı olarak büroma geldi ve görü meyi iptal etmemi istedi.

Ne kadar üzgün oldu unu görünce, görü meye ba ka birini göndermeye karar verdim. Ama ayrılmadan önce ona

"sana yarın için ba ka bir görü me ayarlayaca ım ve buna gitmeni istiyorum. Aynı zamanda unu 'dü ünmeni istiyorum: Bu okul bir ö rencisini bir i görü mesine gönderdi inde bu, bizim sizinle gurur duydu umuzu ve yeteneklerinize güvendi imizi anlatmamızın bir yoludur. Bizi utandıracak birini gönderece imizi sanmıyorsun de il mi Clara? İmdi tüm yapaca ın biraz kendine güven kazanmak," dedim.

Clara çıktıktan sonra ehirdaki bir irketin genel müdürü olan bir arkada ımı aradım; Jim daha önce benden, büro efi olarak yeti tirilmek üzere bir erkek aday bulmamı istemi ti. Telefonu açtı nda, "Selam George. Bana bir erkek aday bulabildin mi?" diye sordu. "Sana, görü meni istedi im çok yetenekli birini gönderece im," dedim.

Sonra ona Clara'dan söz ettim. Jim durakladı. Aradı ı ki inin .büroda iki numaralı ki i olaca ını ve erkek olmasını istedi ini söyledi. Ama ben ısrar ettim: "Bu genç bayanla benim hatırım için görü meni istiyorum. Çok yetenekli ama buna henüz inanmıyor. Kendine güveni yok. Yalnızca deneyim olması için birkaç görü me yapması iyi olur diye dü ünüyorum." Jim gönülsüzce, bir kez denemeyi kabul etti.

Ertesi sabah Clara büroma geldi inde hiç gergin de ildi. Gülümsüyordu. Kendine güvenli ve co kulu görünüyordu. Görü me için ayrılırken unları söyledi: "Bugün o i i alaca ım. Kendime güveniyorum Bay Shinn. Benimle gurur duymanızı sa layaca ım."

Bunun yalnızca bir alı tırma olaca ını ona söyleyecek cesareti kendimde bulamadım. "Daha önemlisi Clara, kendinle gurur duymanı sa la," dedim. Clara ayrılırken onun görü meden çok önemli bir deneyim kazanaca ını umuyordum.

Telefon çaldı. Arayan Jim'di. "Bana do ru kızı gönderdi inden emin misin?" dedi.

- Adı Clara mıydı?

- Öyle söyledi

- Öyleyse do ru kızdı. Ne oldu?

- ey... Senin anlattı ın gibi de ildi. Ben ürkek birini bekliyordum; bu kız kendine güven ve co ku doluydu. El sıkı tı nda neredeyse birkaç parma ımı kırıyordu.

- Öyle mi?

- Birkaç dakika konu tuk. Sonra ona sordum: "Clara, hızlı daktilo kullanmayı bilir misin?" Güvenle yanıt verdi: "Evet efendim. Hiç hatasız, Dakikada yetmi kelime yazabilirim" "Peki," dedim , "bu önemli görev için iyi hesaplama yapabilen birine gereksinimimiz var," Clara masama yakla tı ve "Hiç hatasız, bütün muhasebe kayıtlarını inceleyebilirim," dedi. Deneyimsiz birinin bu kadar kendine güvenli oldu una inanamıyordum. Ve i e almadan önce ona bir soru daha sordum: "Clara, hiç yalan söyler misin?" Gülümsedi, gözlerimin içine baktı ve öyle dedi: "Hayır efendim, ama ö renebilirim!"

Clara kendiyile gurur duymayı ba armı tı. Ve bu sırada özgüvenle ilgili çok önemli bir ey ö renmi ti: Kendine güvenli görünürsen ve davranırsan kendine güvenli "olursun".

3 Gizli Yeteneklerinizi Ke fedin

çinizde birçok gizli yetenek var. Bunlara neden "gizli" diyorum. Çünkü onların potansiyelinden çok ender yararlanılır. Bu yeteneklerin potansiyelinin ço unlu u hareketsiz bir ekilde kullanılmayı bekler.

De erlendirilmeyen potansiyel kadar ziyan olan bir ey yoktur. Bu potansiyelin sizi hedeflerinize ula t ıracak olan hareket enerjisine dönü ene kadar hiçbir pratik yararı yoktur.

Gizli yetenekler, kullanıldı ında mucizeler yaratabilirler. Gizli yeteneklerinizi aç ı a çıkarmak için motive olmak gerekir.

CO KUNUN GÜCÜ

Co ku, bu gizli yeteneklerinizden biridir. Co ku, aynı za-manda olumlu dü ünmeyi destekleyen bir eylemdir, o-lumlu dü ünmenin içe dönük ve dı a dönük bir görünümüdür. Bir tekerle in muindeki ya ın hareketi kolayla tırması gibi, co ku da sizin amaçlarınıza do ru yolculu unuzu kolayla tırır. Kendinize, amaçlarınıza, insanlara ve dı dünyaya kar ı heyecanlı ve co ku dolu olursanız, ileti im kurdu unuz ki iler de size olumlu yakla acaklardır.

Y B R BELLE N GÜCÜ

Bellek, isimleri ve geçmi teki olayları kolaylıkla anımsamak için e itilirse çok güçlü bir araç olabilir. Geçmi o-layların ve isimlerin ço u kez anında anımsanması gerekir. Onları anımsayamamak, bir satı ı kaybetmenize, bir ki iye yanlı isimle seslenerek onu incitmenize, hatta alay konusu olmanıza neden olabilir. Ama isimleri, yüzleri, olayları gerekti inde anımsayabilen ki i di erlerinden önde olur.

yi bir belle e sahip olmanın yolu nedir? unu anlayarak i e ba layabilirsiniz: Sizin için gerçekten önemli olan bir eyi anımsarsınız. Örne in yeni patronunuzla kar ıla t ınızda ismini anımsayamamanız pek olası de ildir. Neden? Çünkü, onu anımsamak sizin için son derece önemlidir. Bellek e itimindeki ilk adım budur: Anımsamak istedi iniz eye önem vermeniz, ona kar ı ilgili olmanız gerekir.

Ardından üzerinde yo unla manız gerekir. Bu, di er dü ünçelere set çekmek, gürültüden uzakla mak ve rahatsız edici tüm dı etkenlerden kaçınmak ile mümkündür. Anımsamak istedi iniz ki i ya da olaya odaklanın.

yi bir bellek için di er bir anahtar da yinelemedir. Sürekli yineleyerek üzerinde yo unla t ınız hemen her eyi anımsayabilirsiniz. Bunu gerekirse defalarca yazın. Yineleme, basit ve kesindir. Emek harcamanızı gerektirir, ama buna de er.

Belle in di er bir yardımcısı da 'e le tirme'dir. Bu, a-nımsamak için destek kullanmaktır. Tanı t ınız herkesle bir eyi e le tirmeye, ba lantı kurmaya çalı ın. Örne in adı "Do an" olan bir ki iyi anımsamak için bu ki iyi aklınızda, yeni do an ye eninizle e le tirebilirsiniz. Ya da tanı t ınız ki inin soyadı "Pınarba ı" olabilir ve onunla bir pınarın



ba ında tanı tı ınızı varsayabilirsiniz; soyadını anımsamak için böyle bir e le tirme yapabilirsiniz. Önemli olan, e le tirmenin -ilginç bir ekilde de olsa- o ki iyi, ismi ya da olayı anımsamanızı sa lamasıdır.

YARATICILI IN GÜCÜ

Yaratıcılık da amaçlarınıza ulaşmanızda güçlü bir araç olmak için aç ı a çıkarabilece iniz bir yetenektir. Yaratıcılık demek mutlaka, yoktan var etmek, ya da ansızın ilham gelmesi demek de ildir. Yaratıcılık, ço u zaman birbiriyle ilgisiz görünen e yelerin ya da dü üncelerin ili kisini görebilmek, ba lantısını kurabilmektir.

Örne in Haggar ırketi'nin kurucusu J.M. Haggar, Henry Ford'un üretim hattı fikrini kullanarak kitlesel üretimle uygun fiyatta iyi pantolonlar üretti. Giyim sektöründeki ki iler bunu asla ba aramayaca ını söylediler. Ama Haggar ilgisiz görünen e yeleri birle tirerek yeni bir çe it pantolon üretti ve giyim sektöründe devrim yarattı.

Daha yakın bir zamanda Leo Lauzen muhasebe hizmetleriyle küçük i ler için gereken hesaplamalar arasındaki ili kiyi gördü. Üniversite ö rencisiyken bir profesöre neden hep milyonlarca dolarlık büyük irketlerden örnekler kullandı ını sordu. Lauzen küçük i letmelerin muhasebe i lerini kimin yürüttü ünü bilmek istiyordu.

Çok Yönlü Muhasebe ırketi adındaki ırketi kurarak küçük çaptaki i lerin muhasebe gereksinimlerini kar ılayacak bir yol buldu. Lauzen sonra ba ka iki fikir arasındaki ba lantıyı da gördü: Kendi muhasebe servisi ile bayilik, a-centelik kavramı.

Yaratıcılık dü rtüsü ya da ilhamı sizi itene kadar beklerseniz herhalde daha çok bekleyeceksiniz. Sorun ne olursa olsun, yardım istemeden önce onu bilincinizle çözmeye çalı ın. Yaratıcılı ı ne kadar çok kullanırsanız, o da size o kadar çok yanıt verir ve kullanımı kendili inden olmaya ba lar. Bazen de en yaratıcı dü ünceleriniz siz çalı ırken, çalı manızın en yo un anında gelir.

Dü ünsel gücünüzü aç ı a çıkararak yaratıcılı ınızı kullanmak sizin için bir alt ı kanlık haline gelebilir. Öyle ki, sizi amaçlarınıza ula tıracak yanıtlar sürekli gelmeye ba lar.

Yaratıcılık, "beklenmedik e yler bulma ans ı" nı beraberinde getirir. Bu, çözmeye çalı t ınız sorunla bütünüyle ba lantısız bir e yi ke fetmektir. Örne in Kristof Kolomb Amerika'yı Hindistan'a çıkan bir yol ararken ke fetti. Amerika'nın batısına do ru yol açmak için giden öncü ki iler su içmek için durdukları dere de altın ökçeleri bulmu lardı.

Ya amda bu tür sürprizlere gözünüz açık olsun. Bu, kendi yaratıcı sürecinizin mucize yaratacak bir yan ürünü olabilir ve her yerde kar ınıza çıkabilir.

B L NÇALTININ GÜCÜ

nsan aklının en a ırtıcı ve yararlı yönlerinden biri bi-li nçaltıdır. Bilinç, hepimizin bildi i akıldır, dü ünmemizi sa lar, gördüklerimizi kaydeder, görü leri olu turur, kararlar verir. Bilinçaltı, bilincimizin aldı ı tüm bilgilerin deposudur, tam bir bilgisayar gibidir. Tüm deneyimlerimiz ve ö rendiklerimiz orada depolanm ı tır.

Uygun kullanıldı ında dünyadaki en etkili sorun çözücüdür. Ne kadar çok kullanılırsa o kadar verimli çalı ır.

MOT VE OLMAK Ç N...

Tüm ya amınız boyunca olumlu dü ünebilirsiniz, o-lumlu dü ünme üzerine kitaplar okuyabilirsiniz, okula gidip lisans, yüksek lisans, doktora derecelen alabilirsiniz, büyük yetenekleriniz, engin bilginiz, birçok i-li kiniz, önemli konumlarda tan ıdıklarınız olabilir; ama ancak kendiniz "harekete geçerseniz" Tann'ın sizden bekledi i e yabilirsiniz. Bu da motivasyon ile mümkündür.

Bilinçaltının bir soruna çözüm bulabilmesi için önce bilinç bu sorunu çözmeye başlamalı ve soruna odaklanmalıdır. Böylece bilinçaltı, sorunun ne olduğunu açıkça kavrayabilir. Stek ve heves ne kadar büyükse, bilinçaltına harekete geçmesi için giden sinyal de o kadar güçlü olur. Ayrıca bilinç, iste ini olumlu sözlerle belirtmelidir, çünkü olumsuz dü ünceler katlanarak geri gelirler.

Sorunu olumlu bir ekilde tanımlayıp çözüm için güçlü bir arzu sergilendi inde ve bilinç bu sorunu çözemedi inde, konuyu bütünüyle unutun. Bilinçaltının devreye girmesine izin verin. Bilinçaltı, sınırsız yaratıcılık yetene i ve kendine özgü zamanıyla sorunu irdeleyerek belki rahatlamı oldu unuz ve onu pek beklemedi iniz bir anda bilince bir çözüm gönderecektir, ı ıldayacaktır.

Bilinçaltı, bilincin aksine, her zaman çalışır; uyanık zamanlarınızda ve siz uyurken... Birçok kişiye, bütünüyle gev emi ken, dinleniyorken ya da uyku sırasında bir yanıt gelmi tir. Yanıtlar bazen hızla *bazen* de yavaş yavaş gelir. Ama bilinçaltına iletmek istedi iniz sorun her *zaman* iyi tanımlanmalı olmalı. Önce tüm yaratıcı ve bilinçli çabanızı sorunu çözmek için harcamaktasınız. Ve çözüm için güçlü bir arzunuz olmalı.

"Bilinçaltınızı kullanma ustalığı" adlı kitabında John K. Williams, bilinç altı etkinliği sonucunu oluşturan söylenen birçok olaydan söz eder. Bu kitaptan yaptığım a a ıdaki alıntı, bilinçaltıları yanıtı ı ıldadı nda hobileriyle uğramakta ya da dinlenmekte olan insanları anlatıyor. Bu örneklerin ya amının her kesiminden insanlara ait olduğunu da gözden kaçırmamak gerek.

"Fotoğrafçının babası bir subaydı, elektrik motorunu bulan kişi bir matbaacının sekreteriydi. Telgrafı keşfeden, bir portre ressamıydı, desenli dokuma tezgahının mucidi de terziydi. Daktiloyu bir çiftçi, diki makinesini bir air, pamuk çirçirini bir marangoz ve lokomotifini bir madenci buldu. Telefon, itme özürülülerinin ö retmeni olan bir kişinin okul sonrası çalışmasıydı. Diskçalar bir tekstil ürünleri satıcısının, gramofon bir avukat sekreterinin, matbaa harfli dizgi makinesi bir bakkalın gece çalışmalarıydı. Bir fizikçi ilk havallı araba lastiğini yaptı çünkü çocuğu özürülüydü.

GÜÇLERİNİZİ AÇIKLAMAK İÇİN GEREKTEKİLER

Aklınızın gizli güçleri vardır. Bunlar belleğin ve bilinçaltının kullanımıyla, yaratıcılıkla ve coşkuyla açığa çıkarılmaya hazır güçlerdir. Bu güçleri motivasyon ile açığa çıkaracak olan sizsiniz. Akıl bunu sizin için yapıvermeyecek. Amaçlar belirlemeli, o amaçlara dünsel olarak odaklanmalı ve onların gerçekleştirilmesini aklınızda canlandırmalısınız. (Odaklanacağınız hedeflere olan gereksiniminiz, bilinçaltının da harekete geçmeden önce hedeflerinin belli olması gerektir.) Aynı zamanda olumlu düşünme yoluyla coşku yaratabilir, belleğinizi geliştirebilir, sorunları yaratıcılıkla çözebilir ve bilinçaltınızla nice da ları açabilirsiniz. Amaçlarınız sonuçlar, amaçlarınıza ulaşmak için harcamaya istekli olduğunuz çabayla doğru orantılı olacaktır. Böylece güçlü bir arzu duyar ve buna uygun olarak harekete geçerseniz hiçbir şey olanaksız değildir.

4 Yaşamı Coşkuyla Kucaklayın

Yaşamdan istediklerinizi (başarı, mutluluk, kişisel amaçlarınıza ulaşmak) elde etmekten kendiniz sorumlusunuz. Arkadaşlar ve sevdikleriniz yardımcı olabilir, ama sorumluluk size aittir.

Daha önce, amaçlarınıza ulaşmanın temel koşulunun olumlu düşünme olduğunu söyledim, ama bu olumlu düşünme eylemi geçmek için atılmalıdır. Burada gereken kıvılcım coşkudur. Motivasyon düzeyi coşkuyla orantılıdır.

COŞKUNEDİR?

Co kuyu dü ündü ümüzde fanatik taraftarlarla dolu futbol maçının atmosferi aklımıza gelebilir. Burada önemli olan, aynı co kuyu amaçlarınıza ula mada göstermek, "ya amın fanati i" olmaktır. Uygun ekilde yön-lendirilen, beslenip güç verilen bu canlılık bize amaçlarımıza ula mada yardımcı olacaktır. Co kuyu, sayesinde gerçek anlamda canlı ve etkin oldu unuz, sizi heyecanlandıran, evklendi-ren bir tutum olarak dü ünün. Co ku Tanrı'nın içinizdeki yansımasıdır.

Cansız bir televizyon ovu ya da heyecansız bir maç ne kadar sıkıcıdır? Bize köpüksüz, hafif bir içkiyi anımsatırlar. Ama bunlara *lezzet* ve heyecan katarsanız neler olur? Televizyon programı tüm dikkatimizi çeker, maç bizi co turur.

Bir içkinin oldu u gibi, ya amın da tadını çıkarmak için ona lezzet katmak gerekir. Bu, ya amaktan duydu unuz zevktir. nsan, ba arılı olmak için ya ama heyecanla bakmalıdır. Sa lıklı, mutlu bir çocu un ya ama yakla ımındaki co kuyu bir gözleyin. Birço umuzun bu ya ama sevincini yol boyunca, çe itli nedenlerle kaybetmesi acı bir gerçektir. Bunu bazen kısa bir süre için geri kazanırız, bir maçta oldu u gibi. Ama insan, co kunun bu ate ini her zaman yanık tutabiliyorsa, dünyalar o ki inin olur.

Co ku, biraz risk ve cesaretle birlikte güven, merak ve beklentiye dayanan bir tutumdur.

CO KU SAYES NDE YAPAB LECEKLER N Z

Co kuyla yapabileceğiniz saymakla bitmez, ama gelin bunlardan birkaçına göz atalım:

'*Co ku, sorunları geli me fırsatlarına dönü türür.*' Dünyanın en büyük ve en ba arılı basımevlerinden birinin kurucusu olan Richard Prentice Ettinger, hep una inanır: "Her ey en iyiyi getirmek için varolur." Kriz dönemleri gerçekte sorun olarak de il, bir eyler ba arabilmek için geli me fırsatları olarak algılanabilir. Bu büyük adam kansere yakalandı nda bile hâlâ "her ey en iyi için olur," diyordu, buna inanıyordu. O andan itibaren sa lı ına daha iyi baktı ve ya am süresini eski durumda olabilece inden daha fazla uzattı.

'*Co ku, ba kalarında da co ku yaratır.*' Co ku bula ıcıdır. Di er insanları da ona sahip oldu unuz düzeye çeker, motive eder. Biriyle çalı rken co kudan ikiniz de etkilenirsiniz.

'*Co ku dü ünceyi açt a çıkarır.*' Co ku, akli endi elerden, gerginlikten ve sıkıntıdan temizler. Temizlenmemi bir akıl kendi do ru dü ünme ve yaratıcı olma yetene ini yok eder.

'*Co ku insanın benli ini daha iyi tanımasını sa lar.*' Co ku ve olumlu dü ünme birlikte oldu u sürece, güçlerinizi ve zayıflıklarınızı tanıyarak benli inizi irdelemenize yardımcı olabilirler. Böylece güçlerinizi geli tirmenize ve güçsüzlüklerinizi a manıza yardımcı olurlar.

'*Co ku sizi amaçlarınıza ula tırır.*' Co ku her eyin mümkün oldu unu ve hayallerinizi gerçeğe tirebilece inizi bilmekle ilgilidir. Co ku iç gelen motivasyonun yakıtıdır.

EN Y SONUÇLAR Ç N HAZIRLANMAK

Co kudan en iyi sonucu almak için buna hazırlıklı olmalısınız. Hazırlık, co kunun kendili inden olmasına, bir alı kanlık durumuna gelmesine yardım edecektir. te bunu sa lamanın yolları:

- Dünün ba arısızlık ve yanlı larını unutun, bugün i-çin heyecanlı olun.
- Bugün gerçeğe tirmek istedi iniz eylerin bir listesini yapın ve co kuyla bunların üzerine gidin.
- Odaklanın! Kendinizi amaçlarınızı gerçeğe tirirken dü ünün, bunu gözünüzde canlandırın. Amaçlarınızın gerçeğe ece ine ve en önemli adımı attı nıza inanın.
- Unutmayın, sorun ne kadar zorsa co kuya o kadar çok gereksiniminiz var.
- Ara sıra durun ve kendinizi de erlendirin. Amaçlarınıza ula mak için gereken adımları ve bu adımları atmak için koydu unuz zaman sınırlarını tekrar gözden geçirin. Nasıl gidiyorsunuz? Yeterince sıkı çalı yor musunuz? Nasıl geli ebilirsiniz?
- Kendinizi ödüllendirin. Amaçlarınıza do ru belli basamaklara ula tı nızda kendinizi ödüllendirmenin yollarını bulun: Ak am yeme ine çıkın, kendinize yeni bir tenis raketi veya istedi iniz bir eyi alın.
- Odaklandı nız, dü üncenizi üzerinde yo unla tırdı nız her eyi ba arabilece inize inanmayı sürdürün. Co kuyla dü ünün.

Co kulu insan ya amın fanati idir. Bu ki inin, iyi eyler olaca ina yönelik bir tutumu vardır. Bu nedenle iyi eyler gerçekleşir.

Eylemi, kendini motive etmenin motoru olarak dü ünün. Co ku bu motorun ya ıdır. Co ku yoksa ortalık di er tüm sorunlarla birlikte pas tutar. Ama co kuyla birlikte o-lumlu dü ünme gerçekleşir, amaçlara ula ılır ve ki inin doyumlu bir ya amı olur.

Bu gece ya am ve tüm nimetleri için ükredin. Sonra tüm sorunları aklınızdan çıkarın. Rahatlayın ve yatın. Sabahleyin harika bir güne uyandı nızı ve hangi sorunlarla kar ıla ırsanız kar ıla in onları a acak güven, beceri ve 'co ku'nun sizde oldu unu dü ünerek kalkın.

5 Geli meye Devam Edin

Ya amda sürekli olan tek ey de i imdir. De i im her yerdedir: çevremizde, do ada, çalı ma eklimizde, davranı biçimimizde, dü ünmemizde ve inançlarımızda... De i imi nasıl yaratt ımız, de i imle ne yaptı ımız ve ona nasıl yakla tı ımız geli imimizi ya da gerilememizi belirler.

GEL M VE DE M

De i imin sürekli olması gerçe ine ra men ona direnme e ilimi oldukça güçlüdür. De i im, ya amlarımızda, etkinliklerimizde kar ımıza bir bilinmeyen etken çıkarır. Sorunlarımız olmasına kar ın, ço u kez bilinmeyene dal-maktansa varolan durumu korumaya çalı ırız. Böylece kendimizi daha güvende hissederiz, geçmi le ilgili ve a ina oldu umuz olaylar daha kolay kestirilebilir, idare edilebilir. Sonra ne olur? Bizi mutsuz yapıyor da olsalar kendimizi "daha güvende" hissetti imiz sorunlarla ya amaya çalı ırız; böylece kendimizi de i imin etkilerinden mümkün oldu unca yalıtırız. Di er bir deyi le, ba a çıkıp çıkamayaca ımızdan emin olmad ımız yeni sorunlar getirebilecek olası etkileri en aza indirmek için bencilce ya ar gideriz ve olumsuz dü ünmede uzmanla ırız.

Böyle bir dü ünme tarzı bizi nereye götürür? Hiçbir yere! Kesinlikle hiçbir yere!

De i ime katılmak geli mektir. De i meyen hiçbir ey geli emez. Küçük yapra ın uzun bir ot oldu unu, tomurcu un çiçek açmasını, yumurtadan ku un çıktı nını ve çocu un büyüyüp bir yeti kin oldu unu gözleriz.

De i imi kabul ederek ona uyum sa layanlar *kazananlard ır*, ba arı olanlardır. De i ime uyamayanlar geli mezler; dü ünsel, fiziksel ya da ruhsal olarak ölürlür.

Do a bile geli ime uyum sa lamanın güç oldu unu kanıtlar. Yapraklarına ve çiçeklerine yol açmak için bir ta ı itiren ve yeryüzünün sert kabu unu yaran bitkiyi görürüz. Bu zorluklarla kar ıla manın özünde bitkinin güçlenmesi ve ya amını sürdürmesi için te vik edilmesi yatar.

Zorlukları a ma yetene i olmasaydı bitki ölürdü. Do anın bitki için bir amacı vardır: geli mek ve yeni nesillerin olu ması için tohumlar üretmek. Bitki, kar ısına sorunlar çıkmasını arzuluyor olsa gerek. Çünkü böylece güç kazanacak ve ürünleri nesiller boyu ya ayabilecektir.

Bitki bu durumuyla bizlerden pek farklı de ildir. Bizim de amaçlarımızın olması ve de i ime uyum sa lamamız gerekir. Bu, sorunlarla kar ıla mak demek olsa da, geli imdir; bizi, en uyumlu hale gelmemiz için güçlendiren geli im...

Geli me arzusu ki inin içinden gelmelidir. Bitkinin çevresinde, ilerlemesi ve yolundaki ta ı itmesi için onu destekleyen, te vik eden kimse yoktur; ama geli mek ve ya amak için bunu tek ba ina yapmak

zorundadır. Buna benzer olarak biz de zorluklara ra men geli meliyiz ve bunu bitki gibi kendimiz yapmalıyız. Arkada larımızın desteklemesi bizi te vik eder, ama geli me görevi bize aittir ve bundan kaçınanlayız.

Gerçek geli me, yeni eyler deneme cesaretine sahip olmak ve bu süreç içinde eski, günü geçmi eylerden de kurtulmak demektir. Bu, bir a acın yeni geli melerin yolunu açması için yapraklarını dökmesine benzer. Elbette, geli me riskler içerir ve bazen olasılıklar korku verebilir, kar ımıza neler çıkaca ını tahmin edemeyiz. Saçma risk-ler almanızı önermiyorum. Ama geçmi i, güvenli bildi iniz eyler üzerinde yükselmek için kullanın. Bilinenden bilinmeyene gidin, ama aynı zamanda ya amın ilginç yönlerinin ve önünüzde duran heyecanın tadını çıkarın. Hayır, geli me her zaman kolay de ildir, bazen oldukça acı verir. Buna de er mi? Pekala yalnızca var olmayı, ya amak için ba kalarına dayanmayı seçebilirsiniz. Ya da çaba gösterebilir ve geli ebilirsiniz, ya ayabilirsiniz; tüm ya amınızı gerçekten, dolu dolu ya ayabilirsiniz...

GEL ME VE BA ARI

Ba arı genelde bir i in "mutlu sonla" bitirilmesi olarak dü ünülür. Nedense, ba arı ve "mutlu son"lar hep birlikte görünür; gerçekte ise ba arı asla bitmemesi gereken bir yolculuktaki kilometre ta ıdır.

Ki i bir zamanlar bir eyler ba armı olabilir, ama bununla yetinirse bugün için kendisine saygınlık kazandıran ve sunabilece i bir eyi yoktur, vazgeçmi tir. Kimsenin ba arısı sonsuza dek sürmez. Kolomb'un kullandı- ı kadar küçük bir tekneyle Atlantik Okyanusu'nü geçmekle sporculardan ba ka kim ilgilenir? Bizim onu çabucak, herhalde yedi saatte ya da daha kısa sürede, geçme-miz ve sonra yolumuza devam etmemiz gerekir. Wilbur ve Orville Wright, bugün sa olsalardı ve Mars'a, Jüpiter'e hatta daha uzaklara do ru yol alan uyduyu izleselerdi, ilk ba arılı u-çu larını anımsamaları biraz zor olurdu. Kolomb ve Wright karde lerin tarihimizde önemli yeri vardır; ama zaman ve de i im onların ba arılarını a mı tir. Herhalde bunu ilk kabul eden onlar olurdu.

Gerçekle tirdi imiz herhangi bir ba arı a ılabilir, a ılacaktır da. Hem de kabul etmek istedi imizden daha çabuk bir ekilde... Bu yüzden biz de sürekli yeni amaçlar ve hayaller pe inde ko mazsak, bir eyi ba arı ba armaz "bir zamanlar bir eyler ba armı ve orada kalmı " insanlardan oluveririz. Birçok ki i belli bir ba arı derecesini tutturduktan sonra dü ünsel olarak emekli olurlar. Böylece ünleri unutulur, çünkü sunacak bir eyleri kalmamı tir. Böyle insanları, elli sekiz ya ındayken, ngiliz Kanalını yüzerek geçen en ya lı insan unvanını *kazanan* Indiana Üniversitesi yüzme antrenörü Doç Counsilman gibileriyle kar ıla tırın. Ya da ellili ya larının ba ındayken hâlâ Ulusal Hokey Ligi'nde oynayan ve kendisinin yarısı ya ındaki adamlarla yarı an ve onları geçen Gordie Howe ile... Ya da San Fransisko Eyalet Üniversitesi'ndeki müdürlük görevini ba arıyla sürdürüp zorunlu emeklilikle kar ıla tıktan sonra yetmi ya ında ABD Senatosu'na seçilerek "emekli olan".¹ S.I. Hayakawa ile kar ıla tırın. te Senatör Hayakawa'nın geli imle ilgili dünya görüşü: "Bana öyle geliyor ki, de i imi kar ılamaktan aciz kaldı ınızda gerçekten ya landınız demektir. Sanırım, zorunlu emeklilikle ilgili ho uma giden ey -e er canlı ve ilham dolu bir ki iyseniz- sizi asla vakit bulmadı ınız eyleri yapmaya zorlaması. Altı m be inizde güvenlikten vazgeçebileniz gerekir." Senatör Hayakawa'nın dünya görüşü yansıtan ilhamı dolu insanlardan biri, Kaliforniya'nın Costa Mesa kentinde oturan i adamı Roy Smith'tir. Roy, seksen altı ya ında sigorta acenteli i i ine ba ladı ve ikinci yılında bir milyon doların üzerinde i yaptı. Tüm bu insanlar ve bunlar gibiler riskler aldılar, direnmeyle kar ıla tılar ve ba ardılar. Senatör Hayakawa ba ka bir görüşünde de haklıdır: Ba arılı insanların ço u, uzun ve üretken ya arlar; Grandma Moses, John D. Rockefeller, Thomas Edison ve J.C. Penney yalnızca bunlardan birkaçıdır.

GEL MEYE ZAMAN AYIRMAK

Bu kitabın önceki bölümlerinde eylemden çok söz ettik. Buna kar ılıklı, gerekli olan ba ka tür bir eylem daha var: kendinizle ilgilenmek için yalnız kalmak. Bu da büyümenin bir parçasıdır.

hayatında düzenli olarak denetleme yapılır: Hangi ü-rünler satıyor? Kâr ediliyor mu? lerleniyor mu? Yoksa tahminlerinin, beklentilerinin gerisine mi dü üyorlar? irketin ekonomik durumunun sa lıklı olup olmadığı, pazar payını kaybedip kaybetmedi ini belirlemek için uzmanlar, muhasebeciler ça rılır. Acil de i iklikler yapılmazsa iflas mı edecekler? irketlerin mevcut durumu amaçlar ve tahminlerle kar ıla tılır. Bu kendini sınamadır.

MOT VE OLMAK Ç N...

Kendini motive eden ki i geli meye açtır. Geli menin de i me oldu unu ve de i menin de bilinenden bilinmeyene atlayarak

riskler içerdi ini kabul eder.

nsanlar için de böyle olması gerek. Amaçlar belirlemek ve o amaçlara ulamakta ciddiyeniz, kendinizi sına-malısınız. Kendinizi tanımaya ve nasıl gitti inizi de erlendirmeye zaman ayırmalısınız.

Kendini dürüstçe yansıtmak yararlı bir i tir, ama tamamen gerçekçi olmazsanız bu yansıtmanın bir önemi kalmaz. Bu, geli menizi de erlendirmeniz, ö rendiklerinizi gözden geçirmeniz, amaçların de i ip de i memesi gerekti ine karar vermeniz ve önceliklerinizi yeniden düzenlemeniz için bir fırsattır. Bu, kendinizi bütünüyle denetlemenizin ve daha önce hiç olası görmedi iniz eyleri ba armı olabilece iniz için kendinizle gurur duymanızın bir fırsattır.

Ya sizi geri çeken bir ey varsa ne yapacaksınız? Eski alı kanlıklardan kurtulmakta zorlanıyor musunuz? Geçmi in yanlı ları sizi kızdırmaya devam mı ediyor? te imdi olumlu dü ünmeyi uygulama zamanıdır. Geçmi in, köprünün altından geçmi olan sular gibi oldu una, dünün asla geri gelmeyece ine kendinizi inandırın. Önemli olan ve farkı yaratacak olan bugün ve yarın ne yapaca ınızdır.

nsanlar birçok kez dü üncelerinin sessizli inde, kendilerini yıpranmı , kaynakları tükenmi , tamamen bitkin dü mü görme gereksinimi duyarlar ve sonra buna kar lık, hâlâ kaçırılmamı olan fırsatlara bakarlar. Bu, açtı ınız bir kuyunun dolup ta an bir enerji deposuna dönü mesine ya da hiç para çekilmemi bir banka hesabı bulmaya benzer.

Muhasebeciler, T-hesabı denen ilginç bir araç kullanırlar. Tnin sol tarafında -araba, ev gibi sahip oldu unuz- varlıklar sıralanır. Sa tarafta da borçlarınız... Sonra her sütun toplanır. Borçlar varlıklardan fazla ise sorun vardır. Ama varlıklar daha fazla ise hesap güvenlidir. Varlıklar ne kadar çoksa o kadar iyi olur.

Biz de düzenli olarak kendimizin bir T-hesabını çıkarmalıyız. Buna "borçlarımızı" (korkular, üpheler, engeller, kendimizle ilgili olumsuz dü ünceler gibi) ve varlıklarımızı (yeteneklerimiz, de erli deneyimlerimiz, becerilerimiz, dostlarımız, bilgi gibi) sıralamalıyız. Bunları nasıl hesaplayaca ız? Ço u kez sıkıntıdan kurtulmak için size gereken tek ey ki isel T-hesabıdır. Böylece, borçlarınız varlıkları aıyor olsa bile, gereksinimlerinizin dürüst bir hesabına ve ilerlemek için bir ba langıç noktasına sahip olacaksınız.

Kendini yansıtmanın size kazandırdıkları unlardır:

- u anda bulundu umuz yerden daha önemli olan gitti imiz yön hakkında güvenimizi tazeler.
- Dünün sorunlarından ve bizi çökertiyor olabilen di er gereksiz yüklerden kurtulmamıza yardım e-der.
- Önceliklerimizi yemden belirler; hiçbir ey bir numaralı önceli e sahip olmadan yapılmaz.
- Ya ama sahip oldu umuz her eyi verebilmemiz i-çin bizi yeniden harekete geçirir.

Ö RENME SÜREC

Bir bebe i büyürken izlemek oldukça ilginçtir. Sürekli çevresindeki eylere ula maya çalı ır: yiyece ine, oyuncu ına, oynayabilece i bir hayvana... Ve yolu üzerinde sürekli engeller vardır: çok yüksek olan bir masa, dokundu unda yuvarlanıp giden bir top, ba ka bir odaya kaçan bir kedi... Ama bebek, hayal kırıklı ına u rayıp gözya larına bo ulsa bile, hâlâ denemeye devam eder. Çocuklar bir eyi yapamadıkları zaman asla vazgeçmezler; kendilerine inanırlar, yapabileceklerini bilirler, bu konuda üpheleri yoktur. Ve neye kalkı ırlarsa onu genellikle yaparlar. Bu basit bir ö renme sürecidir.

Bir yeti kinin ö renme süreci biraz daha karma ıktır. Yeti kin ki i üpheler uyandıran olayları, deneyimleri a-nımsar. Ba kalarının alay etmesinden etkilenir. Arkada larıyla ilgili kötü deneyimleri anımsar. Vazgeçmeye e ilimlidir.

Yalnızca, eksiklikleriyle u ra ıp durmayı bırakırsa küçük çocu un basit ö renme sürecini yeniden kazanır. Artık, durma nedenleri daha çok ve daha karma ık olsa bile ilerleme nedenleri için de durum böyledir.

Bir ko ucuyu izleyerek iyi bir ders alabiliriz. Ko mak yürümekten oldukça farklıdır. nsan yürürken genellikle çevredeki manzarayı izleyerek, geçen arkadaş larla konu arak, sıcak bir günse terini silerek zaman harcar. Ama ko ucu böyle yapmaz. Belli bir tempo ile yolunda ilerler; ne manzara, ne arkadaş lar ne de terini silmek için durur. Aksine egzersiz yaptı ı için terlemek ister. Biraz gerilmeden egzersizin bir anlamı olmazdı. Vücudunu geli tirmektedir. Sürekli kendini geli tirme çabası içindedir, bu da daha çok çaba, hatta daha çok acı demektir.

te ko ucunun çalı ması bizim amaçlarımıza ula maya çalı mamıza benzer. Biz de biraz gerilmeyi

göze almalıyız. Biz belki nefes nefese kalmayız, kaslarımız yorulmaz ve yüzümüze ya mur dü mez, ama bizim a mamız gereken ba ka sorunlarımız vardır; bunlar bizim çalı mamızın parçasıdır.

Ayrıca, ne *kadar* çok gerilirsek belirledi imiz eylere ula mak için o kadar yeterli hale geliriz. Yalnızca kar ımıza çıkan eylemleri yapmak bizi bir yere götürmez. Bu, geli me de ildir. Geli mek ula maktır, mümkün oldu u kadar gerilerek ula mak...

HAZIRLANIN

Her i in veya uzmanlık alanının kendine özgü araçları vardır. Bunlar, i i daha kolay hale getirdikleri ve kullanıcının daha güvenli çalı masını sa ladıkları için bulunmu lardır. Ve birçok kez araçlar i i öyle hafifletir ki i neredeyse e lence halini alır. Duvarcının kendi küre i, fırıncının pi irme kaplan ve fırını, doktorun steteskopu ve di er aletleri ve satı elemanının sattı ı ürünlerin katalogu vardır.

Kendini motive eden ki i olarak sizin de bazı araçlara gereksiniminiz var: olumlu dü ünme, özgüven, sa duyu ve sezgi, belirli amaçlar, gizli yeteneklerinizin kullanımı ve de i imle geli mek arzusu... Bunlar da bizim geli im araç-larımızdır ve hepsi kullanıldıkça keskinle ir.

BÖLÜM II

EN Y GÖRÜNMEK, H SSETMEK VE EN Y S N YAPMAK

6

Sa lı ınız için Yararlı Alı kanlıklar Edinin Ve Enerjinizi Artırın

Ba arılı motivasyon için enerjiye gereksiniminiz var. Bu enerji bir uyduyu hareket ettiren itici güç ya da *arabalarımızı* çalı tıran benzin gibidir. Ama ki inin harcaması gereken enerji, arabanın benzini gibi litreyle de il insan vücudunun ve aklının durumuyla, formuyla ölçülür.

Bir mili dört dakikada ko an ilk insan, bir hekim olan, Dr. Roger Bannister'di. Bannister sa lık yönünden formunda olmayı öyle tanımlamı tı: "Ki inin, yeteneklerinin en iyi ekilde kullanarak ve büyük mutlulu a ula arak i ini sürdürmesine olanak veren dü ünsel ve fiziksel bir uyum."

SA LİK NED R? BUNDAN K M SORUMLUDUR?

Sa lık, ki inin bedensel ve ruhsal durumudur. Sa lı ın "iyi" oldu unu söyledi imizde, ki inin durumunun, formunun tatmin edici bir düzeyde olmasını anlatırız. Buna kar ılık, sa lı ın "kötü" olması; ki inin enerjisini dü ürerek, o-nu sa lıklyken yapabilece i eylemlerden alıkoyan geçici ya da kalıcı bir durumdur.

Enerjik hareket etmeniz için kendinizi iyi hissetmelisiniz. Sa lıklı dü ünce sa lıklı vücutta üretilir. Sa lam bir vücut sizi enerji, iyimserlik, uyumluluk ve mutlulukla ödül-lendirecektir.

Ba arılı ki ilerinin ortak yönleri oldu unu fark ettim: Enerji. Ya ları farklı da olsa o enerjiye sahipler, çünkü onlar akıl ve vücutlarına dikkat ederek kendilerine iyi bakıyorlar. Ve maalesef, bir çok insanın tam amaçlarına ulaşma noktasındayken sa lıksızlı ın kurbanı oldu unu da gördüm.

Fiziksel bir engeli olan ki inin ba arılı olamayacağını kastetmiyorum. Tarihte bir çok örnek var, Stenmetz, Beethoven ve Helen Keller gibi. Bu insanlar engellerini a mayı çok iyi ba ardılar ve- acılarını, üzüntülerini bütünüyle yendiler.

Uzun yıllar, ki inin sa lı ına doktorun dikkat etmesi, sa lı ın doktora havale edilmesi gerekti ine inanıldı. Bu dü ünce de i yiyor. Doktor, ki inin sa lı ıyla belli bir yere kadar ilgilenebilir. Size önerilerde bulunabilir, hastalanınca ne yapmanız gerekti ini belirtir, reçete yazar. Ama doktorun, egzersiz yapıp yapmanızı ya da beslenmenizi denetlemek için sizi her gün izlemesi gerçekçi de midir. Bu, sizin sorumlulu unuzdur. Sa lık ve enerji için motive olmanız gerekir. A rını yedi iniz, çok içki içti iniz, egzersiz yapamadı nız ya da sigara içti iniz için özürler bulmak kolaydır. Sa lıksız olmanıza yol açan alı kanlıklardan kurtulmak ki sel disiplin ister.

Yeni geli en sa lık dü üncesinin temeli udur: Kendi sa lı ınızdan siz sorumlusunuz ve sa lı ının bütünü -yalnız vücudu de il- akli ve ruhu da içerir. Bu yakla ım her insanın kendine özgü oldu unu kabul eder ve her birimizin fiziksel, dü ünsel ve ruhsal açıdan formumuzun doruk noktasına ulaşmak için en iyi yolu ke fetmemiz gerekti ini belirtir.

SA LİK KONTROLÜ

Vücudumuzun zinde bir görünüm, iyi bir kas kuvveti, zor hastalıklara kar ı direnç ve her zaman yüksek bir performans göstermesini istiyorsak bir genel sa lık kontrolü ile i e ba lamalıyız. Yıllık bir fiziksel muayene buna yapacağınız yatırıma de er. Bu, sorunları önlemek, olası sorunları en az zararla a mak, diyet ve kilo durumumuzla ilgili öneriler almak, kalbin ve di er organların uygun çalı tı ının güvencesini almak ve uygun çalı mıyorlarsa düzeltici yollar bulmak için bir fırsattır.

Bütünüyle inandı nız, güncel tıbbi ara tırmaları ve teknolojiyi izleyen bir doktor seçin. Sonra bu doktora tutunun, onun önerilerini uygulayın. Sakın, birini be enme-yip di erine giden, sürekli doktor de i tiren bazı insanlar gibi olmayın. Güvendi iniz bir doktor bulun ve onunla kalın. Ve sa lı ınızda beklenmedik de i imler oldu unda ona kontrole gidin; o sizin kayıtlarınıza sahip ve size yardım edebilecek durumda olacaktır. ABD'de her yıl hastalık yüzünden i çi devamsızlı ı milyarlarca saati bulmaktadır. Üretim kaybının miktarını, hiç üretilmeyen dü üncelerin sayısını ve bu devamsızlıklar sonucu ba ka i çilerin yeti -tirilemeyi ini dü ünün. Bu yüzden bizim irket, di er birçok irketler gibi, hastalıktan kaynaklanan devamsızlık riskini azaltmak için, kilit ki ileri düzenli fiziksel muayeneden geçmeye te vik eder.

En azından yılda bir kez de güvendi iniz bir di doktoruyla di sa lı ınızı gözden geçirmelisiniz.

BESLENME VE D YET

Beslenme, dokularımızın yenilenmesini sa lar. Bununla hepimiz yakından ilgili olmalıyız. Ara tırmacıların üzerinde anla amadı ı bazı noktalar olsa da bir çok eyde fikir birli i vardır. Örne in sigaranın vücuda verdi i zararla ilgili çürütülemez kanıtlar vardır. Sigara içen ki i sa lı ını tehlikeye atmı tır, bu yüzden böyle biri benim irketim için kötü bir yatırımdır. Uyu turucu ve alkolün zararı da açıkça bilinmektedir. Ara tırmacılar tuz ve ekerin de, az kullanılmazsa, çok zararlı olabilece ini gösteriyorlar. Kasların hareketi alanında çalı ma yapan uzmanlar, az miktarda da olsa eker alan ki ilerinin kaslarındaki ani dü ü e dikkat çekiyorlar. Vücudun formda kalabilmek için vitaminlere, proteinlere, amino asitlere, tahıllara ve lifli besinlere gereksinimi oldu u biliniyor. Fazla kilonun özellikle kalp için çok zararlı olabilece i ve ya lı etler gibi bazı yiyeceklerin arter damarların tıkanmasına yol açabilece i konusunda görü birli i vardır.

Doktorların, ara tırmacıların üzerinde anla tı ı bu bulguları ancak mantıksız bir ki i reddedecektir. Ama, örne in yulaf unu sa lı ınız için yararlı mı ya da C vitamini so uk alınlı ını gerçekten önlüyor mu? Bunlar, uzmanların anla amadı ı ve sizin deneyerek vücudunuzun nasıl yanıt verdi inizi bulmanız gereken konular.

Fazla kilo fazla yemenin sonucu olabilir. Bu, kalp ve damar hastalıklarının ba lıca etkenlerindendir. Kilo vermek birçok ki i için son derece zordur. Ardından kiloyu korumak daha da zordur. Ama her ikisinde de -kilo vermekte ve kiloyu korumakta- ba arılı olan binlerce ki i vardır. Demek ki ba arılabilir.

Miami Jacobs Koleji'nin müdür yardımcısı Austin Harris 50 kilodan fazla kilo kaybedenlerden. Buzdolabının kapısı dahil her yere kendi resmini koyarak kendini motive etti. Austin, kilosunu korumak için hâlâ o eski i man halinin fotoğrafını ta ır. Daha az kalori -yani daha az yemek- A-ustin için temeldi. Ola an dı ı bir sa lık sorunuz yoksa siz de az yiyerek kilo verebilirsiniz. Ama doktorunuza danı madan bir diyete ba lamayın. Egzersiz za-ıflamanızı hızlandırır, ama tek ba ına sizi zayıflatmaya yetmez. (Ben önce 16 kilo kadar verdim. Düzenli egzersiz elbette yard

ımcı oldu, ama bunu diyet olmadan yapamazdım.) *Zayıflama* hakkında olumlu dü ünme bu bunu gerçekle tirmenin yükünü azaltmaya yardım eder ve sizi hedefinize do ru hızlandırır.

EGZERSİZ VE DİNLENME

Bir at yarışı nda amaç yarışı kazanmaktır. Ama siz hiç çalışmaya yapmamı bir ata oynar mısınız? Elbette hayır. Bilirsiniz ki hayvanı fiziksel formunun en üst noktasında tutmak için egzersiz gereklidir. Yine de birçoğumuz hayvanlarımıza kendimizden iyi bakarız.

İnsanın temel etkinliği, hayvanınkinden farklı olarak, dünümseldir. Egzersiz yalnız vücudu değil, akli da güçlendirir. Egzersiz yapmanız gereken tek zaman yıllık tatiliniz değildir. Egzersiz haftada birkaç kez, hatta en iyisi her gün yapılmalıdır. Yüzmeye, bisiklete binmeye, tenis oynamaya ya da koşmaya karar verirsiniz bunu diğer bütün işlerden ayrı olarak yazılı bir plan haline getirin; böylece haftada birkaç kez belli saatlerde çalışabilirsiniz. Egzersiz için ayırdığınız zamanlara sadık kalın, onları hiçbir şeyin bozmasına izin vermeyin; egzersiz, kaçırılmayacak kadar önemlidir. Egzersiz yapmak konusunda bir çok kitap vardır. En etkili olanları ve benim de en çok yararlandıklarım Kenneth Cooper'ın aerobik konusundaki kitaplarıdır. Bir egzersiz programına başlamayı düşünüyorsanız Cooper'ın kitabı size formunuzu ve gelişmenizi nasıl ölçeceğinizi, nasıl bir program izleyeceğinizi gösterebilir. Ve siz atlama ipinden yüzmeye, koşmaya, kürek çekmeye kadar çeşitli etkinliklerden seçebilirsiniz. Egzersiz, kaslarınızı germeli, sizi biraz zorlamalıdır. Derin soluk almayı geliştirmeli ve bitirdiğinizde kendinizi iyi hissetmenizi sağlamalıdır. Dışarı çıkma olasılığınız yoksa bile yapabileceğiniz egzersizler vardır. Ayrıca, egzersizi golf gibi bir oyunla karıştırmayın. Golf genellikle bir uğraş olsa bile yararlı egzersizler temel alındığında en alt sıralarda yer alır.

Sonuçta kazancınız, kalp krizi riskinin azalması ve damarlarınızın sağlıklıdır. Egzersiz aynı zamanda mükemmel

bir psikolojik yardım sağlar: iyi bir egzersiz sırasında endişe ve sorunlar kaybolur. İyi beslenme ve egzersiz, kuşkusuz, sağlıklı olmaya, gençliğe ve uzun yaşamaya katkıda bulunan iki temel etkidir. Kimse bir egzersiz programına başlamak için çok yaşı değildir. Vakfımızın başkanı C.L. Jenkins iki kalp krizi ve başka hastalıklar geçirdi. Ama yetmiş üç yaşındaki Jenk her sabah kalkıp enerjik ve canlı bir şekilde iki mil yürür; bu onun için mükemmel bir egzersizdir.

Yıllık fiziksel muayenenizde doktorunuzla mutlaka egzersizleri de konuşun. Nasıl bir egzersiz programı seçerseniz seçin en iyisi önce doktorunuza danışmaktır.

Dinlenme, egzersiz demek olmasa da sizin için günlük yaşamın bir parçası olmalıdır. Günün ciddi, önemli işlerinden kendinize zaman ayırıp rahatlayın. Müzik, golf, bahçe işleri, resim yapmak, balık avlamak gibi yaşamınızı renklendiren, zenginleştirilen uğraşları edinin. Enerjinizi yenileyecek kısa tatillerle kendinizi ciddi ortamından uzaklaştırın ve yaşamınızın boyutlarını genişletin. Dinlenme, bir anlamda yeniden yaratma fırsatıdır.

DÜNÜNSEL SAĞLIĞINIZ

"Endişe, hastalıktan daha fazla insan öldürür," eski bir Amerikan atasözüdür. Bu sözün doğruluğundan hiç şüpheleniyorsanız yok. Endişe gerçek bir katildir. Endişe ve üzüntü, insanların gücünü azaltır, işlerinde ve dününcülerinde gelişmiş davranmalarına neden olur, kızgınlık ve kargaşa ayı' besler, sinirlilik ve gerilim yarattığından birçok arkadaşlığı bozar.

Gerçekte endişe kişinin bir sorunu çözmedeki yetersizliğiinden doğar.

Endişe, kaygı ve üzüntü için ne yapmalı? İlk temel şey vardır: Önce onların bir listesini yapın ve daha sonra onları inceleyin. Onları önemlerine göre bir listede halinde yazarsanız birçoku size küçük görünmeye başlar. Ayrıca sizinkinden çok daha büyük sorunları olan kişiler bulunduğundan anlamadığınızda bunların birçoku kaybolacaktır. Süregelen üzüntülerinizin aklınızdan silinmesi için de yüksek dozda olumlu düşünme gerekir.

MOTİVASYON VE OLMAK ÇİN...

Kendi kendini motive edici eylem, yalnızca güç alacağınız bir enerji deposu bulunduğunda gerçekleşir. Bu yüzden, başlangıcınız vücudunuza, formunuza, akıl sağlığınıza ve dinlenme düzeyinize bağlıdır.

Kimin endi elenmek için ABD Ba kan'ından daha fazla nedeni olabilir. Her gün kar ısına çıkan ve birço unun hazır çözümünü bulunmayan gerçekten büyük sorunlarla ku atılmış tır. Onun sorunları bizinkilerden çok daha karma ıktır. Yine de, Ba kan Truman odasına çekilir çekilmez sorunlardan kurtulup uvudu unu söylemi ti. Bunu nasıl yapabiliyordu? Çünkü kendine güveni vardı. Her gün elinden gelenin en iyisini yapıyorsa, tüm yapabilece i buydu, biliyordu. Ve endi elenecek hiçbir ey yoktu. Tanrı'nın yardımından ba ka ne isteyebilirdi ki? Bunu da yapıyordu. Özgüven, elinizden gelenin en iyisini yaptı ınızı bilmek ve sorunların çözülece ine inanmak, sorun ne kadar büyük olursa olsun, endi e ve üzüntüyü yok eder.

Bununla birlikte, bunu gerçekle tirmenin zor oldu u zamanlar vardır. Ve bazen kendinizi güvene ve inanca sahip olmak için ko ullandırmanız gerekir. Buna yardımcı olabilecek bazı eyler yapabilirsiniz. Bunlardan biri di er ki iler sorularına bakmak ve bunları kendinizinkilerle kar ıla tırmaktır. Belki de siz, o kadar küçük ve az sayıda soruna sahip olarak çok anslısınız. Ba kalarına yardım e-dece iniz bir ortama girin; bu ela endi eyi yok eder. Yalnız ya da hasta birini veya e ini kaybetmi olan bir ki iyi ziyaret edin. Çiçek açan tomurcuklan, güne in do u unu ya ela batı ını izleyerek veya kayalara çarpan dalgaların sesini dinleyerek vakit geçirin. Hobilerinizle ya da aklı dinginle tiren di er etkinliklerle u ra ın. Müzik dinlemek bu konuda o kadar i e yaradı ki müzik terapisi, bütünüyle yeni bir uzmanlık alanı olu turdu. Ayrıca meditasyon da yüzyıllardır aklı dinginle tirmi tir.

MANEV (RUHSAL) YA AMIN SA LI LI

Bugün manevi ya amın sa lı ının hem fiziksel hem de dü ünsel sa lık üzerinde do rudan etkisi oldu u her zamankinden daha çok kabul ediliyor. "yi'nin, sevginin ve efkatin kayna ı olan ve evrene düzen veren Tanrı'ya i-nanç bütünüyle sa lıklı bir ki ili e katkıda bulunur. nanç, özgüvenin temelidir, üzüntü ve kayg ıyı yok eder.

B R UZMANIN YARDIMI

Ki i iddetli stresi kendi çabalarıyla yenemezse bir doktora danı malıdır. Çünkü endi e, yenilemezse insanın ki ili ini ve fiziksel sa lı ını çökertir. Doktor, yardım için bir psikiyatriste görünmenizi önerirse, elbette, yapılacak ey budur. Bu da ilaçla tedavi ve ameliyatlar kadar önemli o-lan profesyonel bir muayene tarzıdır. nsan aklının yardıma, koruyucu bakıma gereksinimi olursa ki i psikiyatristi bir iyile me kayna ı olarak görmeli ve ondan yararlanmalıdır.

D NLENME

Çevrenizi gözledi inizde do ada dinlenmeye gerek duymayan çok az ey oldu unu görürsünüz. Bu, vücudumuz için de geçerlidir. Bitkin dü memek için belli zamanlarda dinlenmeliyiz. Vücut dinlenirken bir yandan çal ı maktaki, yenilenmekte ve uyandı ında daha fazla enerji aç ı a çıkarmak için kendini iyile tirmektedir.

Bazen vücudumuzun gereklerini ihmal eder, dinlenme zamanlarını önemsemeyiz. Ama vücut gerekti i kadar dinlenmezse sonuçta tehlike sinyalleri verir.

Bazı ki iler di erlerinden daha fazla dinlenmeleri gereklidir. Bu, herkesin kendisi için belirleyece i bir eydir. Ama vücudu gereksinimleri hakkında aldatmaya çalı mak yalnızca zarar getirir.

Düzenli uyku da çok gereklidir ve e er önemli miktarda uyku kaybı varsa bu en kısa sürede tamamlanmalıdır.

SA LIKLI DÜ ÜNÜN

Hiçbir ey hastalanmayaca ınızı garantileyemez. Ama sa lıklı dü ünür, sa lıklı bir vücut ve akıl için ümit dolu olursanız durumunuz kesinlikle geli ecektir.

'Sa lıklı dü ünün'. Sa lıklı dü ünmek bir enerji kazanma sürecidir. Sa lıklı, olumlu dü ünceler vücudunuzu dengede tutmaya ve onun yüksek etkinlikte çalı masına yardım eder. Ki isel ya da i sorunlarınızın sizi has-ta etmesine izin vermeyin. Ba arıyı dü ünür, bu dü ünüyle ya arsanız ba arıya olu turan ko ullar yaratırsınız. Aklınıza ve vücudunuza odaklanın, onların güçlü ve en önemli eyler oldu u dü üncesi üzerinde yo unla ın. Onlar da bu yakla ımınıza uygun ekilde yanıt vereceklerdir.

Görünü nünüzü Etkili Bir Araç Haline Getirin

t

Bir miktar taze meyve ya da sebze almak için manava ya da markete gitti inizde hangilerini seçersiniz. Elbette en iyi görünenleri. Ba sayfasında bir yırtık oldu u için bir gazeteyi almayan ki iler görmediniz mi? nsanlar en iyisini isterler. Bu, taze meyve, bir buket gül ya da irket için yeni bir çalı an da olsa aynıdır. Görünüm bütünüyle önemlidir, çünkü bir mesaj verir. Daha sonra elmanın çürük oldu unu, güllerin fazla dayanmadı nı, i e aldı nız ki inin o i için pek uygun olmadı nı anlayabilirsiniz. Ama dikkatinizi ilk çeken ey o ilk görünü tür.

yi bir ilk izlenim yaratmak için yalnızca bir tek fırsatınız vardır. Bu yüzden motive olmalısınız. Görünümünüze özen göstermek sizin yararınızaadır.

Ki inin yaratması gereken ilk izlenim 'ba arılı görün-mek'tir. Ben birlikte çalı tı m ki ilerle gurur duyuyorum. Çalı anlarımız iyi bir ki isel görünümün öneminin bilincindedir. Birçok kez onların ne kadar profesyonel bir görünüm sergiledikleri ve ne kadar güvenli davrandıkları hakkında övgüler almı ımdır. yi giyimli ki i, özgüvenini ve cesaretini artırırken dikkatsizce ve kötü giyinen ki inin toplumda ba arı yolunda geli im göstermesi zorla ır.

KEND N İ Y İ H SSETMEK

Daha önce söyledi im gibi do ru hareket etmeniz için iyi görünmeli ve kendinizi iyi hissetmelisiniz. Çevrenizde olup bitenlere uygun ekilde hareket etmelisiniz. Hepsinden önemlisi, sosyal ya amda ve i ya amında ba arı için ba kalarına gereksiniminiz olacak. Herhangi bir eyde ba arılı olmak için insanları etkilemek çok önemlidir. Ba kalarının size olumlu yakla maları sizin yararınızaadır. Olumlu, özenli görünmez ve davranmazsanız size de olumlu davranılmaz.

Verdi imiz meyve örne ine dönelim. ki farklı elmadan birini alacak olsaydınız hangisini seçerdiniz? Herhalde daha iyi görünenini... Di er insanlar için de durum böyledir. Siz ve rakibiniz arasında bir seçim yapmak zorunda kalırlarsa daha iyi bir görünüm, önemli bir tercih nedeni olacaktır.

Ki inin kendini iyi hissetmesi, dı görünümüne ve iç görünümüne ba lıdır. Di er bir deyi le giyim ku amınıza ve ki ili inize ba lıdır. Bu bölümde giyim ku amdan söz edece iz, bundan sonraki bölümde de ki ili i ele alaca ız.

Y İL B SELER SEÇMEN İN KURALLARI

Giyim ku am hakkında do ru olan nedir? Ölçütleri, standartları kim koyar? Bir günde kar ıla tı nız on ki ide on ayrı giyim tarzı görebilirsiniz. Bazıları çok sıradan, di erleri ele resmi görünebilir. Belki bazıları size biraz garip gelecektir. Öyleyse ne giyece inize nasıl karar verirsiniz?

Buradaki anahtar uygunluktur. Nasıl giyinece iniz duruma ba lıdır; bu bir futbol maçı, ailece gitti iniz bir piknik ya da bir i toplantısı olabilir. Birçok giyim tarzı vardır. Bazı tarzlar çok eski bazıları da çok sıradı ıdır; ama her zaman, ne a ır ne de tutucu olan bir orta nokta vardır.

MOT VE OLMAK Ç İN...

Do ru hareket etmek için do ru ekilde görünmeli ve kendinizi iyi hissetmelisiniz.

Elbiseler için harcadığınız para sınırlıysa en iyi elenmeyin; alabileceğiniz en kaliteliğini alın. Kimse elbiselerinizin en iyi kalite olup olmadığını denetlemeyecektir. İnsanlar, kendilerine yakışan ve iyi ütülenmi olan daha ucuz elbiselerle de iyi görünebilirler. Önemli olan, elbiselerinizin fiyatı ne olursa olsun, özenli görünmektir. Kendiniz için en iyi olanı siz karar verin. Çevrenizdeki arkadaşları gezin gerekirse. Kendiniz için neyin en iyi olduğunu e-ğitim olamıyorsanız iyi giyinmekle ilgili bir kitap okuyun.

GIYİMİN ÖZELLİKLERİ

Elbiseler rahat olmalı ve size yakışmak, ütülenmi, temiz ve zevkinize uygun olmalı. Bu konuda kendinizden emin değilseniz öneriler alın. Erkeklerin takım elbiseleriyle giydikleri gömleklerin rengiyle ilgili benim önerim beyazdır. Beyaz her zaman iyidir. Beyaz bir gömlek her elbiseyle iyi gider ve profesyonel bir görünüm verir. Ama unutmayın, giyiminiz duruma, iinize uygun olmalıdır.

Ayakkabılar sağlam ve boyalı olmalı. Gözlük kullanıyorsanız bunları temiz tutmaya çerçevelerin yüzünüze uygun olmasına özen gösterin. Kapalı bir yerdeyken güne gözlüklerinizi çıkarmayı unutmayın. Birçok kişi sizinle konuşurken gözlerinizin içine bakmak ister ama renkli lensler de buna engel olur. Ayrıca benimle güne gözlükleriyle konuşan birinin sözlerini önemsememe eğiliminde olurum.

Saç ekline gelince. Doğrudur, özgür bir ortamda istediğiniz saç ekline sahip olabilirsiniz. Ama ilerlemek