

# Tersine düşünme teknikleri

---

Melih Arat 2005.09.25

Tersine düşünme birçok örnekte yapmak istemediğimiz şeyi yaparak problem çözmeyi içerir. Örneğin, satışları yükseltmek mi istiyoruz.

Kafamızı satışları düşürecek bir yöntem üzerine yoğunlaştırırız. Ardından satışları düşürmek için kullandığımız tekniğin satışları nasıl artırabileceğine bakarız.

Çocuklar ve gençler, birçok örnekte ne dersiniz tamamen tersini yapmak üzere programlanmış gibi olabiliyor. İşte size birkaç örnek:

Çocuğu belirli yerden uzaklaştırmak

- Öğrenme Ortağımız Hakan Turgut, ailesi ile uzak bir akrabalarının evlerine misafirliğe gidiyor. Akrabalarının dört yaşlarındaki oğulları ise, salonun altını üstüne getirmekle meşgul. Babası oğlunu birkaç defa uyarsa da, çocuk hiç orali olmuyor. Sonunda Hakan Turgut, çocuğa "Sen, imkânı yok, biz gidinceye kadar odanda duramazsın. Bunu yapamazsın." diyor. Çocuk hızla odasına gidiyor. Odadan arada bir çıkacak gibi olunca, Hakan hemen "Bak demiştım duramazsın." diyor, çocuk hemen odasına dönüyor.

Çocuğu kendi yatağında yatmasına alıştırmak

- Sıra Dışı Yaşam Becerileri'nin katılımcılarından bir anne anlatıyor: Seminere başladığımda kızım üç yaşındaydı ve her gece eşimle aramda yatıyordu. Doktora da gittik. Bağırđık, çağırđık, ne yaptıysak olmadı. Biz onu göndermeye çalışınca ağlıyor, biz de kıyamayıp "Gel hadi." diyorduk. Diğer zamanlar, kızımız gece olunca odasından yavaşça bizim aramıza süzölüyordu. Seminerin tersine düşünme bölümüne gelince, kızımın yaptığının tersi ne olabilir diye düşünmeye başladım ve eve gidince tersine düşünmeyi hemen uyguladım. Gece olunca kızımın yatağına yattım. Kızım "Ne yatıyorsun burada?" dedi. "Bundan sonra burada yatacağım." dedim. "Hayır, çabuk kalk oradan, orası benim yatağım, ben orada yatıyorum." diye beni itekledi. Biraz daha ısrarcı oldum yatmakta ancak, sonunda kalktım. İlk defa o gece kızım tüm gece kendi yatağında uyudu. Açıkçası tersine düşünmenin bu kadar etkili olabildiğine inanamıyordum. O gece bir dönüm noktası oldu ve kızımız bir daha bizim yatağıma hiç gelmedi. Sadece bazen hafta sonu sabahları, o da sohbet etmek ya da birlikte oynamak için...

Bazı örneklerde de tersine düşünme, olayı ters yönden gösterebilme becerisidir.

Bir koca, eşine ve kendine yemek hazırlar; ancak sofraya bir dilim eklemek koyar. Eşi gelir ve der ki, "Ne kadar bencilsin, bir tek kendine mi eklemek kestın?" Koca gayet sakin bir şekilde şöyle der: "Bu bir dilim ekmeğı senin için kesmiştım. Arzu edersen sen de benim için kesebilirsin."

İki arkadaş, bir kafeteryaya gidip oturup birer gazoz ısmarlarlar. Çantalarından çıkardıkları sandviçleri yemeye başlarlar. Garson gelir ve der ki: "Efendim, burada kendi sandviçlerinizi yiyemezsiniz." Arkadaşlar gayet sakin bir şekilde 'sandviçlerini değıştirir ve yemeye devam ederler'.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## U dönüşü yapabilmek

---

Geri adım atmak erdem midir; yoksa yenilgi midir? Birçokları bir tartışma konusunda haksız olduklarını fark etseler de geri adım atamıyorlar.

Aslında haksız olduklarını fark ettikleri anda geri adım atmayı da başaramayınca tamamen yenilmiş oluyorlar. Özellikle de kendi vicdanları karşısında bu yenilgiyi daha derinden yaşıyorlar. Tartıştıkları kişiden ayrıldıktan sonra da geri adım atma olanakları kalmıyor ve vicdanlarında düzeltemedikleri bu hatayı yük olarak taşıyorlar. Bir de araya zaman girecek olursa yeniden aynı konuyu açıp düzeltmek daha da zor geliyor. Bu geri adım atılmayan mesele, vücudumuzda bir kesik gibi bir iz bırakıyor. Zamanla unutsak bile, derin bir kesiğin izi gibi kalıyor.

Küçük çocukların birçoğu yenilgiyi hazmedemiyorlar; yenildikleri zaman bütünlükleri bozuluyor. Çocukluklarından çıkamamış yetişkinlerin birçoğu da benzer durumda. Herhangi bir çatışmada hata yaptıklarını kabul ettiklerinde kendilerini yenilmiş kabul ediyorlar. Halbuki önu sonu bir tartışma konusunda olgun davranmış oluyorlar. Çocuklarıyla satranç oynayan babaların birçoğu, çocuklarının özgüveninin gelişmesi için bile mahsustan yenilmeyi bile içlerine sindiremiyor. Yenmeli ve yenilmeli bir oyun olan satrancı oynamak, bir süre sonra insanı, özellikle yenilgiyi hoş karşılamak konusunda olgunlaştırıyor. Çünkü yenebildiğiniz oyuncular olduğu gibi, sizden üstünler de her zaman oluyor. Bilgisayara karşı oynamak bile çok verimli bir çaba. Bazı programları yenebilirken bazılarına yeniliyorsunuz. Bu yenilme eğitimi, kendi sosyal yaşamınızda geri adım atabilmeyi kolaylaştırıyor.

U dönüşü yapmak her zaman haksız çıktığımız bir durumda haksızlığımızı kabul etmek değildir. Bazen de aldığımız bir kararın yanlış olduğunu fark ederek o karardan dönmektir. Örneğin, birisiyle evlenmeye karar vermiş olabilirsiniz. Sözlenerек ve nişanlanarak bu kararınızı ilan etmiş olabilirsiniz; ama yine de bu kişinin doğru kişi olmadığına inanıyorsanız evlenmeden ayrılmak, sonradan boşanmaktan daha uygun bir seçenek olabilir.

Bazen bize hiç uygun olmayan bir üniversite eğitimi almaya da başlamış olabiliriz. Yeniden üniversite sınavını kazanmak çok zor olduğu için girdiğimiz bölümü bitirip tamamen başka bir iş yapabiliriz. Hukuk okuyan birinin illa da avukatlık yapması gerekli değildir. Rus dili ve edebiyatı bölümünü bitiren birinin de illa Rusça öğretmenliği ya da çevirmenlik yapması gerekmez.

Bu durum özellikle iş dünyası için geçerlidir. Eleman almış bir patron, elemanın doğru insan olduğuna inandığı için işe alır. Ancak elemanın doğru insan olmadığını anladığında onunla çalışmaya devam etmek için geçerli bir neden kalmaz ve elemanın ayrılması gerekir. Aynısı çalışanlar için de geçerlidir. Bir çalışan da mutlu olmadığı ve kendisi için doğru işyeri olmadığına inandığı bir işyerinden (bu işyeri uluslararası marka olan ve yüksek ücret ödeyen bir şirket dahi olsa) ayrılabilir.

U dönüşü yapmak bazen taşınma kararlarıyla ilgilidir. Çekilişten çıkan Greencard ile ABD'ye yerleşen biri, eğer orada mutsuz olduğunu hissederse geri döndüğünde karşılaşacağı tüm eleştirilere rağmen Türkiye'ye dönebilmelidir.

Hatamızı ya da yenilgiyi kabul etmek, bize ağır ve sancılı gelebilir; ama kalbimize huzur verir. Ülkü İlçe söylemişti; Uzakdoğulu bilgilerden biri şöyle demiş: "Mutlu olmak ile huzurlu olmak aynı şey değildir. İnsan acı çekerken de huzurlu olabilir."

# Ay Işığı Konuşmaları Grubu ve Kitap Kardeşliği

Melih Arat 2008.02.03

2007 yılında sevgili dostum Necdet Büyükbay'ın teşvikiyle 'Ay Işığı Konuşmaları' isminde yeni bir kitap okuma hareketi başlattık. Ay Işığı Konuşmaları Grubu'nun 12 üyesi var. Bu 12 üye ayda bir, pazar gecesi bir araya geliyor. Üç saat süren bir toplantı yapılıyor.

Toplantıda herkes o ay içinde okuduğu bir kitap hakkında konuşma yapıyor. Birçok üye birden fazla kitap hakkında konuşuyor. Kitap hakkında bazen bir özet veriliyor, bazen de kitapta önemli olan noktalar paylaşıyor. Toplantı, uygun olan arkadaşımızın evinde yapılıyor. Grubun ortak bir okuma listesi yok. Her üye kendisinin tercih ettiği kitapları okuyor. Her toplantıda en az 12 kitap hakkında grup üyeleri bilgilenmiş oluyor. Bir yılda en az 12 kitap okunurken toplamda en az 144 kitap hakkında bilgileniyoruz. Konuşulan kitaplar hakkında dinlediklerinden etkilenen grup üyeleri, daha sonra isterlerse bu kitapları satın alabiliyor. Grubun adı neden Ay Işığı Konuşmaları? Ayın kendi ışığı yoktur. Güneşten aldığı ışığı yansıtır. Bizim Ay Işığı Grubu'nda da kitap yazarlarından aldığımız ışığı birbirimize yansıtıyoruz. Her toplantıda kitaplardan konuşurken, konu konuyu açıyor. Kendi deneyimlerimizi ve düşüncelerimizi de paylaşıyoruz. Bir taraftan kendi merak ettiğimiz soruları ve sorunlarımızı da gündeme getiriyoruz. Kendimizi geliştirmek için de harika bir fırsat oluyor. Tahmin edeceğiniz gibi bu toplantılar sırasında Türkiye ve dünya gündeminin katma değer oluşturmayan maddeleri hiç gündeme gelmiyor.

Ay Işığı Konuşmaları Grubu'nu birçok insana anlattım. Onlar da gruba katılmak istediklerini söyledi. Ay Işığı Konuşmaları Grubu'nun 12 kişilik bir üye sınırı var; ancak başka 'Ay Işığı Grupları' kurulamaz diye bir şey yok. Bizim kurduğumuz Ay Işığı Konuşmaları Grubu, İzmir Güzelyalı'da. Adına Güzelyalı Ay Işığı Konuşmaları Grubu diyelim. Neden Bahariye Ay Işığı Konuşmaları Grubu olmasın? Her şehirde ve her ilçede Ay Işığı Konuşmaları Grubu kurulabilir. Üstelik ne dernek kurmak gerekiyor, ne de aidat ödemek. Sadece 12 dost bir araya geliyor. Ay Işığı Konuşmaları Grubu kurulurken grup üyelerinin yarısı, diğer üyelerin dostlarıydı. Yani böyle bir grubu kurmak için 12 kişiye ihtiyacınız yok. Bir iki arkadaşınızı davet ederseniz, onlar da bir iki tane kitap okumayı seven arkadaşlarını davet edebilir. Bu arada 12 sayısı bir üst sayı. Çünkü 12 kişiden kalabalık bir grupta insanlara konuşma süresi kalmıyor.

Benim de hayalim, binlerce 'Ay Işığı Konuşmaları Grubu'nun oluşması. Böylece insanlar, hem çok daha fazla kitap okur, hem de sosyalleşir. Bizim daha iyi bir dünya için daha çok okumaya ve daha çok buluşmaya ihtiyacımız var.

\*\*\*

Aydın Kalaycı telefon ve e-posta ile haber verdi. Trabzon'da da çocuklar bir kitap okuma hareketi başlatmış. İlköğretim dört ve beşinci sınıfa giden iki kardeş, bir kitap okuma kampanyası meydana getirmiş. Her ay bir kitap okuyorlar ve okudukları kitabı bir arkadaşlarıyla değiştiriyorlar. Finansal kaynağını bilmiyorum; ama kitap okuyup kitabını değiştiren ve sisteme abone olan her çocuğa 1 YTL veriyorlarmış. Konu Trabzon Valisi Nuri Okutan'a kadar intikal etmiş. Vali de bu çocuklara destek olmak gerektiğini belirtmiş. Birinin adı Muhammet, diğerininki Emre. Bu iki kardeşin hayali, kampanyaların Türkiye genelinde yaygınlaşması. Kampanyanın bir adı yok; varsa da ben bilmiyorum. 'Kitap Kardeşliği' diye bir isim geldi aklıma.

Umarım bu tür kulüp ve kampanyalarla daha uygar bir ulusa dönüşürüz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Kişisel gelişim geçici mi, yaşam tarzı mı?

---

*Melih Arat 2008.02.10*

Eski dostum Turgay Yalanız ile Samsun'da Acem Tekkesi isimli kafeteryada sohbet ediyoruz. Çok ilginç bir soru sordu: "Kişisel gelişim seminerleri ya da kitapları geçici bir motivasyon mu sağlar, yoksa kalıcı bir etkisi var mıdır?"

Bu soruyu sorduğunda Etkili İletişim ve Beden Dili başlıklı bir seminerden çıkmıştım. Katılımcılardan biri, seminerden sonra kendisinin enerji dolduğunu; ama bir hafta sonra aynı duyguları yaşayacağından emin olmadığını söylemiş.

Gerçekten bizi motive eden bir kitap okuduktan ya da seminer aldıktan sonra enerjimiz biter mi? Günlük konuşma dilinden bir deyimle sorarsak, "kişisel gelişim kitap ve seminerleri sadece geçici bir gaz mı verir?" Elbette ki kitaptan kitaba, seminerden seminere bu durum değişir. Bununla birlikte bir değişken de seminer alan kişidir. Öyle insan vardır ki, bir tetiklemeyle harekete geçer ve sonsuz bir hareket başlar. Öyle insan vardır ki, ne yaparsanız yapın tetikleyemezsiniz. Öyle insan da vardır ki, saman alevi gibidir; önce bir parlar ama hemen söner. Bunlar kişisel gelişimle ilgili başımıza gelebilecek durumlardır; ama bu durumların arasından birini ayıracağım: Bir tetiklemeyle harekete geçmeyi ve hiç durmamayı.

Diyet yapan insanların sorunu bir gün diyetlerini bitirmeleridir. Diyet kelimesi, Latince "diaeta" kökünden geliyor ve "yaşam yolu" demek. Dolayısıyla insan bir yaşam yoluna başlar ve geriye dönerse eskiden aldığı sonuçları alır. Yani rejimi ya da diyeti bırakmak diye bir şey olmamalı. Bıraktığınız anda eski halinizi alırsınız.

Aynı mantıkla diyet ya da rejim kitaplarını hiç uygulama yapmaksızın okumanın bir anlamı yok. Sadece kitap okuyarak kilo verebilmek mümkün olamaz. Aynı şekilde sadece kişisel gelişim kitabı okuyarak ya da kişisel gelişim seminerlerine katılarak da kendini geliştirebilmek pek muhtemel görünmüyor.

Dolayısıyla kişisel gelişim, bir tetikleme ile başlayan sürekli bir uygulama yolculuğu. 2006 yılında yaptığım seminerlerde yıldızlaşan bir katılımcım vardı. Başak, inanılmaz bir şekilde seminerin içeriğini uyguluyordu. Her hafta sıra dışı tecrübelerini paylaşıyordu. O kadar zengin açılımları olan tecrübelerdi ki bunlar, ben dahil diğer tüm katılımcılar takdir ve hayranlıkla Başak'ı dinliyorduk. Bir gün kendisine, kendini geliştirmek ile ilgili bu kadar çok uygulama yapabilmesinin sırrını sordum. Şöyle cevap verdi: "Bundan önce bir sürü kişisel gelişim kursuna gittim; çok azından yararlanabildim. Sizin seminerinize geldiğimde başarının sırrının uygulama olduğunu anlamıştım. Siz zaten 'bu seminer, bir seminer değil, bir uygulama programı' diyordunuz. Ben de ne kadar ödev ve proje varsa hepsini en iyi şekilde yapmaya odaklandım." Gerçekten Başak'ın belirttiği gibi mesele okumak ya da kurs almakta değil, uygulamakta.

Zaten uygulayarak sonuç aldığımız zaman, yaptığımıza ve onun arkasındaki fikre daha çok inanıyoruz. Onun işe yaradığını gördükçe uygulamaya devam ediyoruz. Bir süre sonra bu, bir alışkanlığa ve yaşam tarzına dönüşüyor. Dolayısıyla kişisel gelişim etkinliği yaşamımıza bir uygulama olarak girdiğinde geçici bir motivasyon olarak girmekten çıkıyor. Bir kişisel gelişim etkinliği ya da kitabıyla ufak bir şey yapıp arkasını getiremeyenler, temel kişisel gelişim çabasını kafalarında tam idrak edememiş ya da içselleştirememiş olabilirler. Dolayısıyla öncelikli mesele, yaşamımızda bir şeyleri değiştirebileceğimize inanmakta. İstanbul'daki asistanlarımdan bir tanesi, İzmir'den bir başka asistanıma sabahları erken kalkamadığından şikayet ediyordu. Diğeri de ona; "Sen kendini böyle söyleyerek programlıyorsun. Erken kalkabileceğini söylersen kalkabilirsin." Mesele önce kendinizi yapabileceğinize inandırmakta.

# Wal-Mart taklitle başladı, zirveye ulaştı

Melih Arat 2008.02.17

Dünyanın en büyük hipermarketi Wal-Mart'ın kurucusu Sam Walton, Columbia'daki Missouri Üniversitesi'ne gitti ve 1940'ta işletme diploması aldı.

Doğu'da lisansüstü eğitim yapmayı düşündü; ama Iowa, Des Moines'daki bir J.C.Penney mağazasında yönetici stajyeri olarak işe girdi. Sam Walton, belki de J.C.Penney gibi bir perakendeciye değil de bir sanayi şirketine girseydi bugün belki çok farklı bir tablo olacaktı. İnsanın deneyimleri, hayatını şekillendiriyor. 1943'te, Oklahoma'da orduya çağrılmayı beklerken tanıştığı, üniversiteden yeni mezun olmuş Helen Robson'la evlendi. Kayınpederinden aldığı 25 bin dolar borçla Arkansas, Newport'ta bir Ben Franklin mağazası satın aldı. Ben Franklin mağazası Newport'un en iyi köşesinde, Sterling Variety Store'un tam karşısındaydı. Walton, 1950'de, Newport'taki Ben Franklin mağazasını bölgenin iş açısından en değerli yeri haline getirmişti. Ancak o yıl kira sözleşmesi sona erdi. Mağazayı satmaya mecbur kalıp, Bentonville'e taşındı ve orada yine bir Ben Franklin mağazası satın alıp Walton's Five&Dime ismiyle açtı. Bir girişimcinin az ya da çok bir sermayeye ihtiyacı vardır. Bu sermaye bazen öz kaynaklardan, bazen aile yakınlarından bazen de banka gibi kurumsal yapılardan sağlanır. Ancak gerekli asgari sermayeye ulaşmadan girişimi gerçekleştirebilmek mümkün değildir; bununla birlikte başka bir iş modeli ile para ile sağlanacaklar; ortaklık, kiralama gibi yollarla elde edilebilir.

Perakende işlerde kritik olan kavramlardan biri, tüketiciyle olan buluşmayı sağlayan yer seçimidir. Doğru yerde işi kurmak, başarıda belirleyici olmaktadır. Walton'un öyküsünde Newport'ta harika bir yerde dükkan açıyor; bir gün kira sözleşmesi bitince işten çekilmiyor; ama başka bir yerde Bentonville'de yeni bir dükkan açıyor. Dükkanın adı tesadüfi değil: Walton's Five&Dime. Türkçe karşılığı şöyle olabilir: 'Walton'un 5 kuruşlukları'. Walton, yeni dükkanını ucuzlukçu olarak konumlandırıyor ve isminden de buranın ucuz mallar satan bir dükkan olduğu anlaşıyor.

Bir girişimci, her zaman tüm iyi fikirleri kendisi bulmaz. Dünyada bu kadar çok düşünen insan varken tüm iyi fikirleri bulma çabası lüzumsuz da kabul edilebilir. En iyi uygulamaları bulma (karşılaştırma) bu anlamda verimli bir araçtır. Minnesota'daki Ben Franklin mağazaları, tezgahtarlı mağazalardan sadece kasiyerli mağazalara geçişin ilk örnekleri olmuştu. Aynı zamanda bu örnekler Wal-Mart'ın bugünkü iş modelinin de referans noktalarından biri olmuştur. 1948'de New York City'de, E.J.Korvette's; 1953'te Rhode Island'da Ann&Hope mağazaları açıldı. Bunlar, yepyeni bir indirimli mağazalar kuşağının ilkleri arasındaydı ve Güneyli bir indirimci perakendecinin ilkesini uyguluyorlardı: 'Düşük al, bolca yığ, ucuza sat.' Son derece basit bir strateji özetidir. Büyük işler için karmaşık iş stratejilerinin değil, basit iş stratejilerinin daha kullanışlı olduğu söylenebilir. Uygulama ve yaygınlaştırma, insanlara bir vizyon paylaşırma anlamında basitlik, kolaylık sağlamaktadır.

Walton'a, S.S.Kresge ucuzluk mağazaları zincirinin indirimli satış piyasasına yeni girişini incelemesini önerdiler. Walton oraya gidip Kmart'ı iyice inceledi. Diğer indirimli mağazalarda sanki gecekondu gibi bir hava vardı; ama Kmart iyi düzenlenmişti ve bol çeşit sunuyordu. Walton, eve döner dönmez Kmart'tan kopya ettiği kendi yeni indirimli satış mağazası için bir yer seçti. Mağazaya 'Wal-Mart' ismini verirken, ismin biçimini bile taklit etti. Böylece cirosu 2006'da 375 milyar dolara ulaşacak Wal-Mart doğmuş oldu.

Bu öykünün en güzel yanı, sıradan insanların, çok çalışarak ve sistem kurarak dünya çapında başarılarla ulaşabilmesine örnek teşkil edebilmesidir. Wal-Mart'ı tanıdığımda yıl 1995'ti ve sadece 30 milyar dolar ciro yapıyorlardı. Şimdi 375 milyar dolar. Gerçekten büyük bir başarı hikâyesi...

# Kuruluşlar için en önemli şey nedir?

Melih Arat 2008.02.24

Dünya çapında bir ekonomist olan Joseph Schumpeter'e neyle hatırlanmak istendiğini sorduklarında "Yarım düzine iyi ekonomist yetiştirmiş olmakla hatırlanmak istiyorum." diye cevap vermiş. Demek ki, dünyanın en iyi ekonomi kuramlarını oluşturmaktan daha önemli olan, insan yetiştirmek.

Türkiye'de ve dünyada kapitalist şirketlerin insan kaynaklarını önemli ölçüde 'bir parça teorisiyle' değerlendirdiklerini görüyorum. Şirket bir makine ve burada ihtiyaç duyulan insanlar da, makinenin bir parçası. Bir makine yapacakları zaman, makineye parça arar gibi, insan kaynakları seçme yerleştirme sitelerinden kendilerine parça seçiyorlar. Bazen de parça bozulduğu varsayımıyla işten birisi çıkarılıyor ve yerine yedek parça alınıyor. İlişki o kadar mekanik ki, yeni alınan parçaya bir de deneme süresi konuluyor. Yani seni beğenmezsek hemen çıkarırız deniyor. Yeni başlayan eleman da tehdit altında işe uyum sağlamaya çalışıyor. Bu elemanın sadık olmasını ve şirkete en üst düzeyde katkı koymasını beklemek pek mantıklı görünmüyor. Ayrıca bu yeni eleman ya da yedek parça ile kuruluş arasında kıdemli bir ilişki olmadığı için de, kuruluş da kendi açısından haklı, çünkü elemanı ya da parçayı tanımıyor. Buradaki soru şu: Kuruluş aldığı elemanı neden tanımıyor?

Cevap da basit: Kuruluşlar insan yetiştirmiyor; yetişmiş insan gücünü almayı tercih ediyor. Diyebilirsiniz ki, bir şirket üniversite mi ki, insan yetiştirecek? Elbette değil. Ayrıca bu yazıyı okuyan bazı insan kaynakları müdürleri de diyebilir ki, biz eğitimlerle ya da başka yöntemlerle insan yetiştiriyoruz. Ancak şu anda dikkatinizi çekmek istediğim anlamda insan yetiştirmekle, insanları eğitime göndermek arasında radikal farklar var.

Gerçekten birini yetiştirmek için mücadeleye girdiğinizde, bu süreçle birlikte kişi gelişir, sorumluluk sahibi olmayı öğrenir, teknik becerilerle, sosyal becerilerle donanır ve toplum içinde örnek ve referans bir insan olur. Nereye gitse insanların birlikte çalışmak istediği kişiye dönüşür. Böyle bir insanı niye yetiştirelim ki, o zaman yaptığımız bütün yatırım uçar gider diye düşünebilirsiniz. İşte bu mantık pek doğru olmayabilir. Karşılığını beklemeden yaptığınız yetiştirme gayretleri, insanları size gönülden bağlar.

Bir anlayış değişimine ihtiyaç var. Herhangi bir kuruluş, şunu söyleyebildiğinde her şey değişir: Elemanımın gelişmesi için en iyi olan şey, kuruluşumuz için de en iyisidir. Ancak kısa vadede böyle olmayabilir. Bir insanın gelişmesi için en iyi olan şey 6 ay yurtdışına çıkma fırsatını kullanması ise, bu şirketin o insanın 6 ay katkısından uzak kalması anlamına gelir. Bununla birlikte sizin bu özgürlüğü tanıdığınız insanlar, hayat boyu kuruluşunuza katkıda bulunma fırsatlarını değerlendirmeye gayret eder.

Gözlemlediğim kuruluşlara baktığımda (bağışlarsanız bir genelleme yapacağım) vasat (sıradan performanslı) insanların çoğunlukta olduğunu görüyorum. Başka ihtimal de pek yok. Kişi kendi imkan ve çabasıyla sıra dışı bir insana dönüşmediyse, kurum da yıldız performans üretecek insanları yetiştirmediyse sonuç başka ne olabilir?

Kuruluşların üniversite ve master öğrencilerine çok ciddi yatırım yapmaya başlamaları lazım ki, geleceğin süper Aykut'ları, süper Hacer'leri ortaya çıksın. Aykut'lar ve Hacer'ler kendi kendilerine sıra dışı olacak olurlarsa, sadece kendilerine borçlu olacaklardır.

# Yenilikçi satış teknikleri

Melih Arat 2008.03.02

Çok katlı büyük bir mağazanın patronu, mağazayı gezerken işe yeni aldığı bir satıcının müşterisiyle konuşmasını izler. Müşteri, satıcıya sorar: "Sizde küçük boy olta var mı?"

Satıcı: "Var Efendim. Yalnız siz dağın eteğindeki göle gidecekseniz, hem küçük boy, hem de büyük boy olta almanız gerekir. Çünkü balıklar kuzey tarafında, bazen de güney tarafında yoğunlaşırlar. Eliniz boş dönmek istemiyorsanız, hem kuzey tarafı için hem de güney tarafı için olta takımı almanız gerekir." Müşteri: "İkisini de alayım o zaman." Satıcı: "Efendim, sizin balıkçı çizmeniz var mı? Eğer yoksa gölden eve eliniz boş dönersiniz. Çünkü balıklara yaklaşabilmek için suyun içine girmeniz gerekir. Özellikle güney tarafında sığ suya girmeden balık avlamak imkânsızdır." Müşteri: "Peki bir çizme de alayım o zaman." Satıcı devam eder: Efendim, diyelim ki gölün güney kıyısında uğraştınız balık yok, kuzey kıyısında uğraştınız balık yok. Balıklar gölün ortasında ne yapacaksınız? Elinizde olta takımları eve boş mu döneceksiniz? Arkadaşlarınız güler size. Sizin bir tane de balıkçı sandalı almanız gerek." Müşteri düşünür, hakikaten semtine eli boş dönerse arkadaşları onunla alay eder. Müşteri: "Tamam, bir tane de balıkçı sandalı alayım." Satıcı: "Efendim, sandalı alıyorsunuz, peki römorkunuz var mı? Nasıl götüreceksiniz sandalı?" Bakın alacağınız sandal için uygun römork bu." Müşteri düşünür, römork olmadan sandal göle ulaşamaz: "Tamam bu römorku da alıyorum." Satıcı: "Efendim, arabanız bir cip mi yoksa klasik binek tiplerden mi?" Müşteri cevap verir: "Binek tip bir arabam var." Satıcı: "Efendim, bu sandal römorkunu çekmek için sizin bir cipe ihtiyacınız olacak. Bakın burada bu sandal römorkunu çekmek için özel aparatları olan bir cip var." Müşteri, "Peki o zaman onu da alayım." demiş. Mağazanın patronu büyük bir hayranlık içinde gizlice izlediği yerden çıkmış, satıcıya sarılmış: "Sen müthiş bir satıcısın. Müşterimiz sadece bir olta alacaktı, sen ona iki olta takımı, bir çift çizme, bir sandal, bir römork ve bir cip sattın." Satıcı biraz yüzü asık şekilde: "Efendim, siz müdahale etmeseydiniz ona bir de göl kenarında ev satacaktım. Üstelik müşterimiz bir olta istemiyordu; eşinin baş ağrısı için bir hap arıyordu. Ben de ona güzel bir hafta sonu geçirmesi için balığa çıkmasını önerdim!"

Modern satış tekniği önemli ölçüde müşterinin bir ihtiyacını ortaya çıkarma, ona çözüm önerme ve bir teklif yapmadan oluşuyor. Bu tekniğin bir örneği yukarıda yer alıyor. Ancak modern iş teknikleri abartıldığında olumsuz sonuçlara da yol açabiliyor. Aşağıdaki fıkra buna bir örnek:

Adamın biri, yeni açılan büyük ve lüks bir mağazaya gitmiş, satıcı kıza yaklaşmış; "Bir kravat almak istiyorum." demiş. Satıcı kız: "Beyefendi, bizde müşteriyi memnun etmek esastır. Kravat ipekli mi olacak yünlü mü?" "İpekli." "O zaman lütfen yukarı buyurun, ipekli kravatlar bir kat yukarıda." Adam bir kat yukarı çıkmış, başka bir satıcı kıza: "Ben ipekli bir kravat almak istiyorum." "Beyefendi, kravat düz mü olacak, desenli mi?" "Desenli." "Bizde müşteriyi memnun etmek esastır, desenli kravatlar bir kat yukarıda, lütfen üst kata buyurun." Adam bir kat daha çıkmış. Yeni bir satıcı kıza: "Ben ipekli ve desenli bir kravat almak istiyorum." "Desenler çizgili mi, çiçekli mi olacak?" "Çizgili." "Bizde müşteriyi memnun etmek esastır, çizgili kravatlar bir kat yukarıda, lütfen bir kat yukarı buyurun." Adam bir kat daha çıkmış. "Çizgiler kalın mı, ince mi, bir kat yukarı." "Zemin açık mı, koyu mu, bir kat yukarı" ... derken 35. kata gelmiş. Öfke ile satıcı kızın yakasına yapışmış: "Ben ipekli, ince çizgili, zemini koyu, uç kısmı geniş, etiketi de ipek bir kravat istiyorum." "Kravatı bu elbiseyle mi kullanacaksınız?" "Hayır, evdeki elbisemle." "Beyefendi, bizde müşteriyi memnun etmek esastır, bir uyumsuzluk olursa firmamızın prensiplerine ters düşer, lütfen evden öbür elbisenizi alır gelir misiniz?" "Adam büyük bir öfkeyle asansöre yönelmiş. O sırada asansörün kapısı açılmış, içinden gene çok sinirli bir adam çıkmış. Elinde bir klozet kapağı bağırmış: "İşte evdeki tuvaletin klozet kapağı. Verecekseniz verin artık şu tuvalet kâğıdını!"


## Dipte kalanlar ve dibi geçebilenler

---

Melih Arat 2008.03.09

Dünyaca ünlü pazarlama otoritesi Seth Godin 'Dip' isminde, fiziksel olarak küçük, mesaj olarak büyük bir kitap yazmış. Dip, sürekli olarak içinde yer aldığımız bir eğriye verilen isim.

Godin, günlük yaşamımıza hakim olan bir şablon yakalamış. Hemen her alanda yaşadığımız bir sorunu çok açık bir şekilde ortaya koymuş. 1 milyon kişinin katıldığı ve sadece 20 bin kişinin kazanacağı bir sınav düşünelim. Sınav için hazırlanan bir milyon kişiden gerçekten hazırlananları diyelim ki günde 20 soru çözüyor. Giderek performansları iyileşiyor. 20 sorudan 30 soruya, 30 sorudan 40 soruya çıkıyorlar. Ancak 50 soruya ulaştıklarında artık zor gelmeye başlıyor. Daha az televizyon izlemek, daha az arkadaşlarla görüşmek ve daha çok çalışmak gerekiyor. Günde 50 soru yapma çabası acıtıyor ve artık günlük çözebildikleri soru miktarını azaltamıyorlar. 50 soru ve yukarısı aşılmaz bir uçuruma dönüşüyor. İşte sınava hazırlanan 1 milyon kişiden belki 998 bin kişi, bu uçurumdan yukarı bir türlü çıkamıyor. Ders çalışmanın getirdiği acıya dayanamıyorlar. Ancak 2 bin kişi kararlı davranıyor, giderek çözdükleri soru miktarını artırıyor. 50 sorudan 100 soruya, 100 sorudan 200 soruya, 200 sorudan 300'e doğru yükseliyor. Elbette günlük çözülen her soruyla oluşan fazladan yük artıyor, bir kısmı 300 soruyu çözmeyi sabitliyor ve bu seviyede kalıyor.

Çünkü o kadar çok soru çözmek beyin kaslarını acıtıyor. Bu arada sınavda ilk 50'ye aday olanlar kararlı bir şekilde devam ediyor ve beyin kasları isyan etse bile günde 700 soruyu görüyor. Bu da onlardan birini sınav şampiyonu yapıyor. 

Aynı sistem sporda da geçerli. Ortalama bir basketçi günde 6 saat antrenman yapıyorsa, yıldız bir basketçi günde 12 saat çalışma yapıyor. Zaten yıldız sporcu olmakla, sıradan sporcu olmanın arasındaki temel fark budur. Sıradan yüz binlerce sporcu, sıradan antrenmanlarını yapıyorlar ve o sıradan antrenmana bile katlanmak güç gerektiriyor. Yedinci saate dayanabilmek güç, kararlılık ve irade gerektiriyor. Sonuçta o uçurumu aşamadığınız zaman sınıfta kalıyorsunuz. İşte sadece o acıya katlanabilenler yıldız bir sporcu oluyor. Derin yarığı aşacak güçte, kararlılık ve iradede olanlar ilerliyor. O derin yarığı aşabilenlerin sayısı genel toplumun çok çok küçük, iki haneli rakamlarla ifade edilebilecek kadar küçük bir bölümü. Derin yarığı aşmayı başaranlar sert ve dik bir yokuşa geliyor; ama hızını bir defa alanlar yokuşun zirvesine gitmeyi başarıyor.

Yukarıdaki şablon her yere oturuyor. Yabancı dil öğrenmeye, tıp alanında başarıya, dağcılığa, ticari yaşama, satışçılığa... Belirli bir alanda başarı için gerekenlerin ilk başlangıç kısmını yapabilenler çok olsa da daha sonra enerjileri tükeniyor; daha ileri gidemiyorlar ve sıradan insanlar olarak kalıyor. Bu kitap çantamdayken arka arkaya yaptığım seyahatlerde dört defa arka arkaya okudum. O dipte kalanlardan olmamak için daha çok çalışmak istedim / daha gayretliyim şimdi. Dip noktanın neresi olduğunu görüyorum; zirveyi de seçebiliyorum. Bu yazıyı okuyanların dibi aşarak, zirvede kalabilmelerini diliyorum.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Popüler mi, kaliteli mi?

---

Melih Arat 2008.03.16



Kenan ve Renan, aynı alışveriş merkezinde iki ayrı mağazanın satış yöneticisidir. Her iki mağazanın da müzik albüm reyonu vardır. İki mağazanın müzik albüm bölümünde satılan ürünler neredeyse tamamen farklıdır. Kenan'ın mağazasında sadece güncel ve popüler müzik albümleri yer almaktadır.

Albümleri reyon görevlisi Kayhan seçmektedir. "Piyasa albümü" denilen türde albümleri reyona doldurur. İnsanların radyoda duydukları ya da televizyonda klibini izledikleri aşağı yukarı bütün albümler mağazadadır. Gencin vizyonu basittir; popüler olan satar.

Renan'ın müzik reyonunda ise popüler klasikler yer almaktadır. Reyhan'ın görevli olduğu reyonda Türk sanat müziğinden klasikler, klasik müzik örnekleri, Türk pop müziğinin klasikleri; Barış Manço ve Sezen Aksu ya da Batı pop müziğinin klasikleri Beatles, Nat King Cole gibi sanatçıların özellikle eski albümleri bulunmaktadır. Kendisi "kaliteye" inanmaktadır. İnsanlar kaliteli olana layıktır. Bir mağazanın amacı satış değil, müşterinin yaşamına kalite katmak olmalıdır. Ancak müzik işinde o kadar çok kalitesiz ürün vardır ki; özellikle de popüler müziğin içinde. Sosyal becerileri gelişmiş bir genç kız olan Reyhan, reyona bakan bir müşteriye "Rodrigo'nun Gitar Konçertosu'nu dinlediniz mi?" diye sorar. "Peki Ravel'in Bolerosu'nu dinlemiş miydiniz? Elimizde klasik müziğin en keyifli eserlerinin yer aldığı bir albüm var. Dinlemek ister miydiniz?" diye sorar ve eğer müşteri ilgi duyarsa oradaki müzik sisteminden albümlerden dinletmeye başlar. Müşteri ilgi gösterir ve albümü sepetine koyarak alışverişine devam eder. Renan, yabancı sanatçıların albümlerine bakan bir müşterisine "Beatles'in dillere pelesenk parçasını biliyor musunuz?" sorusuna cevabı beklemeden "Norwegian Wood. Arzu ederseniz size dinletebilirim." der. Müşteri parçayı dinler ve bir Beatles seçkisi alır. Türk müziği örneklerine bakan bir başka müşteriye "Münir Nurettin Selçuk'un en güzel parçalarının olduğu çağdaş bir performans dinlemek ister miydiniz?" der ve Timur Selçuk'un "Babamın Şarkıları" isimli albümünü takar. Oradan da "Otomobil Uçar Gider"; müşteri "harika" der ve albümü alır. Bir başkasına Janet Jak Esim'in "Birkaç Sonsuzluk Anı'nı" dinletir, müşteri o kadar beğenir ki, "Neden ben bu albümü bunca zamandır bilmiyorum?" diye sorar. Fikret Kızılok ile Bülent Ortaçgil'in "Büyüklerle Çocuk Şarkıları" isimli albümüne bayılan müşteri, ikinci gelişinde aynı albümden hediye etmek için 50 tane alacak olursa indirim yapıp yapmayacaklarını sorar.

Bir süre sonra iki mağazanın müzik albüm satış bölümlerinin başlangıçta aynı olan cirosu arasında ciddi bir fark oluşmaya başlar. Müşteri hizmetiyle bütünleşen klasik eserlerin satışı, popüler eserlerin satışını çoktan geçmiştir. 35 yaşında bir müşteri mağaza müdürü, Renan Bey'i tebrik etmeye gider: "Mağazanız sayesinde müzik kültürüm gelişti. Eskiden bir tüketicisiymişim hiç farkında değilim, şimdi ise bir müzik dinleyicisi oldum. Bir işletmede insan kaynakları yöneticisiyim ve uygulamanız beni çok düşündürdü. Bir eleman alacağımız zaman mezun olduğu okula, sosyal becerilerine, teknik bilgisine bakıyoruz. Ama mağazanızda öğrendiğim çok önemli bir şey oldu. Bir elemanda insanlara katkıda bulunma yönünde idealizm de olmalı. Mağazanızdaki Reyhan Hanım, müşterilerin gerçekten özel bir şeye ulaşabilmesi için uğraşıyor. İyi bir satıcıda olması gereken tüm özelliklere sahip. Ama bir fazlasına... İdealist, gerçekten müşteri dostu. Müşterinin yaşam kalitesini, kaliteli ürünlerle artırmaya çalışıyor. Popüler ürünlerin kolaylığına teslim olmuyor. Herkese mağazanızı ve Reyhan Hanım'ın çabasını anlatıyorum. Tek başına bir gencin çabası, bir mağazayı diğer mağazalardan farklı kılıyor. Kalite, popüler olana galip geliyor."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başarı için bilgi mi, yetenek mi, karakter mi?

Bir voleybol maçı. Eşit güçte görünen iki takım mücadele ediyor. Birinci sette A takımı, maça önde başlıyor. Maçın sonuna kadar 2-3 puan önde gidiyor. Ancak B takımı, A ile durumu eşitliyor ve skor 22-22 oluyor. Ardından şans B takımıyla oluyor ve B takımı 25-23 skor ile geriden takip ettiği A takımından birinci seti alıyor.

İkinci set başladığında A takımı yine maça iyi başlıyor, hatta farkı açıyor. Bir ara skor A takımı lehine 18-13 oluyor. Ne var ki, yine şans B takımına gülüyor ve skor 23-23 oluyor. Her iki takım da seti almak üzere. Ne var ki, A takımı endişeleniyor ve kaybedeceklerini düşünüyorlar ve aynen de düşündükleri gibi oluyor. B takımı 25-23 skor ile seti alıyor.

Üçüncü sete B takımı önde başlıyor. Kısa sürede farkı 6'ya çıkarıyor; ardından da fark 9'a çıkıyor. B takımı 18, A takımı 9 puan alıyor. Manzara şaşırtıcı; ilk iki sette başa baş giden iki takım ortada yok. İyi bir takım ile zayıf bir takım karşı karşıya görünüyor ve B takımı fark atarak maçı alıyor.

\*\*

7 yaşındaki Alim, satranç öğrenmeye başlıyor. Satrancı çok seviyor ve kısa sürede müthiş bir ilerleme gösteriyor. Dört ay gibi bir sürede 12-13 yaşındaki satranç oyuncularını ve hatta yetişkinleri yenmeye başlıyor. Bu çocukta aşık bir satranç zekası olduğu görünüyor. Kendi isteği ve ailesinin desteğiyle haftada dört ayrı kursa gidiyor ve bilgisi giderek ilerliyor. Her hafta bir öncekinden daha iyi oynuyor. Öyle ki, kendi yaşadığı şehirdeki özellikle teknik bilgi ve strateji olarak en iyi satranç oyuncularından biri oluyor. Ne var ki, turnuvalarda bu satranç zekasını yansıtamıyor. Oyuna çok hakim olduğu halde, birçok oyunu yarıda bırakıyor. Çok iyi bir hamle serisi çıkarırken ve rakibinden çok daha güçlü iken kazara vezirini kaybedecek olursa oyunu bırakıyor. Halbuki devam edecek ve kararlılık gösterecek olsa oyunu kesin kazanacak; ama maçı kendi kafasında kaybettiği anda oyunu sürdürmüyor.

\*\*

Gürkan, İngilizce kursuna gidiyor. Ama çok az ilerleme kaydediyor. Kursa devam ettiği halde, bu dili hiçbir zaman öğrenemeyeceğini düşünüyor ve kursta öğretilenler bir türlü Gürkan'ın kafasındaki duvarı aşıp içeri giremiyor.

\*\*

Pelin üniversite sınavına hazırlanırken birinci deneme sınavı sonuçları iyi çıkmıyor. İkincisi de iyi çıkmayınca kursa gitse de çalışmayı bırakıyor.

\*\*

Alim'in babası bilgisayara karşı oynadığı satranç maçlarında makine tüm önemli taşlarını alsa da oynamaya devam ediyor. Bazen bilgisayar vezir, kaleler ve filler gibi tüm güçlü taşlara sahipken kendisi, bir at ve fil ile bilgisayarı mat ediyor.

\*\*

Avrupalı futbol takımlarının birçoğu 2-0 mağlup girdikleri ikinci yarıdan 3-2 çıkmayı başarıyor. Çünkü maçı bırakmıyorlar. Maçı kaybettik gözüyle bakmayıp tüm enerjileriyle oynamaya devam ediyorlar.

\*\*

Nurtaç araba sürmeye ilk başladığında çok zorlanıyor; ama kararlılıkla devam edince tam bir İstanbul şoförü oluyor.

Başarı için ihtiyaç duyulan nedir? Bilgi mi, yetenek mi, uygun bir karakter mi? Üçüne de ihtiyaç var. Ama içinde kararlılık, olumlu tutum, sorumluluk duygusu olan karakter, bilgiyi de yeteneği de geliştiriyor ve sonunda başarıyı getiriyor. Çocuklarımızı sınavlara hazırlık kurslarından önce, karakter geliştirme ve kararlılık kurslarına göndermemiz gerekiyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yardım alıyor musunuz, ediyor musunuz?

*Melih Arat 2008.03.30*

Ara, gittiği bir Anadolu şehrinde eski arkadaşı On ve nişanlısı Ten ile pazar kahvaltısında buluştu. Kahvaltıdan sonra yeni açılan kent ormanına yürüyüşe gittiler.

On, son model ve lüks bir Kore arabası almıştı. Şıkır şıkır görünen siyah arabayla kent ormanına ulaştılar. Ormanın girişindeki tabeladaki yürüyüş rotasını inceleyerek yürüyüşe başladılar. Bir buçuk saat kadar sonra patikadan yürüdükten sonra yol bitti; ya ormanın içinden geçerek girişe ulaşmaya çalışacaklardı ya da geldikleri yoldan geri döneceklerdi. On, "Ormanın içinden yürüyelim." diye teklif etti, bir süre yürüdükten sonra kayboldular. Neyse ki, bir süre sonra eski patikaya ulaşmayı başardılar. On, son model arabasının kapısını uzaktan kumandayla açmaya çalıştıysa da açamadı. Sonra birden "Allah" dedi, "Farları kapatmayı unutmuşum. Akü bitti, herhalde." Arabayı anahtarla açtı. Haklıydı gerçekten. Akü tamamen bitmişti. Bu durumda arabayı itmek gerekiyordu. Ne var ki, araba yokuş aşağı durumdaydı ve tek çare arabayı gerisin geriye itmekti. Ten direksiyona geçti, Ara ve On ise arabayı itmeye başladılar; arabayı doğru rotaya sokmak çok zordu; zira araba 1,6 tondur. Son derece zorlanarak arabayı yokuşun tepesine almayı başardılar. Amaçları arabayı vurdurmak, yani araba hızlandığında motor çalışacaktı. Önlerinde bu iş için oldukça uzun bir mesafe vardı. 250 metrelik mesafede motor kesin çalışacak gibi görünüyordu. Tüm güçleriyle arabayı ittiler ama araba yine çalışmadı. Birkaç kere daha denediler; ama sonuç değişmedi. Ormanın girişinden ana yola çıktılar. Ne var ki yardım alabilecekleri kimse görünmüyordu. Bu durumda önlerinde birkaç seçenek vardı. Çekici çağırmak, bir arkadaşını arayıp akü şarj kablosu istemek, yol yardım ekibini çağırmak, otostop çekmek.

Ara, yolun karşı şeridinde park etmiş çok eski iki araba gördü. Öndeki arabanın kaput kapağı açıktı ve motorun üstüne üç kişi eğilmişti. Ara bunlardan birinin tamirci olabileceği düşüncesiyle hızla yanlarına gitti. "Geçmiş olsun" dedi. Adamlardan biri "Sağol abi", dedi. "İnşaat işçisiyim, üç gündür yevmiye alamıyorum, gazım da bitti, ben de yardım için yeğenlerimi çağırdım. Ama istasyonlar bidonla artık benzin de vermiyorlar. Çekici için paramız da yok, ne yapacağımızı bilemiyoruz, bir çözüm arıyoruz." Ara, "Geçmiş olsun, üzüldüm. Sizde akü şarj kablosu var mı, bizim de farlar açık kalmış, akü bitmiş." İnşaat işçisi olan adam "Kablo yok ama istersen aküyü sökelim, sizin arabaya takalım, çalışınca söker yine bizim arabaya bağlarız" dedi. Daha sonra aküyü söktüler. On'un arabasına taktılar ve araba çalıştı. Ara, inşaat işçisinin cebine onun problemini çözecek kadar bir para sıkıştırdı. On ve nişanlısı, Ara'ya karşı kendilerini çok mahcup hissediyorlardı. Ara'yı önce ormanda kaybedip susuz ve ter içinde bırakmışlardı.

On ve nişanlısı Ara'dan özür dilerken onların sözünü kesti. "Sizce dedi, şu inşaat ustası mı bize yardım etti, yoksa biz mi ona yardım ettik?" "İnşaat ustası yardım etti" diye cevap verdiler. Ara, "Hayır" dedi. "Allah, bizim ona yardım etmemiz için bir vesile oluşturdu. Böyle son model bir arabanın aküsü normalde bitmez, ayrıca bu kadar vurdurma çabasından sonra da araba çalışır; arabanın kaldığı son nokta tam inşaat işçisinin arabasının kaldığı yerin önüydü. Biz her şekilde oradan kurtulurduk, tamirciyle, yol yardımıyla, bir arkadaşla vesaire... Ama

üç günlük yevmiyesini alamamış bir işçinin yeğenlerini çağırmak için kullandığı son telefon kontöründen başka bir çaresi kalmamıştı. Allah bizim ona yardım etmemiz için bir vesile yarattı, ona verdiğimiz bir paranın da bizim için pek önemi yoktu, ama onun için değeri çoktu. Onun için olanlara üzüleceğinize, böyle bir hayra vesile olan Allah'a şükrederim."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Duygusal olmak mı, rasyonel olmak mı, üçüncü şık mı?

*Melih Arat 2008.04.13*

Evli bir adam, iş için bir başka şehre gider ve seyahatin başlangıcından sonuna eve geri dönerken eşine ufak da olsa bir şey alacak vakti olmaz. Dönüşte havalimanından, ucunda ufak ayı olan bir anahtarlık alır.

Ona göre, hediye hediye, küçük ya da büyük ne olduğu pek önemli değildir. Karısına bunu verir. Karısı da "Bana neden böyle bir şey aldın? Bana bir mesaj mı vermek istiyorsun?" der. Kocasını ne diyeceğini şaşırır. Bir şey söylemeyince, karısı "Sen beni sevmiyorsun." der. Adam iyice ne diyeceğini bilemez. Kadın "Al bu ayıyı da, bu gece bununla uyu." der ve battaniyeyi alıp salondaki kanepeye uzanır. Adam şok olmuş vaziyette, elinde ayılı anahtarlıkla kalır.

Adam ertesi gün işe giderken serviste bir erkek arkadaşına "Bu kadınların hepsi deli." der.

\*\*

Bir anaokulunda müzik öğretmeni ders verirken, altı yaşında iki çocuk müziği bozacak şekilde bağırırlar. O sıra sınıftaki müzik öğretmeni de, çocuklara bir daha yapacak olurlarsa onları gruptan çıkaracağını ve arkada köşeye göndereceğini söyler. Çocuklar bir daha gürültü yapar ve öğretmen onları köşeye gönderir. Çalışmaya devam eder, çocuklar uzaktan ağlamaklı bir şekilde diğer akadaşlarını izlerler. Çalışma biter, çocuklar müzik setinden bir şeyler dinleyip dans etmeye başlarlar, ama müzik öğretmeni köşedeki çocukları çoktan unutmuştur. Sınıftan çıkıp gidene kadar çocuklar orada kalırlar.

\*\*

Birinci öyküdeki koca hediye seçiminde düz mantıkla hareket eder ve kadının duygularını pas geçen bir hediye alır. Ne var ki, eşi de aşırı bir duygusal değerlendirme yaparak çok sert bir tutum izler.

İkinci hikayedeki müzik öğretmeni çocukların duygularını dikkate almayan sert bir ceza verir. Daha da kötüsü unuttur. Çocukları ceza olarak köşeye gönderse de, ikinci parçaya geçtiğinde onları geri getirebilir. Böylece çocuklar, yaptıklarının bir sonucu olduğunu öğrenir; ama duygusal olarak da aşırı şekilde yıpranmazlar.

\*\*

Bazı insanlar karar alırken fazla duygusal davranıyorlar; bazıları da fazla rasyonel. Olan bitene bakıp duygusal anlam yükleyen insanlar, kararı da bu duygusal değerlendirmeye dayalı olarak veriyorlar. Bu karar ise birçok örnekte doğru olmuyor. Mekanik bir değerlendirme yaparak karar alan insanlar da, aldıkları kararın duygusal sonuçları üstünde düşünmüyorlar. Aldıkları karar birçok insanı duygusal açıdan yıkan bir karar olabiliyor.

Kadınlarla ilgili yapılan bir genelleme vardır, duygusaldır diye. Bu genelleme her kadın için geçerli olmasa da, genellemeyi doğrulayan örnekler bulunmaktadır. Ne var ki, tek duygusal olan insanlar kadınlar değildir, erkekler de birçok örnekte duygusal karar alabilmektedir.

Mühendisler için yapılan genelleme de, mekanik bir şekilde düşünen mühendislerin rasyonel ve düz mantığa eğilimli olmasıdır. Bununla birlikte duygusal değerlendirme de yapar.

Önemli olan bir karar alırken, tamamen duygulara dayalı ya da tamamen mantığa dayalı bir karar almak değil, duyguları da makul ölçüde göz önüne alan mantıklı bir karar almaktır. Bununla birlikte hayatımızdaki işleri halletmek için duygusal ve rasyonel olmak için bir yüzdelik hesap kullansak, yüzde 51 mantıklı, yüzde 49 duygusal olmak uygun olabilir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Pozitif önyargı

*Melih Arat 2008.04.20*

Etkili iletişim ve beden dili konusunda sunum yaparken birçok iletişim teknik ve taktiğini dinleyicilerle paylaşıyordum.

Bir taraftan da karşılaştığım sorunları bu tekniklerle nasıl aştığımı anlatıyordum. Derken bir katılımcı şöyle bir soru sordu: "Hocam, peki bu teknikleri kullanırken samimi misiniz?" Yani bu teknikleri kullanırken doğal mıydım? Yoksa yapmacık mı? Bu soruyu cevaplamak için seminerin başında anlattığım bir konuyu yeniden hatırlattım.

Kafatasımızın içinden dünyaya baktığımızda, iyi bir çevre görmek için hevesli ve istekli olmak gerekiyor. Dünyanın iyi yönlerini keşfetmek oldukça kolay. Yaşamımızda şükredecek neler var diye bakıyoruz. Herkesin hayatında şükredecekler farklıdır; ama bazı temel şeyler de aynıdır. Örneğin, Türkiye'de benim en çok şükrettiğim şeylerden biri ülkemizin savaş içinde ya da bir deprem tecrübe ediyor olmamasıdır. Bu şekilde dünyaya baktığımızda şükredecek çok ama çok şey var. Şükür çabası, çok ilginç bir şekilde bir tür akıl süpürgesi gibi, kafanın içini temizliyor ve bizi olumlu olanlara odaklıyor. Zihnimizde ve kalbimizde durulaşmayı başararsak, bu durulaşmayı bedenimiz ve sözlerimiz takip ediyor. Diğer bir ifadeyle yüreği güzelleşenin, davranışları da güzelleşiyor. Aynı zamanda bunun tersi de geçerli, yüreği ve düşünceleri bulanıklaşan, davranışları da çirkinleşiyor.

Gerçekten zeki ve problem çözücü insanlar tanıyorum. Ama gözler hep şikâyet edecek konuları aradığında zeki ve problem çözücü insanlar da sıkıntı içine giriyor. Zekâları ve problem çözme becerileri onları bu sıkıntıdan kurtarmıyor. Üstelik şikâyetçi tutumları, en yakınlarını da olumsuz etkiliyor; onların da enerjilerini tüketiyor.

Dolayısıyla insanın bir numaralı önceliği, yüreğini temizlemek, düşüncelerini durulaştırmaktır. Güzel sözler ve doğru jestler, duru düşüncelerin izinden gider. "İnsanlar hakkında önyargılı olmayın" derim; ama benim insanlar ve olaylar hakkında bir önyargım var. Karşılaştığım ve karşılaştığım her insanın iyi bir insan olduğunu kabul etmek gibi bir tutumum var. Yani karşılaştığım kişi bir katil dahi olsa, ilk önce onu iyi bir insan olarak kafamda konumlandırırım. Hatta çok çıkarcı olduğu anlaşılan birini dahi ilk görüşte olumlu bir şekilde sınıflamaya çalışırım. Kati bir delil olmadıkça da kimseyi bir sıfatla mahkum etmem. Yakınlarım böyle davranırlarsa da delil olmadan infaz etmelerinin doğru olmadığını belirtirim.

Bir sorunla karşılaştığımda, düşüncelerim duru olduğu için yine olumlu bir ruh halindeyimdir. Profesyonel iletişim teknikleri konusunda uzman olduğum için de, o teknikleri kullanarak sorunumu çözerim. Katılımcının sorusuna gelince, iletişim teknik ve taktiklerini kullanırken samimi olmanın yolu, baştan sizin dünyayı olumlu bir bakış açısıyla görmenizdir. Pozitif önyargı insanı gerçekten rahatlatıyor ve yol aldırıyor.

Bu arada pozitif önyargı, tedbirsiz olmak, insanın kendini korumaması anlamına gelmiyor. Pozitif önyargı, her şeye rağmen olumlu bakış açınızı ve enerjinizi koruyarak keyifle yaşamanız; yaşamınızdan zevk alacak ilişkiler kurabilme fırsatını elinde tutabilmeniz anlamına geliyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sevgiyi pişiren adam: Hüseyin Özer

*Melih Arat 2008.05.04*

Londra'da küçük bir gruba konuşuyorum. Birçoğumuzda olmayan temel özellik kararlılıktır diyorum. İnsanlar karar alıyorlar ama kararlarını hayata geçirmede kararlı olamıyorlar.

İlk karşılaştıkları zorlukta pes ediyorlar. Katılımcılardan biri soruyor: "Kararlı olmak ve pes etmemek için ne yapmak gerek?" "Hüseyin Özer gibi olmak gerek." diyorum.

Hüseyin Özer, küçük bir çocukken anne-babası ayrılıyor. Üvey annesi zehirli incirlerle zehirlemeye çalışıyor, ama başaramıyor. Okula gitmek istiyor ama gidemiyor. Göndermiyorlar. Ama pes etmiyor. Kendi kendine okuma yazmayı öğreniyor, kağıdı kalemi yok. Kömürle duvara, değnekle toprağa yazıyor. Köydeki çocuklardan sık sık dayak yiyor. Babası onunla ilgili hiçbir sorumluluk almıyor. Yanlarında sığıntı olarak yaşadığı akrabaları onu yıkamıyor bile. Ama pes etmiyor. İnsanlarda bulamadığı sevgiyi ona sokulan koyunlarda, yüzünü yalayan keçilerde buluyor. Akrabalarının yanından ayrılıp Ankara'ya gidiyor. Cebinde para yok. Yatacak yer yok. Yaş 11. Bir iş bulup çalışıyor, ama maaş almıyor; kalacak yer de vermiyorlar. Ama pes etmiyor. Gök kubbeden daha büyük ev var mı? Allah kimseyi aç bırakır mı? Eline geçen üç beş kuruş bahşişle aldığı ciğer ekmek yiyerek ve umumi bir tuvaletin içinde uyuyarak geçiriyor günlerini. Bir gün cebinde azıcık biriken parayla oda tutmaya gidiyor; mülk sahibi de dalga geçerek "Bu parayla sen ancak kömürlüğü tutarsın." diyor. Ama pes etmiyor. "Tamam, o zaman kömürlüğü tutuyorum." diyor. Orada hayaller kuruyor. Yurtdışına çıkmayı, İngilizce öğrenmeyi hayal ediyor. Ankara'da çalıştığı pastane, meyhane ve lokantalarda iş kazaları oluyor; bir eli ve bir parmağı kalıcı hasar görüyor; ama pes etmiyor. Yemek yapmaya, çalışmaya devam ediyor.

İstanbul'a gidiyor. Giderek daha iyi, ama yine de hep ufak tefek sayılacak işlerde çalışıyor. Çok sevdiği ustasının kızıyla evleniyor. Ama iki yıl sonra boşanıyor. Ama yine de pes etmiyor. Cebinde 60 pound parayla otobüsle Londra'ya geliyor. Üç-dört yıl Mayfair'de bir dönerciye çalışıyor. Biraz biriktirdikleriyle dükkanı almak istiyor; para yetiştiriyor. Ama pes etmiyor. Biraz da banka kredisıyla kendi çalıştığı yeri satın alıyor. O andan sonra hayat kalesinde top karşı yarı sahaya geçiyor. İşin bundan sonraki kısmında kararlılıktan fazlası gerekiyor. İngiltere'ye gelmiş ve sayısız işyeri, kebabçı açmış Türk var. Satın aldığı işyerinde hayatının sonuna kadar dönerci olarak kalabilir. Ama o bu şablona teslim olmuyor.

Hüseyin Özer, işinde aklı öne çıkarıyor; sıra dışı olmaya başlıyor; dünya kalitesini sunuyor. İlk restoranından itibaren insanlar, kuyruk olmaya başlıyorlar. Kuyrukta bekleyenlere ikramlarda bulunuyor. Seçkin insanların gelmeye başladığı restoranına kurşun geçirmez cam taktırıyor. Restorandaki müşterilere tepsilerle ücretsiz ikramlar dağıttırıyor. Birçok yeni yiyecek fikriyle sıra dışı bir menü yapıyor. Örneğin, ördek etli Türk böreği ve daha sayısız sıra dışı, yeni fikirler ve lezzetler içeren yemekler geliştiriyor.

Ama mücadelesi hiç bitmiyor Hüseyin Özer'in, bu sefer de Londra'daki haraç mafyasıyla uğraşıyor. Haraç vermeyince türlü şekilde zarar vermeye çalışıyorlar. Ama pes etmiyor. Restoranları Londra'nın en sağlıklı 5 restoranından biri seçiliyor. Discovery Channel, en başarılı insanlar konulu belgeselinde Hüseyin Özer'i dünyaya tanıtıyor.

Hüseyin Özer insanlara sevgi sunuyor. Yemeklerde sevgi arayan insanlar Sofra'ya geliyor; ruh arayan insanlar Özer'e geliyor. Bu hayat öyküsü dünyanın en sıra dışı insanlarından birini, Hüseyin Özer'i, Hüseyin Özer de insanlara sunduğu sevgiyi pişiriyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıra dışı olmayı standart hale getirmek

*Melih Arat 2008.05.18*

Geniş konferans olarak sunduğum 'Sıra Dışı Yaşam Becerileri' programlarında sıkça karşılaştığım bir soru vardır: "Hocam, herkes sıra dışı olursa, sıra dışı olmak sıradanlaşmaz mı?" Cevap: "Sıra dışı olmak yapılan işi farklılaştırmak için akıl katmak anlamına gelir.

Herkesin yaptığı işe katacağı akıl da farklı olacağından sıra dışı olan sıradanlaşmaz. Ama herkes sıra dışı olursa yaşamda kullanılan akıl miktarı artar."

Ticaret lisesinde paranın tarihini anlatacak bir öğretmen, müzelerde çektiği para fotoğraflarıyla ders işliyor. Bir biyoloji öğretmeni Doğa Tarihi Müzesi'nde ders anlatıyor. Bir edebiyat öğretmeni çocuklara belirli dönemlerin özelliklerini anlatabilmek için farz edin ki şu dönemin şairisiniz, o dönemin şairi gibi şiir yazın diyor. Bir matematik öğretmeni sınıfa getirdiği bardak, kalem, toka gibi cisimlerin hacimlerini hesaplayalım diyor. Bir fizik öğretmeni madeni bir paranın yere düşmesinin meydana getirdiği sesin desibelini nasıl ölçeriz diye sınıfta çocuklarla birlikte düşünüyor. Şimdi bu öğretmenlerin her biri kendi dersleriyle ilgili sıra dışı bir yöntem buluyor. Bunların ayrı ayrı buldukları bu yöntemler, bu insanları sıra dışı olmak adına sıradanlaştırıyor; ama buldukları toplum için katma değer oluşturuyor.

Şimdi sıra dışı bir öğretmen düşünelim. Sıra dışı bir ders işleme tekniği var. Aynı zamanda sıra dışı ödevler ve projeler veriyor. Okulda bir efsane. Bütün öğrenciler bu öğretmeni çok seviyor. Onun ismi bir törende söylenince öğrencilerden içten bir alkış kopuyor. Ne var ki, okuldaki diğer öğretmenler onun gibi değil. Bir gün geliyor, bu sıra dışı öğretmen başka bir okula geçiyor. Yerine de yeni bir öğretmen başlıyor. Sıradan mı sıradan. Çocuklar sıkılıyorlar, derse ilgileri yok oluyor. Öğretmenin gidişyle sıra dışı dersler bitiyor. Okul bütünüyle sıradanlaşıyor.

Başka bir okul. Sıradan bir öğretmen. Müfredata katı bir şekilde bağlı. Çocuklara espri yapmak yerine, onlara bağırır, onları sert sözlerle idare etmeye çalışan bir insan. Öğrencilerin derse hiç ilgisi yok. Öğretmen sınıfa hakim olamıyor. Olmak istiyor; ama nasıl yapacağını bilmiyor. Çok şanslı, iletişimde olduğu kişilerden biri, bu işi nasıl sıra dışı bir şekilde yapabileceğine ilişkin kitaplar veriyor. Ama öğretmen bu kitaplardan faydalanmıyor. Korkuyor. Müfettişler geldiğinde sıra dışı ders yapıp yapmadığını değil, müfredata (zorunlu eğitim içeriği) ne kadar uyup uymadığını kontrol edecekler. Raydan çıkmak istemiyor. Hem müfredata uyup hem de sıra dışı ders işleyecek beceriyi de sergileyemiyor. Sonuç, çocuklar derste esniyorlar. Bu öğretmenin ödevlerini yapmak istemiyorlar.

Gerek özel okullar için, gerekse devlet okulları için ihtiyaç duyduğumuz şey, bir öğretmenin sıra dışı olması değil, sıra dışı ders işlemeyi standart hale getirmek. Çünkü sıra dışı ders işleme ve sıra dışı ödevler çocukların ilgisini derse veriyor. Ne var ki, bunu tek başına bir öğretmenin yapması yeterli gelmiyor. Bazı öğretmenler, müfredatı üretken ve sıra dışı bir şekilde işleyecek yöntemler geliştiriyor. Ama her öğretmen böyle yöntem geliştiremiyor. Öyle olmayınca da okullar sıradanlaşıyor ve öğrencilerin ilgisini çekmiyor.



Bir öğretmen "Ben dersimi müfredata uygun ama nasıl sıra dışı işleyebilirim?" sorusuna odaklanabilir. Bir okul müdürü, "Okuldaki bütün dersler müfredata uygun ama nasıl sıra dışı işlenebilir?" sorusuna odaklanabilir. Milli Eğitim Bakanlığı'ndaki ilgili uzmanlar "Tüm dersleri sıra dışı işlenecek halde nasıl standartlaştırabiliriz?" sorusuna odaklanabilirler. Bir öğrenci, "Ben nasıl sıra dışı bir şekilde etkili ve verimli ders çalışabilirim?" sorusuna odaklanabilir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Süper Türk girişimciler

---

*Melih Arat 2008.05.25*

Türkiye'den çıkan bazı girişimciler, ülke sınırlarını aşarak akıl almaz başarılar elde ediyor. Bazıları sıfırdan başlayarak 100 milyonlarca dolar ciroya ulaşan bu başarı öyküleri, hepimiz için müthiş bir motivasyon kaynağı.

Murat Ülker'in liderliğindeki Ülker grubu, ulusal pazardaki tüm başarısına rağmen durmuyor ve dünya çapında başarı elde etmek için dünyanın en prestijli markası olan Godiva'yı satın alıyor. Yerel ve büyük bir marka olarak kalabilecek Ülker, çikolata alanındaki bir dünya devini alarak kurumsallaştığını ama kurum tutmadığını gösteriyor. Böyle bir markayı satın aldıktan sonra müdahale ederek, kendi yöneticilerinizi ve yönetim anlayışınızı getirmek mümkün. Ancak böyle yapmak yerine Godiva'yı büyütmek için uğraşıyorlar. Sabri Ülker'in kurduğu Ülker grubu dünyanın birçok ülkesindeki yerel başarı hikâyelerinden herhangi biri olarak kalabilirdi; ama dünya çapında bir gelişme ile dünyaya altın bir imza atıyor.

Gaziantep'ten çıkan ve dünyaya kendini kabul ettiren bir başka marka da Şölen. 95'ten fazla ülkeye ihracat yapan, İsmail Çoban liderliğindeki Şölen ürünleri dünyanın en büyük hipermarketi Wal-Mart raflarında satılıyor. Bir girişimciye şöyle bir soru sorabilirler: "Sadece tek bir müşterin olacak olsaydı, kimi seçerdin?" Bu sorunun cevabı tek bir şirket 'Wal-Mart'. Çünkü 400 milyar dolar ciro yapan Wal-Mart müşteriniz olduğu anda, en küçük alımı dahi yüz binlerce adet ve 10 milyon dolarlar olan bir kuruluş. Dünyanın en iyi pazarlık yapan, en uygun fiyatla mal satan şirketi. Bugün bırakın Wal-Mart'ı Türkiye'de bile bir hipermarkete mal kabul ettirmek çok zordur. Wal-Mart'ın sayısız mağazasında gözünü raflara girebilmek müthiş bir başarı.

Birol Altıncılık liderliğindeki Altınmarka başka bir süper girişim öyküsü. Tereciye tere satmak derler ya, Birol Altıncılık'ın şirketi aynen bunu yapıyor. Kakao ve kahve üreten Altınmarka, dünya devleri Nestle, Kraft ve Mars gibi şirketlere kakao sağlıyor. Şirket, tesislerinde Gana ve Fildişi gibi önde gelen üretici ülkelerden temin ettiği sadece 1. sınıf kakao tanelerini işliyor. Kakao tanelerinin yabancı maddelerden arındırılması ile başlayan ve tamamen makine yoğun bir teknolojiye dayanan üretim süreci, hijyenik şartlar altında kakao çekirdeklerinin kavurma, öğütme, ısı, basınç işlemlerine tabi tutulması ile devam ediyor. Afrika'dan kakao toplamak, onu Türkiye'de işlemek ve dünya devlerine satabilmek gerçekten büyük bir başarı.

Nurettin Cengiz'in liderliğini yürüttüğü Rize merkezli Yamakoğlu İnşaat Taahhüt ve Dış Ticaret, 1993 yılında gıda ve temizlik ürünleri ithalat-ihracat alanında Türk cumhuriyetlerinde faaliyetine başlamış. Daha sonra inşaat, elektrik, ısıtma ve soğutma sistemleri gibi sektörlerde yurtdışı mağazalarıyla birlikte 20 bin kalemi aşan ürün yelpazesıyla ithalat ve ihracatına devam ediyor. Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Cezayir, Afganistan, Irak gibi ülkelerdeki mağaza, ofis, şantiye ve restoranlarıyla operasyonlar gerçekleştiriyor. Rize merkezli şirket, Azerbaycan, Gürcistan, Rusya, Kazakistan, Türkmenistan, Afganistan, Cezayir ve Irak'a gıda ürünleri, temizlik ürünleri, kozmetik ürünleri, elektrik ve aydınlatma ürünleri, ısıtma ve soğutma sistemleri, el aletleri ve inşaat ürünleri ihraç ediyor. Nurettin Cengiz'in faaliyet gösterdiği ülkeler güllük gülistanlık, rahat iş yapacağınız yerler değil. Özellikle Afganistan çok daha sıra dışı bir örnek.



Türkiye'nin kısır siyasî gündemiyle birlikte, yukarıda anılanlar ve şu an isimlerini ve öykülerini anamadığım diğer girişimcileri aklıma getirince, bu müteşebbislerin gerçekten süper işler yaptıklarını, Türk insanının hayal gücünü ileriye taşıdıklarını, değerli ve yetenekli insanlar olduğumuzu bize hatırlattıklarını düşünüyorum.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sahte insanlar, sıradanlar ve sıra dışı olanlar

*Melih Arat 2008.06.01*

Geçenlerde uzun süredir görüşmediğim bir dostum bana takılıyor: "Neler yapıyorsun? Yine sıra dışı yaşam konularıyla mı uğraşıyorsun? Biraz da sıradan yaşamla uğraşsan... İnsanlar sıradan olmayı beceremiyorlar ki, sıra dışı olmayı başarsınlar!" Haklısın diyorum, insanlar üç kategori: Sahteler, sıradanlar ve sıra dışı olanlar.

Sıradan olmak, belirli bir iş ya da meslekte o mesleğin standart gereklerini yerine getiriyor olmayı içerir. Ne yazık ki, tembel bir insan bir mesleğin ya da bir işin standart gereklerini bile yerine getirmez. Deyim yerindeyse sıradan bir performans üretmek için bile çalışmaya gerek vardır. Sıradan bir öğrenci olabilmek için dahi sınıfı geçecek kadar ders çalışmak gerekir. Sıradan bir çalışan olabilmek için dahi işe vaktinde gitmek ve verilen görevleri işten atmayacakları kadar yapmak gerekir.

Birçok şehirde karşılaştığım insanlar, "Ah keşke İstanbul'da olsaydık, orada ne imkanlar var." diyorlar. Doğru İstanbul'da sınırsız imkan var. Ancak İstanbul'un tiyatro, sinema, büyük kulüp maçları ya da müzelerine gitmek bu şehirde yaşayan insanlar için sıradan olmalı ama şehir nüfusunun çok küçük bir oranı bu etkinliklere katılıyor.

New York'taki Central Park, Londra'daki Hyde Park, Green Park ya da Regent's Park bu şehirlerin göbeğindedir. Bu şehirlerdeki parkları ziyaret eden turistler, bu parklara bayılır. "İstanbul'da bizde bunlardan yok." derler. Şehrin göbeğindeki Gülhane Parkı'na ya da Yıldız Korusu'na son 1 yıl içinde kaç kişi gitmiştir? Bir parka gidecek kadar dahi sıradan performans gösteremiyoruz.

İzmir Güzelyalı sahilinde yetişkin öğrencilerimle bir restorana doğru yürüyoruz. Yürürken de sahildeki binlerce gençle dolu kafeteryaların önünden geçiyoruz. Birden birlikte yürüdüğüm grubu durduruyorum ve soruyorum: "Çoğunluğunda gençlerin oturduğu bu kafeteryaların masalarında ne görmüyoruz?" Zor bir soru tabii, gördüğünü herkes söyler; önemli olan olmayanı söyleyebilmek. Cevabı kendim veriyorum: "Kitap görmüyoruz." İzmir sahilinde şık spor kıyafetler içindeki gençler, göz atacak ya da bir toplu taşıma aracında okumak üzere bir kitap taşıyacak kadar bile sıradan performans göstermiyor.

Birçok anne-baba çocuğunun sınav kazanması için özel ders aldırıyor; özel kurslara gönderiyor; ama onunla sohbet etmiyor; zaman geçirmiyor, oyun oynamıyor, birlikte yürüyüşe çıkmıyor; sinemaya gitmiyor; çocuğu yetiştirmek için en sıradan, en ekonomik ve muhtemelen en çok işe yarayacak olanı dahi yapmıyor.

Genelleme yaparak söylüyorum; kuruluşlar daha da vahim durumda. Satıcısı, muhasebecisi, sekreteri sıradan performans dahi gösteremiyor. Kapadokya'da yerli turistleri gezdiren kokartlı olmayan bir rehber, gezilen yerleri anlatırken açık bir şekilde atıyor. Turistlerin de genel tarih bilgisi o kadar zayıf ki, rehberin çok kötü bir şekilde hikâyeler uydurduğunu fark etmiyorlar. Bir mekanın tarihsel özelliklerini anlatmak için yapılması gereken şeyler çok zor değildir. İyi bir rehberden dinleyerek öğrenirsin, kitap okursun ya da internetten araştırırsın. Ama söz konusu rehber sahtesini yapmıyor, sıradan performans dahi göstermiyor.

Sıradan performans bile göstermeden belirli bir sıfatı taşıyorsanız, onun sahtesi olursunuz. Sıradan sekreter olamayan sahte sekreterdir; sıradan düzeyde rehber olamayan sahte rehberdir; sıradan muhasebeci olamayan sahte muhasebecidir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Özdisiplinle geleceğimizi inşa etmek

*Melih Arat 2008.06.15*

'Deniz Yıldızlarını Kurtarmak' öyküsü çok ünlüdür; adamın biri gelgitten sonra kumsalda kalan deniz yıldızlarını birer birer denize fırlatırken bir başkası ona der ki: "Birer birer atarak hepsini kurtaramazsın." O da cevap verir: "Evet ama şu an fırlattığının hayatını kurtarabilirim."

Bu popüler hikâye birçok örnekte analiz edilmez. Aslında her iki adam da haklıdır. Yüz bin hasta sırada beklerken ve sadece 30 hastayı muayene ve tedavi imkânı olduğunda 30 hastayı tedavi etmek, 99970 hastayı kurtarmaz. Ama sırada bekleyen ve tedavi görebilecek 30 kişiden biriyseniz bu doktorun yaptığı sizin için çok önemlidir. Ancak meselenin diğer yönünden bakarsak bütün hastaları kurtaracak sistematik bir çözüm bulmak, yani bütün deniz yıldızlarını kurtaracak bir şey yapmak daha önemlidir. Deniz yıldızı öyküsünde, birinci adam bunun hayatını kurtardım dedikten sonra kendisiyle konuşan adamın yardımını da isteyebilir. Dolayısıyla başımıza bir problem geldiğinde bu problemi çözmekten daha önemli olan bütün insanlar için bu problemin çıkmayacağı veya çıktığında çözüleceği bir sistem kurmaktır. Örneğin, Afrika'da Nijer'e giderseniz birçok hastalığa yakalanabilirsiniz. Yakalanırsanız doktor hastane bulup kendinizi iyileştirmek için bir sürü mücadeleye girmeniz gerekir ve ölüm riskiniz yine de ortadan kalkmaz. Gitmeden yaptırabileceğiniz aşılar sizi kurtarabilir. Ancak gitmeden yapacağınız aşılar da sadece sizi kurtarır. Önemli olan Nijer'deki bu potansiyel hastalıkların kaynaklarını durdurmak ya da hem Nijer'de hem de Nijer'e seyahat edeceklere aşı yapılmasını sağlamaktır.

Türklerin vize almak zorunda olması dünyanın birçok ülkesine gitmesini engelliyor. Bununla birlikte seyahat alışkanlıklarımız da hem yurtiçinde hem yurtdışında yeni bir şeyler öğrenmemizi engelliyor. Türkiye'de tatil deyince akla deniz, kum, güneş ve her şey dahil oteller geliyor. Anadolu'da ya da Trakya'da bir şehri keşfetmek gelmiyor. Gittiğimiz her sıra dışı yer bize bir şey öğretirken, tatil köylerinde sadece tüketiyoruz. Özellikle Türkiye'nin orta ve batı bölgelerinde yaşayanların doğu bölgelerini ziyaret etmeleri gerekiyor. Gerçek Türkiye manzarasını tespit edebilmek için gazete ve televizyonun bize sağladığı bilgilerin dışında bu bölgeleri görmek gerekiyor.

Bir de vize problemlerini aşıp yeterli paranız da olursa yurtdışında hem gelişmiş ülkelere, hem de az gelişmiş ülkelere gitmek gerekiyor. Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri bize sistemler konusunda örnek oluştururken az gelişmiş ülkeler de ülkemizin kıymetini bilmemizi sağlıyor. Her iki kategoride yapılan seyahatlerden de benim çıkardığım sonuç daha çok çalışmamız gerektiği. Afganistan, muhtemelen dünyanın en çok gelişmeye muhtaç ülkeler listesinin en üst sıralarında. Okuma-yazma oranı ülke genelinde yüzde 30'ların altında. Durum böyle olunca da bu ülkede üniversiteler de olmasına rağmen meslek insanları yetişmiyor. Doktorlar, mühendisler belirli miktarda varsa da ülkenin toplam entelektüel sermayesi çok düşük. Bu durum tüm üretimi düşürüyor. Üretimin düşük olması, dış satımın çok az olmasına ve toplam ulusal üretimin düşük olmasına yol açıyor. Bugün dünyanın en gelişmiş ülkeleri dahi, bütün ihtiyaçlarını kendi yurtlarında karşılamıyorlar. Yurtdışından ithalat yapmayan bir ülke 21. yüzyılda düşünülemez. Ama ithalat yapacak paranız yoksa ilaç da alamazsınız, fabrikalarınız için makine de, yurtdışından öğretim üyesi de getiremezsiniz, yabancı sermaye de çekemezsiniz. Sonuç yokluk, fakirlik.

Kaderle ilgili bir sürü tanım varsa da, yeni doğan bir çocuğun kaderi özellikle onun doğduğu ülkenin şartları ile birlikte yazılmıştır. Okulu olmayan bir ülkede doğdu iseniz, okula gidememek sizin suçunuz değil, daha çok kaderiniz olur. Elbette insanlar kendi geleceklerini inşa edebilirler. Bunun yolu ise akıllıca çok çalışmaktan geçiyor. Çalışmak... Ders çalışmak, işyerinde çalışmak, zeka katarak çalışmak, sistem kurmak için çalışmak, plan yapmak, üretmek, hayal kurmak, hayalleri gerçekleştirmek... Çalışmakla ilgili en önemli şey nedir diye baktığımızda çalışma işi önemli ölçüde özdisiplindir. Sabah kalkma saatimizden boş vakitlerimizi değerlendirmeye kadar her konuda ilkelerle yaşamaktır. İnsanlar tembel olduklarında sadece kendi yaşamları değil, ülkeleri de geriler. Gelişmeyle ilgili çok önemli bir konuda çatışmaların durdurulmasıdır. Hoşgörüsüzlük ve keskinlik, toplumları bölüyor. Yapmanın yerini yıkma alıyor. Sonuçta yıkmayı seçenler yıktıklarıyla birlikte kaybediyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Liderlik, ahlak ve başkaldırı

---

*Melih Arat 2008.06.22*

Bir grubun lideri neler yapar neler yapmaz? Birçokları liderlerin büyük adamlar olduğunu ve izleyenleri müthiş sonuçlara taşıdığını söyler.

Ama birçok örnekte bir kurumun başındaki insanlar, hiç de böyle kitaplara geçecek, efsaneleşecek işler yapmazlar. Birçok kurumun genel müdürü bu duruma örnektir.

Liderlik için getirdiğim bir tanım oldukça belirleyicidir. Yöneticiler sürdürür; liderler değiştirir. Dolayısıyla bir lider, içinde olduğu kurumda ve önderliğini yaptığı grupta bir değişim yaratabiliyorsa liderdir.

Liderlikle ilgili çok önemli bir zaman dilimi, kriz zamanlarıdır. Bir insanın liderlik becerisi, sağduyusu, doğru karar alabilme yeteneği, analiz yeteneği bu dönemlerde ortaya çıkar. Sisli veya fırtınalı bir ortamda doğru hamle serisini bulabilmek herkesin harcı değildir. Kriz durumunda çok miktarda ilgili ve ilgisiz enformasyon gelmektedir. Özellikle ilgisiz ve doğruluğu meçhul enformasyon, sisli bir ortam yaratmaktadır. Bu durumda lider, ipuçlarından ve sezgilerinden yararlanarak ortamı anlayacak ve kararlarını oluşturacaktır.

Bir liderin en son yapması gereken şey, özellikle kriz durumunda kendi egosunu tatmin edecek işler yapmasıdır. Liderlik her şeyden önce izleyici grubu kollamaktır. Onları riske atmamaktır. Örneğin fırtınalı bir havada bir zirve tırmanışı yapmak, eğer grup geriye dönebilirse harika bir başarı öyküsü olabilir. Ne var ki, fırtınalı bir havada tırmanış yapmak başka insanların hayatlarına mal olabilir. Bu anlamda lider kişisel başarı arayışı için, grubunu riske etmemelidir.

Özellikle küçük gruplarda eğer liderin kendi keyfi ve şan şöhret arayışı için grubu riske attığı fark edilirse, kriz durumu dahi olsa lidere uygun bir şekilde sağduyu çağrısı yapılmalıdır. Ne var ki, bazen bu sağduyu çağrıları da işe yaramayabilir. İnsanların şan ve şöhret tutkusu, gözlerini körleştirirken kalplerini de taşlaştırır; beyinlerini de felce uğratabilir.

Bir grubun içinden lider çıkar mı? Grubun içinde grubun liderine akıllı ve mantıklı şekilde itirazlar getiren kişi, grubun liderliği için aday olabilir. Elbette ki itirazlarını ve çıkışlarını liderin ne kadar basiretsiz olduğunu göstermek için değil, doğru karara işaret etmek amacıyla yapmalıdır. Bir çıkış yapılacaksa bu çıkış toyluk gösterisi değil, olgunluk eseri olmalıdır.

Bir grubun lideri her ne kadar belirleyici olsa da, bazen grubun toplam performansı liderin etkisini aşabilir. Grup organik bir bütün olarak hareket etmeyi başardığında ve liderin vizyonuna aykırı değilse de ondan farklı bir tanımlamada buluştuklarında müthiş sonuçlar elde edebiliyorlar. Örneğin bir basketbol ya da futbol takımı, antrenörün bile her şeyin bittiğini düşündüğü bir anda maçı bırakmadığı zaman kazanabilmektedir. En son basketbol dünya şampiyonasında ve Avrupa Futbol Şampiyonası'nda özellikle Türk milli takımları bu durumun iyi birer örneğini vermişlerdir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kitap yazmayı düşünür müsünüz?

*Melih Arat 2008.06.29*

Hemen her yaz başı insanlar bana, bu yaz hangi kitapları okuyalım diye sorarlar. Ben de o sırada hoşuma giden kitaplardan birkaç tanesini öneririm. Sadece okumak adına bir kitabı okumanın sınırlı bir yarar sağladığını düşünüyorum.

Bir sorunun cevabını bulmak için bir kitabı okuduğumuzda bir kitabı daha derin ve ince ayar bir şekilde okuyoruz. Hele bir de bir kitabı okuyup o kitap üstüne bir şey yazacaksak o kitabı çok daha dikkatli ve eleştirel bir şekilde okuyoruz.

Dokuz kitap yazmış bir yazar olarak sayısız kitap okudum. Bu kitapların birçoğunu da bir seminer hazırlamak, bir makale yazmak ya da bir kitabın bölümünü hazırlamak için okudum. Bu tür bir okuma sayesinde de okuduklarımı ince ayar okudum. Bu arada bazı öğrenciler de ödev hazırlamak için kitap okuyabiliyor. Ancak ödevi en iyi şekilde hazırlamak gibi bir amaçları yoksa kitabı dip köşe okumak ve modelini çıkarmak gibi bir sonuç ortaya çıkmıyor.

Bugüne kadar arkadaşlarıma ya da danışanlarıma 30 kadar kitap yazdırdım. Açıkçası kitaplığımda en çok değer verdiğim kitaplar arasında yer alıyor bu kitaplar. Birçoğuna bir kafeteryada sohbet ederken "Neden bir kitap yazmıyorsun?" diye başlayan diyalogların sonucunda insanlar yazmaya başladılar ve bir süre sonra ortalama 1 yıl içinde bir kitapları oldu.

Bir insan çoğu zaman bir kitap yazmayı hayal bile edemiyor. Çocukluğumuzdan itibaren hayatımıza giren kitaplar, yazarlarıyla tanışmadığımız için insan üstü varlıklar tarafından kaleme alınmış gibi geliyor birçoğumuza. Küçük bir çocuğun böyle algılaması da çok normal. En son yazdığım "Okumayı Hızlı Öğreniyorum" isimli çocuk kitabını çalışan çocuklar, beni gördüklerinde çok şaşıyorlar. "Sıra Dışı Yaşam Becerileri" isimli kitabımı okuduktan sonra benimle tanışan okurlarımın içinde heyecandan tir tir titreyenler bile vardı. Bu benden değil, yazarlara yüklenen ekstra anlamlardan kaynaklanıyor. Yazarlar da iki kaşı, iki gözü, iki kulağı olan sıradan insanlar. Yazarlar sadece odaklanmış, bir konuda uzmanlaşmış ve sonunda bir eser ortaya koymuş insanlar. Bunu şunun için söylüyorum herkes yazabilir. İnsanın ilk yazdığı kitabın da dünyanın en iyi kitabı olması gerekmiyor. Birçok yazar, ilk yazdığı kitabı ve kitapları sonradan beğenmez. Geçenlerde bir söyleşisinde Selim İleri ilk romanını beğenmediğini söylüyordu. Aynı şekilde Elif Şafak da.

Yaz geldi, bir hayal kurun şimdi. Sonbahar ya da yıl başında bir kitabınız yayımlanmış. Merak ettiğiniz ilgi duyduğunuz bir konuda bolca kitap okudunuz; kendi deneyim ve görüşlerinizle harmanladınız. İnsanların o konuyla ilgili deneyim ve düşüncelerini derlediniz. Mümkünse bir anket geliştirdiniz ve insanlara o anketi uyguladınız. Yeni enformasyon ürettiniz. Bunları kaleme aldınız. Kitap için bir içindekiler hazırladınız. Bu içindekilerde yer alan bölüm başlıklarını doldurmaya gayret ettiniz. Yazdıklarınızı dostlarınıza okuttunuz.

Eleştirilerini kucakladınız. Beğendikleri yerleri geliştirdiniz. Beğenmediklerini çıkardınız ya da değiştirdiniz. Yazarken okur adayınızla empati kurmaya çalıştınız. Onun anlamasını kolaylaştıracak, ona mesajınızı daha iyi ulaştıracak bir kurgu oluşturdunuz. Tahmininizden uzun sürdü ama sonunda bir yayıncının kapısına gittiniz.

Bir araştırma-inceleme kitabı, güncel adıyla edebiyat dışı bir kitap yazmak, bir yazar adayı için bence daha iyi. Roman filan yazmak büyük iş. Ama bu da sınırlamasın sizi. Bir roman yazmak için bir sürü şey gerekir ama belki de bunların olmaması sizi daha yaratıcı kılar. J. K. Rowling'in ilk kitabı Harry Potter'dı. 2007 yılında bir emniyet mensubu bana kendi yazdığı romanı getirmişti. Günümüz Türkiye'sinde savcılar, politikacılar, gazeteciler ve işadamlarının dahil olduğu uluslararası bir örgütün Türkiye'deki oyunlarını işleyen bir romandı. Romanı okuduktan 6 ay sonra romanın Türkiye güncelini projekte etmesi beni çok şaşırtmıştı.

Şimdi bir konu seçmek, o konuda bolca kitap okumak ve ilk kitabımızın hayalini kurmak için harika bir zaman. Kolay gelsin.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yıkmak kolay, yapmak zor

---

*Melih Arat 2008.07.06*

Başkanın katılacağı bir törene davetliyim. Güvenliği geçiyorum ve protokolde olmadığım için arka sıralarda bir yere oturuyorum.

Yanımda bilgisayar çantam var ve onu da oturduğum koltuğun yanına dayıyorum. Salonda uzun boylu, biri dazlak, birbirleriyle konuşan ve bana doğru gelen iki adam görüyorum. Bunlardan biri bilgisayar çantamı alıp hiçbir şey olmamış gibi devam ediyor. Yerimden doğrulduğum gibi arkasından ceketinin yakasına yapışıyor bu hırsızın. Bir anda kaçmaya çalışıyor. Önce elindeki çantamı yere düşürüyor. Ceketinin yakasının ense kısmından tutmaya çalıştığım için itişme kakışma sırasında yere cüzdanı da düşüyor. Ne var ki kaçmayı başarıyor. Diğer adam da birlikte kayboluyor. Düşen cüzdana bakıp bakmamaya tereddütlüyüm. Sonuçta bir hırsızın cüzdanı, belki o da çalıntıdır. Cüzdanı tutarsam benim de parmak izim kalır diye dokunmak istemiyorum. Merakım, endişemi yeniyor. Bir mendille cüzdana bakıyorum. Az önce kaçan hırsızın resmi olan bir kimlik var. Ama kimlikteki yazılar Türkçe değil, ayrıca paralar da o dilin konuşulduğu ülkenin parası. Adam, büyük ihtimalle bir ajan.

Güvenlik görevlilerine haber vermek üzere salondan çıkıyorum ve fuaye alanına devam ediyorum. Tam polislere durumu anlatacakken fuayenin kapısından muhtemelen hırsızın ortağı olan dazlak kişi içeriye giriyor. Göz göze geliyoruz. "Seni tanıyorum." diyorum, "Sen de hırsızsın." diye bağıryorum. Tepki vermek yerine, pis pis sırtıyor. "Seni yakalatacağım!" diye bağıryorum. Kapıdaki güvenlik görevlileri şaşkın bakınıyor. Bu adam muhtemelen "Hem ajan hem de hırsız." diyorum. Güvenlik görevlileri, "Beyefendi bu adam Kemal Bey." diyor. Dazlak kafalı kaçmaya kalkıyor. Vestiyerin yanındayım ve elime geçirdiğim bir askıyı bumerang gibi adama atıyorum. Adam kaçmayı bırakıp kendisine doğru dönerek gelen askıya bakıyor. Ancak askı isabet edeceğe benzemiyor. Adam pis pis sırtarak arkasını dönüyor ve çıkışa yöneliyor. Kafasını tam çevirdiği anda askı kafasına çarpıyor ve adam yere düşüyor. Daha sonra sendeleyerek ve başını tutarak ayağa kalkıyor ve üzerime doğru geliyor. Benden iri yarı ve muhtemelen dövüş tekniklerinde de usta.

Birden diyorum ki, "Şimdi onlarca polis burada olacak, yakalanmamak için tek şansın içeriye, davetliler arasına girmek. İçeride kalabalıkta seni yakalayamazlar." diyorum. Adam bana pis pis bakıyor; durumunu ve çaresizliğini kabul ediyor; "Ben senin icabına sonra bakacağım." diyor gözleriyle ve hızla törenin yapılacağı

salona dalıyor. O içeriye girdikten sonra salonun kapısına geliyorum ve bağırıma başlıyorum: "İçeride suikastçı var. Şu dazlak kafalı adam bir suikastçı." İçeride bir panik havası. Kapıdan dazlak kafalıyı takip ediyorum. İçeride nedense bir gazete dağıtılıyor. Dazlak kafalı ajan/hırsız gazetelerden bol miktarda alıyor ve kel kafasının üstünü örterek saklanmaya çalışıyor. Ardından güvenlik görevlileri, salona göz yaşartıcı bir gaz sıkıyor. Herkes gözyaşları içinde. Salonun kapısındaım ve daha az etkileniyorum. "Ajan kafasını gazetelerle örtüyor." diye bağırıyorum. Salonda birkaç kişi göz yaşartıcı gaza rağmen kafasını gazeteyle örtmeye çalışan hırsız tespit ediyor ve kafasındaki gazeteleri almaya çalışarak ona vurmaya başlıyorlar. Kaçmak için benim bulunduğum kapıya doğru geliyor. Kapıdan çıkmayı da başarıyor; ne var ki ona yumruk atanlar da. Ajan da nedense kafasını saklamayı, kendini korumaya tercih ediyor. Ama davetliler kalabalık ve olay bir meydan dayacağına dönüşüyor. Bu arada salondaki diğer insanlar da bulunduğumuz giriş salonuna akıyor ve gözyaşları içindeki insanlar tam ortadaki ajana kendilerinden geçmiş bir şekilde vurmaya çalışıyor. Tablo dehşet verici. Var gücümle bağırıyorum ve tekrar ediyorum: "Durun! Yıkma kolay, yapmak zor. İşte bugün ülkem için 'yapmak' çok daha zor."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Öze Dönüş

---

*Melih Arat 2008.07.13*

Sevgili dostum Mevlüt Aksan ile telefonda sohbet ediyoruz. Dünyada ve Türkiye'de bir öze dönüş olduğunu söylüyor.

Kalıcı Olmak ve İyiden Mükemmele başlıklı süper kitapların yazarı Jim Collins'ten örnekler veriyor. Collins, İyiden Mükemmele isimli kitapta liderliğe yepyeni bir tanım getiriyor. Lider, tevazu içinde ekibine ve müşterilerine hizmet eden bir hamaldır. Collins'in kitabında konuşmalarından alıntılar verilen dünya çapında şirketleri başarıya taşıyan genel müdürlerin bazıları, tamı tamına kendilerini "hamal" olarak tanımlıyorlar. Bu ifade, bazılarının cümlelerinde "ben bir yük hayvanıyım"a dahi dönüşüyor. Ortada bir başarı olduğunda "ben yaptım" demiyorlar; "Arkadaşlarımla çabaları olmasaydı başaramazdık" diyorlar. Mevlüt, bu tarzda bir liderlik anlayışının, hizmetle bezenmiş tevazu dolu yol göstericiliğin tasavvufta olduğunu belirtiyor. Onun sözlerini doğrulayan Hz. Muhammed'e ilişkin anekdotlar da var. Hz. Muhammed, bir meclisteyken aynı zamanda hizmet ediyor. İçeriye giren bir adam, "Bu meclisin lideri kim?" diye sorunca, Hz. Muhammed, "Ben bu meclisin hem hizmetkârıyım hem de lideriyim." diye cevap veriyor. Bir anekdot olarak dinlediğim için aktarımda hata varsa affedin. Gösterişli karizmatik liderlikten tasavvufî liderliğe bir dönüş var. Son zamanların en popüler konusu koçluk da aslında bu dönüşün bir başka yansıması. Batı dünyası kendine has terimlerle, kültürümüzde ve dinimizde olan değerlere dönüyor.

İnsanların daha doğal ürünlere dönmesi de öze ve sadeliğe dönüşün bir başka göstergesi. Eskiden işlenmiş ürünler en pahalı ürünler olurdu; artık dokunulmamış organik ürünler en pahalı ürünler oldu. Yani doğaya dokunmadan korumak ve onun ürünlerinden yararlanmak, doğayı işleyerek onun ürünlerinden yararlanmaktan daha ucuz. Katkı ve koruyucu maddesi olmayan doğal ve çabuk bozulabilen ürünlere talep giderek artıyor. Gün içinde çay yerine su içmeye başlayan profesyoneller dahi görüyoruz. Bizim seminer salonumuza gelenlerin neredeyse hiçbiri kola içmiyor. Onun yerine su, meyve suyu tercih ediliyor.

Popüler kültürün yıldızlarında da manevi bir arayış, bir öze dönüş arayışı var. Ünlü mankenlerden bazıları artık gece kulüplerinin çıkışında değil, Eyüp'te sabah namazı çıkışında fotoğraflanıyor. Eyüpsultan Camii'nin çevresindeki kafeteryalarda ünlü iş insanları sabah namazından sonra sohbet ediyorlar.

Ekip arkadaşım Nur Eda Sertkaya "Öze Dönüş" diye bir kitap hazırlıyor. Ankara'da kahvaltı ederken yaptığımız sohbet sırasında, "Öze dönüş ne ile başlıyor?" diye soruyorum. "Farkındalıkla başlar. En önce insan özden uzaklaştığını fark etmeli ki, bir sorgulama sürecinin sonucunda öze dönmeyi düşünebilsin." Sohbet ederken "İnsanın özü nedir ki?" diye soruyorum ve kendi kendime cevaplıyorum. "İnsanın özü, ana rahmidir. Hiçliktir. Biraz ileriye gittiğimizde günahsız, muhtaç ve iyi bir çocukla karşılaşırız. Bu da tevazu değil, tevazu içinde olma zorunluluğudur."

Mevlüt ile sohbet ederken, "Bütün bu öze dönüşün ipuçlarını görüyoruz; ama dünyada çok sınırlı sayıda insan öze dönüyor." diyorum. İnsanların yaşlarının ilerlemesiyle bir olgunlaşma, bilgeleşme, sadeleşme ve öze dönüş bekliyoruz. Ne var ki, insanlar yaşlarıyla paralel olarak bilgeleşmiyorlar. Yaşadığımız tecrübeler ve bu tecrübelerden ders çıkarabilme düzeyimiz bizi bilgeleştiriyor. Allah insana ruh üflemiş. Bu, insanları yücelten ve onun potansiyelini ortaya koyan bir özellik. Sanat ile konuşuyoruz. "İnsanın hayvanlardan yukarıya çıkması peygamber özelliklerini; dürüstlük, iyilik, hizmetkârlık, çalışkanlık ve daha birçoklarına sahip olmasına bağlı." diyor.

Bütün bunlarla Türkiye gerçeğine baktığımızda, öze dönüşten çok, özden uzaklaşma görüyoruz: Toplum içi kampaşma ve düşmanlık, hoşgörüsüzlük, anlayışsızlık, yapıcılık yerine yıkıcılık... Kalplerimizin yumuşaması ve gönül gözlerimizin açılması dileğiyle...

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Juggling-jonglör-lük-maharet-3 top çevirme

---

*Melih Arat 2008.07.20*

Hayatınızda hiç üç top çevirmeyi denediniz mi? Ben denedim. Hem de çok kez. Hatta saatlerce. Tenis toplarıyla başladım üç top çevirmeye.

Sonradan Amerika'dan bu iş için yapılmış özel toplardan aldım. O toplarla da uğraştıysam da küçük bir ilerleme elde ettim. Ofisimde her zaman bir köşede üç top durdu; bazen geçerken elime alıp alıp tekrar tekrar deneyip bıraktım.

Üç top çevirme çalışmasının benim için bir tutkuya dönüştüğünü söyleyebilirim. Hani volkanlar vardır ya uzun süre uyurlar ara ara patlarlar, benim için de öyle. Yani durup durup tekrar tekrar deniyorum. Şimdi Sıra Dışı Yaşam Becerileri'ndeki konuşmacı ve asistan ekibimle 3 top çevirme dersi almaya başladım. İstanbul'da ilköğretim okulları ve liselerde de ders veren ve çocuklarla gösteriler hazırlayan Serdar Güven isminde mütevazı ve iyi bir öğretmenimiz var. Türkiye'de üç top çevirme işi yabancı dilden kelimelerle biliniyor. Jonglör-lük ya da juggling diye. Üçten başlayıp 12 topa kadar artırabiliyor ve araya çok değişik formlar ve hareketler katabiliyorsunuz.

Bu tür becerilerin hepsi, motor beceriler sınıfındandır ve motor becerilerin hemen hepsini öğrenmek zordur. Bisiklet sürmek, araba sürmek motor beceridir ve öğreninceye kadar acı verir. Sabır ister. Şu sıra Karakter Eğitimi başlıklı bir kitap üstünde çalışıyoruz. Üstünde durduğumuz en önemli maddelerden bir tanesi "kararlılık". Ders çalışmakta, bir sınava hazırlanmakta, bir dili öğrenmekte kararlı olamıyoruz. Acıya karşı dayanıklı değiliz. Acı ile yaşamak yerine, acısız ama düşük kaliteli sonuçlara razı oluyoruz. Acıya karşı dayanıklı olma öğrenilebilir bir şey. Örneğin 3 top çevirme motor bir beceri olarak kolayca kazanabildiğiniz bir beceri değil. Emek ve zaman istiyor. Ben kişisel olarak kararlılığımı birçok değişik konuda kendimi zorlayarak, sonuç



alıncaya kadar uğraşarak elde ettim. Jonglörlük çalışması da benzer şekilde sabrı ve kararlılık düzeyimizi geliştiren bir çalışma.

Üç top çevirme aşama aşama ilerlerse de, üç top çevirme ile ilgili önemli bir aşamayı paylaşayım. Bir elinizde iki top, diğer elinizde bir top oluyor. İlk önce iki top olan elinizdeki bir topu atacaksınız, ardından tek top olan elinizdekini ve sonra hiç atmadığınız topu. Tabii yükselip düşen topları toplayıp hareketi sürdürmeniz gerekiyor. Ama olmuyor, kolay olmuyor. Oluncaya kadar pes etmeden çalışmak gerekiyor. Bir eşik var; o eşiğe ulaşıncaya kadar sürdürmeniz gerekiyor.

Birçoklarının jonglörlük çalışmasında uzun bir süre başarısız olunmasının nedeni, insanın kendisi ve kendi fikirleri. Risk alma alışkanlığı, kontrolcü tutumu. Risk almadan üç topu çevirebilmek mümkün değil. Aşırı kontrolcü bir çaba, tüm kontrolün tamamen kaybolmasına yol açıyor. Tıpkı çocuklarımızın üzerinde olduğu gibi. Üç top çevirirken hem kendimizi hem de düşüncelerimizi tanıyoruz. Motor faaliyetlerin en harika özelliği, insanın serbest bir düşünmeye girmesi. Çalışmalar sırasında gerek kendimizi değerlendirme ve tanımayla ilgili düşünceler, gerekse çok başka konulardaki problemlere çözümler geliyor. Günümüz zamansızlığında birçok insan spor yapmakta güçlük çekiyor. Jonglörlük, üç-dört topla sizi saatlerce oyalayabilen, hiç sıkılmadan uğraşabildiğiniz ve ister evinizde, ister bir otel odasında, isterse bir kırdan yapabildiğiniz mükemmel bir kalori yaktırıcı ve aynı zamanda dolaşım hızlandırıcı. Bir taraftan büyük grupları motive edebilecek, müthiş bir çalışma. Biz çalışmalara başladıktan sonra ne kadar neşelendiğimizi anlatamam. Başarı elde etmek ise müthiş bir duygu. Kuruluşların da elemanlarını motive etmek için kullanabileceği harika bir etkinlik.

Aynı zamanda 3 top çevirme ile, yönetim kavramları arasında paralellik var. Takım çalışması, müşteri odaklılık, değişim, sürekli iyileştirme, vizyon, varsayım yönetimi gibi birçok kavram jonglörlük çalışmalarının içinde yatıyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Büyük balık

*Melih Arat 2008.07.27*

Meriç, babasıyla birlikte cumartesi günü balık avından eve dönmüştü.

Annesi mutfağa önce giren Meriç'e sordu. "Ne oldu, hiç balık tutamadınız mı?" "Tutmaz olur muyuz anneciğim, tam 7 balık tuttuk." "Eee, hani balıklar?" "Anneciğim, bugün çok şanslıydık. 7 koca balık tuttuk. Ancak babamın yanında deniz kenarına gidecek kadar para varmış. Dönüş yolu için paramız yoktu. Babam da dolmuş şoförüne 'balık versem bizi götürür müsün?' diye sordu. Dolmuş şoförü de iki balığa bizi buraya kadar getirdi. Tam gelmiştik ki, olta takımlarının bazı parçalarını deniz kenarında unuttuğumuzu hatırladık. Tekrar dolmuşa bindik, böylece iki balık daha gitti. Tekrar eve gelmek için de iki balık daha gitti." Annesi, "Ama 7 balık vardı, biri ne oldu?" Meriç cevap verdi: "Tam dolmuşa biniyorduk ki, adamın biri geldi, 'Beyefendi' dedi, 'cüzdanımı çaldırdım. Bana bir dolmuş parası verir misiniz?' deyince babam dolmuşçuya bir balık da onun için verdi. İşte bizim balıkların hikayesi."

Pazar günü Meriç, babasıyla yine balığa çıktı. Ama akşam olunca baba oğul yine elinde balık olmadan geri geldiler. Annesi kinaye ile "Bugün de dolmuşçunun karısı balık pişirecek herhalde." dedi.

Meriç: "Yok anneciğim. Sorma bugün başımıza neler geldi."



Annesi: "Hayırdır, ne oldu? Balık tutamadınız mı?"

Meriç: "Tutmaz olur muyuz, anneciğim, hem de kaç tane! İlk önce büyük bir balık tuttuk. Ama bir de baktık ki, bir gözü kör. Böyle balık yenmez dedik ve denize attık. Bir tane daha tuttuk. Bu sefer de bir baktık ki bir yüzgeci yok. Bu da sakat yenmez dedik ve denize attık. Üçüncü tuttuğumuz balık her ikisinden de büyüktü. İnanmayacaksın, ama bunun da kuyruğu yoktu. Çaresiz onu da denize geri attık."

Annesi: "Oğlum hiç sağlıklı balık tutamadınız?" Meriç: "Tutmaz olur muyuz anneciğim, tam on iki tane."

Annesi: "Peki, nerede oğlum balıklar?"

Meriç: "Babam o balıklardan sonra beş kocaman sağlıklı balığı bir seferde tuttu. Balıkları tam kıyıya çekmeye hazırlanıyorduk ki, bizim balıklara bir martı saldırdı, babam martıdan balığı kurtarmaya çalışırken, martının arkadaşları da geldi. Biz ne olduğunu anlayamadan bütün balıkları alıp kaçtılar. Babamın da kafasını gagaladılar."

Annesi: "Oğlum senin de dilini gagalamadılar mı?"

Meriç: "Neden gagasınlar ki, anne?"

Annesi: "Eee, hiç içeriye girmiyor ki oğlum?"

Meriç: "Şaka yapma anneciğim... Babam çok gayretli ve kararlıydı. Oltayı düzeltti, yine balık tutmak için beklemeye başladık. Bir süre sonra misinada bir hareketlenme olmaya başladı. Babam hemen çıkırgı çevirmeye başladı ki, ondan sonra olanlar oldu. Yandaki balıkçının da oltası hareketlenince o da misinayı toplamaya başladı. Misinalar karışmış. Senin balıklarındı, benim balıklarımı derken ikisi kavgaya tutuştular. Adam iri yarıydı. Babamı biraz hırpaladı."

Annesi: "Bu küçük kutu da ne böyle?"

Meriç: "Babam adamdan kurtulunca yeniden balık tutmaya başladı. Bu sefer hepsinden büyük bir balık tuttu. Oltanın iğnesini çıkarırken inanılmaz bir şey oldu. Geçen yıl babamın denize düşürdüğü alyansı vardı ya. O alyans balığın ağzından çıktı."

Annesi: "Nasıl olur bunlar anlamadım ama peki bu paket ne?"

Meriç: "Hiç anneciğim bu kadar olay olunca, dedik ki, bu işte bir hikmet var. Kurban kesmek lazım. Gelirken bir koyun kesip etini dağıttık. Bu da bize düşen parça."

Annesi: "Bu hikaye için koyun yetmez oğlum, deve kesmeniz lazım, deve. Ama yine de çok sevdim hikayenizi. Balık tutmaya gideceğinize bir kâğıt kalem alsanız daha iyi oğlum."

Meriç: "Anneciğim, balık tutmaya gitmezsek olmuyor. Balık gelmezse, ilham geliyor."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Romantikliğin sırası mı?

Melih Arat 2008.08.03

Son zamanlarda bazı dostlarımı "romantik" oldukları gerekçesiyle eleştiriyorum. Yaşamımızda halledilmesi gereken temel sorunlar dururken, bu sorunların süsleriyle uğraşmayı romantiklik olarak tanımlıyorum.

Üniversite sınavına hazırlanan bir öğrencinin örneğin spesifik bir kalem takıntısı, romantizmdir. Öz olan sınava hazırlanmaktır; elbette imkan varsa en uygun kalem kullanılmalıdır. Ama bu kalem hazırda değilse ne yapılacaktır? Sınava hazırlanmaktan vaz mı geçilecektir?

İş hayatında da bir sınava hazırlanmaktan çok farklı değil durum. Bazen prosedürlerle uğraşmak işin romantizmi oluyor; prosedüre uymak için o kadar çok zaman harcanıyor ki, işi yapacak zaman kalmıyor.

Kurumlara yaptığım seminerlerde zorlayıcı bir neden olmazsa seminerleri tam vaktinde bitiriyorum. Hiç şunu da anlatamadım, bunu da yetiştiremedim demiyorum. Çünkü insanların belirli bir konsantrasyon süresi var. Akşam beşten sonra bağlasanız durmuyorlar. Böyle bir durumda semineri sürdürme çalışması romantiklik oluyor.

Çok ilginç bir şekilde insanlar arasındaki çatışmalar da çok anlaşılmasa da bu iki kavram yüzünden ortaya çıkabiliyor. Romantikler kendi yapmaya çalıştıklarının en önemli iş olduğunu anlatmaya çalışıyorlar. Diğerleri de ana iş halledilmedi diye yanıp tutuşuyorlar.

Bir genelleme yaparak söylüyorum, getirdiğim tanımlamayla kadınlar erkeklerden daha romantik. Evden dışarı çıkmaya çalışırken kadının romantik öncelikleri olabiliyor; erkeğin temel önceliği dışarı çıkmak oluyor. Romantik davranan elbette, bir ekip olarak zamanında dışarı çıkılmasını engelliyor. Bir yerde saat 20.00'de olunması gerekiyorsa, birçok örnekte romantikler saat 20.00'de evden çıkarlar. Romantik tutumun zamanı kullanmada yeri yoktur.

Romantik tutum, zamanın dışında diğer kaynakları da kötü kullanmaya yol açabilir. Belirli miktarda para varsa, romantikler işe kritik olanı satın almak yerine en son alınması gerekeni ilk baştan alarak finansal bir darboğaza yol açabilir. Girişimci adaylarının bir kısmı, ana yatırım kalemlerini almadan ofis aksesuarlarıyla vakit kaybederler ve girişimlerinin birinci yılında batarlar. Örneğin girişimcilikteki bir numaralı yatırım kalemi müşteridir, ofis dekorasyon unsurları değil.

Evde yapılacak bin tane iş var. Bu işleri en gereklilerden en gereksizlere doğru sıralamak uygun olacaktır. En gereklileri yapmak temel sorunları aşmaya yardım eder. Yemeğe misafir alınacaksa ana yemeği pişirmeye odaklanmak, çayla yenecek keki kabartmaktan daha mantıklıdır. Kalite ayrıntıda gizlidir ve süs düzeyindeki işlerle de uğraşmaya ihtiyacımız var. Bununa birlikte öncelikle temelleri ve özü halletmek gerekiyor. Çünkü temelleri halletmedikten sonra süsler bir işe yaramıyor.

Bütün bunlarla birlikte doğru sırada gittiğinde aşta da, işte de, evde de romantiklik işe yarar. Bütündeki güzelliği romantiklik ortaya çıkaracaktır. Gerçekten birbirini seven iki eş, temel problemlerini çözdükten sonra bütün detayları düşünülmüş bir akşam yemeği ile günü tamamladıklarında mutlu olacaklardır. Ünlü bir restoranda aşçı harika bir yemek hazırlayabilir; ama yemeğin süslemesi de müşteri üstünde olumlu tesir yapacaktır. Romantiklik gereklidir; ama doğru sıra ve zamanda.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kayıp pelerin

---

Yıl sonu gösterisinin yapılacağı salonun arkasındaki bölüme, gösteride giyinmeleri için tüm öğrencilere birer tane pelerin getirilmişti. Salona ilk giren Kerem pelerini giyer giymez dışarıya koştu. Ancak merdivenlerden inerken ayağı takıldı ve düştü. O sırada pelerini merdivenlerin demir kısmına takılarak yırtıldı.

Kimseye göstermeden pelerini oradaki bir çöp kutusuna attı. Nasıl olsa daha çok pelerin var deyip soyunma odasından bir pelerin daha alarak sırtına geçirdi. Diğer öğrenciler de sırayla gelip pelerinlerini giyinmeye başladı. Salona en son Burak geldi ama Kerem iki pelerin aldığı için ona kalmamıştı. Burak üstelik gösterinin yıldızı olarak son dansı yapacaktı. Ancak pelerinsiz nasıl çıkacaktı? Zaten gösterinin yıldızı olmak ve son dansı yapmak onu yeterince endişelendiriyordu. Arkadaşları teselli edeceklerine "pelerinsiz Burak, bu sana son durak" diye ona güldü. Arkadaşlarının içinde bir tek Ömer, Burak'a yaklaştı ve dedi ki: "Burak, benim pelerinimi alabilirsin." Burak: "Ama sen pelerinsiz kalacaksın." Ömer: "Sen bu pelerini tak, ben kendi başımın çaresine bakarım."

Ömer'in pelerini vermesine arkadaşları şaşırdı. Bu sefer "Pelerinsiz Ömer ne halt eder!" diye onunla alay etmeye başladılar. Ömer o sırada bir öğretmenin şalını gördü. Ve öğretmeninden onu ödünç istedi; şalı pelerin gibi taktı, fakat kenarları püsküllüydü ve üstelik pelerine de hiç benzemiyordu. Arkadaşları Ömer'in bu haliyle daha çok eğlendi. Ömer, arkadaşlarının kendisiyle eğlenmesine hiç üzülmeden çevresine bakmaya devam etti. Masaların üstündeki örtüler dikkatini çekti ve bir örtü alarak kendisine pelerin yapmayı denedi. Masa örtüsünün kenarlarında parlak bir şerit de vardı. Bu masa örtüsü pelerin olmaya uygundu ama ucuna düğüm atınca çirkin görünüyordu. Ömer, o sırada oradan geçen başka bir öğretmenin yaka iğnesini fark etti. Öğretmene durumu anlatıp iğneyi ödünç istedi. Böylece masa örtüsü çok fiyakalı bir pelerine dönüşmüştü.

Gösteriden sorumlu öğretmen içeri girdi. "Hadi çocuklar hazır mısınız? Pelerinlerinizi taktınız mı?" diye sordu. Çocuklar "Hazırız" diye bağırdı. Bu arada Burak, Ömer'in kendisine yardım etmesinden çok etkilenmişti. Burak'a gidip, "Masa örtüsünü ben alabilirim." dedi. Ömer, "Gerek yok, ben bu masa örtüsüne alıştım." dedi. Burak da gösteriden sorumlu öğretmene gitti ve "Öğretmenim, gösterideki son dans için hazır değilim, son dansı Ömer yapsın." dedi. Öğretmen bu talebe şaşırdı ama Ömer'in üstündeki fiyakalı yeni pelerini görünce "Peki, senin istediğin gibi olsun, Ömer son dansı yapsın." dedi. Ömer, gösterideki son dansı yapabileceğinden emin değildi; ama cesur davrandı ve bu öneriyi kabul etti. Arkadaşlarının alayları da kursaklarında kalmıştı. Ancak herkes 'Ömer son dansı iyi bir şekilde yapabilecek mi?' diye merak ediyordu. Gösteri sona ererken olanlardan habersiz Ömer'in anne babası, oğullarının son dansı yapmasına çok şaşırdı. Ömer gösterinin yıldızı olmuştu ve her şey harika gitmişti.

Gösteriden sonra Ömer ile Burak sarılarak birbirlerine teşekkür etti. Kerem de yanlarına gelerek kendi pelerini yırttığını ve Burak'ın pelerini aldığını itiraf ederek özür diledi. "Olsun, her şeyde bir hayır varmış." dediler. O sırada Ömer'in anne babası geldi ve programda olmadığı halde nasıl son dansı yapmayı başardığını sordular. Ömer kısaca cevap verdi: "Üç Y kuralını işlettim: Yardımcı ol, yaratıcı ol, yıldız ol!"

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Karakter eğitiminin 7 unsuru

*Melih Arat 2008.08.17*

Karakter Eğitimi konulu bir kitap dizisi hazırlıyoruz. İşin başında cevap vermemiz gereken bir soru var. Hangi karakter özelliklerini bir çocuğa ya da bir bireye kazandırmamız gerekiyor? Karakter özelliklerini sıfat olarak ele aldığımızda 400 maddelik bir listeyle karşılaşabiliyoruz. Üstelik bu özelliklerin önemli bir kısmı da olumsuz: Bencil olmak, tembel olmak, gösterişçi olmak...

Yaptığımız incelemenin sonucunda her insanda olmazsa olmaz 7 karakter özelliği tespit ettik.

Yaratıcılık ve Problem Çözme, Sorumluluk Alma ve İnisiyatif Kullanma, Odaklanma ve Öz-disiplin, Dürüstlük ve Tutarlılık, Empati, Takım Çalışması ve İşbirliği, İyimserlik ve Motivasyon.

Bu karakter özelliklerinin her birinin ortalama 7 alt başlığı da bulunuyor. Yaptığımız başka bir araştırmada da anne ve babaların çocuklarına hangi temel karakter özelliklerini kazandırmaları gerektiğini bilmediğini belirledik.

Örneğin bir çocuk problem çözmeyi bilmediğinde, yetişkinliğinde de problemiyle yaşıyor. Sorunlarını birçok örnekte akıl ve bilgiyle değil, kaba kuvvetle ve bağırarak çözmeye çalışıyor.

Sorumluluk almayı öğrenememiş bir çocuk, yaptığı eylemlerin sonuçlarıyla ilgilenmiyor ve zamanını çok kötü kullanıyor. Yapması gerekenleri değil, yapmaması gerekenleri yapıyor. Olgun bir davranıştan uzak çocukça tavırlarını yetişkinliğinde de sürdürüyor.

Üçüncü karakter unsuru, özellikle okul başarısıyla birebir ilgili. Özdisiplini olan çocukların belirli bir sınavı geçmesi için özel derse ya da dershaneye ihtiyaçları yok. Çocuklar kararlılıkla, çalışmak istedikleri konuya odaklanıp istedikleri sonuçlara ulaşabiliyor.

Çok önemli başka bir karakter özelliği, doğruluk ve tutarlılık. İletişiminde dürüst olmayan bir çocuk, bir problem fabrikası gibidir. Açıklamadığı problemini gizlemeye çalışırken yeni problem daha üretir.

İnsan sosyal bir varlık; diğer insanlarla ilişki içinde olmadan yaşayamıyor. Dolayısıyla bir başkasını anlamak, onunla empati kurmak, ona karşı nazik ve gerekiyorsa merhametli olmak ilişkilerimizi son derece uyumlu hale getiriyor.

Empati ile paralel giden bir başka karakter özelliği de, bireyin takım çalışması kabiliyeti. Büyük işler takımlar tarafından yapılıyor. Dolayısıyla bireyin işbirliği yapma kapasitesini geliştirmek gerekiyor.

Yedinci unsur ise iyimserlik. İyimser ve motivasyonu yüksek olmayan insanların yapabilecekleri baştan kısıtlanmış oluyor. Her şeyin iyi olacağını düşünen birinin, her şeyi iyi yapmak için enerjisi de oluyor.

Gençlerin bilgiye mi, doğru karaktere mi ihtiyacı var sorusunun cevabı, bence basit ve açık. Bilgiye her zaman erişilir. Ama doğru karakter özellikleri çok daha zor kazanılıyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Problemin çevresinde dans etmeyin

---

*Melih Arat 2008.08.24*

Ömer, okulda bütün teneffüslerde futbol oynuyordu. Fakat teneffüsler çok kısaydı. Akşam eve gittiğinde de annesi kesinlikle arkadaşlarıyla futbol oynamasına izin vermiyordu.

Nadiren bazı hafta sonları ailesi, halı saha maçı yapmasına izin veriyordu. Bir cumartesi, Ömer yine annesinden izin istedi, fakat annesi ailecek bir yere misafirliğe gideceklerini söyledi. Ömer, kendini çaresiz hissetti. Daha çok futbol oynamanın yollarını düşünmeye başladı.

Pazartesi okula gittiğinde, ilk teneffüste okul müdürünün odasına gitti. Okul müdürüne dedi ki: "Öğretmenim, her yerde takım çalışmasının önemi anlatılıyor. Okulumuzda takım çalışmasını ve işbirliğini geliştirecek bir

projem var. Eğer okulumuzda bir sınıflar arası turnuva düzenleseydik, her sınıf kendi içinde bütünleşir ve ekip ruhu kazanırdı. Ayrıca her sınıfa antrenörlük yapacak bir öğretmen atanır böylece, o öğretmenle sınıf arasında da daha güçlü bir bağ oluşurdu." Müdür, "Güzel bir fikir. Ben basketbolu çok severim. Bir basketbol turnuvası düzenleyelim." cevabını verdi. Ömer şoke olmuştu: "Öğretmenim, basketbol için uzun boylu insanlar gerekiyor. Her sınıfta takım kuracak kadar uzun boylu insan yok. Bir futbol turnuvası düzenlersek herkes rahatlıkla katılır." dedi. Müdür, düşüneceğini söyleyerek Ömer'i gönderdi.

Ertesi gün Ömer, okula geldiğinde kapının girişinde futbol turnuvasının afişini gördü. Sevincinden zıpladı. Tüm sınıflar çalışmaya başladı. Her sınıfın öğretmeni seçme yapıyordu. Herkes kaleye şut çekecek, iki haklarından birinde gol atanlar takıma girecekti. Ömer'in şansı yaver gitmedi, başarısız atışlar yaptı. Takıma girememişti. Mahzun bir şekilde olanları izlerken, öğretmen takım yeter sayısı oluşmadığını söyledi. İlk seferinde gol atamayanlara iki şut şansı daha verildi. Ömer, ikinci denemesinde iki gol attı. Böylece o da sınıfının takımına girdi.

Ömerler'in sınıf öğretmenleri onlarla çok ilgilendi. Hem okul sonrasına hem de hafta sonlarına antrenman koydu. Böylece Ömer, futbol oynamak için fazlasıyla zaman kazanmıştı ve çok mutluydu. Annesi ve babası artık futbol antrenmanına gitmesine izin veriyordu. Zaman ilerledi ve turnuvalar başladı. Bir hafta boyunca okulda maçlar oynandı. En sona kalan iki takım hafta sonu final maçı yapacak ve birisi kupayı alacaktı. Ömerler'in sınıfı finale kaldı.

Maç büyük bir heyecanla başladı, oyuncular ve izleyiciler çok heyecanlıydı. Birinci yarıda rakip takım, Ömerler'in sınıfına 3 gol attı. Ömerler ise bir tane bile atamadı. İkinci yarıda Ömerler'in takımı çok hızlı şekilde karşı sahaya ilerledi. Top kaleye çok yakın bir yerde Ömer'in ayağına geldi ve ilk gol atıldı. Maçın son beş dakikasına girdiklerinde Ömer, hem kendisinin hem de kendi sınıfının ikinci golünü attı. Maçın uzatmalardaki son dakikasında top yine Ömer'in ayağına geldi. Topa öyle bir vurdu ki, ayakkabısı da fırladı. Önce ayakkabısı, sonra top kaleye girdi. Herhalde futbol tarihinde ilk kez böyle bir şey oluyordu. Maçın hakemi, kaleye önce yabancı cisim girdi diyerek golü saymadı. Ne kadar itiraz ettilerse de gol verilmedi.

Ömer, çok üzülerek eve döndü. Evde annesi ve babası salonda uzun uzun Ömer'in futbol sevgisi hakkında konuştu. Sonra salona Ömer'i çağırıp tuttuğu takımın futbol yaz okuluna göndereceklerini açıkladılar. Bu, Ömer'in hayatı boyunca aldığı en güzel haberdir. Ömer, salonun ortasında neredeyse tavana zıpladı. Küçük kardeşi, ağabeyine sordu: "Ağabey nasıl yaptın da kendini futbol yaz okuluna gönderttin?" Ömer: "Amacım top oynamaktı. Annemler genel olarak izin vermeyince, ya teslim olacaktım ya da problemi çözmek için bir şeyler yapacaktım. Ya annemlerden gizli gizli oynayacaktım ya da bu işi herkesin kabul edeceği bir şekilde yapacaktım. Gizli gizli oynasaydım; problemin çevresinde dans etmiş olacaktım. Ama ben problemi çözmeye karar verdim."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bilgi, şiddeti yener

---

*Melih Arat 2008.08.31*

Ayhan, o gün cep telefonunun son taksitini verecekti, ama parayı düşürmüştü. 'Ne yapacağım' derken aklına bir şeytanlık geldi. "Okuldaki küçük öğrencilerden birini haraca bağlarım." diye düşündü ve Halil'e bulaşmaya karar verdi.

Okul çıkışında üçüncü sınıf öğrencisi Halil'e "Bana cebindeki tüm parayı vereceksin." dedi. Ne var ki Halil'in hiç parası yoktu. Hiç harçlık almıyordu. Bunu duyan Ayhan tokadı patlattı: "Yarın ne yap ne et 50 YTL getir. Öğretmenlere, müdüre ya da anne babana beni şikâyet edersen seni mahvederim." Ertesi gün okul çıkışında Ayhan, yine Halil'in yanına gitti. "Para hazır mı?" diye sordu. Halil: "Söyledim sana, ben harçlık almıyorum. Hiç param yok. Hem o kadar para vermezler ki bana." Ayhan, "Ben sana yapacağımı biliyorum." dedi ve Halil'i aldığı gibi okulun arkasındaki çöp konteynirinin içine atıp kapağını da kapattı. Halil güçlükle çöp konteynirinin kapağını açtı ve dışarı çıktı. Bir ayağı yemek atıklarının içine girmişti. Bir sonraki gün Ayhan tekrar Halil'i okul çıkışında yakaladı ve yine para istedi. Cevap aynıydı: "Param yok. Harçlık almıyorum. Anlamıyor musun?" Ayhan dedi ki: "Bugün çöp kutusu da yok. Sana öyle bir şey yapacağım ki, bütün mahalleye rezil olacaksın. Birine beni şikâyet edersen kendini ölmüş bil. Bugün eve don gömlek gideceksin. Pantolonunu çıkar şimdi. Daha çok rezil olmak istemiyorsan yarın parayı getirirsin bana."

Halil oradan uzaklaşırken, uzaktan iki çocuğun itişip kakışmasını gören bir dükkan sahibi yanına hızla geldi: "Ne oldu oğlum, pantolonunu niye verdin?" Halil: "Benden zorla para almak istiyor. Önce tokat attı. Sonra beni çöp kutusuna attı. Şimdi de beni rezil etmeye çalışıyor." Dükkan sahibi, "Ben çocuk elbiseleri satıyorum. Böyle dolaşma, sana bir pantolon vereyim." dedi. Halil tanımadığı bu adamla dükkana gitmek istemediyse de, pantolonsuz gezemeyeceği için dükkana doğru ilerledi. Dükkan sahibi "Problemler bilgiyle çözülür." dedi. Halil sordu: "Nasıl yani, ben bu Ayhan'dan nasıl kurtulacağım?" Dükkan sahibi: "Bilgiyle... Herkesin bir zayıf noktası vardır. Ayhan'ın zayıf noktasına ilişkin bir bilgi bulman gerekiyor." Halil pantolonu giydi ve teşekkür ederek ayrıldı. Eve giderken Ayhan'ın yakın arkadaşı Aysel'le aynı apartmanda oturduklarını hatırladı. Eve gidince Aysel ablayı buldu ve Halil'in zayıf noktasını sordu. Aysel: "O odunun zayıf noktası yoktur. Kaba saba ve hiçbir şeyden korkmayan bir çocuktur." Halil: "Herkesin biz zayıf noktası vardır." Aysel: "Evet, haklısın. O da yavru kedilerden çok korkar. Sanırım küçükken bir çöp kutusundan boynuna atlayıp onu tırmalamış. Onun için ödü kopar kedilerden."

Ertesi gün Ayhan'ı gören Halil, "Parayı vereceğim, çıkışta beni attığın çöp kutusunun yanına gel" dedi. Ayhan: "Hah şöyle yola gel." Çıkışta çöp kutusunun önüne giden Ayhan yaklaşınca, Halil çöp kutusunun arkasına sakladığı bir yavru kediye Ayhan'ın boynuna fırlattı. Ayhan yere düştü. Kedi can havliyle tırmalayıp Ayhan'ı ısırmaya başladı. Ardından Halil diğer yavruları ve anne kediye de Ayhan'ın üstüne attı. Ayhan çığlık çığlıyordu: "İmdat, kurtarın beni!"

Ertesi gün, Halil'i okulda teneffüste yakaladı. "Bu sefer kedi yok. Mahvedeceğim seni." Halil, elini cebine attı. Ayhan: "Ne o, cebinden yavru kedi mi çıkaracaksın?" Halil cebindeki müzik çaları başlattı ve okulun bahçesinde önceki günkü miyavlamalar ve Ayhan'ın çığlıkları müzikçalardan duyulmaya başladı. Birden diğer çocuklar toplanıp Ayhan'ın önceki gün kaydedilen çığlıklarına gülmeye başladı. "Korkak Ayhan, korkak Ayhan" diye alay ettiler. Ayhan kaçarak uzaklaştı ama okul çıkışında yine Halil'i yakaladı. Halil dedi ki: "Bana bir şey yaparsan geceleyin ne yapar eder, pencereden girer, yatağına beş tane yavru kedi atarım. Kalp krizi geçirip ölürsün." Ayhan bu tehditten korktu ve Halil'i bıraktı. Halil: "Bundan sonra beni görünce asker selamı vereceksin."

Ertesi gün okul sırasında Ayhan, Halil'i gördü ve asker selamını çaaktı. Sıra arkadaşı Halil'e sordu: "Bu çam yarmasına ne yaptın da, kendine selam verdiriyorsun?" Halil: "Hiç. Sadece bir şey biliyorum. Problemler bilgiyle çözülür!"

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Karadeniz fırtınası

---

Üç kez Ağrı Dağı'na tırmandım. Bu yıl da Kaçkar'a tırmandım. Bu tırmanışta olan bitenin bana düşürdüklerini paylaşmak istiyorum.

"En iyi plan, gerçekleşen plandır." Günlük hayatı planlama konusunda iş ortağım Hakan Turgut ile birlikte eşsiz bir yeteneğe sahip olduğumuzu söylerler. Dinamik ve etkileşimli planlama diye bir kavram var. Baştan bir ana plan yapmak yerine, koşul seti değiştikçe, yeni şartlara göre planı yenilemek gerekiyor. Sonunda ilk ana planın ulaştığı noktada biten, ama yöntemin ve zamanın dönüştüğü bir plan ortaya çıkıyor. "Teslimiyet, bir şeyi kontrol altına almanın en iyi yoludur." Bir şeyleri kontrol altına alabilmek için birçok örnekte çekiştirmeniz gerekir. Bir köpeği kontrol altına almak için tasmaından çekmeniz gerekir. Ancak yapmanız gerekenleri yapıp akışa kendinizi bıraktığınızda-tevekkül ettiğinizde, suyun kendi yolunu bulması gibi yaşamınız da kendi yolunu buluyor. "İnsan aciz bir varlık." Bir dağa tırmandığınızda insanoğlunun ne kadar aciz ve kırılgan olduğunu görüyorsunuz. Şehirde hiç umursamadığınız bir bulut, dağda size büyük endişe verebilir. Çok terliken karşılaşacağınız bir rüzgâr sizi tir tir titretebilir. Oynar bir taşla basmak kendinizi iki metre ya da iki yüz metre aşağıda bulmanıza yol açabilir. "Başarı tutkusu, ağır bedel ödetir." Dağın zirvesine ille de çıkacağım diye tutturacak olursanız, zifiri karanlıkta, tüm gücünüz çoktan bitmiş olduğu halde, sırtınızda çanta dört saat yürümek zorunda kalabilirsiniz. "İnsanın nerede ne ile karşılaşacağı belli olmaz." Dağ yolunda sağanak yağış altında kocaman bir kayanın üstünde secdeye varan ekip arkadaşınız 64 yaşındaki Ali amcaya gördüğünüzde göz yaşlarınıza hakim olamayabilirsiniz. "Bir yerde olan bir şey diğer yerde olmaz." Ağrı'da yükleri taşıyan atlar her zaman dağcılardan önde gider; Kaçkar'da arkadan gelir. Tüm giysilerinizle dolu çantayı ata verir; ıslak eşyalarınızı kamp yerinde değiştirmek isterseniz atlar çantanızı getirmedeği için kurularını bulamazsınız.

"Büyük korku, bütün yorgunluğu siler." Sırat köprüsüne benzer bir geçit, Kaçkar Dağı'nda bulunuyor. Adı, Şeytan Geçidi. Böylesine zor ve sizden enerji isteyen bir işle karşılaşınca bütün yorgunluğunuz siliniyor; adrenalin dolan vücudunuz her şeye hazır oluyor.

Ölümlerle hayat arasında çok ince bir çizgi bulunuyor. Küçük bir hamle bir hayatı kurtarabiliyor. Rehberimiz Osman, dağ sırtında bir arkadaşımızı havadayken bileğinden yakaladı. "Yanlış bir yola saptığınızda, doğru yolda gidiyor olabilirsiniz." Dağa doğru giderken çok sıcak bir günde gitmem gereken yönün tam aksi yönünde bilmeden ilerlerken yaşlı bir işçi arabaya aldım. Onu bıraktıktan sonra bir benzin istasyonunda yanlış yöne gittiğimi fark ettim. Dönüş yolunda aynı işçi gördüm. "Bizim çocuk öbür tarafta bekliyormuş." dedi ve onu oraya götürdüm. Neden ters yola girdiğimi anladım. "Birine yardım etmeye karar verdiğinizde o size yardım ediyor." Avustralyalı yaşlı bir amca olan Manfred Hader'in zirveye çıkmasına yardım etmeye hiç tereddüt etmeden karar verdim. O da güler yüzü, enerjisi ve malzemesiyle bize yardım etti.

"Olacağın önüne geçilemiyor." Tırmanıştaki takım arkadaşlarımızdan biri olan Ahmet zirveyi yaptı, tehlikelerle dolu Şeytan Geçidi'nden de sağ salim inmeyi başardı. Ertesi gün, Artvin Yusufeli'nden Sivas'a doğru dönerken eşimle birlikte büyük bir trafik kazası geçirdi. Allah'tan her ikisine de acil şifa diliyorum.

Sıra Dışı ekibinden müthiş enerjisi ve uyumu için 'supergirl' Elif Gürışık'a, anlayışı ve uzmanlığı için rehberimiz Osman'a, sağladığı motivasyon için amirimiz Dursun'a, güler yüzlü yardımları için emekli rehberimiz Selim'e, manevi ilhamı için Ali amcaya ve yardımı dokunan tüm arkadaşlara teşekkürler. Bütün bu güzellikleri bana yaşattığı için Yüce Allah'ıma şükürler olsun.

# Cem Uzan, öfkesini yenmek için hangi kitapları okumalı?

---

*Melih Arat 2008.09.14*

Cem Uzan'a öfke kontrolü programı uygulanması kararına tahmin ederim Cem Uzan ya çok gülmüştür ya da iyice öfkelenmiştir.

Akdenizli özelliği ağır basan Türkler çabuk celallenip çabuk öfkeleniyor. Eğer her birimiz bir parti başkanı olsaydık; büyük ihtimalle hemen her yetişkin Türk böyle bir öfke kontrolü programına tutulmak zorunda kalabilirdi. Sıradan insanlar olarak öfkemize hakim değiliz; ama kimse bizi mahkemeye vermediği için öfkemizi dizginlemek üzere programlara katılmıyoruz.

Cem Uzan'ın 2003 yılında yaptığı konuşmayı açıkçası hayretle izlemiştim. Böylesine kültürlü ve bilgili bir insanın sonuçlarını bile bile Başbakan'a hakaret içeren böyle bir konuşma yapması çok şaşırtıcıydı. Bu konuda Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da öfkesine hakim olduğunu söyleyebilmek zor. Hiddetine zor hakim oluyor. Özellikle parti başkanlığı, bakanlık ve başbakanlık gibi noktalardaki hiddet, kişi ve kurumlar adına felakete dönme potansiyeli taşıyor.

Öfkenin temel kaynağı, amacımıza ulaşılmasının engellenmesi; bir adım ötesinde sahip olduklarımızın elimizden alınması çabası. Cem Uzan'ın öyküsünde şirketlerine el konuyordu; Başbakanımızın örneğinde partisi elinden alınıyordu.

Hız. Peygamberimiz'e (sas) sormuşlar: "İnsanların en güçlüsü kimdir?" diye; o da cevap vermiş: "Öfkesine hakim olandır." Gerçekten bilgeleşmek ve öfkeye hakim olmak çok güç; üstünde düşünmek ve çalışmak gerekiyor.

Türkiye'de bildiğim kadarıyla yapılandırılmış bir öfke kontrol programı bulunmuyor. Daha önce 'Öfke Kontrolü' başlıklı bir seminer programı başlatmak için araştırmalarda bulunmuştum; ama hayata geçirmemişim. Cem Uzan başvuracak olursa kendisine böyle bir programı uygulayabiliriz.

5 tane kişisel gelişim kitabı okuma yaptırımı da ayrıca dikkate değer. Öncelikle, sadece bilmek davranışları değiştirmeye yetmiyor. Hemen hepimiz trafik kurallarını biliyoruz; ama çok azımız tamamına uyuyoruz. Demek ki, önemli olan bilmek değil, uygulayabilmek. Türkiye'deki temel problem bu. Ama elbette bilmeden uygulayabilmek de mümkün değil.

5 kitap yerine 4 eser, 1 de seyahat önermek isterim.

Kişisel gelişim kitabı olarak Mevlânâ Celaleddin Rumi'nin Mesnevi'sini tavsiye ederim.

Nermi Uygur'un Yaşama Felsefesi de dünyayı ve üstündekileri kucaklamayı öğrenmek için harika bir eser.

Peter Segal'in Anger Management (Öfke Yönetimi) isimli filmi de, öfke üstüne düşünmek ve gülmek için harika bir fırsat.

Ruhumuzu dinginleştirmek için Mozart'ı tavsiye ederim.

100 yaşından daha uzun süre yaşayan insanların olduğu Okinawa adasına bir ziyaret ve onlarla birkaç hafta geçirmek sanırım hepimize bir terapi gibi gelebilir.



Ek olarak namaz kılmanın ve yoga yapmanın da öfke ve stresi azalttığı biliniyor. Mübarek Ramazan ayında özellikle iftara geç kalma riski taşıyanların öfkelerini kontrol altına almaları dileğiyle.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sorgulama

*Melih Arat 2008.09.21*

İnsanın yeni bir şey yapması, sorgulayıcı olmasına bağlı. Dünyaya gelen her bebek bütün doğru ve yanlışları, anne-babasından ya da onu yetiştirenlerden öğreniyor. İlkokula başladığında daha güçlü bir figür olan öğretmen tüm doğruları çocuğa aktarıyor, çocuk öğretmenin söylediğini tek doğru olarak kabul ediyor.

Zamanla öğrenilenlerin tamamı, sorgulanamaz gerçeklere dönüşüyor. Bu arada özellikle ilköğretimin ilk yıllarında çocuk 'ezberleme'nin önemi ile karşılaşılıyor: Çarpım tablosunu ezberlemek, bir şiir ezberlemek ve benzerleri. Çocuğun ezberi ne kadar iyiye, çevresi ve öğretmeni onu o kadar akıllı buluyor ve takdir ediyor. Ezberlemenin en önemli koşullarından biri ise sorgulamadan bilgiyi almak.

Sorgulama kabiliyeti gelişmeyen çocuk, kendisine sunulan bilgilerin ve alışılmış davranış kalıplarının dışına çıkamıyor. Çıkamıyor; çünkü kendisine sunulan tüm bilgiler ve gösterilen yaşam yolları en doğru olanlarsa bunların sorgulanması gerekmiyor. Çocuk sadece kendi kişisel çıkarını ilgilendiren konularda bir sorgulama yapıyor. Örneğin, "Neden oyun sürem kısıtlanıyor?" "Neden cips yiyemiyorum?" "Neden erken yatmak ve erken kalkmak zorundayım?" gibi sorularla kendi yaşamını etkileyen konuları sorguluyor.

20. yüzyılın son çeyreğinde ve 21. yüzyılda en az sorgulanan unsurlardan biri televizyon. Hemen her evin başköşesinde. Çocuklar okullarından, anne-babalar da işlerinden döner dönmez televizyonu açıyor. Sanki evde yapılabilecek başka bir alternatif yokmuş gibi otomatik bir şekilde televizyonu açıyorlar. Çoğu kimse televizyonu açmama alternatifini yeterince sorgulamıyor. Hatta şaşırtıcı olaylardan bir tanesi, sohbet etmeye gelen misafirler varken dahi televizyonun açık olması. Üstelik bu durumdan misafirler de şikâyetçi olmuyor. Televizyonun açık olmasına o kadar alışılmış ki, kimse televizyonu sorgulamıyor.

Sorgulamanın temel aracı 'Neden?' sorusu. Bazı çocuklar, sistematik bir şekilde her şeye 'Neden?' diye sorarak gerçek mantığını keşfetmeye çalışıyor. Gerçekten 'neden' sorusu her şeye eklendiğinde insan düşünmeye başlıyor. Neden gün 24 saate bölünmüş de 10 saate bölünmemiş? Dünyada neden neredeyse tüm insanlar çay içmeyi seviyor? Neden miras farklı ülkelerde farklı şekilde dağıtılıyor? Neden Türkiye'de müzelerin birçoğu bakımsız? Türkiye'nin en güzel bölgelerinin belki de birincisi Artvin çevresiyken neden orada turizm gelişmemiş? Neden inek sütü içiyoruz? İnek sütü buzağuları için değil mi? Neden Hindistan'da ineklere saygı duyuyorlar? Neden Türkiye'de semboller çok önemli? Neden haftanın tatil günleri üç gün değil? Neden hava koşullarının daha iyi olduğu bir dönem olan yazın değil de, kışın okula gidiyoruz? Neden insanlar birbirlerine oturmaya gidiyor da sohbeta gitmiyor? Önemli olan sohbet etmek mi, koltuklara oturmaya mı? Neden anne-babalar çocuklarını dinlemiyor? Neden çocuklar anne-babalarını dinlemiyor? Pazartesi gününe neden 'pazarın ertesi' denmiş de özel bir isim verilmemiş; bugünün kendine özel bir isim alma hakkı yok mu? Neden güneş takvimi kullanmamıza rağmen, 30 güne bir ay diyoruz? Neden köşeli masalar ve sehpaer özellikle bebekler ve çocuklar için tehlikeliyken, ev mobilyaları yuvarlak hatlı değil de, köşeli yapılı? Neden yeni bir insanla konuşmaktan çekiniriz? Neden kitap okumayız?

Sorgulama, iki temel unsuru içeriyor:

Olmasa ne olur? (Evde hiç masa olmasa ne olur? Hiç televizyon olmasa ne olur? Hiç ders kitabı olmasa ne olur? Hiç kalem olmasa ne olur?)

Olsa ne olur? (Her mutfığa yangın söndürücü konulsa ne olur? Müzik setlerinin ortasına küçük bir televizyon ekranı konulsa ne olur? Duvar saatlerine takvim konulsa ne olur? Herkesin bir kedisi olsa ne olur?)

Neden sorularını hemen her konuda sormak bizi, önce eskiden normal karşıladığımızı normal olmaktan çıkarıyor ve yeni alternatifler hakkında düşünmemizi sağlıyor. Neden sonuç ilişkilerini anladığımızda temel nedenler üstünde etkimiz varsa onları değiştirmemize imkan veriyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Vatan lafla değil eylemle sevilir

*Melih Arat 2008.09.28*

Everest'e çıkan ilk Türk dağcısı ve AKUT Başkanı Nasuh Mahruki'nin son kitabı "Vatan Lafla Değil, Eylemle Sevilir", diğer kitaplarından çok farklı.

Nasuh Mahruki'nin kitabı, kitabın kendi bölüm sisteminden bağımsız olarak yorumlayarak söylüyorum, üç bölümden oluşuyor. Nasuh Mahruki ve AKUT'un öyküsü, Nasuh Mahruki ve AKUT'a saldırılar ve Türkiye'nin kaçırdığı zihinsel dönüşüm fırsatı.

Sondan başlayarak paylaşmak istiyorum. Nasuh Mahruki, Zihin Haritası Değişimi ve Kaçırdığımız Fırsat başlıklı bölümde, Türkiye'nin 1999 yılında yaşadığımız Marmara Depremi sonrasında büyük bir fırsat kaçırdığını açıklıyor. 1999 Depremi, toplumu bir araya getirdi. AKUT, ilk kuruluşundan bu yana unvanları olmayan, gerçekten gönüllü gençlerin bir araya geldiği bir oluşum. Deprem sonrasında AKUT'un yaptığı cansiperane ve sistemli kurtarma çalışmaları, tüm toplumun desteğini kazandı. Bu arada toplum Kurtuluş Savaşı'ndan beri belki de ilk kez, kendi problemini kendisi çözüyordu.

Depremde devasa ölçülerdeki yıkımı, deprem öncesi on yılları kapsayan dönemdeki siyasi sistemin, eğitim sisteminin, ekonomik sistemin, yerel yönetim sisteminin bir sonucuydu. Deprem neredeyse Türkiye'nin ağır hasta olan vücudunun acı içerisindeki halinin bir röntgen filmini çıkarmıştı. Kanser ya da kalp hastaları, hastalıklarını öğrendikten sonra acı ilaçlar kullanmaya başladıkları gibi, yaşam ve yeme içme tarzlarını değiştirirler. Sigarayı bırakırlar, tuzsuz yemeye başlarlar; mümkünse yürüyüş ya da spor sayılabilecek bir etkinliklerle uğraşırlar. Türkiye'nin bu depremden hemen sonra siyasi sisteminde ve eğitim sisteminde bir değişim yapması bekleniyordu ki, böyle bir değişim gerçekleşmedi. Nasuh Mahruki, depremin sonuçlarının, Türk insanının mevcut zihinsel haritasının değişmesi için büyük bir fırsat olduğunu belirtiyor; ama ne var ki, Türk insanı depremde uyandığı uykusuna, deprem sonrasında yeniden dalıyor.

Bu arada çok ilginç bir şekilde Nasuh Mahruki ve AKUT, Türk medyasının amiral gemileri ve onların generalleri tarafından birden topa tutulmaya başlanıyor. Deprem sırasında kahraman ilan edilen AKUT, depremden altı ay sonra türlü karalama kampanyalarına maruz kalıyor. Türkiye'de gönüllü, çalışkan ve akıllı insanların bir sivil toplum örgütünde birleşmesi ve birlikte sistemi iyileştirmesi istenmiyor. Kitabı okurken Cem Boyner'in ünlü

sözü geldi aklıma: "Sistemden beslenenler sistemi değiştiremezler." Aynı şekilde "Sistemden beslenenler, Türk toplumunun sistemi iyileştirmesine ve değiştirmesine de izin vermezler." diye bu sözü genişletmek de mümkün.

Üç yıl Ağrı Dağı'na tırmanırken her yıl dağda gerçekleşen ölümlü kazaları da takip etmeye çalıştık. Açıkçası gazetelerde neredeyse hiç haber değeri bulamazken, bir iki yerel sitede güçlkle bir iki paragraf haber bulduk. Demek ki, Ağrı Dağı'nda kazayla ölmenin haber değeri yok. Ama Nasuh Mahruki ve arkadaşlarıyla birlikte Ağrı Dağı'na tırmanan İskender Iğdır'ın ölümü, aylarca gazetelerden inmedi. Bu haberlerin neredeyse tamamı da Nasuh Mahruki'yi suçlayan nitelikte idi. Bu karşılaştırmadan basit bir analizle, sivil toplumun arkasında birleştiği lider profilli bir insanı, yerinden alaşağı etmek için her türlü fırsatın kullanıldığını söyleyebiliriz.

Vatan Lafla Değil, Eylemle Sevilir, yakın siyasi tarihimizi Marmara Depremi ve AKUT örnekleri üzerinden analiz etmek, arka plandaki oyunları görmek için harika bir eser. Bir tür ders kitabı. Kitabı sabır ve emek vererek hazırlayan Nasuh Mahruki'yi tebrik ederim. Kişisel hayatınızda ve toplumsal hayatımızda problem çözmek için bir şeyler yapmanızı dilerim.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yumurta nasıl civciv olur?

*Melih Arat 2008.10.05*

Deniz, büyük bir sınava hazırlanıyordu. Bunun için her gün giderek artan sayıda soru çözüyordu.

20-30-40 derken 200'e kadar çıkıyordu. Ne var ki, 200'e çıktığı gün kafası çok yoruluyor; baş ağrısı oluyordu. Ertesi gün hiç çalışmıyor ve ortalama 50 soruyla devam ediyordu. Ancak çözdüğü soru sayısını yetersiz buluyor ve üzülyordu.

Babası, "Denizcim sen bizim kızımızsın, sınavı kazansan da kazanmasan da kızımızsın. Ama bir yola baş koyduysan gereken kararlılığı göstermen gerekiyor. Kararlı davranmıyorsun. Yumurta tavuktan çıkıyor; ama asıl önemli olan civcivdir. Civcivin olması için tavuğun yumurtasının üzerinde 21 gün boyunca oturması gerekir. Eğer 21 günden kısa oturacak olursa civciv olmaz. Tavuk, 21 günlük bu sürede yem yemek için çok az ve çok kısa süre yerinden kalkar; işini bitirir bitirmez de yumurtasının üstüne döner. Böylece bir bebeği, bir civcivi olur. Ama kümesin içinde durmadan gezse tozsa yumurta civcive dönüşmez. Zaten bizim evlerimize giren yumurtalar; tavuğun yumurtanın üstünden kalktığı yumurtalardır. Tavuk yeterince yumurtasının üstünde çalışmazsa yumurtasını başkası alır. Sen de sana ayrılan sürede sınava hazırlığa asılmazsan, çalışmazsan, sınav sonucunda istediğin yeri başkası alır. Ödüller, yolculuk esnasında değil, tüm yola katlanabilenlere verilir. Maraton 40 km ise ödül, ilk on kilometrede en hızlı koşana değil, 40 kilometreyi tamamlayabilene verilir. İşte senin sınavına hazırlık sürecin de bir maraton. Sınav günü de maratonun son etabı. Önceden yapılan tüm çalışmalar, bu maratonun son etabını geçmek için. Deneme sınavında birinci olman ya da kendi çalışmada 300 soruya çıkmak yetmez. Daha iyisini yapmalısın." dedi.

"İstersen bu cumartesi seni çok sevdiğin bir yer olan Tuzla'ya götüreyim; biraz yürüyüş yapar, çok sevdiğin köftelerden yeriz." diye ilave etti.

Cumartesi günü Deniz hazırlandı. Kahvaltıdan sonra apartmandan inince arabaya doğru yöneldi. Babası, "Hayır yürüyerek gideceğiz, hem yürürken yolda konuşuruz." dedi. Deniz, şaşırdı; "Baba nasıl yürüyeceğiz, çok uzak?" dediyse de babası oralı olmadı ve yürümeye başladılar. 10 kilometre sonra, "Baba 10 km oldu, ben çok yoruldum." dedi ve mola verdiler. 20. kilometrede de bir mola verdiler. Deniz; "Babacığım Tuzla'ya devam

etmesek. Sanırım sağ ayak başparmağım su topladı." diye konuştu. Babası, "Sen bilirsin, ama devam edersek, bu senin hayatında önemli bir olay olacak. Kızcağız, topallaya topallaya yüzü acı içinde yürümeye devam etti. Babası da kızının haline üzüldüğü halde, bir taksiye ya da otobüse binmeye yeltenmemişti. Üstelik babasının da ayakkabıları vurmaya başlamıştı.

Tuzla'ya vardıklarında saat 14.00 olmuştu. Deniz'in ayakları ve bacakları kopacak gibi olmuştu. Tuvalette ayaklarına baktığında tüm ayak parmaklarının su topladığını gördü. Sonunda ünlü köfte salonuna girdiler ve o leziz köftelerden yediler.

Köftecide Deniz; "Baba, anladım bütün bunları neden yaptığını; eğer biz bugün yeterli kararlılığı göstermeseydik; bu köfteleri yiyemezdik, eğer bir insan 6 saatte 30 km yürüyebiliyorsa bir öğrenci de günde 200 soru çözebilir ama lütfen eve yürüyerek dönmeyelim. Biliyorsun bir sınavı geçince oturup yeniden aynı sınava hazırlanmıyorsun." dedi.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Rasyonellik-Mantık yürütme

---

*Melih Arat 2008.10.12*

Problemler, belirli bir sebebin sonucunda ortaya çıkarlar. Çaydanlıktaki suyun kaynamasına yol açan, çaydanlığın altındaki ateştir. Üşümemize sebep olan, havanın soğuk olmasıdır.

Bir sınavdan iyi sonuç alamamamızın sebebi, yeterince hazırlanmamış olmamızdır. Gerçekleşen her şeyin olmasına yol açan başka bir sebep vardır.

Bir çocuk geç uyandıysa, geç yatmıştır. Geç yatmasının sebebi, televizyondaki bir programa takılmasıdır. Televizyondaki programa takılmasının sebebi, onun en sevdiği yıldızın programda olmasıdır. Bir sonuç, birçok olayın birbirine neden olmasıyla ortaya çıkıyor. Bu örnekte çocuğun geç uyanmasına arka arkaya birçok şey sebep olmuştur.

Bir problemi çözmek için problemin kaynağını bulmak ve bu sebebi ortadan kaldırmak gerekir. Bir eve yüksek su faturası geliyorsa, muhtemelen bir yerde bir su kaçağı vardır. Bu su kaçağına yol açan delik bulunur ve tikanırsa su faturaları düşer.

Bir problemin kaynağını bulmak için kullanılan temel soru "Neden?" sorusudur. Problemle karşılaşıldığında "Neden bu olur?" diye sorulduğunda, bu soru bizi bir başka nedene götürür. Bulduğumuz cevaba bir kez daha "Neden?" diye soracak olursak yeni bir cevap daha buluruz. Temel sorumuz olan "Neden?" sorusunu sormayı sürdürürsek sonunda gerçek nedene erişiriz.

Örneğin bir evde müzik seti sık sık bozuluyor. Neden bozuluyor? Çünkü sık sık sigortalar atıyor. Peki neden sigortalar atıyor? Çünkü sigortalar bazen kısa devre yapıyor. Neden sigortalar kısa devre yapıyor? Çünkü sigorta kutusuna bazen bir miktar su geliyor. O zaman da kısa devre yapıyor. Neden sigorta kutusuna su geliyor? Çünkü çatı akıyor. Neden çatı akıyor? Çünkü çatıdaki kiremitlerden bir tanesi kırık, su oradan geliyor. Kiremit neden kırık? Çünkü anten takmaya gelen usta kiremite bastı ve kıldı.

Bu örnekte kiremidi değiştirdiğimiz zaman, müzik setinin bozulma sorununu ortadan kaldırmış oluyoruz. Müzik setini sık sık tamirciye götürmek bir çözüm değil ya da sigortaları değiştirmek. Ana sebep ortadan

kaldırıldığı zaman kalıcı çözüm sağlanmış oluyor. Kök nedeni ortadan kaldıracabilmek içinse arka arkaya "Neden?" diye sormak gerekiyor.

Mantık yürütmede sapılabilecek yanlış bir yol da vardır. Yetersiz done ve bilgiyle bir sonuca varmak. Bir film ekibi, çölde çekim yapıyormuş. Oradan geçen bir yerli, yönetmene demiş ki, "Yarın yağmur yağacak. Hazırlıklı olun!" Yönetmen çekimi iptal etmiş. Gerçekten ertesi gün sağanak yağmur yağmış.

Yönetmen, yerlinin yaptığı uyarıya bayılmış ve sekreterine bu adamdan para karşılığı her gün hava tahmini almasını istemiş. Gerçekten adam hava tahmini veriyor ve tüm tahminleri de doğru çıkıyormuş.

Çok önemli bir çekim öncesi yönetmen yerliye bizzat sormuş: "Yarın hava nasıl olacak?"

Yerli omuzunu silkmiş: "Bilmiyorum, radyo bozuldu."

Bu küçük fıkradaki yönetmen, yerlinin hava raporunu doğru söyleyince onun özel bilgi toplama yolları olduğu sonucuna varıyor. Gerçekçi bir sonuca ulaştıracak akıl yürütme, sebep-sonuç ilişkisiyle birlikte, bu sebep-sonuç ilişkisini açıklamaya yeterli ve doğru bilgi ile gerçekleştirilir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ucu açık ağlar

---

*Melih Arat 2008.10.19*

Paul Kennedy, 'Büyük Güçlerin Yükselişi ve Çöküşü' isimli ünlü kitabının ilk sayfalarında Osmanlı İmparatorluğu'nun bir analizini yapıyor. Bu analizden anladıklarımı paylaşarak Türkiye'ye, işletmeler ve kişisel gelişim alanına bir köprü kuracağım.

Paul Kennedy'ye göre Osmanlı İmparatorluğu'nda Kanuni Sultan Süleyman'dan sonra Atatürk'e kadar, gerçekten liderlik özelliği olan, ülkeyi büyüten ve ülkeye hamle yaptıran bir lider olmadı. Bu iddia, bir ülkenin gelişmesinde liderlerin çok etkili olduğu varsayımını içeriyor. Yine Paul Kennedy'nin analizlerine göre, Kanuni'den sonra Osmanlı İmparatorluğu'nda Avrupa ile yarışacak silahlar ve gemiler geliştirmek için hummalı bir yarış da olmadı. Osmanlı, büyük bir imparatorluk olmanın verdiği lüksle, kendi içine kapandı ve çeşitli alanlarda dünya ile girdiği yarışı bıraktı. Yarışı bırakmasının sonucu olarak da kendiliğinden kaybetmiş oldu.

Türkiye, Cumhuriyet ile birlikte bu yarışa yeniden katıldı ve yarışta kendine bir yer bulmaya çalışıyor. Bununla birlikte kendi içindeki kavgaları ve çatışmaları yarışta ilerlemesine imkân vermiyor. Cuma günü Londra'ya geldiğimde, havalimanında pasaport kuyruğunda beklerken İngiltere'ye dil öğrenmeye gelen iki gençle sohbet ediyordum. Gençler havalimanındaki kalabalığa rağmen sessizliğe hayret etti. Kuyruktaki değişik Türkleri göstererek dedim ki: "Bakın, laiki muhafazakârı, sağcısı solcusu ve her çeşit Türk bu kuyrukta süt dökmüş kuzu gibi bekliyor. Güçlü bir ülke olamazsanız, böyle beklersiniz kuyruklarda. Amerikalılar ellerini kollarını sallayarak girerler Avrupa ülkelerine. Biz ise kuyruklarda süt dökmüş kuzu gibi bekleriz, hemen her Avrupa ülkesine girerken. Kendi içimizdeki çatışmaların nasıl bir katkısı varsa dünya yarışında ülkemize..."

Bir atlet düşünün, yarışta koşarken bir ayağı diğer ayağına çelme takıyor. Böyle bir şey olabilir mi? Bu kadar anormal, bu kadar şaşkınlık verici bir davranış olabilir mi? Türkiye'de durumumuz bu.

Paul Kennedy'nin 16. yüzyıldan sonrasıyla ilgili yaptığı analizlerde kullandığı örneklerden biri de Çin. 15. yüzyıl öncesinin lider imparatorluğu olan bu ülke ile Osmanlı İmparatorluğu'nun gidişatı, içe dönme ve kapanma açısından benzer. İçimize döndükçe bağlantılarımız azalıyor. Bir ülkenin dış ülkelerle askerî, siyasi, ticari ve

kültürel bağlantılarının çokluğu o ülkenin genel yapısını geliştiriyor. Bağlantılar, bir vücudun damar sistemi gibi. Damarlarımız kanı, koruyucu hücreleri, besin hücrelerini ve kasları çalıştıracak yakıtı taşıyor. Eğer damarlarımızın bir kısmı kapanırsa ya da kan dolaşımımızda bir zayıflama olursa kötüleşiyoruz ve hatta organlarımızı kaybediyoruz. Türkiye'nin de daha sağlıklı bir bünyeye sahip olması, dış dünya ile her alanda daha gelişkin ilişkiler kurmasına bağlı. Bu ilişkiler üstünden hareket edecek kapital, bilgi, kültür, sanat ve mallar ülkeyi ileri taşıyacak. Şirketler için de durum farklı değil. Ülke krize girince sadece içeride iş yapan şirketler de krize giriyor. 10 ülkede faaliyet gösteren şirketlere kriz gelmiyor.

İş arayan veya işini değiştirmek isteyen insanların durumu da, Osmanlı'nın 15. yüzyıl sonrasındaki haline benziyor. Bütün yeteneklerine, bilgilerine ve sertifikalarına rağmen içlerine dönükler. Kimseyle ilişkileri yok ya da yok denecek kadar az. Ayrıca girmek istedikleri işler yine tek bir uca bağlanıyor. Yani o bağlantıyı sağlasalar da, o bağlantı kapanırsa/kesilirse işsiz kalacaklar. Dolayısıyla Türkiye'nin, şirketlerin ve bireylerin kaderi birbirine benziyor. Ucu açık ağlara bağlandıkça gelişiyor; kendi dünyamıza kapanıp çekıştikçe kaybediyoruz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İzmir neden marka olamıyor?

---

*Melih Arat 2008.10.26*

Londra'da sıra dışı ekip arkadaşlarımdan oluşan 6 kişilik grup ile bir müzikale gitmeye karar verdik. Ekip arkadaşlarımdan ikisi ertesi sabah İstanbul'a dönecek; önceden rezervasyon yaptırmadığımız için hızlıca karar verip biletleri satın alacağız.

Biletleri satan merkezlerden birine gittik; hafta içi olmasına rağmen fiyatları 25 sterlin (yaklaşık 70 YTL) ile 75 sterlin (yaklaşık 210 YTL) arasında değişen 60'tan fazla müzikal seçeneği vardı. 'Flamenka' isimli bir Flamenko dans gösterisine bilet aldık. Gösteriden çıkıp ıslık ıslık Londra sokaklarından giderken, İzmir'de son zamanlarda yapılan bir toplantıdan söz etmeye başladım. "İzmir'de şehrin yöneticilerinden oluşan bir grup, bilmem kaçınıcı toplantıda tartışıyor. İzmir neden marka olamıyor?" Ardından dedim ki, Londra'ya gelselerdi anlarlardı. (Kuşkusuz Londra'ya da gelmişlerdir!)

İstanbul'da bir gecede gidebileceğiniz gösteri sayısı, maksimum 30-40 tanedir; bu sayıya konserler, tiyatro gösterileri de dahildir. Ayrıca bunların çok azı yapım ve performans olarak Londra'da karşılaşılabileceğiniz kalitededir. Bu arada İstanbul'da Türkçe bilmeyen insanların izleyebileceği gösteri sayısı neredeyse sıfıra yakındır. Londra'da ise, insanlara İngilizce bilsinler, bilmesinler izleyip keyif alabilecekleri 60 kadar oyun sunuluyor. İzmir'e baktığımız zaman, durum elbette İstanbul gibi bile değil, İzmir'de bir gecede değil, hafta boyunca izleyebileceğiniz toplam etkinlik sayısı 10'dan azdır.

Londra'da gittiğimiz Flamenko gösterisinde yaklaşık 15 kişilik bir dans ekibi vardı. Sanatçıların fiziksel olarak fit (kilosuz) olması gerekli değil, kilolu insanlar da dans gösterisi yapabilir; ama yine de insan, yüksek ücret ödeyerek gittiği bir dans gösterisindeki dansçıların kilolu olmamasını bekliyor. Ne var ki, 70-75 kiloluk hanımefendiler gösteri yapıyordu. Gösteride üstelik arkadaşlarımızdan birinin fark ettiği, kadın elbiseleri giyerek dans eden bir erkek de vardı. Sanki İspanya'da Flamenko yapabilen kadın kalmamış gibi, bir erkeği kadın kılığına sokup sahneye çıkarmışlar.

New York (44 milyon turist), Londra'ya (15 milyon turist) kıyasla dünyadan daha fazla turist çeken bir şehir. New York'ta bir günde izleyebileceğiniz gösteri sayısı 200'den fazladır. Bunların en az yüz kadarının bilet fiyatı 120 dolardır (170 YTL civarı) ve sahnede gerçekten oyunculuk, performans olarak süper yetenekleri izlersiniz. Ödediğiniz bilet fiyatının da farkında olan sanatçılar fiziksel olarak formda kalır. New York'un dünyanın merkezi olması ve Londra'nın takipçi olması tesadüf değil.

Londra'da dünya açısından çok önemli ve çok büyük beş müze, toplamda ise benim bildiğim 30'dan fazla müze bulunuyor. Bunlardan British Museum denilen müzeyi hakıyla gezmek için bir hafta zaman gerekir. Bu arada müzeye girince kartlar var. 'Bir saatlik turda görmeniz gerekenler', 'üç saatlik turda görmeniz gerekenler', müzede ne kadar zaman kalacaksınız ona göre, en önemli parçaları görebilmeniz için düşünüp yönlendirme hazırlamışlar. İzmir'de Atatürk Müzesi'ne gidiyoruz; "Bilgi, broşür verebilir misiniz?" diyoruz elimiz boş kalıyor. İzmir'de Arkeoloji Müzesi'ne girince, cebimizden mendil çıkarıp eserlerin tozunu almak istiyoruz. Etnoğrafya Müzesi'nde ise küf kokusunu alınca, keşke maske getirseydik diye düşünüyoruz. Bir de İzmir kalkıp, dünyanın en büyük fuarlarına talip oluyor.

Londra'dan İstanbul'a indiğimde bilgisayarımda 55 yaşlarında bir ağabeyimden gelen 'aşağılık adamlar' diyen bir mesaj görüyorum. Genel anlamda zarif olarak bildiğim Recai ağabeyin bir internet blogu (günlüğü) var. Tüm blog sistemini Diyarbakır mahkemelerinden biri kapatmış ve Recai ağabeyinki dahil, 100 binlerce insanın yazı yazdığı internet günlüğü kapatılmış. Bloglar, Türkiye'nin enformasyon ürettiği çok özel bir ortam. Bazen Türkiye'nin 2008'de olduğuna inanmıyorum. Öyle bir Türkiye ki, video paylaşım sitesi youtube'u açmaya, günlük tutma sitesi blogger sistemini açmaya Cumhurbaşkanı'nın, Başbakan'ın, hatta TÜSİAD ve MESS gibi işveren örgütlerinin bile gücü yetmiyor. Hukuk, kelime anlamı olarak haklar demek, Youtube'u kullanmak ve Blogger'da günlük yazmak hakkımız ama Türkiye'de hukuk bazen yanlış sürdürmeye yetkili süper güç anlamına geliyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İnsan, iştahlı insan

*Melih Arat 2008.11.02*

Nurhan'ın ailesi, kızlarının bütün becerilerinin ortaya çıkmasını istiyordu. İlkokul ikinci sınıfta onu bir mandolin kursuna gönderdiler. Mandolin ile ikinci ayın sonunda ünlü 'Love Story' filminin şarkısını çalabiliyordu.

Ailesi, kızlarının bu performansına hayran olmuştu. Annesi, ziyaret ettiği bir arkadaşının kızının, kendi kategorisinde yüzme madalyası aldığını öğrendi. Eşiyle görüşerek Nurhan'ı da bir yüzme programına yazdırdı. Üç ay sonra Nurhan küçük bir yarışmada ikinci oldu. Annesi-babası yine çok mutluydu. Bu arada babası, bir dergide evde bir hayvan beslemenin çocuklarda sosyal becerileri geliştirdiğini okudu. Nurhan ile evcil hayvanların satıldığı bir dükkana gittiler ve bir köpek aldılar. Ona 'Köpük' adını verdiler. İlk başta Köpük'e bakmak çok zor oldu. Çünkü hayvana evde nereye dışkılayacağını öğretemediler. Köpük bir insan gibi sözden anlamıyordu. Bir gün evdeki halıya katı dışkısını yapınca, annesi babasına "Bu hayvanı getirmesini bildiğin gibi, pisliğini temizlemesini de biliyor olmalısın." diye seslendi. Babası da Nurhan'a "Kızım, Köpük'ü senin sorumluluk duygunu geliştirmesi için aldık; sen temizlemelisin." dedi. Nurhan, hiç sitem etmeden halıyı temizlemeye başladı.

Nurhan, her sabah erkenden ve akşam okuldan gelince köpeği gezdiriyordu. Ancak bu amaçla sabah oldukça erken kalkıyordu. Aksi takdirde okula yetişemiyordu. Bu arada mandolin çalışması gerekiyordu. Öğretmeni bir sürü ödev veriyordu. Her gün yarım saat çalışmalıydı. Nurhan çok çalışkandı ve ödevini yapmak için çok



çabalıyordu. Bu arada hem okulun derslerini yetiştirmek, hem mandolin çalışmak, hem de köpeği gezdirmek tüm zamanını alıyordu. Hafta sonu da yüzmeye gidiyordu. Derken okuldan bir yazı geldi. Hafta sonu öğleden sonraları, küçük bir ücret karşılığı takviye ders verilecekti. Nurhan'ın anne-babası da "Aman kızımız geri kalmasin." diyerek bu derslere de kayıt yaptırdı. Böylece cumartesi sabahları, Nurhan önce köpeği gezdiriyor, ardından yüzmeye gidiyor; sonra da okulun takviye derslerine katılıyordu; dönünce yine köpeğini gezdiriyordu.

İlkokul 4. sınıfa geldiğinde sınıf arkadaşlarından Mahir, kendi şehirlerinde satranç şampiyonu olmuştu. Bu başarı tüm okulda konuşuluyordu. Nurhan, Mahir'in en az kendisi kadar meşgul olduğunu biliyordu. Kendisi de çok meşguldü ama ne müzikte kayda değer bir başarısı vardı, ne de yüzmeye şehir çapında bir başarı elde etmişti. Köpük'e de yeterince zaman ayıramıyordu. Onu her sabah ve akşam gezdiriyordu; ama evdeyken müzikle uğraştığı ya da ders çalıştığı için onunla tam ilgilenemiyordu. Bir teneffüste Mahir'in yanına gitti ve satrançtaki başarısının sırrını sordu. Mahir, "Basit bir numaram var. Yaptığım işe bir hayvan gibi yaklaşıyorum." dedi. Nurhan bu cevaba çok şaşırdı: "Nasıl yani?" Mahir; "Çok basit. Hayvanların bir numarası vardır. İki tane değil. Örneğin, kaplumbağanın evi sırtındadır. Köpekler çok iyi koku alır. Baykuşlar gece görebilir. Yarasalar sonar sistemiyle ilerler. Çitalar çok hızlıdır. Kaplanlar ise çok yırtıcı. Zürafaların boyu da çok uzun. Filler çok büyüktür. Ama bu saydıklarımın hiçbiri iki işi aynı anda yapmaz. Örneğin baykuş hem gece görüp hem de yılan gibi sokmaz. Filler çok büyüktür ama çitalar gibi hızlı koşmaz. Kaplumbağaların evi sırtındadır ama köpekbalığı gibi yırtıcı dişleri yoktur. Köpekler çok iyi koku alır; ama kirpi gibi dikenleri yoktur." karşılığını verdi.

"Bütün bunların senin satranç başarınla ne ilgisi var?" "Ben bir tek satrançla uğraşıyorum. Babam bana tenis de oynamamı önerdi; aynı zamanda ata binmemi ve bir yabancı dil kursuna gitmemi de. Ekonomik durumumuz da bütün bu kursları karşılamaya müsait. Açıkçası benim de ilgimi çeken konularda kurslardı bunlar. Ama hayvanları başarılı kılan tek bir iş yapmaları. Ben de tek bir işe kafayı takarsam, bunda başarılı olabileceğime inandım. İlkokul birinci sınıftan beri satranç oynuyorum. Oyunu zevkle oynuyorum ve daha uzun yıllar, belki de dünya şampiyonu oluncaya kadar sürdürmeyi düşünüyorum. Ama eğer ikinci bir işe elimi atsam başarısız olurum. Başarılı olmak için komik ama hayvan gibi davranmak lazım. İnsan gibi olunca çok cephede savaşım kaybediyoruz. Hani konudan konuya atlayanlara derler ya 'maymun iştahlı', bu söz gerçeği yansıtmıyor; asıl 'insan iştahlı' demek lazım. Çünkü sıradan bir insan odaklanmayı bilmiyor."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Zekâ ve yetenek yetmiyor

---

*Melih Arat 2008.11.09*

Değerli dostum Mevlüt Aksan telefon açıyor; "Bugünün gençleri ile 20. yüzyılın yıldızları arasında büyük farklar var." diyor. "Yıldız Kenter, Müşfik Kenter, Leyla Gencer, Suna Pekuysal ve onların akranları ile, günümüz gençleri arasında radikal farklar var.

Bu sanatçılar kendilerini yetiştirmek, belirli bir rolü oynamak, belirli bir şarkıyı en iyi, en mükemmel şekilde söylemek için inanılmaz çaba göstermiş. Suna Pekuysal, bir oyunda belirli bir tiplmeyi canlandırabilmek için günlerce o tipin konuştuğu diyalekti ve o bölgenin konuşma ağzını tutturabilmek için günlerce çalışmıştır. Genel olarak o kadar çok çalışmıştır ki, fiziksel dezavantajı ufak tefek kambur bir insan olması önemsizleşmiştir. Gösterdiği süper performans, dezavantajlarını gölgede bırakmıştır. Yıldız Kenter ve Müşfik Kenter, sadece Türkiye'nin değil, yurtdışında da saygın uluslararası oyunlar oynayan tiyatro yıldızlarıdır. Onların da çeşitli oyunlar için inanılmaz çaba gösterdikleri bilinmektedir."



Leyla Gencer, yeteneği ve müthiş çalışkanlığı ile tüm dünyanın kabul ettiği gelmiş geçmiş en büyük opera sanatçılarından biri olmuştur. Amerika'da, Avrupa'da geniş hayran kitleleri oluşturmıştır. Her bir sanatçı, deyim yerindeyse bir ödöl koleksiyoncusudur. Aldıkları ulusal ve uluslararası ödölle, kariyerlerinin ve çalışkanlıklarının sonucudur. Bu arada farkındaysanız, bu ödölle yeteneklerinin değil, çalışkanlıklarının bir ispatıdır diyorum. Çünkü yetenek ve zeka, kişiyi tek başına dünya çapında bir insan yapmıyor. Projeler için çokça çalışmak gerekiyor. Bir konserinde Fazıl Say, çalması bir saatten fazla süren bir eseri, üç aya yakın süre çalıştığını, buna rağmen hâlâ istediği gibi çalamadığını söylüyordu. Yetenek, ancak çok çalışmayla parlıyor; yıldızlaşıyor.

21. yüzyıldaki Türk gençliğinin çalışmayla ilişkisi nedir diye baktığımızda, ortalama bir genç çalışma olmadan ödöl arıyor. "Çok çalışmadan üniversiteye gireyim. Çok çalışmadan iyi bir işe gireyim. Çok çalışmadan yabancı dil öğreneyim. Çok çalışmadan güzel bir evim ve arabam olsun. Çok çalışmadan dünyayı gezeyim." istiyor. Bu düşünce ve anlayışın elbette yukarıda adları geçen ve geçmeyen yıldız sanatçıların genel performansları ile ilgisi ve orantısı yok. Çünkü "çok çalışmadan üniversiteye gireyim" yaklaşımıyla, değil dünya çapında bir performans, üniversiteye girmek bile mümkün değil.

Acı çekmeden ve bedelini ödemededen, başarı ve dünya çapında başarı mümkün değil. Eskiden "dayınızın kim olduğu, amcanızın kim olduğu" önemli denirdi. Belki 20. yüzyılın son çeyreğinde kimin yakını olduğunuz gerçekten kariyerinizde elde edeceğiniz pozisyonu belirleyebilirdi. Ama bugün çok önemli bir işadamlının yeğeni de olsanız, çalışmıyorsanız ve yetenekleriniz yok ise amcanızın şirketinde dahi iş bulamazsınız. Çünkü amcanızın şirketi de rekabet ediyor ve rekabet sadece en iyilere yaşama hakkı tanıyor.

Yıllardan beri sabah beş ya da altı deyince ayaktayım. Ayaktayım deyince uyanmış olmayı değil, duş almış, tıraş olmuş ve uygun bir kıyafet giymiş olmayı kastediyorum. Şu sıra bakıyorum bu da yetmiyor. Yani benim tek başıma erken kalkmam ve çalışmaya başlamam yetmiyor. Artık projelerimizde başarılı olabilmek için ekip olarak haftada birkaç gün sabah dörtte, beşte ofis alanında buluşmamız gerekiyor. Buna rağmen de zaman yetmiyor. Projelerin bitirme sürelerinin gerisinden gidiyoruz.

Türkiye'nin genel gündemi de kara delik misali. Çalışmanın ve proje üretmenin, projeleri hayata geçirmenin dışında enerji emen her şey var. "Kazandıran Seçim Kampanyaları" diye bir kitap okudum geçenlerde. Kitap bir belgesel niteliğinde 1970'lerden günümüze seçimlerde kullanılan haber ve ilanları içeren bir çalışma. Bir ülkenin 1980'de, 1990'da, 2000'de konuştuğu tartıştığını konular değişmez mi? Kitaba bakıyorsunuz, hep aynı şeyler tartışılıyor; ama projeler yok. Şu sıra İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ni tebrik etmek istiyorum. İstanbul'un trafik sorununu çözmek için 24 saat çalışıyorlar. Metrobüs projesi trafik sorununu çözer mi bilmiyorum, ama en azından insanların 24 saat çalıştığını gördüğüm, katma değer üretmeye odaklı bir proje.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bir eser, kimi keser!!!

---

Melih Arat 2008.11.16

Bu yıl hayatıma yeni bir stratejiyle devam ediyorum. Artık kendimi geliştirmekten daha çok ekibimi geliştirmeye odaklıyım. Benim yazacağım kitaplardan ve üreteceğim eserlerden daha çok, ekibimin eser üretmesi daha önemli.

Çünkü bir kişinin üretkenliği, bir ekibin toplam üretkenliğinden daha düşük oluyor. Bu çabamın sonucunda bu yıl üç kitap yayımlandı. Birkaç tanesi de yolda.

Sıra Dışı Ekibi'nin konuşmacılarından Emrah Altuntecim, 'Kendini Arama Kurtarma' isimli, Varlık Yayınları'ndan çıkan bir kitap yazdı. Uzun yıllar 'arama-kurtarma' alanında eşikle birlikte çalışan Emrah Altuntecim, hayatını kişisel gelişime adanmış ilginç bir profil. Kitabı Kendini Arama-Kurtarma felsefesini anlatıyor. "Bu kitap kişisel gelişimin konforlu ortamlarından, 5 yıldızlı otellerin seminer salonlarından ya da kütüphanelerden değil, enkazların kirli, tozlu ve zorlu ortamlarından çıkmıştır." diyor. Arama-kurtarma teknikleriyle kişisel gelişim arasında bağlantılar kuruyor. Örneğin, hayat üçgenleriyle kişisel gelişim arasında ilişki kuruyor. İlk okurlarının içinde gözyaşlarına hakim olamayan insanlar da var. Nasuh Mahruki'nin önsözünü yazdığı kitap, kişisel gelişim alanında özgün ve yeni bir soluk. Başlıkların birçoğu kişisel gelişim kitaplarıyla paralellik gösterse de verilen gerçek yaşam örnekleri çok ilginç. Kitap, henüz bir enkazda ağabeyinin ölü bedenini bulan bir doktor hanımın, metanetle arama-kurtarma çalışmalarına devam etmesine ilişkin bir öyküyle başlıyor. Bu nasıl bir güç, bu nasıl bir dayanıklılık, insan hayret ediyor.

Sıra Dışı Ekibi'nin motivasyonu en yüksek, en güler yüzlü üyelerinden bir tanesi Nur Eda Kasap. Bilim Sevgisi ve Yaşam Bilgisi Geliştirme Programı eğitmeni Nur Eda Kasap, 'Yeni Çağın Çocukları-Çocuklarınızı Başarılı Kılacak Teknikler' başlıklı bir kitap yazdı. Hayy Kitap'tan çıkan bu kitapta Nur Eda samimi ve sıcak bir üslupla yeni çağın çocuklarına nasıl ders çalıştıracağımızdan tutun da, bu çocukları olumlu ve ideal görevlere ilişkin nasıl gönüllü hale getirebileceğimize kadar, anne-babaların temel sorunlarına eğiliyor. Kitabın temel önermelerinden biri, oyunlar, çocukları geliştiren, olumlu davranışlar kazandıran ve anne-babaların çocuklarıyla olan sorunlarını aşmaya yardım eden bir kitap.

2007 yılında 'El Yazısından Karakter Analizi' konusunda bir kitap hazırlıyoruz diye belirtmiştim. Bu yıl kitabı tamamladık. İnsanların el yazısına bakarak onların karakterleri hakkında fikir edineceğiniz bir kitap var artık: 'El Yazısındaki Sır.' Esra Nur Erbil, Nurtaç Yelden ve Figen Peltek ile benim ortak eserim olan bu kitap, gerçekten çok kişinin katkısı ve uzun süreli bir ekip araştırmasının ürünü olarak ortaya çıktı. El yazısından karakter analizi öyle bir şey ki, bunu yapabilen insanlar, bir anlamda Süpermen'in duvarların ötesini görmeye yardım eden 'X-Ray ışınlı' gözlere sahip oluyor. Çünkü birinin el yazısına baktığınız anda kişiyi analiz edebiliyorsunuz.

Bu arada iş ortağım Hakan Turgut'un 2005 yılında çıkan Parasal Zeka isimli kitabını da anmalıyım. Benim rehberliğimde çıkan ilk kitap Parasal Zeka-Kişisel Finans Yönetimi kitabıdır.

Bu yıl ilerlettiğimiz diğer çalışmalar, karakter eğitimi, girişimcilik, motivasyon ve imaj yönetimi konularında. Ayrıca ben de bir öykü kitabı üstünde çalışıyorum.

Not: Çoğu zaman 8 yaşındaki oğlum Sanat'la ilgilenecek, arta kalan zamanlarda bana değişik projelerde destek olacak, gelecekte danışmanlık, konuşmacılık gibi bir kariyer yolunda ilerleyebilecek, üniversiteden yeni mezun İzmir'in Konak ilçesinde yaşayan bir asistan arıyorum. İlgilenenler melih@meliharat.com adresine e-posta atabilirler.

---

## Dört farklı kişilik tipi

*Melih Arat 2008.11.23*

Lanna Nakone'nin kaleme aldığı 'Her Çocuk Farklı Düşünür' isimli kitap oldukça ilginç. İnsanları 4 kişilik tipine ayırmış. Benim bugüne kadar incelediğim kişilik kuramları içinde akla en yakın bulduğum örneklerden biri.

Bu kişilik tiplerini kitapta olduğu şekliyle değil, kendimce bazı açılardan yeniden tanımlayarak paylaşacağım. Dört kişilik tipi var: Penguenler (düzenli-kurallı), Lassielere-Köpekler (uyumcular), Vahşi Atlar (yenilikçiler), Aslanlar (otokratik liderler).

**Penguenler (düzenli-kurallı):** Bu kişilik tipinin penguenlerle özdeşleştirilmesinin sebebi, penguenlerin son derece düzenli ve kurallı bir yaşam sürmeleri. Penguenler mükemmel bir sırayla yürüyor. Her biri aynı noktaya geldiğinde sağa ya da sola dönerek suya atlıyor. Kurallara tam bir uyum sağlıyorlar. Bu grupta değerlendirilenler için kurallara uymak ve başkalarının da kurallara uyması çok önemli. Genel olarak son derece düzenliler. Zaman planına da uyuyorlar. Dakikler ve dakik olmayan insanlar onları rahatsız ediyor. Penguenlerin başlıca sloganı: Her şey yerli yerinde olmalı.

**Lassielere-Köpekler (uyumcular):** Bu kişilik tipinde olanlar da, insanlarla uyum sağlama gayreti içinde. Sosyalleşme ihtiyaçları çok fazla. Son derece fedakârlar. Adeta başka insanlar için yaşıyorlar. Zamanlarını önemli ölçüde arkadaşlarının dertlerini dinlemekle ve onlara yardım etmekle geçiriyorlar. Belirli ölçüde dağınıklar. Kendi zamanlarını iyi kullanamıyorlar. Birçok örnekte projelerini, görevlerini yetiştiremiyorlar. Sosyalleşmeleri ve başka insanların dertleriyle uğraşmaları onların zaman kaybetmesine yol açıyor. Kurallara ve ortama genel olarak uygun davranmaya çalışıyorlar. Belirli bir özellikleri de bağlılıklarının yüksek olması. Kendilerine iyi tanımlanmış görevleri yapıyorlar. Bir başka özellikleri ise sevdiği birinin görev olarak verdiği işi yapmak için çok çalışmaları.

**Vahşi Atlar (yenilikçiler):** Bu kişilik tipindekiler, sürekli yeni şeyleri denemek istiyor. Macera fikri onları harekete geçiriyor. Hayal güçleri çok gelişmiş. Sürekli bir proje peşindeler. Kurallardan hoşlanmıyorlar ve hatta kendi kurallarını koyma gayreti içindeler. Zamanla, saatlerle işleri yok. Hoşlandıkları bir proje ise o proje hemen o an yapılmalı. Bu tür bir projede zaman onlar için akar gider. Onları ilgilendirmeyen kurallar ve organizasyonların zaman programlarından sıkılırlar. Dağınıklar ve hatta çevrelerini yığma şeklinde düzenliyorlar. Yani her şeyi üst üste atarak düzenliyorlar. Tasarımlar, projeler, yeni fikirler, yeni insanlar, yeni yerler, meydan okuyan görevler 'Vahşi At' profilindekilere göre. Bu tiplere vahşi at denmesinin sebebi, vahşi atların özgürlüklerine düşkün olması, dört nala sağa sola giderek keşifler yapması ve çok zor evcilleştirilmesi.

**Aslanlar (otokratik liderler):** Bu kişilik tipindekiler başarı odaklı ve hırslı. Başarmak için her şeyi yapabiliyorlar. Başarı için insanlar zorlanabilir ya da kırılabilir. Empati duyguları düşük; sosyal becerileri gelişmemiş. Bununla birlikte iyi proje planlaması yapabiliyorlar. Başarı odaklılıkları da ne olursa olsun, projeyi bitirmelerine yardımcı oluyor. Bir özellikleri de işleri yapmak yerine yaptırmaya çalışmaları. Aslanlar da av işini dişi aslana bırakır.

Herkes bu dört kişilik tipinden birine oturmak zorunda değil, birkaçının karması da olabilir. Ancak bir kişilik tipi, bir insanda ağırlık kazanabilir. Örneğin, bir kişi ağırlıklı olarak 'lassie' olabilir; ama bir yandan da 'vahşi at' olabilir. Ya da bir kişi, ağırlıklı olarak 'vahşi at', diğer yandan öncelikli 'aslan' ve 'lassie' olabilir. Gelişmiş bir kişiliğin, dört kişilik tipinin de olumlu özelliklerini almış ve yerli yerinde kullanan bir kişilik olduğu söylenebilir.

# İnsancıl kapitalizm-1

---

*Melih Arat 2008.11.30*

Kareks Şirketi'nin çalışan sayısı 10 bin. Yıl sonunda tahminlerin çok üstünde bir kâr açıklıyor. Bu kâr, olduğu gibi hissedarlara kâr payı olarak gidiyor. Çalışanlar normal ücretlerini almaya devam ediyor. Yaşam kalitelerinde geçici ya da kalıcı bir iyileşme olmuyor.

Halbuki bu ilave kâr, onların beceri ve çalışmalarının eseri.

Keyf-i Dem isimli küçük bir çay bahçesi. Kasada patron oturuyor. Çay ocağının başında genç bir çalışan. Sanki laboratuvarı özel bir deney yapıyormuşçasına çok özel ve çok lezzetli bir çay demliyor. Garsonlar görebileceğiniz en zarif ve en hızlı servisi yapıyor. Müşteriler; bu çay bahçesine gelmekten, hizmet almaktan çok memnun. Patron iyi kazanıyor; ama çalışanlar asgari ücretli. Garsonlara üç beş kuruş bahşiş kalıyor; çay ocağının başındaki genç onu da almıyor.

P-Bank isimli büyük bir bankada 18 bin kişi çalışıyor. Krizin yaklaştığını ve işlerin hafifleyeceğini fark edince, 2 bin kişiyi işten çıkarıyorlar. Yapılan hesaplara göre o yıl zarar etmeyecek, ama kârı düşecek. Banka, kârı düşmesin diye 2 bin kişilik yükü taşımıyor. Kriz bitince bunların yerine yeni personel alacak. Bu arada, bankanın büyük hissedarının malikânesinde 30 hizmetçi, aşçı ve şoför çalışıyor. Malikânenin aylık gideri 400 bin dolar civarında; yaklaşık 200 kişinin maaşı kadar bir harcama söz konusu. Kriz zamanında bu harcamada herhangi bir düşme olmuyor. Bankanın büyük hissedarı, aynı lüks yaşam standardını sürdürürken işten atılan çalışanlar, psikolojik sarsıntı içinde marketten zaruri ihtiyaçlarını alırken bile iki kez düşünüyor. Yaram isminde küçük bir atölye, plastik endüstrisinde çalışıyor, 15 elemanı var. Bir müşteriyi kaybediyorlar. O müşterinin işlerini yapan 3 kişi bulunuyor. Patron hemen o 3 kişiyi işten çıkarıyor. Aslında belki birkaç ay içinde yeni bir müşteri bulunabilir; ama patron beklemiyor. O üç kişiyi hemen işten çıkarıyor.

Kareks'in Genel Müdürü, İnsan Kaynakları müdürüne çalışanların üretken olması gerektiğini, daha çok çalışmaları gerektiğini belirtiyor. "Rakiplerin yeni ürünlerinin karşısına daha iyi ürünler çıkarılmalı." diyor. İnsan Kaynakları müdürü de, çalışanları verimli kılacak eğitimler, performans değerlendirme sistemleriyle uğraşiyor. Bu arada şirketin yıldız ismi, rakip şirketin yüzde 10 daha yüksek ücretli teklifi için, Kareks'i bırakıyor. İnsan Kaynakları müdürü, ayrılan elemanı 'ahlaksız' davranmakla suçluyor.

Keyf-i Dem'de patron, çay ocağında her zamankinden daha fazla çay tüketildiğini fark ediyor. Ama nedenini anlamıyor. Çünkü gelirler; aynı kalıyor. P-Bank çalışanları, sendikalaşmaya çalışıyor. Genel müdür, "Bu kriz ve rekabet ortamında, banka yönetimi ve çalışanlar bir olmalıyız. Yoksa gemi batır." diyor. Çalışanlar yine de sendikalaşmaktan vazgeçmiyor. Yaram isimli küçük atölyede çalışanlardan 5 kişi istifa ediyor ve yeni bir şirket kuruyorlar. Yaram'da çalışırken kendi baktıkları müşterilerin işlerini kendileri yapmaya başlıyorlar.

Kapitalizmde ciddi aksayan yönler var. Bu aksayan yönleri giderip sistemde radikal iyileştirmeler yapmalıyız. İyileştirme ihtiyacı olan alan, mekanik sistem değil: Kapitalizmin, işverenlerin ve çalışanların dayandığı değer seti. Kıdemli bir yönetim uzmanı olarak, bu konuyu ele almaya, insancıl bir çalışma sistemini paylaşmaya devam edeceğim.

# İnsancıl kapitalizm-2

---

*Melih Arat 2008.12.07*

Z-Mart isimli hipermarket, yüksek alım gücüyle malları çok ucuza alıyor ve mağazalarında uygun fiyata satıyor. Tüketiciler, Z-Mart'tan son derece memnun; çünkü daha önce 2 liraya aldıkları malları 1 liraya alıyorlar.

Z-Mart, Bamburt'ta bir mağaza daha açıyor ve bölgedeki küçük bakkaliyelerin varlığını tehdit ediyor. Bamburt'ta 2 bin lira ile geçinen Sabır isimli bakkalın ayakta kalması için her mala en az yüzde 20 kâr koyması gerekiyor. Çünkü ayda ortalama 10 bin liralık mal satıyor. Z-Mart, Sabır bakkalın 10 liraya sattığı malı 7 liraya satıyor. Bamburtluların birçoğu Z-Mart'tan alışverişe başlıyor. Sabır Bey, bakkaliyeyi kapatmak zorunda kalıyor.

Sabır bakkaldan alışverişini kesenlerden biri de tasarımcı Kura Bey. Z-Mart'taki çikolataların ucuzluğundan çok memnun. Çocukluğu boyunca almak isteyip yoksulluktan alamadığı çikolataları bol bol alabiliyor. Kendisi de Bamburt'ta dünyanın en büyük çikolata üreticilerine ambalaj kâğıdı üreten bir fabrikada tasarımcılık yapıyor. Z-Mart, yeni bir üreticiden 100 milyon koli çikolata alacak. Ancak üreticiden bu kadar büyük bir alım için toptan fiyatı 100 lira olan çikolatanın kolisini 50 liraya almak istiyor. Üretici, böyle bir müşterinin işini yapmamayı aklından bile geçiremiyor. Diğer yandan fiyatı bu kadar düşürebilmesi mümkün değil. Çünkü çikolatanın kolisini 80 liraya mal ediyor. Ancak bu büyüklükteki siparişi kaçırmamak amacıyla maliyetleri düşürmek için her türlü fikri deniyorlar. Öncelikle personeli yarıya indirerek verimliliği 2 katına çıkarabilir miyiz diye düşünüyorlar. Karar uygulanıyor. Ancak yeterli maliyet düşüşü sağlanamıyor. Tedarikçilerine fiyatları düşürmesi için baskı yapıyorlar. Kakaodan fıstığa, yağdan süte kadar tüm mal sağlayıcılarına baskı yapıyorlar. Baskı yaptıkları kuruluşlardan biri de Kura Bey'in çalıştığı ambalaj üreticisi. Çikolata ambalajı üreten şirket de maliyetleri düşürmeye personelden başlıyor ve o fabrikada personelin yüzde 40'ını işten çıkarıyor. İşten çıkarılanların arasında Kura Bey de var. Kura Bey, bir sürü borç içindeyken kendini bir anda işsiz buluyor. Zorunlu ihtiyaçları karşılamak için Z-Mart'a gittiğinde o çok sevdiği ucuz çikolatalara bakıyor; ama alamıyor.

Lokantacı Kul Bey, Bamburt'ta 1990 yılında açtığı lokantayı işletiyor. Temiz bir lokanta ve lezzetli yemekleri var. Lezzetli ama ülke çapında ün yapacak herhangi bir ürünü yok. Yine de çevredekilerin sürekli gelip yemek yediği bir lokanta. Şehirlerine ilk önce dünya çapında ünlü bir hamburger zinciri geliyor. Daha sonra bir pizza zinciri. Bunlara bir tatlı zinciri de ekleniyor. En son olarak ülkenin en büyük şehrinde ev yemekleriyle ün yapmış 100'den fazla şubesi olan bir lokanta açılıyor. Bütün bu gelişmeler Kul Bey'i düşündürüyor. Çünkü günden güne lokantanın müşterileri, yeni açılan zincirlere gidiyor. Kul Bey, çalışanlara klasik bir patron gibi yaklaşıyor. 5 dakika geç kalsalar fırçayı basıyor. Ancak çalışanlar işten üç saat geç çıkınca onlara bırakın fazla mesai vermeyi, teşekkür bile etmiyor. Hatta bahşişleri bile dağıtmıyor. Çalışanların morali genel olarak bozuk. Müşterilere güler yüzle yaklaşmıyorlar; çünkü yaptıkları işe ve patronlarına karşı sevgileri yok. Aşçıbaşı bir tatlı icat ediyor; bu tatlının yeni müşteri çekmesi ya da eski müşterileri getirmesi ihtimali var. Fakat patrona söylemiyor. İşler giderek bozuluyor ve Kul Bey sonunda lokantayı kapatıyor. Uzun süre işsiz kaldıktan sonra büyük zincir restoranlardan bir kaçına iş başvurusu yapıyor. Bunlardan yerel bir zincir, Kul Bey'i bir şubeye müdür yardımcısı olarak alıyor. Eski patron, artık işçi. Birlikte çalıştığı müdür ve şirketi, çalışanların fikirlerini almıyor. Geç kalınca fırçayı basıyorlar; herhangi bir özveri hiçbir şekilde takdir edilmiyor. Ücret de üç kuruş; ama Kul Bey ailesini geçindirmek için çalışmak zorunda.

İki bayram arasında huzurlu olmanız dileğiyle...

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Rahatınızı bozun!

---

Melih Arat 2008.12.14

Filmler de kitaplar gibi insanı düşündürüyor. Son dönemde izlediğim bazı filmlerden söz edeceğim. Öncelikle Togan Gökbakar'ın Recep İvedik'ten söz etmek istiyorum.

Recep İvedik'in İstanbul'dan başlayan, Antalya'ya uzanan macerasında başından geçenler, Türkiye'mizin sıradan insanının güzel ve eğlenceli bir karikatürü. Araya kamyoncular derneğine üyelik töreni gibi fantastik öğelerin katılması, daha yüksek beklentileri olan insanları da mutlu etmiş olabilir. Karakterimiz İstanbul'da bularak Antalya'ya götürdüğü işadaminin cüzdanından hiçbir şey almıyor; ama işadamına da seni her an bir şey için arayabilirim demekten de geri durmuyor. Dürüstlikle çıkarcılığın yan yana gittiği çok ilginç bir kişilik Recep İvedik. Güzel kadınlara bakmaktan geri durmasa da, çocukluk aşkına beslediği sevgiyi yetişkinliğinde de saklayan romantik bir kişiliğe sahip. Kullanılan dilin çocuklar için uygun olduğunu düşünmüyorum ama yetişkinler için güzel bir eğlencelik.

Roland Emmerich'in 'Milattan Önce 10.000' isimli filmi, belirli ölçüde bazı klişeler içerse de, bir film içinde kurgusal bir liderin ortaya çıkışı oldukça güzel işlenmiş. Milattan 10 bin yıl önce mamutlarla çarpışan bir kavmin içinden bir gencin, kendi toplumunun geleceğini değiştirmesi. Üniversitelerde liderlik derslerinde gösterildikten sonra bir-iki saatlik tartışmalarla değerlendirilebilecek güzel bir yapım. Bir parça Mel Gibson'ın Apocalypto'sunu çağrıştıran bölümleri olsa da liderlik konusunu işlemesi açısından daha başarılı bir film.

Orijinal bir çizgi film izlemek isterseniz, son dönemin en müthiş filmi Brad Bird ve Jan Pinkava'nın 'Ratatouille-Ratatuy'. John Lasseter'in Toy Story'sinden sonra en müthiş öykülerden bir tanesi. Tüm yetişkinlere ve çocuklara tavsiye ederim. Birkaç defa izledim. Çok ince ayar çalışılmış ve müthiş bir mesajı var. Filmin sonunda kağıdınızı kaleminizi hazırlayın ve yemek eleştirmeninin müthiş yorumu olan cümleyi yazdıktan sonra 'Bu adam ne demek istedi?' diye düşünün. Bu arada animasyonlardan söz etmişken bir başka süper animasyonu da öneriyim: Kelly Asmaron ve Lorna Cook'un 'Spirit'i. Çizgi filmlerde dramının zirvesi. Kişisel gelişim açısından süper bir öykü.

'Bayrampaşa Ben Fazla Kalmayacağım' Bayrampaşa Cezaevi'ndeki hükümlüler başka bir cezaevine aktarılmadan önce çekilmiş çok hoş bir film. Çamaşır yıkama sahnesi son derece güzel. Türkiye'deki hukuk sisteminin yavaş işleyişine dikkat çekiyor. Hukuk sistemi ne var ki, sıradan insanları koruyamıyor.

Wes Anderson'un Darjeling Limited, bu yıl izlediğim en rahatsız edici filmlerden biriydi. Üç erkek kardeşin yüzlerce çanta ve bir asistanla Hindistan'da yaptıkları manevi bir yolculuğun öyküsü. İğrenç üç karakterin öykünün sonunda normalleşmeyi başarmaları izleyiciyi şaşırtabiliyor. Wes Anderson'un 2001 yılında yaptığı The Royal Tennenbaums isimli filmi, Darjeling Limited'in çıkış noktası gibi. Bu filme de ayrıca tahammül etmeniz gerekiyor. Ancak kişisel gelişim/değişim/dönüşüm geçirme açısından laboratuvar niteliğinde iki film.

İzlediklerimin içinde en çarpıcı film, Robert Redford'un Lions for Lambs-Kuzular İçin Aslanlar isimli filmi. Neden en çarpıcı film? Benim uzun süredir insanlara anlatmaya çalıştıklarımı 'küt' diye önünüze koyuyor. Filmin içinden Amerikan politikasını çıkararak sadeleştirdikten sonra elimizde süper bir mesaj kalıyor:

"Televizyonlarınızı kapatın, eleştirmeyi bırakın, rahatınızı bozun ve dünyayı değiştirmek için bir şeyler yapın."

Not: İnsancıl Kapitalizm Yazıları'na kısa bir ara verdim; sürdüreceğim.

# Eski yargılar ve yeni gerçekler

Melih Arat 2008.12.21

Değerli dostum Mevlüt Aksan ile sohbet ediyoruz. "Eski yargılar, yeni gerçekleri anlamaya izin vermiyor." Sorunlar önemli ölçüde buradan kaynaklanıyor.

Örneğin, geçmişte perakende bakkaliye ürünleri pazarında, bakkalların pazarı %80, market ve hipermarketlerin pazarı %20 idi. Bakkallar çoğunlukta olduğu için de, gıda üreticilerinin tüm pazarlama yapılanmaları, bakkallara yapılacak dağıtıma odaklıydı. Binlerce dağıtımcının çalıştığı organizasyonlar oluştu. Bugünse bu pazar yapısı tersine dönmüş durumdadır. Pazarın %80'i market ve hipermarketlerden, geri kalanı da bakkallardan oluşuyor. Öyleyse gıda üreticilerinin dağıtım yapılarını da değiştirmeleri gerekiyor.

"Küçük alandaki verimlilik arayışı, büyük planda kaybetmeye yol açıyor." Bir şirketin 20 ürünü var. Çok büyük bir müşteri bu 20 ürüne talip. Ancak bir ürünün fiyatı, müşterinin istediği fiyattan pahalı. Müşteri birini bırakıp diğerlerini almaya razı değil, çünkü az sayıda tedarikçiyle-mal satıcısıyla çalışmak istiyor. Sonuçta o tek üründe zarar etmeyi kabul etmiyorsunuz ve müşteri sizden hiçbir şey almıyor. Halbuki 19 ürünü sattığınızda, o tek ürünün zararı hayli çıkacak ve belki de zamanla siz o fiyatını indiremediğiniz ürünün maliyetini de düşüreceksiniz.

Amerikan otomobil üreticileri ile, Japon otomobil üreticileri arasında radikal farklar var. Amerikan otomobil üreticisi, üretimi için parça alırken fiyatı öldürür. O kadar ki, tedarikçi malı satabilmek için maliyetinin altına iner. Anlaşmayı yaptıktan sonra da maliyetlerini düşürebilmek için elemanlarını çıkarır. Buna zorladığı için otomobil üreticisi müşterisinden nefret eder. Aynı zamanda işyerinden çıkarılmayan elemanlar da işstahsız ve motivasyonu düşük bir şekilde çalışırlar. Üretim ve ürün kaliteleri düşer. Aynı zamanda iyileştirme ve yenilikçilik gündemden tamamen uzaklaşır.

Japon otomobil üreticileri ise, satın alma yaparken tedarikçisinin maliyetini öğrenir ve ona iyi kâr edeceği bir marj verir. Ancak bu marjla ortaya çıkan fiyat, piyasa fiyatının üstündedir. Diyelim ki, Amerikan otomobil üreticisinin aldığı fiyatın üstündedir. Bununla birlikte Japon üretici, kendi tedarikçisinin yönetimine ve organizasyonuna karışır. Der ki, şu eğitimleri alacaksınız, süreçlerinizde şu iyileştirmeleri yapacaksınız. Bunları birebir takip eder. Sonuçta işçi çıkarmamış, eğitim almış, süreçlerinde iyileştirme yapmış tedarikçi, genel maliyetlerini düşürür. İşyerinde motivasyon yüksektir ve icatlar, iyileştirilmiş, geliştirilmiş ürün ve hizmetler ortaya çıkar. Bütün bunlar da Japon otomobil üreticisinin aldığı ürünlere yansır. Sonuçta Amerikan otomobil üreticisi, kalitesiz ürünlerle milyarlarca dolar zarar edip Amerikan Kongresi'nden iflas ediyoruz kurtarın bizi derken, Japon otomobil üreticisi milyarlarca dolar kâr eder ve kimseye de muhtaç olmaz.

"Siz çalışanlarınıza sahip çıkarsanız, çalışanlarınız da işinize ve müşterilerinize sahip çıkarlar." Türkiye'de Antalya'da harika oteller ve tatil köyleri var. 5 yıldızlı değil, 6 yıldızlı, 7 yıldızlı binalar, konsept oteller. Ama hizmet kalitesi 5 yıldızlı değil. Neden değil? Ortalama otel sahipleri kârlılıklarını yüksek tutmak için elemanlarına sahip çıkmazlar. Sezon sonu işten çıkarır. Personelini çalıştırırken nalıncı keseri gibi, sürekli kendine yontar. Personel istihdamında sürekliliği sağlamak için çalışmaz. Personel de (hepsi değilse de bazıları) müşteriye 5 yıldızlı değil, 2 yıldızlı bazen de yıldızsız bir hizmet verir.

Hayatımızdan geçerliliğini yitirmiş eski yargıları çıkarmalı, yeni gerçeklere uygun bir yapı ve davranış geliştirmeliyiz.



## Kadın kıyafetlerinde düğmeler niye sola dikilir?

---

*Melih Arat 2008.12.28*

8 yaşındaki Meriç, bir sabah annesine sordu: "Anne neden kadın giysilerinin düğmeleri sol tarafta; erkek düğmeleri sağ tarafta?" Annesi, "Bilmiyorum. Kadın giysileriyle erkek giysilerinin ayrılabilmesi içindir" dedi. Meriç: "Ama bunlar zaten farklı. Babamın kıyafetleri, sana olmaz ki."

Meriç sorusunun cevabını büyüünce bulabildi.

Kadınların düğmeleri sol tarafa dikiliyordu. Düğme 17. yüzyılda bulunmuş bir icattı. O tarihte düğmeli elbiseleri sadece zenginler alabiliyordu. Zenginlerin hizmetçileri vardı. Bu hizmetçilerse evin sahibesinin giyimine de yardımcı oluyordu. Düğmeleri hizmetçiler ilikliyordu. Onların rahatça ilikleyebilmesi için de hizmetçinin sağ eline denk gelecek şekilde düğmeler giysilerin sol tarafına dikiliyordu. Erkeklerse kendi kendine giyindikleri için düğmeler giysinin sağ tarafına dikiliyordu. Devir değişti. Hâlâ elbise üreticileri düğmeleri sol tarafa diyor. Daha ilginç kimse 'Niçin?' diye sormuyor.

Meriç, bir gün babasıyla benzinciye gitti. Pompacı, "Arabayı pompanın diğer tarafına çeker misiniz?" diye sordu. Arabanın benzin deposunun kapağı sol taraftaydı ve arabayı pompanın sağ tarafına yaklaştırmak gerekiyordu. Meriç babasına sordu: "Baba neden bazı arabaların benzin depo kapakları sağ tarafta, bazılarının sol tarafta? Yoksa arabaların da kadın ve erkek olanları mı var; düğmelerin sağ ve sola dikilmesi gibi."

Ülkemizde arabalar yolun sağından giderken, İngiltere başta olmak üzere bazı ülkelerde arabalar yolun solundan gider. Yolun sağından giden bir araba, bir benzin pompasına yanaştığında pompa sağ tarafta olduğu için depo kapağını arabanın sağ tarafına koymak mantıklıdır. İngiltere gibi ülkelerde ise depo kapağını sol tarafa koymak daha mantıklı. Ama yine de Türkiye'de arabaların hepsi sağdan sürüldüğü halde, depo kapakları her iki yöne de konuluyor. Pompalar, istasyonda ortada duruyor. Bütün arabaların depo kapakları sağa konulsaydı, arabaların hepsi pompanın aynı yönünde durmak zorunda kalır ve kuyruk olurlardı.

Meriç'in bir gün ağabeyine "DVD kutuları, niye CD kutularından büyük? İkisinin de içine çapları aynı olan bir disk giriyor." diye sordu. Ağabeyi, "Hiç düşünmemiştim. DVD'lerin kapağına filmin sinema afişinin resmi konuluyor. Afişler de dikey oluyor. Onun için dikey bir kutu kullanıyorlardı. Ya da filmle ilgili daha çok bilgi vermek için." cevabını verdi. Meriç, aynı filmin hem VCD'si oluyor hem de DVD'si. VCD'si küçük kare bir kutuda; DVD'si ise büyük dikdörtgen kutuda. Bu pek geçerli bir açıklama değil." diye yorum yaptı.

Ardından Meriç kendi mahallelerindeki film kiralamacısına gitti. Onun sahibine sordu. Üstelik bir taraftan müzik CD'leri de satıyordu. O da şöyle cevap verdi. "Eskiden video kasetler vardı. Onlar dikdörtgen şeklindeydi. DVD'ler çıkınca, tam onların büyüklüğünde geldi. Açıkçası işime geldi. Çünkü video kasetlerin raflarına DVD'ler tam oturuyordu. Müzik CD'leri, DVD'lerden önce vardı ve onlar başından beri kareye yakın bir formdaydı. Sanırım onların yapısında hiçbir değişiklik olmadı. Ama bizim işimizin de birkaç senesi kaldı. Filmlerin hepsi internetten indirilecek birkaç yıl sonra. Bilgisayarlardaki CD ve DVD sürücüleri bile kalkıyor artık."

## İnsancıl kapitalizm manifestosu-1

---

İnsancıl kapitalizm konusunda bir manifesto hazırladım. İnsancıl kapitalizm, bir ölçüde çalışanların elindeyse de, önemli ölçüde işverenlerin elinde olan bir şeydir. Onun için metni işveren ağzıyla yazdım. Bilgi için eski yazılarıma göz atınız. Görüş ve önerilerinizi e-posta adresime bekliyorum.

\*\*

Ekip arkadaşlarımız, makine yedek parçası değildir. Daha ucuzunu bulduğumuzda eskisini atıp yenisini almayız. Bizim ekip arkadaşlarımız değerlidir. Değer, ahlaki değerlere ve değer üretme kapasitesine sahip olmakla oluşur.

İnsan yönetmek bir angaryadır. Talimatla bir insanın en yüksek performansına ulaşamayız. Kendini yöneten / kendini yönetmeyi öğrenecek nitelikli insanlarla çalışırız. Bu insanlar kuruluşumuzu daha ileriye götüren projeleri geliştirirler; planlarlar, kaynak bulurlar ve uygularlar.

Kuruluşumuzda yöneticiler değil, liderler ve koçlar vardır. Her ekip arkadaşımızın bir lidere ve koça dönüşmesi için mücadele verir, bir plan uygularız. Bizim için sertifikalar değil, yetenekler, beceriler, bilgi, ahlak, sorumluluk anlayışı, yaratıcılık, çalışkanlık ve özdisiplin önemlidir.

Ekip arkadaşlarımızın kişisel gelişimini önemseriz. Çünkü sadece kendilerini geliştirenler, olgunlaşanlar, pişenler yönetilmeye ihtiyaç duymazlar ve sıra dışı bir performans ortaya koyarlar. Ekip arkadaşlarımızın sadece sınıf eğitimiyle gelişmediğinin farkındayız. Onun için onları, kendilerini geliştirecek projelerin içine koyar; o projeleri yaparken öğrenmelerini sağlarız.

Yüksek performans, kalite, verimlilik, etkililik, yenilik, sürekli iyileşme sıra dışı ve olgun insanların eserleridir. Tüm ekip arkadaşlarımızın bu eserleri ortaya koyacak şekilde yetişmesini destekler ve bu eserleri ortaya koymasını bekleriz.

Ekip arkadaşlarımızı sömürmeyiz. Arkadaşlarımız bizimle birlikte kazanır. Kazancımız arttığında, ekip arkadaşlarımızın maaşları değil, kazançları artar. Zarar edersek ekip arkadaşlarımız geçinmelerini sağlayan maaşlarını alır; ama kazançları olmaz. Bir konuda altı aydan fazla zarar edecek olursak, o işten çıkarız.

Uygun olmayan davranışlara sahip çalışanlar, uyarıldıktan üç ay içinde davranışını değiştirmemezse işten çıkarılır. Birini işten çıkarmamız onunla ilişkimizi kesmemizi gerektirmez; insan gelişen bir varlıktır. Hata yapan ve çatışma yaşayan evlatlar; olgunlaşarak kuruluşumuza ya da toplumumuza hizmet verebilir. Yatırım yapmaya başladığımız insanları işten çıkarsak bile onlara hurda / atık / çöp muamelesi yapmayız. Eğer onlar gelişmeye devam etmek için rehberlik almak isterlerse rehberlik almaya devam ederler.

Ekip arkadaşlarımızın aileleri bizim de ailemizdir. Onların sevinçlerini ve üzüntülerini paylaşıyoruz. Eğer aile üyelerini sevindirecek ya da üzüntülerini sonlandıracak ve bizim kolayca yapabileceğimiz bir şey varsa onu yaparız.

Müşteri odaklıyız. Müşterilerimiz en değerli kaynağımızdır. Onların gelişimi ve memnuniyeti esastır. Müşterimizle çalışırken makul bir kazanç elde etmek isteriz. Müşterilerimiz bizim aile dostlarımızdır. Her müşterimizin bir ekip arkadaşımız olma potansiyeli vardır. Aşırı kazanç ya da müşteriye sömürerek zenginleşmek, yönetimin ve ekip arkadaşlarının gündeminde olamaz.

İş ve özel yaşamımızda lüks değil, sade ama güvenli bir yaşam süreriz. Sadelik maliyetlerimizin düşmesini; tasarruf edebilmemizi, fiyatlarımızı düşürebilmemizi sağlar.

Bir yere her zaman uçakla değil, en etkili şekilde ulaşacak şekilde gideriz. Her işimizde maliyet+hız+güvenlik+kalite dörtlüsünün optimumda bulunduğu yöntemleri tercih ederiz.

Makam odalarımız; makam masalarımız; pozisyon kaynaklı ayrıcalıklarımız yoktur. Herkes eşittir. Kuruluştaki en iyi alanlar müşterilere ve ekip arkadaşlarımıza aittir. Kuruluşumuzun üst yönetiminde olanlar; kendi işlerini yapmaktan erinmez. Ekip arkadaşlarına hizmet etmekten zevk alırlar. Aynısını ekip arkadaşlarından da beklerler.

İşin niteliği zorlamıyorsa, hiçbir pozisyonumuz mesai tabanlı değildir. Biz ekip arkadaşlarımızın ofiste oturmasını değil, sonuç üretmesini isteriz. İstenilen zamanda sonucu üretmek kaydıyla ekip arkadaşımız istediği zaman ve yerde çalışabilir. İmza defteri ya da kart basma makinesi kullanmayız.

Tedarikçilerimizi kâr dahi etmeyecekleri şekilde mal sağlamaları konusunda sıkıştırmayız. İş ortaklarımızın ve tedarikçilerimizin makul oranda kâr etmesini ister ve bekleriz. Aynı tedarikçiyle çalışmayı arzu ederiz. Tedarikçilerimizi de çok küçük avantajlar için değiştirmeyiz. Ancak tedarikçilerimizden de en iyi hizmeti, ürün ve hizmet kalitesinde sürekli gelişmeyi bekleriz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İnsancıl kapitalizm-4

---

*Melih Arat 2009.01.11*

Tango isimli, dünya çapındaki konfeksiyon mağazaları zinciri harika koleksiyonlar sunuyor. Kadınlar, Tango'ya girdiğinde kendilerinden geçiyor.

Deyim yerindeyse mağara devrindeki avcılar gibi beğendikleri ürünleri hedef alıp, bunları diğerlerinden önce avlamaya çalışıyor. Bu mağazada fiyatlar da oldukça uygun. Kalite pek iyi değil ama kadınların da buradan almaya niyetli olduğu şeyleri ömür boyu giymeye niyeti yok. Tango'nun elemanları asgari ücretle çalışıyor. İşleri çok yoğun ve çok yoruluyorlar. Müdür onlara, "Güler yüzlü olun" diyor; ama kendisi çalışanlara karşı hiç güler yüzlü değil. Elemanlarının ne hatırını soruyor, ne de herhangi bir ricalarında anlayış gösteriyor. Bütün bunlara rağmen bu personel için, ismi bilinen bir marka kuruluştta çalışmak bile çok iyi. Çünkü asgari ücretle de olsa iş bulmak çok zor.

Tango açıldığından beri, aynı caddenin işlek olmayan kısmındaki Ayşe Pezekoğlu'na ait butiğin işleri kötü. Ayşe Hanım, mallarını Osmanbey'den alıyor. Malları kendisi seçiyor. Ancak Tango mağazası kadar büyük çaplı alışveriş yapamadığı için uygun fiyattan alamıyor. Ayrıca kendi tasarım ekibi olmadığından, Osmanbey'e mal veren mağazaların tasarımcısının zevki olan ürünlerin içinden tercihte bulunmak zorunda kalıyor. Ayşe Pezekoğlu'nun butiğinde çalışan Zehra, müşterinin ne istediğini çok iyi biliyor. Ancak Pezekoğlu, Zehra'yı hiçbir zaman satın alma sürecine dahil etmediğinden dükkanda gitmeyen ürünleri alıyor. Zaten caddenin işlek kısmında olmadığından da çok müşteri gelmiyor. Gelenler ise dükkandaki ürünleri beğenmiyor. Ayşe Pezekoğlu'nun işleri kötüye gidiyor.

Tango'dan alışveriş yapan genç kadınlar arasında bu mağaza bir efsane. Öyle mükemmel bir pazarlama taktiği uygulanıyor ki, Dilara isimli genç bir müşteri, kendisine hayaliniz ne diye sorulduğunda, "Bir köyde yaşamak istiyorum; içinde bir Tango mağazası, bir de DVD'ci olsun yeter." cevabını veriyor. Dilara üniversiteyi bitirip iş

aramaya başladığında Tango'nun eleman aradığını keşfediyor. Bu şirketin muhasebe bölümünde işe başlıyor. Kuruluş, kârı maksimize edebilmek için ürünleri sezon sonu indiriminde kalmayacak şekilde ithal ediyor. Aynı zamanda şirkette maliyetleri en aza indirebilmek için inanılmaz bir gayret var. Dilara'nın yöneticisi Nermin Hanım da dengesiz bir insan ve sık sık bölüm çalışanlarını hırpalıyor.

Ancak şirketin maliyetleri düşürme gayreti sırasında Nermin Hanım da kriz bahane edilerek işten çıkarılıyor. Dilara'nın Tango'ya bakışı değişiyor. Nermin Hanım'ı çok hoşlanmasa da, o çok sevdiği ürünleri satan kuruluşun pek de insani olmayan bir şekilde davranması onu rahatsız ediyor. Nermin Hanım, 47 yaşında ve üniversite mezunu. Başka şirketlere muhasebe müdürlüğü pozisyonları için müracaatta bulunuyor. Fakat büyük kuruluşların hemen hepsi 30-35 yaş aralığında genç müdür arıyor.

Ayşe Pezekoğlu sonunda butiği kapatmak zorunda kalıyor. Ne iş yapacağını bilemiyor. İş aramaya başlıyor. 43 yaşından sonra dükkânı kapatmış lise mezunu bir kadın ne yapabilir ki? Şirketlerin hepsi genç ve üniversite mezunu insanları istiyor. Ayrıca Ayşe Hanım'ın kurumsal bir şirkette iş tecrübesi de yok. Bu arada Tango'nun Nermin Hanım'ı işten çıkaran İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Bey işten atılıyor. O da 40 yaşında. Oğlu özel okulda okuyor. Taksitlerini hâlâ ödediği bir villada oturuyor. Kriz ortamında Tango'daki maaşı kadar para kazanabileceği bir iş bulabileceğini pek düşünmüyor. Bu arada Dilara, farkında olmadan ofis hırsızlığına başlıyor. Ofisten paket kağıt ve zımba taşıyor evine. Üstelik bütün özel görüşmelerini de şirket telefonundan yapıyor. Bu arada gazetede daha iyi bir iş fırsatı görünce görüşmeye gitmeye karar veriyor.

Ayşe Pezekoğlu, Nermin Hanım, Serkan Bey, Dilara ve Zehra tamamen birbirlerinden habersiz olarak, bir iş görüşmesi için Kadıköy'den Karaköy'e giden şehir hatları vapurunun farklı kompartımanlarına oturuyorlar.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Neden onlar?

---

*Melih Arat 2009.01.18*

Aşağıdaki gerçek öykülerdeki kişiler yaptıklarını nasıl yapmışlar? Enerjilerini nasıl bulmuşlar? Hayatlarında dönüm noktası ne olmuş? Tartışmaya ne dersiniz?

İstanbul'dan İzmir'e gelen N. oldukça büyük bir kuruluştaki orta kademe yönetici olarak çalışmaya başlamıştı. Kendini geliştirmek için bulduğu her değerli kursa gidiyordu. Evi küçük bir kütüphaneye dönmüştü. İşyerindeki problemleri çözmek için yeni öğrendiği yaklaşımları kullanıyordu. Hedeflere ulaşmak için çok gayretliydi. Bütün bu çabaları kendisine terfi getirdi. Kendini geliştirme gayreti uluslararası alana da sıçradı. Kendi bütçesiyle Nepal'de, İngiltere'de eğitim almaya başladı. Dünyanın en ünlü konuşmacılarından biri, N'yi o kadar beğendi ki, ekibiyle Peru'ya bir inceleme yapmaya giderken N'yi de tüm masraflarını karşılayarak götürdü.

S'nin bir arkadaşı, Amerika'da üç top çevirmeyi öğrenmişti, yüksek lisans sırasında. S'ye de bu hüneri öğretti. S bu işte uzmanlaşmaya karar verdi. Sabahlara kadar üç top çalışmaya başladı. O kadar ilerledi ki, üç top çevirme ve diğer hüner işlerinin dersini vermeye başladı. Bir taraftan küçük bir dükkan işletiyor; bir taraftan üç top eğitmenliği yapıyordu.

H, üniversite tercihi yaparken bir yakınının tavsiyesiyle Çin Dili ve Edebiyatı'na girdi. Lisede çok çalışkan olmayan bir öğrenci olan H, Çincenin çok çalışmadan öğrenilemeyeceğini anlayınca günde sekiz saat çalışmaya başladı. Okulda birinci olunca, Çinli öğretim üyeleri H'yi üçüncü sınıfta Beijing'e-Çin'e gönderdiler. Okulu bitirince Londra'ya gitti. Girişimcilik ve dış ticaret okumaya başladı.

Y, ABD'ye vize almaya çalıştı. Vize başvurusu reddolduktan sonra Güney Afrika'ya gitti. Cebinde hiç parası olmadığından cesurca 'ben eğitim yapmak istiyorum' diyerek eğitimler verdi. Türkiye'ye döndükten sonra bir kez daha ABD'ye gitmeye çalıştı. Bir kez daha ret aldı. Bir süre sonra bir daha denedi ve üçüncü başvurusunda vizeyi aldı. ABD'de bir sürü işin yanı sıra Barack Obama'nın seçim kampanyasında çalıştı. Dönünce Türkiye'de bir devlet kanalında televizyon programı yapmak istedi; denedi ve o da oldu.

E, çalıştığı reklam ajansından bıkmıştı. Günde 18 saat çalışıyordu. Sonunda istifa etti. Dünya çapında bir ajansta çalışmıştı ve master derecesi vardı. Kolayca başka şirkette iş buldu. Ancak orası da başka bir kapitalist çarktı. Ruhu sıkıldı. Sonunda oradan ayrıldı ve bir kitap yazmaya karar verdi. Kitabının çıkmasıyla birlikte eğitimlere başladı.

N, bankada şube müdürü olmuştu. Her şey yolunda giderken bankaya el kondu. N de işsiz kaldı. Uzun süre iş bulamayınca, iş aramayı bıraktı. Çocuklara eğitim yapmak konusunda bir eğitim aldı. Anaokullarına bu eğitimleri sunmak için uğraştı. Geçimini bu eğitimlerle sağlamaya başladı.

S, matematik bölümünde öğrenciydi. O da kendini geliştirmeye takmıştı. Kurstan kursa koşarken kendisi de gönüllü bir eğitimci oldu. İlk eğitim yaptığı grupla o kadar iyi anlaştı ki, et ve kemik gibi oldular. Bu süper ekip sonunda dünya çapında bir organizasyona imza attı.

TT, dış ticarete profesyonel olarak çalışırken bir tinercinin kapkaçına tanık oldu. Tinerci çocuk yakalanınca tartaklandı. Hırsızlığın da tartaklamanın da yanlış olduğunu düşününce bir şeyler yapmak lazım, dedi ve harekete geçti. Bir dernek kurdu. Sayısız etkinlikle gönüllü topladı. Profesyonel çalışmaya devam ederken iki kitap kaleme aldı. Artık hem gönüllü faaliyetlere katılıyor; hem de işini yaparak para kazanıyordu.

SA, üniversite yıllarındayken sabah dokuz akşam beş ve sadece bir şehirde yaşamının kendine göre olmadığını düşündü. Danıştığı biri Avrupa Birliği derneklerinden birine üye olmasını tavsiye etti. O dernek üyeliğiyle bütün Avrupa'yı gezdi. Okul bitince Avrupa Birliği'nin bir programıyla İspanya'ya gitti. Gönüllü çalışırken, İspanyolca öğrendi ve İspanya'da bir mastıra girdi. O master programının bir Meksika ayağı vardı. Mastırını tamamlamak için Meksika'ya gitti.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Tünel bakış açısı

---

*Melih Arat 2009.01.25*

İnsan psikolojisi oldukça ilginç çalışıyor. Özellikle çocuklar ve gençler bazen yaşadıkları küçük dünyayı büyük dünya zannediyorlar. Örneğin, bir genç kendisini yetersiz hissediyor. Çevresindekiler de verdikleri olumsuz geribildirimlerle gencin bu düşüncesini destekliyorlar.

Aslında söz konusu genç sıradan performansın biraz üstünde performansa sahip. Ama bunu fark edecek durumu yok.

Bir tünelin içinden, dünya ne kadar görünürse o kadar görünüyor. Yeterince ışık ve hava yok.

Bazen de iki kardeş arasındaki sorunlar da aynı şeye yol açıyor. Altı üstü ranzada kalan iki kardeş, birbirleriyle iyi de geçinebilirler; kötü de. Hepimiz birbirimize benzemek zorunda değiliz. Ama farklılıklarımız da bir geçimsizlik kaynağı olmak zorunda değil. Öyle olduğunda da bu dünyanın çok küçük bir parçası.

Bazen bir spor turnuvası, bu turnuvadaki insanlar için hayatın en önemli noktası oluyor. Bir satranç turnuvasında, bir anne maça girerken şöyle sesleniyor: "Bu maçı kaybedersen eve giremezsin." Halbuki sayısız çocuk var ki, hayatlarında bir satranç taşına bile dokunmamış. Ya da sayısız turnuva yapıyor. Birinde başarılı olamazsan bir başkasında başarılı olabilirsin.

Üniversite öğrencileri de bazen tünel bakış açısına kilitleniyorlar. Okulda işler iyi gitmiyor; aileleriyle işler iyi gitmiyor; sosyal yaşamlarında işler iyi gitmiyor. Aslında birkaç küçük değişiklik ve çabayla iyi de gidebilir ama onlar tünel bakış açısına kilitlenmiş şekilde başka hiçbir şeye bakamıyorlar.

Bir lise öğrencisi hormonlarının etkisiyle bir genç kıza ya da genç erkeğe aşık oluyor. Bir şekilde arkadaşlık etmeye de başlarsa bu ilişkideki tüm sorunlar, dünyanın en büyük sorunlarına dönüşüyor. O kadar ki, bu gençler, başka hiçbir şeyi düşünmüyor. Afrika'daki açlık, Ortadoğu'daki savaş, Türkiye'nin ekonomik sorunları ya da yaşamın bin bir türlü güzel yüzü, güzel bir şiir ya da güzel bir şarkı veya güzel bir yemeğin lezzeti, sahip olduklarımızın güzellikleri veya değişik fırsatlar gündeme giremiyor.

Tünel nedir? Tünel, bazen bir dağın içinden geçer ve bir kestirmedir. Eğer çok uzunsa ve biz çok yavaşsak diğer arabaların tozu, egzoz dumanı bize o tüneli yaşanmaz hale getirir. Bir yol bulup çıkmak da çok zor olabilir. Bazen bir tünel bacası bizi rahatlatır. Bazı tüneller de bir boru formundadır. İster bir dağın içinde olsun; ister boru formunda olsun tünelin dışında koca bir dünya vardır.

Bazı tüneller yılan gibi dolanır dururlar. Tünelin ucundaki ışık da görünmez yani. Tünel bir iki aydınlatma biriminin ışığıyla loş kalır. Böyle durumlarda insan, çok az ışık geldiği için dış dünyayı tamamen unuttur. Onun için akli başında insanlarla takılmak ve zaman geçirmek, tünel bakış açısının belki de en önemli panzehirlerinden biridir.

Dışarıda koca bir dünya var. Bizim küçücük dünyalarımızın kocaman zannettiğimiz minicik sorunları bize fark ettirmese de dışarıda koca bir dünya ve bu dünyanın sonsuz rengi ve lezzeti var.

Tünel bakış açısına kilitlenenlerdenseniz, ister bir baca açarak, ister bir kazmayla bu tüneli kırarak, isterse koşar adım tünelin sonuna varmak için koşarak harekete geçmek ve büyük dünyanın sonsuz ışığına ulaşmak gerek.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sosyal zekâ

---

*Melih Arat 2009.02.01*

Bu dünyada kimler kariyerinde yükseliyor? Akıllı olanlar mı, bilgili olanlar mı, yoksa sosyal becerileri olanlar mı? Birçok anne-baba, çocukları okul birincisi olsun ya da sınavlarda birinci olsun, derece yapsın diye çırpınıp (para verip ders aldırıp/dershaneye gönderip) duruyor. Bu yolla alınacak sonuçların bir işe yarayıp yaramadığını bilmeden.

Sondan başlayarak söyleyeyim; sosyal beceriler; akıldan da, bilgiden de, sınav becerilerinden de daha önemli. Çünkü çok akıllı insanlar var. Sayısal zekâları diğerlerinden daha iyi; ama iletişim kurmayı bilmiyorlar. Selam vermeyi, hatır sormayı, empati kurmayı bilmiyorlar. Akıllarını diğer insanlara beğendiremiyorlar. Akıllıların yanında ineklikleri sayesinde çok bilgili olmuş tipler de var. Bu tiplerin de içinden birçoğu sosyal becerilere sahip değil. Ailesiyle ilişkileri kalitesiz; arkadaşlarıyla da ilişkileri vasat (olumsuz vurgusuyla sıradan).

Akıllılar ve bilgililer, (bazen iki özelliğin bir arada olduğu tipler de vardır) iş hayatında öne çıkamıyorlar. Onların zekâları ve bilgileri, eğer profesyonel çalışıyorlarsa üstleri tarafından anlaşılmıyor. Çünkü kendilerini doğru şekilde ifade edemiyorlar. Dost edinmiyorlar. İlişkide yanlış anlıyor ya da yanlış anlaşılıyorlar. Bir problem olduğunda dozunda bir tepki veremiyorlar. Çok sertler ya da çok yumuşaklar. Doğru yerde susmasını bilmedikleri gibi, doğru yerde çıkmayı da bilmiyorlar. Dinleme kabiliyetleri düşük. Birçoğu hediyeleşmeyi de bilmiyor. Bayramda seyranda, seyahat dönüşlerinde ya da doğum günlerinde hediye almayı, vermeyi öğrenmemişler. Gelen hediyeyi beğenmezlerse, "Beğenmedim!" ya da "Niye aldın? Parayı sokağa atıyorsun." gibi mükemmel ifadelerle karşılıyorlar.

Çocuklarımızın akıllı ya da bilgili olması için 80 değişik yol arıyoruz. Bin tane kurs bakıyoruz. Ama çocuğun sosyal becerilerini geliştirecek etkinlikler ya da kurslar lüks oluyor. Ne var ki, profesyonel yaşamda orta kademe ve üst düzey yöneticilerin vazgeçilmez nitelikleri sosyal beceriler. Akıllı ve bilgili olmak, sosyal beceriler olmadan insanın yükselmesine fırsat vermez. Tek başına sosyal beceri, birçok insanı kariyerinde ya da iş dünyasında daha iyi yerlere götürür. Çünkü insanlar, ilişki ağları şeklinde yaşıyorlar. Bu ilişki ağlarında ise en çok işe yarayan şey, sosyal beceriler. Akıl ve bilgi ile birleştğinde sosyal beceri, başarıyı roketliyor. Sosyal beceri, akıl ve bilginin pazarlama aracıdır. Dünyada nice süper ürün var; iyi pazarlanamadığı için depoda bekler. Buna karşılık pazarlama sistemi gelişmiş şirketler, kendileri hiçbir ürün üretmediği halde dünyanın en büyük kuruluşları olmuş. Sosyal becerileri yüksek insanlar, kendileri çok akıllı ya da bilgili olmasalar da, akıllı ve bilgili insanları bir araya getirebiliyor; organize edebiliyor; onların ürünlerini satabiliyor. O zaman bu insanlar çok zeki diyebilirsiniz. Evet zekiler; ama zekâları sayısal değil, sosyal. 'Sosyal zekâ'ya sahipler.

İlk, orta ve yükseköğretimde ıskaladığımız şey, sosyal beceriler ve sosyal zekâyı geliştirmektir. Öğrenciler, selam vermeyi, dost edinmeyi, bir sosyal ağ kurmayı bilmiyorlar. Hanımefendi ve beyefendi olmaktan oldukça uzaklar ve hem kendi ilişkilerinde hem de kendilerinden yaşça büyüklerle ilişkilerde bunun ne kadar işe yaradığını bilmiyorlar.

Bundan kötü daha ne olabilir diye sorarsanız; bundan daha kötüsü; akıl, bilgi ve sosyal becerinin olmadığı durumdur. Ne var ki, toplumumuzda en bol olan şey de bu üçünün kıtlığıdır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sağlıklı insan krize girer mi?

---

*Melih Arat 2009.02.08*

Sağlıklı insan krize girer mi? Düzenli spor yapan ve beslenen kişi krize girer mi? Organik ürünler tüketiyor, yaşamı düzenli, makul bir süre uyuyor, üretken, çevresi tarafından örnek gösteriliyor, sosyal ilişkileri gelişmiş. Bu kişi krize giriyor mu? Hayır girmiyor.

Bu kişi eğer örnek bir babaysa ya da kadınsa yani örnek bir eş ise ailesi de durup dururken bu kişiyi bırakıp gitmiyor. Bu insan nitelikliyse, master ya da doktora yapıyor, kitap yazıyorsa ve bunları hayatına da



uyguluyorsa çalıştığı işyeri krize girip kapansa bile çalışacak başka alternatifler bulabiliyor. Demek ki kriz, küresel ve makro olarak algılsa da, kurumlar için de bireyler için de öznel bir şey.

Makro krizlerin insanları etkileyeceği düşünülür. Örneğin, deprem geniş çaplı herkesi etkileyen bir krizdir. Acaba öyle mi? Yani bu sağlıklı insan örneği, deprem türü bir krize karşı dayanıksız görünüyor. Ama dayanıklı. Çünkü aynı sağlıklı insan, depreme dayanıklı binada ya da deprem olmayan bir bölgede oturur. Ayrıca yine de deprem olacakmış gibi önlem alır. Dolayısıyla krizler sağlıklı bünyeleri vurmaz.

Başlangıçtan itibaren tutumlu, üretimde satın aldığı her malzemeyi özenli ve en düşük maliyetle alan, endüstrideki en düşük maliyetli süreç yapısına sahip olan bir kuruluş düşünün. Bu kuruluş öyle bir eleman seçme ve geliştirme sistemi kullanıyor ki endüstrinin en parlak elemanları burada. Öyle bir aidiyet duygusu oluşturmuş ki bu insanlar ondan uzaklaşmıyor; öyle bir sosyal ortam var ki, herkes orada çalışmak için yarışıyor. Bu kalitedeki kafalarda öyle ürünler üretiyor ki kriz bile olsa insanlar vazgeçmiyor. Yaptıkları her iş ve ürün sıra dışı. Bu şirket krize girer mi? Hayır girmez.

İnsanlar kriz sırasında da üç öğün tüketmeye, bir yerden bir yere ulaşmaya devam eder. Savaş da olsa deprem de olsa tüketmeye devam ediyorlar. Ekonominin tamamen donduğu bir an yok. Dünyamızda zaman donmuyor. Tüketim devam ettiğine göre bu ihtiyaçları karşılayan kuruluşlar krize girmiyor. Bu kadar basit. Krize girenler, bu ortamda rekabet edemeyen, yüksek maliyetli, insan kaynağı zayıf olan, insanlara insan gibi muamele etmeyen, doğru dürüst bir çağrı merkezi olmayan, iyi hizmet üretemeyen, mali yapısını yönetemeyen kurumlardır. Krizlerde bu tür kurumların ürün ya da hizmetlerine talep düşer ya da kesilir. Eğer nakit birikimleri de yoksa tümüyle biterler. Demek ki, kriz yönetimi kriz zamanlarında yapılacak bir şey değildir.

2 türlü kriz yönetimi materyali var. Bir tanesi hakkında inanılmaz derecede çok metin bulursunuz, diğeri hakkındakiler ise çok azdır. Ama en çok da o talep edilir. En çok materyal bulacağınız krizler yangın ve deprem yönetimi gibi acil durum yönetimi kategorisindeki krizlerdir veya şirketlere dönük kurumsal iletişim krizleridir. Diyelim ki 15 bin restoranınız var. Bunlardan birinde 20 kişi zehirlenerek ölür, işte bu durumda kurumsal iletişim krizi yönetimi gerekir. Bu tür krizler ile ekonomideki krizler arasındaki fark büyüktür. Okullarda bize genelde halkla ilişkiler kategorisinde veya diğer kategorilerde eğitimler verilir.

Oysa ekonomik krizin nasıl yönetileceği konusunda eğitim verilmez. Çünkü ekonomik krizin yönetilecek bir tarafı yoktur. Sen zaten ekonomik krize girdin mi yönetemezsin onu; artık borçları ödeyemiyorsan borç yönetimine girersin. Personele maaşı almadan yaşayın dersin. Ama bir şirket düşünün ki mali yapısını iyi yürütüyor, sürekli nakitte kalmaya çalışıyor, yedek akçesi var. Öbür tarafta marka yatırımını yapmış, riskini dağıtmış, tek pazarda operasyon yapmıyor, dünyanın birçok bölgesinde operasyonları var, en iyi kafalar ve en oturmuş markalar onda. Örneğin, ismi lazım değil o kahveyi içiyoruz, ben kriz var diye marketten daha ucuz bir kahve almıyorum. Adam orada çarkını çeviriyor. Kriz yönetimi kriz zamanlarında yönetilecek bir şey değil. Problem olan 'yönetimin krizi', 'krizin yönetimi' değil. Ulusal çapta bir kriz varsa kötü yönetilen firma en başta etkilenir, ama iyi yönetilen firma küresel bir kriz de olsa dimdik ayakta kalır ve dümdüz yoluna devam eder.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sevmek zamanı

Şimdi sevmek zamanı. Annemizi, babamızı, eşimizi, çocuklarımızı, kardeşlerimizi, akrabalarımızı, komşularımızı, çalışma arkadaşlarımızı sevmek zamanı. Onların bize çıkışlarını, kızgınlıklarını sevmek zamanı. Onların kusurlarını, eksikliklerini kendimizdekileri hatırlayarak kabul etme ve kucaklamak zamanı.

Kendimizin iyimizle kötümüzle kabul edilmesini umut etmek zamanı. Şimdi almadan vermek zamanı. Başkasıyla barışmanın kendimizle barışmaktan geçtiğini idrak etmek zamanı. Bir adım daha öteye gidince erimek ve aşka varmak zamanı. Şimdi sevmek zamanı.

Şimdi fark etmek zamanı. Bu dünyada yağın yağmurun bir damlasının güzelliğini, esen rüzgârın bazen sertçe, bazen şefkatle okşayan dokunuşunu hissetmek zamanı. Şimdi yemek yapmanın yemek yemekten daha büyük bir lezzet olduğunu, tüketmenin değil, ikram etmenin zenginlik olduğunu, karlı bir kış gününde serçelerin ekmek kırıntılarına, insanın bunalıma girdiğinde içten bir gülümsemeye ve dokunuşa muhtaç olduğunu fark etmek zamanı.

Şimdi görmek zamanı. Bir bebeğin melek, bir çocuğun melik olduğunu şaşırarak anlamak zamanı. Dünyaya ister gören gözlerle, ister görmeyen gözlerle kalpten bir bakış atma zamanı. Şekilden öze giden yolda kalplerimizdeki mühürleri söküp atmak zamanı. Bir bebek gibi, bir kedi gibi insanların unvanlarını, elbiselerini, örtülerini ya da örtünmemelerini görmemek, görünenin ötesine geçip kalplerini görmek zamanı.

Şimdi hayal etmek ve keşfetmek zamanı. Balmumcu'dan kanatlarla da olsa güneşe doğru uçmak zamanı. Sınırın atmosfer değil, aklımız olduğunu keşfetmek zamanı. Şimdi cesaret zamanı. Bilmeden yola çıkmak zamanı. Keşfetmenin zevkine, bir şeyler tasarlamamanın keyfine varmak zamanı. Yolculuğun keşfetmek kadar güzel olduğunu keşfetmek zamanı.

Şimdi sorgulamak zamanı. Şikâyetlerimizi, kızgınlıklarımızı, başarısızlıklarımızı sorgulamak zamanı. Şimdi pay çıkarmak, sonuçların bizim yaptıklarımızın ve yapmadıklarımızın eseri olduğunu fark etmek zamanı. Şimdi neden bu kadar çok yediğimizi, neden bu kadar geç kalktığımızı, neden bu kadar çok kavga ettiğimizi, savaştığımızı sorgulamak zamanı.

Şimdi değişmek zamanı. Sadece hep aynı şekilde kalan bir hayvan olmadığımızı anlamak, kendimizin daha iyi bir versiyonunu geliştirmek zamanı. Bazen sünnet gibi keskin bir müdahale ile, bazen bir muhabbetle, bazen dinlediğimiz bir hitabetle eskileri göndermek zamanı. Şimdi eskisini yenisiyle değişmek zamanı.

Şimdi okumak zamanı. Yaşamın bir kitap olduğunu anlamak ve her sayfadan bir şeyler öğrenmek zamanı.

Şimdi tamamlanmak zamanı. Unvanları, arabaları, elbiseleri ve hatta kitaplar dolusu bilgiyi bile kefenin içine koyamadığımızı, çuvala bir mızrağın sığmadığını ama sınırsız miktarda iyilik ve yardımların sığdığını anlamak zamanı. Şimdi yardım etmek zamanı. Yarım olduğumuzu ve ancak yardım ettiğimizde ya da aldığımızda tamamlanacağımızı sindirmek zamanı. Şimdi bir heykelin fazlalıkları atınca heykel olduğunu anlamak, yalınlaşarak tamamlanmak zamanı.

Şimdi gitmek zamanı. Her gün bir yere varmanın keyfini çıkarmak zamanı. Şimdi ister tekerlekli iskemleyle, ister değnekle ulaşmak zamanı. Şimdi yapamadığımız bir şeyin bize yarın için umut verdiğini fark etmek zamanı. Şimdi çalışmak zamanı. Şimdi pedal çevirmek zamanı. Duranın düştüğünü hatırlamak zamanı. Hızlananın yaşamı kaçırdığını, yavaşlayanın yaşama yetişemediğini düşünmek zamanı. Yemeğin ateş üstünde zamanla piştiğini anlayıp kaslarımızı ve aklımızı çalışarak pişirmek zamanı. Şimdi yarına gitmek zamanı.

Şimdi kucaklaşmak zamanı. Şimdi sevmek zamanı.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 2008'de neler öğrendim?

---

*Melih Arat 2009.02.22*

OcakBüyük yarışlara milyonlarca insanın talip olduğunu, bunların ilk karşılaştıkları engel ve acıyla yarışı bıraktıklarını, elli bin tanesinin acıya dayanmaya devam ettiğini, ikinci büyük engelde bunlardan da yaklaşık beş bin tanesinin acıya rağmen gayretle devam ettiğini ve acıya tahammülü yüksek küçük bir azınlığın başarı ipini göğüslediğini öğrendim.

Şubat

Türkiye'deki 7 yıldızlı otellerin insanı hasta ettiğini, gösterişin altında fukara bir zihniyetin olduğunu öğrendim. Türkiye'de Beylikdüzü'nde onlarca okul, otuz sinema salonu, altı tiyatro, kapalı çarşı açan, Beylikdüzü'nü 21. yüzyılın yüzü yapan kişinin başkan Vehbi Orakçı, Bayrampaşa'yı ilçenin bütün karmaşık yapısına rağmen, spor tesislerinden bilim ve teknoloji merkezlerine, hayır çarşılarından beşibiryerdelen, Genç Birleşmiş Milletler toplantılarına Bayrampaşa'nın yardımsever ve üretken hizmetlerini Balkanlar'a kadar taşıyan kişinin başkan Hüseyin Bürge olduğunu öğrendim.

Mart

En zekimizin bile, en çalışkanın gerisinde kaldığını, zekânın sadece çalışmayla bir araya geldiğinde gösteri yapabildiğini öğrendim. Hiçbir şeyin nedensiz olmadığını, başımıza gelen her derdin bir hediye olduğunu, nispeten benim bu hediyeyi fark ettiğimi, bazılarının geç fark ettiğini, bazılarının hiç fark etmediğini öğrendim.

Nisan

Yaşamından şikâyet edenlerin, yaşama eksi yüzden başlayan Hüseyin Özer'in öyküsünü öğrenmesi gerektiğini; hiç hayal etmezken Avrupa'nın Harvard'ı LSE'de konuşma yapacağımı, İngilizlerin çok çalışkan ve üretken insanlar olduklarını, Londra'yı bir inci gibi parlattıklarını, bizim de İstanbul'u bakır gibi paslandırdığımızı öğrendim.

Mayıs-Haziran

Afganistan'ın gelişmemesinin nedeninin kendi içindeki kampların birlikte üretmek yerine birbirine karşı savaşmayı seçmesi olduğunu; insanın ufku ne kadar geniş olursa olsun, mekânların da geniş olmasının önemli olduğunu; üç top çevirmenin mükemmel bir kişisel gelişim aracı, Serdar Güven'in harika bir öğretmen olduğunu; Ayvalık'a yapılacak en güzel gezinin arabayla, otobüsle değil, bisikletle olduğunu öğrendim.

Temmuz-Ağustos

Korkunun ecele faydası olmadığını, zamanı gelince büyük sınavlarda ya kalacağımızı, ya geçeceğimizi, on beş günde karar verip bir ay Avrupa'nın gezilebileceğini öğrendim. Türkiye'nin pırlantasının Artvin, tektaşının Borçka Karagöl, yakutunun Rize Ayder, serüveninin Kaçkar olduğunu, yaşamak için peynir, domates ve salatalığın yeterli olduğunu öğrendim.

Eylül-Ekim

Gandi'den insanın olgunlaşmasıyla yediği yemek arasında ters bir orantı olduğunu; bazen birinin gözlerini açabilmek için bağırmanın yetmediğini, gözyaşı dökmek gerektiğini öğrendim.

Kasım-Aralık

Kitap yazmaktan daha iyisinin kitap yazdırmak olduğunu, liderlikten daha iyisinin lider yetiştirmek olduğunu; aşktan daha önemlisinin üretmek, yardım etmek olduğunu ama Yüce Allah'ın bizim yarına çıkmamızı garanti etmek istediğini öğrendim.

Not: Kitap okuyor musunuz bilmiyorum; ama Bayrampaşalı gençler harika bir kitap kulübü kurmuşlar. Kitap Okuma Günleri etkinliği 22 Şubat Pazar günü Bayrampaşa Kültür Salonu'nda. Saat 12.00-14.00 ve 1 Mart Pazar günü Kadıköy'de Okull İstanbul'da [www.okull.net](http://www.okull.net) (ben de katılacağım) Saat 12.00-14.00 arası bilgi için [www.dusuntasin.net](http://www.dusuntasin.net)

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Eleştirel düşünme

---

*Melih Arat 2009.03.01*

Eleştirel düşünme, gelişmenin anahtarıdır. Eleştirilebilen bir şeyin geliştirilebilen bir tarafı vardır. Dolayısıyla her türlü eleştiri, bir tür hediyedir. Eleştiriler yapıcı ve yıkıcı olarak ikiye ayrılabilir. Yapıcı eleştiriler, herhangi bir şeyin geliştirilebilir yönüne dikkat çeken eleştirilerdir.

Yıkıcı eleştirilerse sadece yıkmak ve yok etmek için getirilen eleştirilerdir. Yıkıcı eleştirilerin yaygınlığı, yapıcı eleştirilerin değerinin anlaşılmasını engellemiştir. Aslında yıkıcı eleştirilerden de öğrenilecek bir şeyler vardır; ancak yıkıcı eleştiri getiren kişinin düşmanca tavrı, bu eleştiriye uğrayan kişiyi duygusal olarak bozguna uğratar ve eleştiriden yararlanabilecek durumu kalmaz.

"Bu araba çok sarsıyor." dediğimizde aslında bir eleştiri getirmiş oluruz. Ancak bu eleştirinin söylenme şekli, yapıcı ya da yıkıcı eleştiri olmasını belirler. "Bu araba çok sarsıyor." dediğimizde, arabada düzeltilmesi gereken bir tasarım hatası olduğunu ya da değiştirilmesi gereken bir parça olduğunu söylemiş oluruz. Arabanın sahibi, gerekli değişiklikleri yaptığında arabanın sarsılması sona erecektir. Bununla birlikte "Bu araba çok sarsıyor." sözü, bir şikâyet olarak ya da "Senin araban beş para etmez." anlamına gelen bir aşağılama olarak da söylenmiş olabilir. Bu şekilde söylendiyse yıkıcı eleştiri sınıfına girer. İnsanları zaten üzen ve eleştirilerden uzak durmak istemelerine yol açan, bu aşağılama türünden eleştirilerdir.

Eleştirel düşünme, sorgulamayı ve daha iyisini istemeyi talep etmeyi ve alternatifini önermeyi içerir. Bununla birlikte eleştirel düşünme bazen şikâyetlerle karıştırılır. Örneğin, yoğun kar yağışı yolları kapattıysa, "Allah kahretsin, neden kar yağıyor?" demek; herhangi bir değişikliğe yol açmayacak gereksiz bir şikâyettir. Getirilecek eleştiri; bir iyileştirme/geliştirme önerisi içermese de değişiklik yapılabilir bir konuda olmalıdır. İnsanoğlunun kar yağışına bulabildiği bir çare yoktur. Biz istesek de, istemesek de kar yağacaktır. Bizim yapabileceğimiz tek şey, yolları açık tutmakla ilgilidir.

Eleştirel düşünmeyi, yıkıcı eleştirilerden ve şikâyetlerden ayırmalıyız. Eleştirel düşünmenin bir akışı vardır. Öncelikle var olanlar eleştirilir. Bu anlamda çevremizde olanlar ve bazen olmamaları dolayısıyla sorun olarak var olanlar incelenir. Aynı zamanda rutin olarak yaşamımızda var olanlar da sorgulanır.

Bu neden var? Bu neden yok? Bunun daha iyisi olamaz mı? Bunun daha pratik olanı yok mu? Bu tamamen olmadan yaşayamaz mıyız? Başka bir koşul olsaydı, daha iyi olur muydu? Bu nesnenin/sistemin/kavramın olmaması neyi değiştirir? Bunun olması mantıklı mı? Bu olması gereken bir şey mi? Yoksa bir şekilde yaşamımıza bir gün girmiş ve o günden beri var mı? Sorgulanması ve yaşamımızdan çıkarılması mı gerekiyor?

Neden bütün dersler okullarda yapılıyor? Derslerin bazı bölümleri, müzelerde işlenemez miydi? Örneğin tarih dersi müzede olamaz mıydı? Coğrafya dersinin bazı kısımları açık havada işlenemez miydi? Belgeseller neden ders olarak gösterilmez?

Neden okul servislerinde öğrenciler için emniyet kemeri olmaz? Öğrenciler, emniyet kemeri taksalardı daha güvenli seyahat etmezler miydi? Üstelik serviste emniyet kemeri takma alışkanlığı kazanan çocuk, yetişkinliğinde de bu bu alışkanlığı sürdürmez miydi? Emniyet kemeri, inmeyi binmeyi zorlaştırmaz mı?

Deri mont giymek hayvanseverleri kızdırıyor da, neden deri ayakkabı giymek kızdırmıyor?

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Zayıflamak ister misiniz?

---

*Melih Arat 2009.03.08*

Kilo probleminiz varsa önce bunun sebebini bilmekte fayda var. Yaptığım incelemelerde insanın gereğinden fazla kilo almasına yol açan yüz kadar neden buldum. Bununla birlikte bu yüz sebepten bir tanesi diğer doksan dokuzundan çok daha etkili.

İnsan yemek yemeyi bir tatmin aracı olarak kullanıyor. Yaşamımızdaki başarı ve mutluluk açığını yemek yiyerek gidermeye çalışıyoruz. Eşimizle mutlu değiliz ya da işler yolunda gitmiyor; istediğimiz gibi bir eğitim alamadık; sofraya oturduğumuzda bu eksiklikleri telafi etmek için hiç doymayacakmış gibi yemek yiyoruz. Aslında bizim yemeğe değil, başarıya, mutluluğa, hayatımızda düzene/düzelmeye ihtiyacımız var. Kadınların kilo almasının temelinde eşlerinin, çocuklarının onları mutlu etmemesi var.

Mahatma Gandhi'nin yemek ve olgunlaşma ile ilgili çok özel bir sözü var. "İnsan ruhu ne kadar fazla olgunlaşırsa, o kadar az yemek yer." İnsanın yemek yeme tutumu, bir tür olgunluk ölçer gibi çalışıyor. İhtiyaç duyduğundan fazlasını yiyorsan olgun değilsin. Nefsine hakim olabiliyorsan olgunsun. Müthiş bir ölçü. Başbakan da olsun, profesör de olsun, sanatçı da olsun, öğretmen de olsun fark etmez. Olgun olabilmek için yemekle ilişkini sağlıklı bir düzene oturtman gerekiyor. Yani büyük unvanlara ulaşmış olman ya da seksen yaşına gelmiş olman seni olgun yapmıyor. Sofrada kendine hakim olamayan biri, yaşamındaki diğer seçimlerde doğru olanı yapamayabilir ya da yanlış olanı da bile bile yapabilir.

Gereğinden fazla kilo alma konusunda bir istisna var. İlaç etkisiyle kilo alma. Bazılarımız kullandıkları ilaçların etkisiyle kilo alıyor. Bu durumun olgunlaşmayla bir ilgisi yok. Kortizon tedavisi gören bir kişi, ilacın etkisiyle aşırı kilo alabilir.

Türk yemeklerini biz dünyanın en güzel yemekleri sansak da, Türk yemekleri monoton bir yapıya sahip görünüyor. Örneğin klasik bir Türk yemeği münüsü yapalım. Mercimek çorbası, pilav ve kuru fasulye. Mercimek çorbasından içtiğiniz birinci kaşıkla ikinci kaşık arasında bir fark yoktur. Çorba bitinceye kadar aynı monoton tadı vermeye devam eder. Restoranlarda az çorba denilen miktar, aslında insan için yeterli olabilecek bir miktardır. Fasulye yerken de durum fark etmez; birinci kaşıkla son kaşık arasında bir fark yoktur. Aynı monoton tat devam eder. Pilav için de durum aynıdır. Sofrada çeşitlilik (demokrasi) olmayınca tatmin

duygusunu miktarı çoğaltarak çözmeye çalışıyoruz. Halbuki insan az yediğinde tadı damağında kalır. Okinawa adasında 100 yıldan fazla yaşayan insanların yemek kürü, günde 20 çeşit gıda almak. Adada yetişen otların çoğunluğunun oluşturduğu yeşillikleri tüketiyorlar. Biz de yemek yerken miktarı değil, çeşidi artırmalıyız.

Yemek yerken tat almayı da bilmiyoruz. Yemek sofralarında gördüğüm şey şu: İnsanlar ağızlarındaki lokmayı yutmadan, çatallarına aldıkları yeni bir parçayı ağızlarına götürüyorlar. Yediğimizin lezzetini anlayabilmek için ağzın boş olması gerekiyor. Yemek yerken acele edilmesinin de temel nedeni, yine başarı/mutluluk açlığımızı bir an önce yatıştırmak isteği. İnsanlar, eğer ağızlarındaki lokmayı bitirip yeni bir lokma alsalardı yemek yeme süresi kendiliğinden uzayacak ve daha az yenilerek tatmin duygusuna ulaşacaktık.

Okul İstanbul'da sık sık misafirlerime ya da ekip arkadaşlarıma kahvaltı hazırlarım. Sofraya insanların gözünü tatmin edecek kadar her şeyi bol bol koysam da, kahvaltılıkları olabilecek en küçük şekilde doğrarım. Peynirler, salatalıklar, domatesler ya da biberler, çatala gelebilecek büyüklükte ama alışıl gelmedik ölçüde küçük doğranırlar. Yediğimiz küçük de olsa büyük de olsa aynı etkide tat bırakıyor. Birçoğumuz da sadece tatmin olmak için yemek yediğimizden bu küçük parçalar çok fazla yenmese de insanın daha fazla damak tadına ulaşmasına yol açıyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 104 Adım Teorisi

*Melih Arat 2009.03.15*

Başarı için ne kadar çalışmak yeterlidir? Birçok insanın sorunu çalışmadan başarılı olmayı beklemektir. Aslında dünyanın bize sunduğu sorun daha derindir.

Çünkü çalışmak da bizi başarılı kılmaz. Çalışmanın da ölçüleri vardır. Kişisel gözlemlerim, bu gibi konularda insanların ölçülemez sıfatlarla çalışma işini tanımlamayı tercih ettiğini gösterdi.

"Hiç çalışmamak, tembellik yapmak, az çalışmak, biraz çalışmak, çalışmak ve çok çalışmak" ifadeleri insanların çalışma konusunda yaygın ölçüleriydi. Fakat bu ölçüler nesnel ölçüler değildi. Kişiden kişiye değişiyordu.

Ekip arkadaşlarımızdan Mehmet Önal, Yıldız Teknik Üniversitesi'ne Süleyman Demirel bir konuşma için geldiğinde, konferansın sonunda bir soru sormuş; "Bunca deneyiminizden sonra başarılı olmak için ne tavsiye edersiniz?" diye. Süleyman Demirel şöyle cevap vermiş. Kelimesi kelimesine dedikleri değil ama anlam olarak aktarıyorum. "Başarı büyük bir binanın çok dik merdivenine tırmanmaya benzer. En alt katta yukarı çıkmaya talip olan çok olur. Büyük bir kalabalık aşağıda sahanlıkta bekler. Çok az kişi birinci kata ulaşmak için gerekli çabayı gösterir ve yukarı doğru çıkar. Aşağıda bin kişi varsa, birinci katın sahanlığında en çok 20 kişi vardır. Bir üst kata ise en çok beş kişi çıkar. Çünkü merdiven iyice dikleşir... İlk sahanlıkta bekleyenler yeterli çabayı göstermezler. Aşağıda homurdanır ya da kendi aralarında eğlenir dururlar. Gözünü yukarıdan ayırmadan gayret edenlerse küçük yönetici azınlığın olduğu yere doğru yükselirler." Demirel'in sözlerinden yine başarı için ne kadar çalışmak gerektiğini çıkaramıyoruz; ama çoğunluktan daha çok çalışmak gerektiğini anlıyoruz.

Yine de soru açıkta kalıyor: Başarı için ne kadar çalışmak gerekiyor? Başarı için gerekli çalışma düzeyi nedir? Bu sorunun cevabını bulmak için ölçüm yapmak gerekiyor. Şimdi bu konudaki kişisel gözlemlerimi paylaşıyorum.

Aynı özel öğretmenden ders alan iki öğrenci var. Aynı sınava hazırlanırlar. Öğretmen, "bu sınavı kazanmak için günde yüz soruyu çözmek yeterli" diyor. Ortalama bir öğrenci 80 soruyu çözerek sınava hazırlanıyor. Öğrencilerden biri, öğretmenin dediğini yapıyor. Her gün 100 soru çözüyor. Diğeri ise 100 soruyla yetinmiyor

ve her gün 104 soru çözüyor. Bunlar ilkokul öğrencileri ve ek olarak dört soru yapmak acıtıyor; zor geliyor; ama çocuk bu acıya katlanıyor. Sonuçlar açıklandığında öğretmenin teorisinin doğru olmadığı ortaya çıkıyor. Çünkü çocuklardan 104 soru yapan sınavı kazanıyor; ama günde 100 soru yapan kazanamıyor.

Dünya rekoru kıran sporcuların neredeyse tamamının ortak özelliği, en iyi sporcular günde 6 saat antrenman yapıyorsa, dünya rekoru kıranlar günde en az 7 saat çalışıyorlar.

Başarı için yapılması gereken 100 madde varsa, onları yapacağız; ayrıca dört madde daha yapacağız. Garantili bir sonuç, ölçülebilir gereklerin tamamından fazlasını yaptığımız zaman elde ediliyor.

Siyasi seçimlerde kim kazanacak söyleyeyim. Seçimi kazanmak için 100 şey yapılması gerekiyorsa, 104 şey yapan seçimi kazanacak. Eğer biri kalkıp 105 şey yaparsa o kazanacak. Ne var ki, çok insan yapılması gerekenlerin tamamını bitirip onun ötesine geçebiliyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Alternatif Sizsiniz!

---

*Melih Arat 2009.03.22*

"Aklın yolu birdir." çok taraftar bulan bir ifadedir. Akla yatkın bir çözüm varsa, akıllı insanlar bu görüşte elbette birleşebilirler. Ancak bir problemin çözümünde akla yatkın sayısız çözüm olabilir.

Akla yatkın olmayan, akla yatkın tek bir çözüm olduğu fikridir. Çünkü akıllı biri bir problemi çözmek için çok değişik yöntemler bulabilir. Aklı zayıf biri ise, problemi çözen belki bir yol bulabilir ya da hiçbir yol bulamaz. Öyleyse bir probleme birden fazla çözüm yolu bulmak aklın yoludur.

Bir fikir çok tehlikeli olabilir; özellikle aklınızda sadece bir fikir varsa. Eğer o fikir yanlış fikirse; size bir sürü şey kaybettirir. Doğru fikre, fikirler arasında değerlendirme yapılarak ulaşılır.

Bir mağazaya gittik bir kazak alacağız. Satıcı bize seçimimizde özgür olduğumuzu, istediğimiz kazağı alabileceğimizi söyledi. Ancak mağazadaki kazakların hepsi birbirinin aynı. Rengi, deseni, örgüsü, her şeyi aynı. Gerçek anlamda seçebileceğimiz bir kazak yok; çünkü tüm kazaklar aynı. Seçim yapabilmek için seçeneklerin olması gerekiyor. Özgürlük, seçenekler varsa vardır. Seçeneklerin olmadığı yerde özgürlük yoktur.

Seçenekler ya da alternatifler olmadan özgür olamayız. Bizi ise diğer insanlar değil, düşünmemek, yaratıcı olmamak seçeneksiz bırakır. Herkes kendi yaşamındaki problemlere birden fazla çözüm alternatifi geliştirmelidir. Aksi takdirde bu problemi çözme konusunda özgür değillerdir. Alternatif geliştirme, özgür bir aklın işlevidir. Zihnine zincirler konmuş birisinin aklına yeni fikir, yeni seçenek gelmez.

Zihinlere zincirler, genellemeler yoluyla konulur. Bir işi yapmanın tek bir yolu olduğuna inanmış birisi, yeni bir yol aramaz. Bildiği o yola mahkum olur.

Farklı yolların olduğunu düşünebilenler değişik insanlarla tanışan, değişik deneyimlerden geçen insanlardır. Sıra dışı insanlarla tanışan, konuşan, sıra dışı sporlar yapan, sıra dışı yerlere seyahat eden, sıra dışı kitaplar okuyan ve sıra dışı işler yapan insanların kafaları yeni düşüncelere açılır.

Akıl paraşüte benzer; ikisi de açık olduğunda işe yarar. Aklı açık tutabilmek için önyargıları bir kenara koymak, genellemeleri sorgulamak gerekir. Örneğin; açık bir paraşüt koşarken işe yaramaz; insanı durdurur. Açık bir akıl da her zaman işe yaramaz. Akıl açıkken insan uyuyamaz.



Alternatiflerle düşünmeye alışmış bir kafa, her sorunda kendisine birçok çıkar yol bulacaktır. Çalışan bir kafayı kimse durduramaz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Öfkeye karşı 391

*Melih Arat 2009.03.29*

Sosyoloji öğrencisi Sevinç, Ege Üniversitesi'nde yapılan bir öğrenci kongresine katılmak üzere İzmir'e gitmişti. Kongrenin birinci günü komik bir olay yaşandı. Kongre salonundaki ön sıralara üniversite öğretim üyeleri oturmuştu. Bir grup öğrenci bu olayı protesto etti:

"Öğrenci kongresinde nasıl öğretim üyeleri protokol sıralarına otururdu!" Bu gerekçe yüzünden bir arbede yaşandı ve saat 10.00'da başlayacak kongre saat 15.00'e kadar başlayamadı.

Sevinç bu olaya çok şaşırmıştı. Olay çok saçmaydı. Sonuç itibarıyla onlar hocaydı. Ne kongresi olursa olsun, saygı görmeleri gerekirdi. Ama işin problem yanı, bu kongre için İstanbul'dan kalkıp gelmişti ve sosyoloji konusunda bildiriler dinleyeceğini düşünürken 6 saati uçup gitmişti.

Bu konu üstüne konuşmak için geniş bir zaman vardı. İstanbul'dan gelen arkadaşlarıyla ister istemez bu olayı konuştular. Sevinç dedi ki: "İnsanlar tersten düşünmeyi bilmiyorlar." Arkadaşları şaşırdı: "Ne demek tersten düşünmek?" Sevinç devam etti: "Özellikle kızacak bir şey bulduğumuzda onun tam tersini yapmaya tersten düşünmek diyorum. Örneğin, sabah öğrenci arkadaşlarımız haklı ya da haksız öğretim üyelerimize kızarak öfkelerini yansıttılar. Halbuki özellikle bu öfke anında tamamen tersten düşünmek gerekiyor. Hocaları protokol sırası olan ön sıralardan kaldırmak yerine salondaki en kıdemli hocaya program dışı da olsa bir söz verilebilirdi. O zaman hem hocalar onurlandırılmış olurdu hem de 6 saatimiz uçup gitmezdi. Tersten düşünmenin bir güzelliği de öfkemizin sonunda olacakları düşünüp o sonuçlara yol açmamaktır."

Sevinç'in arkadaşı Nuran, nişanlısının kendisini çok kışkırttığını ve en küçük bir olayda öfke nöbetleri geçirdiğini söyledi. Nuran "Ben nasıl tersten düşünebilirim?" diye sordu. Sevinç biraz düşünüp cevap verdi: "Öfkeyle nişanlının üstüne yürüdüğünde o seni daha mı çok seviyor sanıyorsun? Birisi bize bağırıp çağırırsa onu daha mı çok severiz, yoksa ona olan sevgimiz mi azalır? Ya da biz hata yapacak olsak bizi hoş gören bir insanı mı daha çok severiz, yoksa hatamızı yüzümüze vurana mı? Onun için tersten düşünmek gerek. Nişanlını çok sevdiğin için onu kıskanman çok doğal; ama kıskanma duygunu öfkeye döndürmen sana olan sevgisini azaltır."

Sohbete katılan Şanal, "Çok ilginç, ben de 391 diye bir teori kullanıyorum. Sevinç senin anlattığına benziyor." dedi. "Öfke birçok örnekte 391 olarak formüle edilebilir. Bizim öfke öncesi durumumuz 391'in 3'ü. Öfke nöbetiyle olay 391'in 9'una büyüyor. Öfke nöbetinin sonunda kazançlarımız ise 391'in 1'ine düşüyor. Mesela benim kardeşim de çok sinirli doğası olan bir insan ve hep bu söylediğim 391'i yaşıyor. Geçenlerde bir arkadaş akşam bize gelirken getirmesi gereken bir defteri getirmemiş. Kardeşim öyle bir kızdı ki, öyle bağırıp çağırdı ki, çocuk artık onunla görüşmeyi bıraktı. Defter çok önemliymiş, ertesi gün girecekleri sınavın notları varmış. Ders çalışmak için gelmiş ve mutlaka o defteri de getirmeliymiş. Çocuk defteri unutup kıyamet koptu. Defter unutulduğunda durum 3'tü. Kıyamet kopunca 9 oldu. Çocuk arkadaşlığını kesince ve sınavdan da kalınca durum 1 oldu. Halbuki basit bir şekilde birlikte çocuğun evine dönselerdi, onların evinde ders çalışabilirlerdi ve sadece yarım saatleri kaybolmuş olurdu."

Salim söze girdi: "Benim bir formülüm var, adı "beşer". Ben de bir sorun olunca bu sorunun beş önemli yönünü düşünüyorum. Örneğin, buraya gelirken ağabeyim 'uçak biletini ben alırım senin' dedi. Ama yanlış tarihe bilet almıştı. Bu durumun pek güzel bir yanı yok diye düşünebilirsiniz. Birincisi ben biletler konusunda iletişim kurarken daha dikkatli olmam gerektiğini öğrendim. İkincisi uçakla tek başıma geleceğime otobüsle sizinle geldim ve yolda sohbet etmek imkanı oldu. Üçüncüsü otobüste kitap okuma imkanı da buldum. Dördüncüsü uzun süredir İstanbul-İzmir arasında karayolundan gelmedim. Yolda çorba içmek çok hoşuma gider. Bir de çorba içtim. Beşincisi artık anlatacak bir hikâyem var. Eğer uçak bileti doğru tarihe kesilse idi şimdi ben size anlatacak ne bulacaktım?"

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Süper çocuk yetiştirme

*Melih Arat 2009.04.05*

Bir ülkede süper insanların sayısında bir azlık varsa, bu durum o ülkede süper insan yetiştirilmesinin bilinmemesinden kaynaklanıyor. Okul ve eğitim sistemimizin eleştirilecek çok yönü olsa da temelde anne-babaların tutumları çocukların yetiştirme şeklini belirliyor.

Öncelikle 0-6 yaş arası dönemde öyle şeyler yapıyoruz ki, çocuğun yemek yemesi, zamanını kullanması, ders çalışması, konuşma dili, başarı odaklılığı ve hatta televizyon-bilgisayar ilişkisi bu zamanda şekilleniyor. Bu dönemdeki yanlış uygulamalar çocuktan zannettiğimiz bir sürü sorunun temelini atıyor. Bunlar çözülemez değilse de, iş biraz zora girmiş oluyor. Öncelikle küçük yaşta çocuklara öğretilmesi gereken başlıca şey, kendi problemlerini çözme becerisi. Elbise seçiminden yemek yemeye, oyuncakları toplamaktan video/DVD kullanımına kadar birçok şeyi çocuk kendisi yapmayı başarırorsa okul yıllarında durum farklı olur.

Birçok anne-babanın temelde yanlış yaptığı şey, kaşık ellerinde çocuklarının peşinden koşturmasıdır. Çocukların yemek yedikleri saatlerle, yetişkinlerin yemek saatleri farklıdır. Küçük bir çocuk, normal şartlar altında acıkınca yemek yer; bir yetişkinse saati geldiğinde. Yetişkin ihtiyaç duymadan yemek yerken, küçük çocuk ihtiyaç duymadığı zaman yemeğe karşı çıkar. Yemek konusunda ısrarcı olan anne-baba da amacına ulaşabilmek için türlü şaklabanlılığı yapar. Bu gayret süreklilik gösterirse, çocuk yemek yeme dahil tüm problemlerini anne-babanın çözebildiğini anlar. Bir şey daha öğrenir. İhtiyaç duyulmadığı halde yemek yenebildiğini. İleriki yıllarda ihtiyaç duymadan yemek yiyen ve durmadan kilo alan bireyin temeli atılmış olur. Bu yemek işi aslında daha karmaşık ama yer olmadığı için ayrıntıya girmiyorum.

Çocukların saatleri öğrenmesi ancak 7-8 yaşlarında gerçekleşiyor. Bundan önce ise zaman kullanımları tamamen evdeki alışkanlıklara/anaokulundaki uygulamalara bağlı. Zaman yönetimi aslında 'zamanı' değil, 'kendini' yönetme meselesidir. Eğer doğru zaman aralıklarında gerekli olanları yapabiliyorduk sorun olmazdı. Diğer bir deyişle ders/proje yapılacak zamanda kendimizi yönetemeyip başka işlerle uğraşıyoruz. Bu problemlerin temeli de okulöncesi dönemde atılıyor. Ortalama bir çocuk bir program olmadan yaşıyor. Ortalama bir anne-baba da nasıl bir program yapılacağını bilmiyor. Çocuğun saat kavramı gelişmediği için, üç temel günlük olayı referans alınabilir. Zaman, çocuklar için üç öğün öncesi ve sonrası olarak altıya bölünebilir. Her gün de düzenli olarak bu altı bölüm iyi değerlendirilirse çocuk zamanı kullanmayı öğrenebilir. Örneğin, kahvaltıdan sonra legolarla oyun, öğleden önce kitap okuma, öğle yemeğinden sonra resim yapma, akşam yemeğinden önce animasyon film izleme gibi bir program yapıldığında çocuk, belirli saatlerde ne yapacağını öğrenmiş olur. Bu çalışmayı sürekli hale getirmiş bir aile, çocuğu okula başladığında okuldan gelince ödevlerini yaparsan, geri kalan zamanlarda başka şeylerle uğraşırsın dediğinde, çocuk kurulmuş bir makine gibi eve

gelince ödevini yapar bitirir; ardından kendi kararıyla iyi bir program yapılmışsa başka işe yarar konulara da odaklanır.

Süper çocuk yetiştirme konusunda yapılacaklar elbette bir köşe yazısına sığmaz. Ama bu yazı, düşünmeye başlamak için bir fırsat verebilir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıra dışı bir pazar günü

---

*Melih Arat 2009.04.12*

11 yaşındaki Kumsal yazıyor: "Sevgili Melih ağabey, annem bir ay önce bir İngilizce Konuşma Kulübü'ne gitti. Bu kulüp her hafta toplanan bir kulüpmüş. Annem başta ben orada nasıl konuşurum diye korkmuş; ama bir arkadaşı 'gel; konuşmak zorunda kalmadan insanlar İngilizce konuşmuyor' demiş. Annem de korkusuna rağmen kursa gitti. Bu kurs onun hayatında yepyeni bir şeyi başlattı.

Bu konuşma kulübünde hobi dersinde 'çocuk yüzü boyama' konusunu işlemişler. İnternette buldukları resimlerle çocuk yüzü boyamayı adım adım öğrenmişler. Annem daha sonra gidip çocuk yüzü boyama malzemeleri almış bir kırtasiyeden. Kimyasallar insanın derisinden geçebilir diye en kaliteli ve insan sağlığına zararlı olmayanları seçmiş.

Ertesi pazar sabahı, bana 'Senin yüzünü boyayalım mı?' diye sordu. Ben de 'Nasıl yani?' deyince 'Seni kaplan surat yapacağız' dedi. 'Yaşasın!' diyerek çığlık attım. Ben hemen yüzümü boyayacak diye beklerken, annem bilgisayarı açtı ve birlikte yüz boyama sitelerine girdik. Örneklere baktık. Annem bir kelebek beğendi; ama ben içlerinden bir kaplanı sevdim ve annemden bunu yapmasını istedim.

Ardından annem önce bir kağıt çıkardı ve benim yüzümde denemeden "Gel birlikte önce kağıda çizelim ve kağıda çizerken deneyim kazanalım" dedi. Birlikte oturup bir kaplan resminde ustalaşınca kadar defalarca kaplanı çizdik. O kadar ki, artık resimlere bakmadan bir kaplanı çizebiliyorduk. Bu işin bir de sırası varmış. Önce fon rengini, sonra yanakları, bir sonra ağzı, ondan sonra da bıyıklar çiziliyormuş. Sırası doğru olmazsa, boyama tam olmuyormuş. Elimiz bayağı ustalaştığı halde, annem içeriden iki tane balon getirdi ve balonları şişirdikten sonra haydi boyayalım dedi. Birinci balonu ben tuttum, annem boyadı. İkinci balonu da annem tuttu ve bana 'hadi boya' dedi. Hata yaparım diye biraz endişelendim ama yine de güzelce boyadım. Artık sıra benim yüzüme gelmişti. Annem dört-beş dakika içinde boyama işini bitirdiğinde artık ben bir kaplan surattım. Annemden izin alıp apartmandaki arkadaşlarıma gittim. Hepsi bayıldılar. Biz de isteriz dediler. Hepsi bizim daireye doluştular ve anneme yalvarmaya başladılar. Annem 5 çocuğu daha boyadı. Artık biz bir kaplan ailesi olmuştuk. Bir arkadaşımız beklemeyince 'istersen ben boyarım' dedim ve onun yüzünü de ben boyadım.

Annem babamdan yardım alıp bir internet sitesi kurdu. Arkadaşlarına e-posta attı. 'Doğum günü partilerinde çocuk yüzü boyanır' diye. Annemin artık küçük bir işi olmuştu. Bazen akşamları, bazen hafta sonları benimle birlikte çocukların doğum günü partilerine gidip para kazanmaya başladı.

Ben bu olaydan ne öğrendim? Ailemle pazar günü bir proje üstünde çalışırken çok şey öğrenebileceğimi öğrendim. Ayrıca annem artık kendisini hangi kursa / etkinliğe davet etseler hemen gidiyor; çünkü nereden neyin çıkacağı belli olmuyor. Bir İngilizce konuşma kulübünden kendinize çok keyifli bir iş ediniyorsunuz.

Ben de hafta sonları bazen arkadaşlarımin yüzlerini boyuyorum. Kim bilir büyüdüğümde belki ben de çocuklara dönük bir şeyler yaparım. İnsan hareket etmeli, düşünmeli ve dışarı çıkmalı. Özetle pazar günü evde

oturanlar yerinde sayıyor, bir proje yapanlar kazanıyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kendine güvenmek

---

*Melih Arat 2009.04.19*

İnsanlar kendileri hakkında genellemeler yapıyorlar. Bazı insanlar kendilerini özgüvenli buluyor. Bazıları da "Benim kendime hiç özgüvenim yok." diyor. Bunlar sınırını aşan genellemeler.

Aslında herkesin kendine güvendiği konular vardır. Örneğin, bir anne topluluk önünde konuşmaktan korkabilir; ama hızlıca güzel bir yemek hazırlamakta çok iyi olabilir. Çok iyi olduğu bu konuda da özgüveni yüksektir. Bir öğrenci matematikte kendine hiç güvenmezken bisiklete binmekte kendine fazlasıyla güvenebilir. Bir profesyonel, sunum yapmakta ya da bilgisayarda özel bir programı kullanmakta kendini iyi bulmayabilir; ama otomobil sürerken kendini ralli şoförü gibi becerikli hissedebilir. Öyleyse bir insanın genel olarak özgüveninin yüksek ya da düşük olduğu sonucuna varamayız. Kendimizi başarılı bulduğumuz konularda özgüvenimiz yüksek, başarısız bulduğumuz konularda özgüvenimiz düşüktür değerlendirmesi akla yatkın geliyor.

Birçok insan, özgüven belirli bir beceri ve performans alanıyla ilgili olmasına karşın, kendisiyle ilgili yaptığı genel bir değerlendirmede kendini özgüveni yüksek ya da düşük buluyor. Bu durum kişinin kendini değerlendirirken odaklandığı alanlarla ilgilidir. Kişi eğer kendi özgüven derecesini değerlendirirken başarısız olduğu alanları dikkate alırsa kendini özgüveni düşük bir birey olarak değerlendiriyor. Öyleyse insanların iyi oldukları alanları daha çok düşünmesi, kendisiyle ilgili toptancı çıkarımlarını iyileştirecek.

Yeni kalkıştığımız bir işte başarılı olmamız, yılmadan çabalamamız genel olarak özgüven seviyemizin yüksek olmasıyla ilgili. Çocukluğundan itibaren onurlandırılan ve olumlu sıfatlarla tanımlanan ve dolayısıyla kendileri hakkında pozitif inanışları olan bireyler, kalkıştıkları işlerde diğer insanların yaşadıkları sorunları yaşıyorlar. Aynı tür bir işte özgüveni düşük insanlar da aynı sorunları yaşıyorlar. Ancak özgüveni genel olarak yüksek olan sorunu rahatça aşarken, özgüveni düşük olanı sorun boğuyor.

Örneğin, bir kişinin otomobil sürmeyi öğrenirken debriyaj ve vitesi eşzamanlı hareket ettirmesi gerekir. Özgüveni yüksek kişi, bu eylemi daha kolay yaparken, özgüveni düşük kişi bir türlü bu eylemi yapmayı başaramaz. Burada kendini besleyen bir döngü vardır. Özgüveni yüksek kişi, sürekli olarak, "bu işi ben hallederim" diye yaklaşıyor ve işini hallediyor; hallettikçe de özgüveni daha da çok geliyor. Özgüveni düşük kişinin de başına tersi geliyor. Dolayısıyla aldığımız sonuçları, kendimiz hakkındaki düşüncelerimiz belirliyor.

Kurgusal olarak insanın bir tane iyimser meleği, bir tane de onu sürekli eleştiren ve her şeyin ters gideceğini söyleyen kötümser meleği olur. Özgüveni yüksek insanların iyimser melekleri çok gevezedir ve o kişiyi olumlu davranışlara sürükler; özgüveni düşük insanlarınsa kötümser melekleri gevezedir. Kötümser melekler de kişiyi frenler ve olumsuz fısıldamalarla kişiyi beceriksiz hale getirir.

O zaman kulağımızı iyimser meleğin yapıcı sözlerine açmalı ve kötümser meleğimizi de susturmalıyız.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Mutluluğun sırrı

---

Melih Arat 2009.04.26

Kıdemli asistanım Betül ile iş ortağım ve kardeşim Hakan arasında geçen bir diyalogu paylaşmak istiyorum. Bir kadını ve erkeği mutlu etmenin sırrını tartışıyorlar. Onlardan bir kadının erkeği mutlu etmesinin sırrını öğreniyorum.

"Karnını doyur; kumandayı eline ver; önünden çekil." Ardından bu formülün hiç bana uymadığını söylüyorum. Evimde televizyon yok ve yemek yemeyi de önemli ölçüde bıraktım. Benim için mutluluk formülünün içinde çok şey var, ama bir kısmını söyleyeyim: "Eline okunası, ilginç ve iyi bir kitap ver ve sonra onun üstüne sohbet et."

Bugün İzmir Kitap Fuarı'nın son günü. Kitap fuarına yolunuz düşerse ve kendinizi mutlu etmek için uzaktan kumandadan daha iyi bir alternatif arıyorsanız aşağıdaki kitaplara göz atabilirsiniz.

Nesil Yayınları'ndan tüm dünyada çok satmış ve çok etkili olmuş bir kitap çıktı: Dünyayı Yöneten Şirketler. Dünyayı Yöneten Şirketler isimli kitapta bazı şirketlerin ülkelerin ve dünyanın geleceğini nasıl etkilediği paylaşıyor. Bugünkü ekonomik, siyasi ve çevresel krizlerin kaynakları üstünde düşünmek için çok ilginç bir kitap. Osmanlı'dan günümüze İstanbul'un sokak sokak öykülerini bilmek isteyenler için yine Nesil Yayınları'ndan çıkmış Selahaddin Yaşar'ın kaleme aldığı Adım Adım İstanbul çok keyifli bir eser.

Siz nasıl kitap alıyorsunuz bilmiyorum, ama ben ya bir yazarı takip ediyorum ya da bir yayınevini. Zülfü Dicleli ve Bilge Dicleli'nin kurucusu olduğu BZD Yayıncılık ve Optimist Yayınları, 21. Yüzyıl'ın modern entelektüelinin yetişmesine yetecek kadar kitap yayınlamış durumda. Neredeyse Türkiye'nin Harvard Yayınları gibi. Ekonomiyle ilgilenenler, gerçekten yeni ekonominin kitabı olan Chris Anderson'ın Uzun Kuyruk isimli kitabını kaçırmayın. Çoklu zekanın kurucusu Howard Gardner'ın ABD'de çok yeni çıkmış Geleceği İnşa Edecek Beş Zihin isimli kitabını ben İngilizce orijinalinden okurken BZD Yayıncılık çoktan Türkçeye çevirmiş bile.

Varlık Yayınları'ndan derin iki kitap okumak isterseniz, Duygusal Zeka'nın yazarı Daniel Goleman'dan Sosyal Zeka'yı ve Nassim Nicholas Taleb'in Siyah Kuğu'sunu tavsiye ederim. Duygusal Zeka'nızı nasıl kullanacağınızı öğrenmek isterseniz Sosyal Zeka iyi bir rehber. Siyah Kuğu ise İkiz Kuleler'in bir uçak saldırısıyla yok edilebileceğini yazan Taleb'in gerçekten sürpriz dolu eseri.

Çalışkan Türk yazarlarımızdan İlhami Fındıkçı, Alfa Yayınları'ndan çıkan Hizmetkar Liderlik isimli kitabıyla Türk ve Doğu değerleriyle hizmet ederek lider olduğumuzun altını çiziyor. İlköğretimde okuyan çocuğunuz varsa Nesil Yayınları'ndan çıkmış birkaç kitaptan söz etmek istiyorum. İkisi Ahmet Maraşlı'dan. Nasıllettin Hoca isimli kitapta Maraşlı, Nasreddin Hoca öykülerini paylaştıktan sonra bir çocuğa bu öyküyü etkileşimli bir şekilde tartıştıracak sorular veriyor. Maraşlı'nın ikinci çok ilginç eseri de Dahilerle Yarışalım. Dünya çapında bilim adamı, siyasetçi ve komutanların karşılaştıkları zorlu durumları çok basit ve yalın bir dille anlatıyor ve ardından "Siz bu durumda ne yapardınız?" diye soruyor. Açıkçası çocuklar için hazırlanmış olmasına rağmen ben büyük bir keyifle sorularla uğraştım. Hem tarih öğrenmek hem de kafayı çalıştırmak için harika bir eser. Bu arada pazar günü (bugün) İzmir Kitap Fuarı'nda ben de Nesil Yayınları standında kendi kitaplarımı imzalayacağım. Limit Siz isimli eserimi ve ana sınıfı ve 1. sınıflar için hazırladığım Okumayı Hızlı Öğreniyorum isimli eserimi.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Dinlemenin gücü

Melih Arat 2009.05.03

Dinlemek pasif bir eylem sanılsa da aslında konuşmaktan çok daha aktif bir eylemdir. Dinlemenin bağlantı kurmaya yardım eden bir gücü vardır. Dinlediğimiz kişi, önemsendiğini hissederek bizi dinleyen insanları severiz; çünkü dinleyerek "bize sen önemli bir şeyler söylüyorsun; bunu duyuyorum ve önemsiyorum" mesajını vermiş olurlar.

Dinlediğimiz zaman karşımızdaki kişi düşüncelerini organize etme, toplama imkanı bulur. Düşündüğümüzü zannetsek de birçoğumuzun düşünceleri karışık ve net değildir. Ne zaman ki, bir dinleyici buluruz; o zaman düşüncelerimizin içinden bir dizgi çıkar. Karışık fikirler de sözle ifade edildiğinde kulak tırmalayıcı olur ve aslında değiştirmemiz ya da düzeltmemiz gereken düşüncelerimizi fark ederiz. Konuşmanın önemli olduğunu sanabilirsiniz burada; ama önemli olan karşılıklı konuşmak değil, karşımızdakinin bir monolog (tek başına konuşma) yapmasına izin vermektir. Çünkü karşımızdaki bunu yaptığında düşünmeye, ifade etmeye ve kafasının içini boşaltmaya başlar. Dinleyerek biz karşımızdakine yardım etmiş oluruz. Çünkü karşımızdaki kişi konuştuğu kadar rahatlar. Tıpkı ağlamanın insana verdiği bir rahatlama duygusu gibidir konuşmak. Gün boyu üstümüze gelen sorunlar, aksamalar ve endişeler konuşurken uçar gider. Amerika'da psikiyatri doktorlarının birçoğu reçete yazmaksızın hastalarını dinlerler. Dinlemenin tedavi edici bir gücü var. Dolayısıyla aslına bakarsanız konuşan değil, dinleyen güçlüdür.

Dinlemek deyince, konuşan kişinin yanında cansız bir eşya olmayı kastetmiyorum. Konuşan kişiye arada sorular sormak, kısa özetler vermek, onu anladığını ifade etmek gerekir. Özellikle sorular sormak 100 odalı bir sarayın içinde gezerken merak ettiğimiz odaya girmek için her odanın kapısının anahtarına sahip olmak gibidir. Sorularla karşımızdaki kişinin zihninin içinde gezeriz.

Anne-babaların birçoğu çocuklarını dinlemek yerine, onlara konuşmayı tercih eder. Eşlerin birçoğu eşini dinlemek yerine kendisi konuşmayı tercih eder. Gözlemlediğim başarılı satıcılar ise konuşmak yerine müşterilerini dinlemeyi tercih ediyor. Yaşam koçu ya da öğrenci koçları da benzer şekilde, konuşmak yerine zekice sorular soruyor ve dinliyorlar. Onlar deyim yerindeyse neden iki kulağımızın ve bir ağzımızın olduğunun sırrını çözmüşler.

Dinlemenin harika bir tarafı da insanı zenginleştirmesidir. Çünkü dinledikçe öğreniriz. Bilgi alırız ve zenginleşiriz. Yeni bir grup insanla tanışıp ayrıldıktan sonra zamanımı nasıl kullandığımı düşünürüm ve ideal olanı dinlemeye konuşmaktan çok zaman ayırmış olmamdır.

Yöneticilikte de başarının sırrı, müşterilerini dinlemek, çalışanlarını dinlemek ve üstlerini dinlemektir. Çünkü dinlediğimiz zaman onların beklentilerini karşılama imkanı buluruz. Yazarlara soruyorlar; nasıl bu kadar ilginç konular buluyorsunuz diye. Birçoğu da "gözlem yapıyorum" diyor. Bunun yanına "dinleme"yi de eklemek gerek. Eğer bu kadar işe yarar bir yöntem olmasaydı; polisler ve istihbarat teşkilatları bu kadar fazla rağbet etmezdi dinlemeye.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıra dışı İngilizce dersi

---

*Melih Arat 2009.05.10*

İlkokul dördüncü sınıf öğrencilerine İngilizce'yi eğlenceli bir şekilde anlatabilmek için ilk dersimizde bütün öğrencilerime İngilizce isimler taktım. Kimi çok sevdiği bir çiçeğin, kimi sevdiği şarkıcının, kimi de sevdiği meyvenin adını almak istedi.

Bununla beraber her öğrencim ileride yapmak istediği mesleğe de daha o zamandan kavuşmuştu; çünkü İngilizce dersinde herkesin bir de mesleği vardı. Böylelikle daha ilk derste öğrenciler farkına bile varmadan 60'a yakın kelime öğrenmiş oldu. Yıl boyunca İngilizce dersinde herkes birbirine İngilizce isimleriyle hitap edecek, kendi mesleğini tanıtan sunumlar hazırlayacak ve bu sunumları büyük kartonların üzerine resimler çizerek gerçekleştirecekti. Örneğin sınıfta doktor olmayı seçen öğrencimiz Dr. Sun, kartona bir hastane, hemşire, hasta, ilaç, ambulans ve doktor denilince akla gelen her şeyi çizecekti. Çizdiği bu resimlerin altına da bunların İngilizce karşılıklarını yazacaktı. Çocuklar bu etkinliklerden çok zevk aldılar ve bir çeşit oyuna dönen dersimiz sayesinde öğrenciler geniş kelime hazinesine sahip oldular. Her şey yolunda gidiyor sanıyordum ki veli toplantısında insanın hiç aklına gelmeyen sorunları olabileceğini anladım. Öğrencilerden bir tanesi "Ant (Karınca)" kelimesini kendine isim olarak seçmişti. Babası veli toplantısında kızdı. Neden ona "Ant (karınca)" demişiz de, sıra arkadaşı "Bee (arı)" ismini almış. Halbuki onun oğlu da arı gibi çalışkanmış, niye karınca gibi sürünge bir yaratığın adını kendine lakap olarak seçmesine izin vermişim. Neyse bu sorunu kolayca çözdüm: "Siz ne isterseniz oğlunuz onu kullansın." dedim. "O da başka başarılı böcek türü kalmadı ki, oğluma ne seçeyim?" dedi. Oradan başka bir öğretmen "Ateşböceği olsun. Sınıfa ışık verir." diye gülümseyerek fısıldadı. Ben de "Ateş Böceği-Firefly olsun. Sizin oğlunuz ışık veriyor." dedim. Çocuğun babası "Hay Allah sizden razı olsun hocam, kurtardın bizi bu sürünge böcekten." dedi. Bu isim değiştirme işi hoşuma gitmişti.

İlköğretim 8. sınıf öğrencilerine de dersim vardı; yeni girdiğim sınıflarda öğrencilerin kelime hazinelerinin çok sınırlı olduğunu fark ettim. Sınıfta erkeklerin çoğunlukta olmasını da göz önünde bulundurarak onlara okey takımlarıyla yeni bir oyun geliştirdim. Önce sınıfı 4'erli gruplara ayırdım ve her grup kendi okey takımını kendisi satın aldı. Her takım, sahip olduğu okey takımında yer alan 106 taşın üzerine derste işlediğimiz konularda geçen İngilizce kelimeleri yapıştırdı. Gerektiği zaman sözlükten faydalanacaklardı. Aynı oyunu sürekli oynadıkları için zamanla okey taşlarında yazılı olan bütün kelimeleri ezberleyeceklerdi. Ancak oyunu sınıfta üçüncü kez oynuyorduk ki, kapı açıldı. İçeri müdür bey girdi. "Hocam hayrola kahve mi burası! Şak şuk, şak şuk. Biz sizi çocuklara İngilizce öğretesiniz diye getirmiştik. Siz ise çocuklar liseyi bitirince yapacaklarını şimdiden öğretiyormuşsunuz anlaşılan." Ardından suç unsurlarıyla -okey takımlarıyla- beni odasına götürdü. Ne kadar bunların İngilizce öğrenme konusunda çocukların ilgisini toplayacağını söylediysem de ikna edemedim. Bizim okey takımlarıyla İngilizce öğrenme işi suya düşmüştü. Bir hafta geçmedi ki, beni öğretmenler odasında gördü. "Hocam siz şu okeyle İngilizce öğrenme işine devam edebilirsiniz." dedi. Ne olduğunu anlamamıştım ama yine de okey ile İngilizce öğretmeye devam ettim. Sınıfta kullandığımız 8 farklı okey takımı ve her okey takımında farklı kelimeler olduğu için zaman zaman okey takımları, gruplar tarafından değiştirildi. Böylece öğrencilerin kelime hazinesi inanılmaz derecede gelişti. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıra dışı başarılı gençler

*Melih Arat 2009.05.24*

Aykut Karaalioğlu ve Ali Rıza Babaoğlu İtalya, Almanya, Polonya, İspanya, Fransa ve Çin medyasının web sitelerinin ve medyasının söz ettiği iki genç. Aykut ve Ali Rıza, Marro.ws isimli yenilikçi sosyal ağ internet hizmetini geliştirdiler.

Bu hizmet nedir? İnternette hoşunuza giden yazıları, marro.ws aracı ile işaretliyorsunuz; ardından sadece işaretlediğiniz bölüme siz ya da başkaları erişebiliyor. Bir web sitesi ya da upuzun bir metnin değil, sadece beğendiğiniz bölümler saklanıyor; paylaşıyor. Böylelikle internet denilen bilgi deryası / bilgi çöplüğünde



bulduğunuz yakutlar ve mücevherler açığa çıkarılarak paylaşılabiliyor. Meraklıları marro.ws adresinden deneyimleyebilirler.

Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler öğrencisi Aykut Karaalioğlu ile Başkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun Ali Rıza Babaoğlu'nın bu yenilikçi ürünü, İtalya'da yıllık internet konferansında ve Almanya'da Avrupa'nın en büyük konferansı Nex'09'da sunuldu. Zaten projelerinin Avrupa ve dünyada bu kadar fazla ilgi görmesinin nedeni bu konferanslardaki sunumlar. Amacım bu iki gencin yenilikçi ürünlerini tanıtmak değil, bir parça olsun bu işi yaparken henüz 21,5 yaşında olan bu gençlerin vizyon ve eylemlerini paylaşmak. Önce daha yakından tanıdığım Aykut Karaalioğlu'ndan başlayayım. Aykut bir gün asistanım olmak için başvuruda bulundu. Ankara'da o sırada bir asistanım olmadığı için deyim yerindeyse kendisini asistan aday kadrosuna aldım. Görüşmelerimiz sırasında Aykut'un önemli bir işadamı olmak istediğini net bir şekilde gördüm. Çok az 20 yaşında genç, kararlı bir şekilde "ben büyük işler yapacak bir işadamı olacağım" diyor. Aykut kendisine inanmış bir gençti. Aykut'un bu fikrini babası da paylaşıyordu ve aynı zamanda o da işlere girişmesi konusunda teşvik ediyordu. Annesi de aynı şekilde bu desteği veriyordu. Pazarlama iletişimi konusunda dünya çapındaki aylık toplantı ağı Likemind'in Ankara ayağını oluşturdu. Bu ağ bir kafede pazarlama iletişimine ilgi gösteren insanların toplanması şeklindeydi. Bu arada Aykut, Amerika'da değişik toplantılara katıldı; Amerika'dan kitaplar aldı ve kendini internet işlerine odakladı. İnternet işlerine odaklanmasının nedeni, internetin büyük sermayeler olmadan iş kurulabilir ve hızlıca ilerleme sağlanabilir bir alan olmasıydı. Aykut'un aldığı radikal kararlardan bir tanesi de kendi Facebook ve benzeri hesaplarındaki tüm Türk tanıdıklarını silip sadece yabancı insanları bırakmaktı. Çünkü küresel bir pazarlama ve küresel ağ sadece yabancılar ve yabancılarla görüşen insanlarla büyüyor. Likemind toplantısı, insanın çevresini genişletmek için iyi bir buluşma ve Aykut, ikinci buluşmada Ali Rıza Babaoğlu ile tanışıyor.

Ali Rıza Babaoğlu, ödül koleksiyoncusu bir bilgisayar mühendisi. IBM tarafından dünyanın gelecek vaat eden 75 mühendisinden biri olarak seçildi. Microsoft tarafından da Türkiye'deki en iyi öğrenci destekçisi seçildi. Unvanları bu yazıya sığmayacak kadar uzun. Bu ikili takımda Ali Rıza Babaoğlu, teknik vizyon, yönetim ve uygulama becerilerine sahip. Aykut ise sosyal ağ kurma ve pazarlama becerilerine sahip. İkisi bir araya gelince ortaya bir başarı öyküsü çıkıyor. Avrupa'daki sunumlar için bir melek yatırımcıya ihtiyaç duyuyorlar. Çünkü Almanya ve İtalya'daki sunumlara gidebilmek için bütçeye ihtiyaç var. Bu bütçeyi Aykut'un çabaları ile buluyorlar. Ama Ali Rıza Babaoğlu'nın gayretleri olmasa proje teknik olarak ortaya çıkamayacak. Sonuç: Vizyon+Ürün+Sosyal Ağ+Ekip Çalışması=Başarı. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kurallar ve sınırlar

---

*Melih Arat 2009.05.31*

Her konuda özgür düşünmeyi ve özgür hareket etmeyi savunurum. Hatta bu konuda çevremdeki insanlar iflah olmaz, gerçek bir özgürlük savaşçısı olduğumu düşünürler. Özellikle zihinlerimizde o kadar fazla kısıtlama var ki, insanları zihinlerindeki kısıtlamalardan kurtaracak örnekler vermeye çalışırım. Ne var ki, bazı kurallar ve kısıtlamalar da özgürlüğümüzü geliştirir.

Örneğin, fırında bir yemek pişirecek olsak, fırının kapağı pişen yemeğin sınırını çizer. Eğer fırının kapağı kapanmazsa o yemek fırınlanmış olmaz. Belirli bir süre için saydam fırın kapağının kapanması, yemeğin o müthiş lezzete ulaşmasına yol açar. Ama süreyi aşan bir fırınlama (sınırlama ve pişirme), yemeğin yanmasına yol açar. Ham yiyecekler, belirli bir kısıtlama-sınırlama ile fırınlanacak olursa tadından yenmez olur; ancak süre

ve ısı açısından kısıtlamanın da ölçülü olması gerekir. Ardından fırından çıkarılan yemek özgürlüğüne kavuşmuş olur; ancak deyim yerindeyse kızgındır. Tıpkı zor şartlar altında pişen bir insanın özgürlüğüne kavuştuğunda ilk anda sinirlerinin hâlâ bozuk ve kızgın olması gibi. Yemeğin uygun bir süre demlenmesi ve yenilebilir kıvama gelmesi gerekir. İnsanlar da belirli kısıtlamalarla piştikten ve demlendikten sonra olgunlaşır ve özgürleşir.

Beni telefonla arayan insanların sıklıkla duyduğu birkaç söz vardır: "Sesinizi duyduğuma sevindim; şu anda bir görüşmedeyim; bir dakika içinde mesajınızı alabilir miyim?" Bu ifade görüşmenin sınırını çizer. Telefon görüşmesi hızlı bir şekilde sona erecek şekilde mesaj alışverişi olarak gerçekleşir. Karşı tarafın zihni berraklaşır ve ne diyecekse kestirmeden onu söyler; ben de ona cevabını veririm. Eğer telefonu açan kişinin bir telaşı varsa ve bunu belirtmezse, konuşmayı seven insanlar, konuşmayı uzatır da uzatır; bir türlü sadede gelemeyiz; karşıdaki kişi de gerilmeye başlar, ne desem de bu konuşmayı bitirsem diye. Bir türlü doğru giriş cümlesini bulamaz ve konuşma yıpratıcı bir telefon görüşmesine döner.

Sosyal zekâsı yüksek insanlar, bir ilişkinin en başında bu ilişkinin kurallarını belirleyelim de, sonradan başımız ağrımazın diye bir yaklaşım gösterirler. Eşler, anne-baba-çocuklar, ortaklar, patron ve çalışanlar, çalışma arkadaşları arasındaki neredeyse tüm sorunların kaynağı düzenleyici kural ve sınırlamaların olmamasıdır. Her ilişki kendine ait bir anayasaya sahip olsa ve insanlar bu anayasalara uysalar; uymadıklarında daha önce onayladıkları bu anayasalar hatırlatılsa hayat son derece kolay olur. Özellikle çocuk yetiştirme sürecinde, çocukların da kendi kararlarıyla kabul ettikleri kurallar, çocukların ileriki yaşamlarında kurallarla yaşamaya alışmasına yardım eder. Örneğin top oynama ya da çizgi film seyretme ile ilgili kuralları okul öncesinde edinen çocuk, öğrencilik yıllarında arkadaşlarıyla da ilişkilerine kendi kendine kurallar getirebilir. Eğer diğer çocuklar da bu kurallara uymayı başarabilirse son derece keyifli arkadaşlıkları olur.

Kurallar ve kurallara uyma davranışı, toplumsal ve ilişkisel düzenin kaynağıdır. Kuralları sorgulayarak daha iyisiyle değiştirmeye ve geliştirmeye gerek var; gelişme böyle sağlanıyor. Bununla birlikte daha iyisini bulup ortaklaşa kabul edinceye kadar da eski kurala uymanın düzenin kaynağı olduğunu da unutmamalıyız. İlişkilerdeki anarşi, ilişkilerdeki kuralsızlığın bir sonucudur. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çocuklarınız nasıl başarılı olur?

*Melih Arat 2009.06.07*

Çocuklarınız lider olsun ister miydiniz? Bir şirkete genel müdür, önemli bir derneğe başkan, üniversitede önemli bir hoca, bir milletvekili olsun ister miydiniz? Herhalde birçoklarının bu soruya vereceği cevap "evet"tir. Peki çocuklarımızı geleceğe en iyi nasıl hazırlarız? Özellikle ilkokul çağından itibaren çocuklar kendileriyle ilgili konularda karar almak durumunda kaldıklarında ciddi ciddi düşünüyorlar.

Örneğin, çocuk okula servisle gitmek zorunda bile olsa, ona "Servisle mi gitmek istersin, yoksa yürüyerek mi okula gitmek istersin?" diye sorduğumuzda, okul eğer yürünemeyecek kadar uzak bir yerdeseyse çocuk "servisle gitmek isterim" diyecektir. Sonuçta değişen bir şey olmayacaktır. Ama çocuk, kendi kararını kendisi vermiş olacak ve karar alma gücü gelişmiş olacaktır. Bir restorana gittiğimizde birçok baba, çocuklarına "ne yemek istersiniz?" diye sormadan onlar adına sipariş verir. Böyle yaptığımızda ise çocuk yemeğini bile seçmekten aciz bir insan konumuna düşer. Çocuklarımız derslerinde başarılı olmadığında doğrudan onlara özel hoca tutmak yerine, çocuğumuza kızmadan sormalıyız. "Derslerinde nasıl başarılı olursun?" diye, eğer dersane ya da özel

hoca da isteyecekse bunu kendisi talep etmelidir. Aksi takdirde onun problemini anne-babası çözmüş olacaktır. Halbuki kendi ayakları üstünde durabilen insanlar, problemlerini kendileri çözebilen insanlardır.

Okullarda çocukların birçoğunun derslerde düşük olmasının temel nedenlerinden biri, çocuğun merak duygusunu kaşımayan bir yapı olmasıdır. Merak eden bir insan, sorusunun cevabını bulmak için Çin'e bile gider, dağa tırmanır, mağaralara iner, kitaplar okur, araştırır ve öğrenir. Okullarımızdaki derslerde sorusu olmayan cevaplar öğretiliyor. Türkiye'nin 81 ili olduğunu öğretiyoruz. Ama çocuğa 'neden Türkiye'de 81 il var?' diye soracak olursak çocuk düşünmeye ve merak etmeye başlar. Fizik dersinde, çocuklara 'bir insan bataklıkta nasıl batmadan durabilir?' diye soracak olursak, akışkanlarda çivi gibi dik duran cisimlerin battığını, ama yatay duran cisimlerin ağırlıklarının yüzeyde dağılarak yüzdüğünü keşfedeceklerdir. Çocuklarımızın merak duygusunu kaşıyan sorular ve deneyler, çocuklarımızın öğrenme kanallarını açmaktadır. Bir de yetişkinlerle çocukların ortak yönlerinden bir tanesi, her iki grubun da daha çok yaparak öğrenmesidir. Y yaparak öğrenmenin iki sonucu vardır. Birincisi yaparak öğrendiğimizde bilgi içselleşir ve unutulmaz. İkincisi de bir şeyleri yapıp başardığımız için kendimize olan güvenimiz artar. Ben oğlumla teleskop, güneş saati, uçan balon ve daha birçok sıra dışı alet ve cismi ev şartlarında yaptım. İkimizin de nasıl bir merakla çalıştığımızı ve proje başarıya ulaşınca nasıl sevindiğimizi anlatamam. Merakla başlayan projeler, sadece insanı öğrenmeye itmiyor; aynı zamanda keyif veriyor.

Çocukların kendini yetiştirmelerinde çok önemli bir başka şey de zamanı etkili kullanmaktır. Birçok yetişkin ile çocuğun bir başka ortak yanı, başladıklarını bitirememeleri ya da yarım bırakmalarıdır. İnsanların yaşamları, yarım kalmış işler ve kitaplar deposudur. Zamanı etkili kullanmak, çok önemli ölçüde nefsimize hakim olmakla ilgilidir. Televizyon izlemek yerine kendimizi kitap okumaya/ödevimizi yapmaya verebildiğimizde zamanı etkili kullanıyor sayılırız. Dolayısıyla etkili zaman kullanımı, azmin ve nefis kontrolünün bir sonucudur.

m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kendini tanımak

---

*Melih Arat 2009.06.14*

İnsan kendini nasıl tanıır? Bir insan kendini nasıl tanıır? Bu soruyu kıdemli asistanım Nurtaç Yelden sorduğunda önce tüm bildiklerimi unuttum. Birkaç haftadır bu sorunun bana düşündürdüklerini paylaşıyorum. Öncelikle bu sorunun bana göre temel cevabını vereyim.

Bir turnusol kâğıdını nasıl asite soktuğumuzda kırmızı, baza soktuğumuzda mavi olursa, insan da kendisinin farklı ortamlara girdiğinde verdiği farklı tepkilerle kendini tanıır. Basit bir şekilde dağa tırmandığımızda bundan hoşlanıyorsak ya da matematikle uğraştığımızda bundan hoşlandığımızı anlıyorsak, neden hoşlandığımızı anlamamanın yolu, yeni bir şeyler denemektir. Buradaki püf noktalarından bir tanesi, birinci denemede bunu anlayamayız. Bu işi sürdürmemiz gerekir. Örneğin, hiç araba sürmemiş birisi, ilk araba sürme denemesinde olasılıkla bu işten zevk alamaz; çünkü bu motor beceriye sahip olmadığından zorlanır ve keyfini kaçıır. Ne zaman araba sürme işine hakim olur; o zaman araba sürmenin kendisine zevk verip vermediğini söyleyebilir. Öyleyse insanın neyi sevip sevmediğini anlaması için denemeler yapması ve bu denemeleri önyargı evresini geçinceye kadar sürdürmesi gerekir.

İnsanın kendini tanımasıyla ilgili süreçte en önemli maddelerden bir tanesi, başkasının gözüyle kendisini görebilmesidir. Örneğin, birisi kendi gözüyle yaptığı işlerde kendisini son derece yetersiz hissediyor olabilir. Bu konuda dışı vurmamaya çalıştığı bir aşağılık kompleksi geliştirmiş olabilir. Fakat dışarıdan tam tersine son

derece becerikli ve yeterli görünüyor olabilir. O zaman çevredeki insanların bizi nasıl gördüklerini de düşünmeliyiz. Bizi nasıl gördüklerini öğrenmenin iki yolu var. Birincisi sorarsak söylerler; bazen sormasak da söylerler; ikincisi ise hiç sormadan onların değerleriyle bizi nasıl gördüklerini düşünmemizdir. Bu çalışma hakkında dikkatli olmak gerekir.

Çünkü bizi dışarıdan gören bir nesnel (objektif) olmayabilir; önyargıları olabilir. Dolayısıyla dışarıdan bizi gören birinin değerlendirmelerini olduğu gibi doğru kabul etmek uygun olmayabilir. Bir taraftan da dışarıdan bizi gören birinin bazen acıtıcı yorumları canımızı sıkarak ve onları duymak ve kabul etmek istemeyiz. Burada insanın kendisine dürüst olması gerekir.

Kendini tanımanın bir yolu da, bir olay yaşandıktan sonra insanın toplama çıkarma işlemindeki gibi olayın altını çizip, şimdi ne oldu? "Benim bu olayın gelişmesine olumlu/olumsuz katkı nedir?" şeklinde bir muhasebe yapmak, insanın kendini tanımasına yardımcı olur.

İnsanın kendisini tanımasının çok ilginç ve eğlenceli bir yöntemi de, insanın kendisiyle söyleşi yapmasıdır. Bir söyleşide bir taraf durmadan soru sorar; diğeri de cevaplar. Bu yöntemde kendini tanımaya çalışan kişi, ikisini birden yapar. İşte size bazı sorular: Ben kimim? Amacım ne? Benim bu evrendeki görevim nedir? Beni neler üzer? Neler sevindirir? Neler kızdırır? Benim temel değerlerim ne? Yaşamımı sürükleyen şey ne? Benim lokomotifim nedir? Beni çekip götüren, beni heyecanlandıran nedir? Yaşamımda bir mucize olacak olsaydı, bu ne olurdu? Planlama becerilerim nasıl? İletişim becerilerim nasıl? Hobilerim, çalışmadığım zamanları değerlendirmek için geçirdiğim uğraşlarım neler? Nasıl sorun çözüyorum? Zorluklara nasıl tepki veriyorum? Nelerde başarılıyım? Nelerde başarısızım? Zayıf yönlerim ve üstün yönlerim neler? Öldüğüm zaman ne ile hatırlanmak isterim? m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Dünyayı değiştirmek ister misiniz?

*Melih Arat 2009.06.21*

Türkiye'de profesyonel dünyada heyecanı ve okuma düzeyi hiç düşmeyen biri var mı diye sorarsanız değerli dostum Mevlüt Aksan'ı anmak isterim. Geçtiğimiz günlerde "Nasıl Steve Jobs Olunur?" başlıklı kitapla ilgili başlayan sohbetimiz beni de Steve Jobs üzerinde araştırmaya itti. Steve Jobs, bilgisayar dünyasını 20. yüzyılda şekillendiren 10 isim varsa bu 10 ismin içinde en etkili olanların içinde birincilik için yarışır.

Kendisi Apple Bilgisayar şirketinin kurucusu, dünyanın en muhteşem animasyonlarını üreten Pixar Animasyon Stüdyoları'nın (Oyuncak Öyküsü dahil, sayısız muhteşem filmin tasarlandığı stüdyo) ve iPhone-iPod gibi devrimci ürünlerin kaynağıdır.

Evlat edinilmiş bir çocuk olduğu halde, sıradan tüm insanları aşan bir iş performansına sahip sıra dışı bir insan olmayı başarmıştır. Aksan ile yaptığımız sohbette, Aksan, Jobs ve kitapla ilgili yorumlarını paylaşıyor. Birçoğumuza göre tasarım, şekilsel bir konudur. Ancak bu önerme sorgulanmalı. Tasarım, şekil olmanın ötesine geçerek işlevin kendisidir. Bir otomobilin aerodinamik özellikleri arabanın tasarımıyla ilgilidir ve arabanın hızını etkiler. Hayvanların biçimsel tasarımları, doğadaki işlevleriyle bütünleşir. Örneğin çita, hızını vücut tasarımıyla alır. Kahve fincanından elektrik fişine, oradan masaya kadar her tasarım bir işlev içerebilir. Türk şirketlerinin birçoğu da işlevsel olarak çok başarılı ürünler üretiyor olsa da tasarıma yeterince önem vermiyor. Bu da özellikle uluslararası pazarlarda başarımızı olumsuz etkiliyor. Elbette tasarımıyla öne çıkan çok başarılı birkaç örnek de var.

Bu yazıyı hazırlarken aklımda bir soru da var. Neden Türkiye'nin Steve Jobs'ı ya da Bill Gates'i yok? Daha da ilginç bir soru sorayım: Neden okurlarımdan biri 21. yüzyılın ilk yarısının Steve Jobs'ı olmayı istemiyor, aklının uzak ucundan bile geçirmiyor? Bizi durduran ne? Balık almaya gittiğinizde, denizden tutulmuş balık ile çiftlik balığı arasında radikal bir fiyat farkı vardır. Çiftlik balığı, tek tip yemle beslenmiş hareketsiz olduğu için tatsız tuzsuz bir balıktır. Deniz balığı ise çok çeşitli gıda ile beslenmiş, hareketli ve lezzetli bir balıktır. Türkiye'deki temel sorunlarımızdan bir tanesi insanların çiftlik balığı gibi yetişmesidir. Seyahat etmiyoruz. Farklı kitapları, farklı kursları tüketmiyoruz. Farklı insanlarla görüşmüyoruz. Öyle olunca da ne girişim fikri geliyor, ne enerjimiz oluyor ne de hayalimiz oluyor. Çiftlik balıkları birbirini izleyip ölecekleri günü beklerken, biz de televizyonda kendimizi izleyip son günümüze doğru yaklaşıyoruz. Denizde yüzen bir balık kadar evrenin prensipleriyle uyum içinde yaşamımızı sürdüremiyoruz. Girişimciliğin temelinde evrenin ve doğanın yasalarına uyum vardır. Bir aslan, sürekli aynı su birikintisinin kenarında avlanmaz; çünkü sürekli orada durursa diğer hayvanlar oraya gelmezler. Aslan işini değiştirmez; ama avlandığı yeri değiştirir.

Uzun yıllardır değerli arkadaşım Hakan Turgut ile birlikte girişimcilik dersleri veriyoruz. Peter Drucker'a dayanarak girişimciliğin tesadüflere bağlı bir süreç değil, sistematik bir süreç olduğunu anlatmaya çalışıyoruz. Girişimcilik gayretleri içinde bir iş planı hazırlamak oldukça önemlidir. Ama tek başına iş planı hiçbir işe yaramaz. Eğer ilişkileriniz yoksa, sermaye ve diğer kaynaklara ulaşamıyorsanız iş planı masanızın üstünde ya da dosyanızda kalır ve sizi zengin etmez. Steve Jobs'ın öyküsüne baktığımız zaman, hayatı Steve Wozniak gibi (Apple şirketinin kurucusu teknik dâhi), John Sculley (Pepsi'nin seksenlerin başında dünya çapındaki satış müdürü) gibi insanlarla kesişmese belki de bugün olduğu kişi olmayacak. Kolej yıllarında aldığı kaligrafi derslerinden birini kaçırmış olsa, belki bilgisayarlarda bugün tek bir yazı karakteriyle yetiniyor olacaktık. Steve Jobs'ın kolacı John Sculley'i kendi şirketinde çalışması için kullandığı sözü paylaşmak istiyorum: "Şeker karıştırılmış can sıkıcı bir sıvı satmak yerine dünyayı değiştirmek ister miydin?" Ben de size soruyorum, bu can sıkıcı dünyayı daha yaşanabilir bir yer yapmaya neden talip oluyorsunuz?

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başarının sırrı bu hikayede saklı

*Melih Arat 2009.06.28*

Elazığ'da doğan ve yaşayan küçük Esra'nın, ilkokulu bitirdikten sonra çok iyi Anadolu liselerini tutturmasına rağmen ihtilal öncesi ortamın karışıklığını öne süren babası tarafından okuması engellendi. Esra, çok genç yaşta evlendirildi; ardından üç çocuk annesi oldu.

İlk oğlu Emrah'ın Anadolu lisesi sınavlarında iyi bir netice alacağını düşünürken, Emrah 100 sorudan sadece 15 net çıkarabildi. Anne Esra, şoke olmuştu. Bu durumu kabul edemiyordu. İlkokul mezunu olduğu halde, oğluna çok tempolu bir şekilde ders çalıştırmaya başladı. Önce kendisi öğreniyor; ardından oğluyla birlikte çalışıyorlardı. Ailedekilerin ve çevredekilerin bu çabalardan çok fazla umudu yoktu. Ne var ki, Emrah sömestr tatilinden sonra netlerini 100 soruda 96'ya kadar çıkardı. Girdiği sınavda Türkiye'de ilk 500'e, Elazığ'da ilk 5'e girdi. Dershanesinde ise 120'ncilikten birinciliğe yükseldi.

Anne Esra, çok sevinçliydi. Ehliyet almak üzere bir kursa yazılmaya gitti. Kurstaki görevli eğitimini durumunu sorunca ilkokul mezunu olduğunu söyledi. Görevli de kendisine dışarıdan mı bitirdiğini sordu. Bu olay, anne Esra'nın yüreğini burktu. Hem eğitim durumu sorulduğunda neden "Ben üniversite mezunuyum" diyemiyordu ki? Kurstan eve döndükten sonra eşi ile konuştu. "Ben" dedi, "Ortaokulu, liseyi bitirmek istiyorum. Üstelik üniversiteye gitmeyi düşünüyorum." Eşinin de desteğini alan, bir taraftan üç çocuklu bir ailenin sorumluluğunu

üstlenen anne Esra, dışarıdan ortaokul ve lise bitirme sınavlarına girmeye karar verdi. Karar verdikten sonra çok kısa bir sürede iki ay içinde önce ortaokul diplomasını, ardından ise lise diplomasını almaya hak kazandı. Oğlunu sınavlara hazırlarken tüm okul içeriğini öğrenmiş ve çok zorlanmadan sınavları geçmişti.

Şimdi sıra üniversite sınavındaydı. Üniversitede örgün eğitim yapan bir bölümü kazanmak, açık ortaokul ve liseyi bitirmeye benzemezdi. Ancak kendisinin sınavı kazanacağına inancı tamdı. 1995 yılında Fırat Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nü kazanarak üniversite öğrenimime başladı. Üç çocuk annesi bir kadın nasıl üniversite okuyacaktı? Vizeler, finaller derken okulu uzatmadan 1999 yılında iyi bir dereceyle mezun oldu. Master yapmak istiyordu. Bu kadarı da uçuk bir hayaldi, bir anneydi o. Anneler master yapmaz, çocuk büyütürdü. Derken 1999 yılında mezun olduktan hemen sonra aynı bölümde yüksek lisans öğrenimi görmeye başladı. 2001 yılında yüksek lisans öğrenimini tamamladı ve yine aynı yıl aynı bilim dalında doktora programına kabul edildi. 2007'nin Ağustos ayında doktorasını tamamladı. Küçük Esra, önce anne Esra olmuş, ardından öğrenci Esra olmuş ve doktoranın tamamlanması ile birlikte Dr. Esra Hanım olmuştu. Doktora tezi oldukça ilginçti; televizyonun ev kadınlarının gündelik yaşamlarını nasıl etkilediğini araştırdı. Kadınların yaşamlarında televizyon dizilerinin etkisi o kadar ilginçti ki, tezi ulusal gazetelerde bile haber oldu. Bu arada mezun olduktan sonra Elazığ'da Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı değişik okullarda sınıf öğretmeni olarak görev yaptı. Şu anda özel yetenekli çocukların eğitim gördüğü Elazığ Bilim ve Sanat Merkezi'nde rehberlik biriminde öğretmenliğe devam ediyor.

Dr. Esra Gülmez'in büyük oğlu Emrah, Bilkent Uluslararası İlişkiler Bölümü'nü bitirdi. Şu anda Hollanda'da çalışıyor. İkinci oğlu Yunus Taha Hacettepe Eczacılık'ta öğrenci, üçüncü oğlu Emre ise Amerika'da Berkeley Üniversitesi'nde öğrenci. Zorluklardan, imkânsızlıklardan, sınavların zorluğundan şikâyet etmek isteyen varsa, bu yazıyı duvara asıp tekrar tekrar okusun. Kocaman bir teşekkür size Dr. Esra Hanım, hepimizi yüreklendiren öykünüz için.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## En süper anne, benim annem

---

*Melih Arat 2009.07.05*

Elazığlı 10 yaşındaki Beyza Yıldırğan'ın ödüllü kompozisyonunu paylaşmak istiyorum: Yağışlı, karanlık bir gece geçirdiğimiz kaza, küçücük mutlu ailemizin üstüne bir kâbus gibi çöktü. Kazadan ben ve babam burnumuz bile kanamadan kurtulurken, anneciğim maalesef ağır bir şekilde yaralandı. Onu, bana uzun zaman göstermediler.

Nasıl gösterebilir ki; yaşama şansı sadece yüzde yirmiymiş. Ağır bir iç kanama geçiriyormuş. Bu nedenle annemin yanında sürekli kalan ve onu en çok gören kişi anneannemdi. Bense dedemle birlikteydim. Sürekli hastaneye gidiyor ama çoğu zaman annemi görmeden dönüyordum. Dedem inanılmaz fedakârlıklar yapıyordu benim için ama onun yerini hiçbir şey dolduramıyordu. Ona en çok ihtiyaç duyduğum bir zamanda onsuz büyüyordum, az değil altı yıl. O günlerle ilgili ilk aklıma gelen, kaza sırasında annemin ayağından fırlayan botuna sahip çıkmış ve ona sıkı sıkı sarılmış olduğumdu. Hastanedeydik, polis amcalar elimden botu almaya çalıştıkça daha çok sarılıyor 'annemin, annemin' deyip ağlıyordum.

Bir gün yine hastaneye gittik, ben yine içeriye giremedim. Çok huzursuzdum. Dedem beni birilerine emanet etti ve içeriye girdi. Bir süre arkasından üzgün gözlerle baktım. Birden bir kedi dikkatimi çekti. Bembeyaz tüyleri, kahverengi gözleri olan bir kedi idi. Her şeyi unuttum, uzun bir süre onunla oynadım. Saatler su gibi akmış; ben ise farkında bile olmamıştım. Sanki birileri anneciğime duyduğum özlemi dindirmek için onu özel olarak yollamıştı. Derken dedeciğim geldi, elimden tuttu, eve doğru yürümeye başladık. Kedici bizi birkaç



sokak takip etmişti. Sonra gözden kayboldu. Hüzünlenmiştim. Birden kendimi toparladım. Ben üzülürsem annem hissedebilirdi. Dedem hep öyle diyordu ya... Yemeğini yemezsen annen üzülür. Ağlarsan annen üzülür. Üzülmeyecektim çünkü annemi o kediden daha çok seviyordum. Yine bir gün hastane dönüşü evdeydik. Her zamanki gibi sadece dedem ve ben... Birden elektrikler kesildi. Öylesine karanlıktı ki... Annemin olmasını çok istedim o anda... Durumu fark eden dedeciğim, aceleyle bulduğu mumu yaktı. Gölgelemin ilgimi çektiğini görünce bana gölge oyunları yaptı. Yarı karanlık odada kah duvarda bir köpek belirliyor, kah kanat çırpın bir kuş... İnanılmaz güzeldi. Günlerdir bu kadar güldüğümü ve mutlu olduğumu hatırlamıyorum.

Bir sabah dedem, telaşlı bir şekilde beni kaptığı gibi hastaneye götürdü... O gün bizi içeriye alırken hiç zorluk çıkarmadılar. Yukarı çıktık, çığlıklar geliyordu. "Sökün şu makineleri, ölmek istiyorum, kurtulmak istiyorum! Artık bu acılara dayanamıyorum." Derken kapı açıldı. Anneciğim, bembeyaz örtüler arasında en son gördüğümünden beri inanılmaz değişmiş bir haldeydi. Ben sadece sesini benzettiğim bu kadına şaşkın şaşkın acaba gerçekten o mu diye bakarken doktor amca beni ona doğru uzattı ve adeta onu paylayarak: "Sen kendin için yaşamayacaksın zaten. Şu kucağımdaki yavrun için yaşayacaksın." dedi. Annem, benim yüzümdeki masum ifadeyi görünce ağlamaya başladı. Sadece o da değil, orada bulunan ben de dahil herkes... Ben hem ağlıyor hem de anneme takılı olan makinelerin, hortumların ne işe yaradığını soruyordum. Hortumlardan birinden kanlı bir sıvı geliyordu. Doktor amca adının diren olduğunu söylediği bu hortumlar ile annemin içinde temizlik yaptıklarını ve kirleri çıkardıklarını söyledi. Sesimi çıkarmadım ama direnden de, yaptığı işten de nefret etmiştim. Annem, o günden ve o sözlerden sonra hayattan kopmakta iken hayata dört elle, sevginin verdiği güçle yeniden sarıldı ve benim için yaşadı. Neticede geçirdiği sekiz ameliyattan sonra anneciğim şimdi çok iyi. Ancak akciğerinin biri hava kaçıran bir balon gibi -tüm uğraşlara rağmen- söndüğü için alındı. Akciğerin olması gereken yerde şimdi büyük bir boşluk var. Ben işte bu boşluğu kocaman sevgimle doldurmaya çalışıyorum. Anneciğimi davranışlarımla, eğitim hayatımdaki başarılarımla mutlu ederek yaşadığı acıları unutturmak en büyük hedefim... Beş kilogramdan fazla kaldırması yasak olduğu için anneciğim beni asla kucağına alıp sevmese de yavrusunu kucağında taşıyan bir anne gördüğümde yüreğim hep sızlasa da o, hayatta ya, bu her şeye değer. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Okul ne öğretir?

*Melih Arat 2009.07.12*

Okul başarısının dünyadaki en önemli şey olduğunu düşünen anne-babalar tanıyorum. Çocuklarının kolej sınavlarına ya da üniversite sınavlarına hazırlık için tüm varlıklarını seferber eden anne-babalar. Çocuklarımızın dört tarafı kapalı bir sınıfa / okula haftada beş gün göndererek hayatta ne yapmasını öğrenmesini bekliyoruz. Burada ikilemsel bir sorun var.

Bir çocuk okulda, okulda ne yapılacağını öğreniyor; hayatta ne yapılacağını değil. Hayatta ne yapılacağı hayatta öğreniliyor.

Çocukların okuldan ve derslerden sıkılması kadar doğal bir şey yok. Çünkü okulda öğretilenlerin gerçek yaşamla bağı o kadar az ki... Üstelik çocuğun gerçek yaşamla bağı o kadar sınırlıyoruz ki, çocuğun, gerçek yaşamı bilmediğinden okulda öğretilenle yaşam arasında ilişki kurabilme imkanı da kalmıyor.

Akvaryumda yetişen / yaşayan balıklara her zaman acırım. Daracık bir alanda gerçek dünyayı hiç keşfedemeden yaşarlar. Gerçek bir gölü, gerçek bir akarsuyu bir gün olsun görmeden yaşamları sona erer. Akvaryumun sahibi elinden geldiğince (birçoğunun elinden de gelmez) onlara iyi bakar. Balığın ağzı varsa da



dili olmadığından kendi durumunu hiç anlatamaz; zaten dünyanın ve yapılabilir olanların farkında bile değildir. Çocuklarımız da tıpkı akvaryum balıklarına benziyor. Ev ve okul arasında sıkışmış durumda. Evde evin penceresinden, serviste servisin penceresinden, okulda okulun penceresinden yaşamı izliyor. Tıpkı bir akvaryum balığı gibi, akvaryumun camından dış dünyaya bakarken yaşamla çok az ya da hiç ilişkiye girmeden lise son sınıfa kadar geliyor. Akvaryumdan daha eğlenceli bir figür ise çocuğun yaşamındaki okul. Düşünsenize bir akvaryumda öğretmen olgunca ve dolgunca bir lepistes, yeni doğmuş lepisteslere günde beş saat "Çocuklar" diye söze başlayarak ders veriyor. Çocuğun hiç çıkmadığı dış dünyayı anlatıyor ve anlatıyor. Arada bir de sınav yapıyor. Çocuklar akvaryum yaşantısında sınavlardan şikâyet ederken esas sınavın dışarıda olduğunu fark etmiyor. Anne-babalar da çocuklarının akademik başarılarını takip ederken aslında akademik başarıların yaşamdaki başarıyla ilişkisinin çok az olduğunu fark etmiyor.

Fen dersinden hoşlanmayan bir grup çocuğa, gökyüzü neden mavi diye sordum. Hiçbirisi cevap veremedi. Ardından rüzgâr neden esiyor ve neden farklı yönlerden esiyor diye sordum. Bilemediler. Neden alçak ve yüksek hava basıncı var diye sordum. Yine bilemediler. Aynı çocuklar, şehirde toplu ulaşım ile şehir merkezine nasıl gidileceğini de bilmiyorlardı. Aynı çocuklar, nasıl para harcanması gerektiğini de, zamanın nasıl kullanılması gerektiğini de, birisiyle karşılaştıklarında nasıl konuşmaya başlayacaklarını ve nasıl arkadaş seçmeleri gerektiğini ve neden erken kalkmaları gerektiğini de bilmiyorlardı. Onların yanı sıra anne-babalar da, akademik başarının aslında yaşamayı öğrenmiş bir çocuğun yaşamayı ve sorumluluk almayı öğrenmiş olmasının bir sonucu olduğunu da bilmiyordu. Bir balık, bir gölde yüzerken kendini potansiyel tehditlerden nasıl koruyacağını, yüzgeçlerini nasıl hızlı gitmek, nasıl ani dönüşler yapmak için kullanacağını öğreniyor. Akvaryum balıkları ise o daracık alanda, akvaryumun camından televizyon ekranına bakar gibi bakarken ne öğrenebilirse o kadarını öğreniyor. Sanırım Milli Eğitim Bakanı dahil, anne-babalar dahil, okul müdürleri ve öğretmenler dahil, çocuklarımızın akvaryum balığı olmaktan çıkabilmesi için nasıl yetişmeleri gerektiği konusunda yeniden ve yeniden düşünmemiz gerekiyor. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıra dışı coğrafya dersi

---

*Melih Arat 2009.07.19*

9. sınıfın ilk günlerinde öğrencilerle tanışma aşamasında pozitif bir ortam oluşturmak ve birbirimize güven duyguları geliştirebilmek için sınıftan rastgele bir öğrenciyi tahtaya kaldırdım ve yaşadığımız şehir olan Kayseri'yi haritada göstermesini istedim.

Bana göre çok basit bir soru sormuştum ve öğrencinin bu soruya doğru cevap vermesi, kendisiyle gurur duymasını sağlayacaktı. Fakat işler hiç de tahmin ettiğim gibi gitmedi. Öğrenci yaklaşık bir dakika boyunca haritaya bakıp durdu. Bırakın doğru cevap vermeyi, Kayseri'yi hangi bölgede arayacağını bile bilmiyordu ve ben bu durum karşısında dehşete kapıldım. Sınıfta birkaç öğrenciden daha haritada bazı şehirleri bulmalarını istedim. Sonuç pek de parlak değildi, çok acil bir şekilde çocuklara Türkiye'nin bölgelerini ve bu bölgelerde yer alan şehirleri öğretmek durumundaydım ve bu da çocuklara 'Evde çalışıp gelin, sizi sözlü yapacağım.' diyerek sonuç elde edebileceğim bir durum değildi.

Öğrencilerden her biri için Türkiye'deki şehirlerden iki tanesini seçtim. Bir öğrenci için seçtiğim şehri başka birine vermedim. Böylece 80 şehir öğrencilere dağıtıldı ve geri kalan bir şehri de ben aldım. Her öğrenciye ikişer kart vererek bu kartların üstüne onlar için seçtiğim şehirlerin hangi bölgede yer aldığını, bitki örtüsünü,

iklimini, yeraltı zenginliklerini ve o şehre ait özel bir bilgi varsa bunu yazmalarını istedim. Kartın üst kısmına ise seçilen şehrin adının yazılı olduğu renkli bir kâğıt yapıştırttım. Zamanı geldiğinde o kâğıt karttan çıkarılacaktı.

Bu arada çiziminin çok iyi olduğunu öğrendiğim Burak adlı öğrencime de 1'e 2 metre ebatlarında boş bir Türkiye haritası çizdirdim. Harita sadece yedi bölgeye ayrılmıştı ve bu bölgelerde yer alan şehirlerin bulunduğu yerlere beyaz noktalar yapıştırılmıştı.

Kural gereği kimse kendi şehirini başkasına söylemeyecekti; çünkü bir grup oyunu oynayacaktık ve hangi öğrencinin hangi grupta yer alacağı kura sonucu belli olacaktı. Her şey hazırlandıktan sonra kura çekildi, A ve B grubu oluşturuldu. B grubundan gelen öğrenci A grubundan gelen öğrencinin elindeki karta ait şehri çeşitli sorular sorarak bulmaya çalışacaktı. Eğer B grubundan gelen öğrenci sorduğu sorular sonucu kartta yazılı olan şehri bilirse kartın üzerinde yer alan, şehrin isminin yazılı olduğu yapışkanlı kâğıdı kopararak Türkiye haritasında olması gereken yere yapıştıracaktı.

Oyunu bir süre oynamıştık. Çocukların hoşuna gitmişti. Hatta teneffüs olduğu halde oynamaya devam ettiler. Teneffüsten sonraki derste bir baktım ki, içeri müfettiş girdi. 'Çocuklar nasılsınız?' diye sorunca çocuklar, 'Çok iyiyiz, oyun oynuyoruz.' diye cevap verdiler. Müfettiş sert bir tavırla 'Siz coğrafya dersinde çocuklara oyun mu oynatıyorsunuz?' diye sordu. Ardından teker teker çocuklara haritada şehirlerin yerlerini, hangi şehirde pamuk, hangi şehirde tütün yetiştiğini sordu. Nerede bakır çıktığını, nerede demir çelik üretimi yapıldığını... Çocuklar bütün soruları hiç şaşırmadan bilince biraz bozuldu. Dersin sonuna doğru sınıftan ayrılırken, 'Burada nasıl bir oyun oynadığınızı bilmiyorum, ama bu oyuna devam etseniz iyi olacak. Hatta diğer sınıflara da bu oyunu öğretin.' diyerek ayrıldı.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Farkındalık ve sorun avcılığı

---

*Melih Arat 2009.07.26*

Bir yere geç kaldığımız için sorun yaşıyorsak, planlama becerilerimizde ve zaman kullanma alışkanlıklarımızda sorun var demektir. Birçok insan, bir yere geç kaldıktan sonra, eğer gittiği yere kabul edilmişse geç kalma olayını sorgulamadan yaşamına devam eder.

Halbuki insan, geç kalma olayını iyice sorgulasa yaşamında devrim yapabilecek bir sürü şeyin farkına varır. Gittiği yere geç kalan kişinin (eğer geç kalma rutine dönmüşse) verdiği sözleri tutmakla ilgili bir sorunu vardır.

'Kişisel gelişim nereden başlar?' sorusunun birçok yanıtı olsa da, en önemli cevaplardan bir tanesi, insanın kendisinin farkında olmasından başlar. İnsanın kendini geliştirmesi, olumsuz özelliklerini ortadan kaldırırken, olumlu özelliklerini pekiştirmesi anlamına gelir. Diğer bir deyişle, iyi yaptığımız ve olumlu sonuç getiren davranışlarımızı çoğaltacağız ve olumsuz sonuçlar getiren davranışlarımızı değiştireceğiz.

İşe değiştirmemiz gereken davranışlarımızdan başlayabiliriz. Ne var ki, çok az kişi değiştirmesi gereken davranışlarının farkındadır. İnsan, her zaman her durumda kendini haklı görme eğilimi gösteriyor. Dolayısıyla kim bir sorun yaşarsa yaşasın bunu kendi açısından değerlendiriyor ve karşı tarafı haksız buluyor. Sorunu düşündüğü ya da başkasına aktardığı zaman da kendi açısından görüyor ve haklı olduğuna ilişkin deliller yetersiz-mantıksız olsa da, o delil kırıntılarını kendini haklı çıkarmak için kullanıyor.

Kendimizi geliştirmek için sorunları samimi bir şekilde masaya yatırmalıyız. Bir sorunu masaya yatırabilmek için, bir sorun avcısı gibi yaşamımızdaki irili ufaklı sorunları belirlemek için bir çaba içine girmeliyiz. Ardından bir

dizi sorun yakalarız. Okulda olumsuz sınav neticeleri, işyerinde bitirilmemiş işler, arkadaşlarla ya da ast-üstlerle ve aile üyeleriyle sorunlarımız olabilir. Birisiyle ilişkimizde bir sorun varsa, o soruna az ya da çok bizim de katkımız vardır. Dolayısıyla yaşamımızda herhangi bir konuda yaşadığımız sorunu samimi bir şekilde incelediğimizde, o sorunun bir davranışımızın ya da yapmadığımız bir davranışın sonucu olarak ortaya çıktığını görürüz.

İlişki sorunlarının dışında performans sorunları da olabilir. Diyelim ki, dersler kötü gidiyorsa ya da raporlar yetiştirmiyorsa, olasılıkla bu kötü gidiş bizim tembelliğimizin, zamanı iyi kullanmamızın; yanlış bölümde çalışıyor-okuyor olmamızın, önceliklerimizi belirlemede başarısız olmamızın bir sonucu olabilir. Dolayısıyla her sorunu ameliyat masasına yatırdığımızda sorunun içinde kendimizi buluruz.

Bazı yazarlar ve danışmanlar, her şeyin insanın içinde olduğunu düşünüyor. Her şey insanın içinde değil. İnsanın içindekiler dış dünya ile ilişkiye girdiğimizde ortaya çıkıyor. Bir dağa tırmanmaya kalktığınızda kararlılık düzeyiniz, dağa bir ekip olarak çıkıyorsanız arkadaşlarınızla uyum beceriniz ortaya çıkıyor. Bir arkadaş toplantısına gittiğinizde giyim kuşam seçiminizin doğru olup olmadığını, orada yeni tanıştığınız insanlarla bir sohbet başlatıp başlatamadığınız da ortaya çıkıyor. Başlattığınız sohbetler, birdenbire şiddetli bir tartışmaya ve iddialaşmaya dönüşüyorsa orada bir ilişkiyi makul düzeyde tutamadığınıza ilişkin işaret oluşuyor. Dışarıya çıktığımızda kendimizi tanıyoruz.

Birçok insan, hastalandığı zaman ilaç içip onu iyileştirmeye çalışıyor. Hastalıkların neredeyse tamamı, bizim yaşam şeklimizden (yeme içme alışkanlıkları, stres düzeyi, spor yapma/yapmama) kaynaklanıyor. Vücuttaki ağrılar, acılar, şişler, ateşlenmeler, kızarıklıklar bizim yaşam şeklimizdeki hataların habercisiyken, günlük yaşamdaki tartışmalar ve sorunlar bizim kişiliğimizdeki ya da davranışlarımızdaki hataların habercisidir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sessiz Devrim bu gece 20.30'da

*Melih Arat 2009.08.02*

Türkiye'de bu akşamdan itibaren her akşam 20.30-21.00 arasında "Sessiz Devrim" oluyor. Herkes kitap okuyor. Televizyonlar, radyolar kapanıyor. Sohbetlere ara veriliyor. Herkes çantasından, kitaplığından bir kitap alıyor ve 30 dakika boyunca kitap okuyor.

Misafirliğe gitmiş bir aile ev sahipleriyle birlikte birden 20.30'da duruyor ve hep birlikte kitap okumaya başlıyorlar. Trafikte giden bir araç kenara çekiyor ve şoför 30 dakika kitap okuyor. Şehirlerarası otobüsteki muavin, "Karacabey için kitap okuma vakti" diye anons yapıyor ve kitap ikramına başlıyor. Restoranlarda insanlar kitaplarını çıkarıp tabaklarının yanında kitap okuyorlar. Markette yaşlı bir teyze tam kasanın önünde okuma gözlüğünü takıyor, kasiyer ve tüm kasa kuyruğundakilerle birlikte kitap okumaya başlıyorlar. En arkadaki, "Bu sıra niye ilerlemiyor?" deyince, önündeki kişi kitabı gösteriyor. En arkadaki kitap rafından bir kitap alıp o da kuyruktakilere katılıyor. 20.30'da tartışan yeni evli bir çift birden susuyor ve kitap okumaya başlıyor. 2 yaşında bebeği olan bir çift, "Haydi yavrum kitap okuyoruz." diyor ve çocuklarına kitap okumaya başlıyor. Çocuk ne olduğunu tam anlamıyor; ama ailecek bir şey yapmak hoşuna gidiyor. Saat tam 20.30'da huzurevine giden bir grup gencin her biri, gözleri okumaya imkan vermeyen bir yaşlının başına geçip yüksek sesle kitap okuyor. İnternet kafenin sahibi, birden tüm interneti kapatıyor ve bilgisayar başındaki gençler "Sessiz Devrim Zamanı" diyor; ardından tüm gençler sırt çantalarından kitaplarını çıkıyor. Gece dinlenmesine çekilmiş vatani görevini yapan Mehmetçikler koğuştaki birden askerî düzende toplu olarak kitap okuyorlar. Teftiş yapan komutan bütün koğuştakilerin kitap okuduğunu görünce şaşırıyor. Teftişe ara verip o da başlıyor okumaya.

Teknedeki balıkçılar, demir atıp kaptan köşkünde toplanıp kitaplarını okuyorlar. İstanbul'da Moda'da yüzlerce insan bir elinde dondurma, bir elinde kitap bazen şaşırp kitabı yalıyor. Meclis oturumuna ara veriyor ve salondaki tüm milletvekilleri, Başbakan dahil kitaplarını okumaya başlıyor. Başbakan, kitap okurken fotoğrafını çeken gazetecilere, "Çocuklar siz de okuyun." diyor. Artvin Yusufeli'nde çay bahçesinde oturanlar kitaplarını çıkarıp okuyorlar; "Çay ister misiniz?" diye garson sorunca müşteri garsona bir kitap uzatıyor. Şanlıurfa Balıklıgöl'ün parkında yanına kitap almayı unutmuş bir genç ne yapacağını şaşırınca yaşlı bir amca onunla kitabını paylaşıyor; birlikte okuyorlar. Kitapçılar 30 dakika boyunca kitap satışını durduruyor; bu süre zarfında kitapçada kitap okumak serbest bırakılıyor. Kitapçılar hiç görmedikleri kadar bir rağbet görüyor. Ergenekoncular, hacılar, hocalar, alimler, berduşlar, artistler, yıldızlar, sönmüşler, parlayanlar, mahkûmlar, mahdumlar, cümbür cemaat okuyor.

Ülkede çılgın bir sessizlik hakim. Türkiye, 30 dakikalığına bir açık hava kitaplığına dönmüş.

Yabancı turistler şaşırp kalıyorlar; banklarda oturanlar, ayakta duranlar, metroda gidenler, şoförler, yolcular, çöpçüler, taksiciler herkes kitap okuyor. Turistler bir kafeye giriyor ve burada da herkesin kitap okuduğunu görünce kendi dillerinde "Neler oluyor? Bilimkurgu filminde miyiz? Bu Türkler bizimle dalga mı geçiyor?" diyorlar. Kitap okuyan bir müşteri, işaret parmağını ağzına doğru götürüyor ve "şışt" diyor; ardından anlayışlı garson elindeki kitaba ara verip yeni gelen turistlere kendi dillerinde bir kitap getiriyor. Turistler ne olduğunu anlamıyor; ama "buranın âdeti bu" herhalde diyerek onlar da okumaya başlıyor.

Her gün saat 20.30'da ibadet eder gibi Türkiye içten bir şekilde sessizce aydınlanıyor. Bu değişim kampanyasının adını soran turistlere "Sessiz Devrim-Quite Revolution" diye cevap veriyorlar. Türkiye'de insanlar sakinleşiyor; düşünüyor; akılcıca konuşuyor; öğrenciler kitap okumaktan, ders çalışmaktan zevk alıyor. İnsanlar sadece okumuyorlar; kendileri hakkında, aileleri hakkında, dünya hakkında derin derin düşünüyorlar. Aile içinde daha iyi iletişim kuruyorlar. Özellikle çocukların derslerinde radikal bir iyileşme oluyor. Aile içinde konuşulan konular değişiyor ve nitelikli hale geliyor. Keyifli paylaşımlar başlıyor. Üniversite sınav sonuçları iyileşiyor. Türkiye'de sessiz, ama büyük bir devrim oluyor. Unutmayın bu devrim bu akşamdan itibaren siz kitap okumaya başlayınca gerçekleşecek. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Elmas varken cam parçasına teveccüh niye?

*Melih Arat 2009.08.09*

Değerli dostum Avram Aji'nin önerisiyle Elif Şafak'ın Aşk isimli romanını Ay Işığı isimli kitap kulübümüzün okuma gündemine aldık. Elif Şafak, Mevlânâ ile Şemsi Tebrizi arasındaki ilişki üzerinden bir parça Mevleviliği, bir parça Allah yolundaki bu büyük dostluğu anlatmaya çalışıyor.

Romanda 21. yüzyılın başlarından evli bir Amerikalı kadın, Mevlânâ, Şems, Sultan Veled, Mevlânâ'nın eşi, oğlu, başka bir tarikatın şeyhi, bir sarhoş, bir fedai karakteri ve daha birçok karakter var. Ne var ki, hepsinde aynı kişi konuşuyor: Elif Şafak. Dilde hiçbir değişim yok. Yani bir sarhoşun Mevlânâ kalitesinde konuşması ya da bir Amerikalı kadının Şemsi Tebrizi ile aynı dili kullanması birazcık dikkatli okurlara tuhaf geliyor.

Kitabın 22. sayfasında Amerikalı kadın kahramanımız ailesiyle yaptığı bir konuşmada kendisine daral geldiğini söylüyor. Elbette bu bir Türk yazarın kurgusu; ama yine de İngilizceden Türkçeye çevrilen bir metin olduğunu hayal etsek, hangi İngilizce ifadeyi 'bana daral geldi' diye tercüme edeceğiz? İlerleyen sayfalarda Şafak, Mevlânâ'yı da büyük ihtimalle istemeden ve farkında olmadan alçaltıyor. Şemsi Tebrizi, romanın öyküsünde

daha önce tarikatta çırak olan bir çocuğu test etmek için kullandığı bir soruyu, kitabın sonunda Mevlânâ'yı test etmek için kullanıyor. Açıkçası o bölümleri okuduğumda Şafak'ın niyetinin temiz olduğuna inanmasam, Mevlânâ'ya hakaret etmeye çalışıyor diye düşünürdüm. Çünkü ilköğretim öğrencisine soracağınız bir soruyla, üstatların üstadı kabul edilen bir üniversite hocasını sınamazsınız. Yine de Şafak'a insanları değerli olanları hatırlamaya ve düşünmeye sürüklediği için teşekkür ederim.

Elif Şafak'ın Aşk'ını okurken elime İhsan Oktay Anar'ın Suskunlar'ını aldım ve bırakamadım. Ne var ki, Anar'ı neden daha önce okumadım diye sordum kendime. Suskunlar, son (altıncı) romanı ve ustalık eseri sayılabilecek bir eser. Kendine özgü bir dil kullanımıyla, kurgu, ayrıntılar ve yüzlerce iç içe geçmiş öyküsüyle harika bir roman. Ne anlatıyor? Aşk. Evet, o da aşkı anlatıyor. Bir yazarın tüm kitaplarını çoğu zaman okumam ama gidip Anar'ın diğer kitaplarını da aldım. İlk romanı Puslu Kıtalar Atlası'nı da okudum. 1992'de yayımlanmış. Didaktik olmaya hiç çalışmadan bir film izler gibi sizi olayların içine çeken yer yer kahkaha attıran; yer yer meraktan çatlatan çok ilginç bir kafa. Bilim, felsefe, din, Osmanlı yaşamı, tuhaf makineler hepsi bir arada; son derece iyi örülmüş ve bütün bu anlattıkları hiçbir yere ulaşmayacak diye umutsuzca sayfaları çevirirken sizi şaşırtacak kadar anlamlı bir yere götüren sıra dışı bir yazar.

Bu arada Şafak'ın Aşk'ı doğrudan, Anar'ın Suskunlar'ı dolaylı olarak Mevleviliği ele alıyor. Mevlevilik hakkında bilgi sahibi olmak için hangisini okuyalım diye sorarsanız, doğrudan Mesnevi'yi okumanızı öneririm. Bir roman okumak isterseniz Suskunlar daha iyi bir tercih. Türkiye çok ilginç bir yer; insanlar Kur'ân-ı Kerîm yerine Kur'ân'ın şifresi diye bir kitabı, Mesnevi yerine Mevlânâ üzerine yazılan kitapları okuyor. İnsan gerçek bir elmasla mı ilgilenir, yoksa elmas görüntüsündeki bir cam parçasıyla mı? Mübarek Ramazan ayına çok az kaldı. İftar sonrası, benim tatlım Kur'ân sayfaları olacak. Arzu ederseniz siz de aileniz ve arkadaşlarınızla bana katılabilirsiniz. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Siz daha iyisini yazarsınız

---

*Melih Arat 2009.08.16*

Türkiye'de ilk kez bir kitabı okurları yeniden yazıyor. Tuhaf bir fikirdi bu. İlk duyduğunda şaşırmıştı. Bir kitabı nasıl okurları yazabilirdi ki! "Bir keki onun yerken pişireceksiniz." demek gibi bir şeydi bu.

Sonradan anladı. Tuhaf değil, harika bir fikirdi bu. Kitabın yazarı, okurlarını yazar yapmak istiyordu. Onların fikirlerini almak, onları dinlemek, onların da bildiği ya da yaşadığı öyküleri kaleme almak istiyordu. Bunun içinde blog formatlı bir web sitesi oluşturmuştu: [www.bizyazariz.net](http://www.bizyazariz.net)

Okurlar bu siteye girecek, kitabın üstünde istediği değişiklikleri yapacaktı. Ardından da belirli bir tarihe kadar herkes katkılarını koyacak, sonunda kitabın yazarı da bir editör gibi katkıları düzenleyerek okurların/yazarların isimleriyle katkılarını yayınlayacaktı. Aslında her yazar bir editör/bir derleyendi. Cervantes bile Don Kişot isimli eserinde yüz defa Ben kitabın yazarı değil, yazıların, notların, öykülerin derleyicisiyim' demişti. Cervantes, Don Kişot ile ilgili sıra dışı öyküleri derlemişti. Sıra Dışı Yaşam Becerileri'nin yazarı da aynı şeyi istiyordu okurlardan. Yaşadıkları sıra dışı olayları öyküleri derlemelerini. Ahmet "bu harika bir fırsat" diye düşündü: "Ben de bir şeyler yazmalıyım; ama ne?"

Ahmet'in daha fazla vakti yoktu. Çıkmak zorundaydı. Hızlı adımlarla metronun girişine ulaştı. Akbilini okuttuğu anda turnikeden geçme sinyalinin sesi "dıt" geldi ve turnikeden geçti. Bir an kafasında şimşek çaktı. Neden turnikeler "dıt" diye ötüyordu ki? Madem ses çıkarabiliyorlar. Küçük bir melodi de çalabilirdi, bir ürünün

adının söylendiği kısa bir reklam anonsu da olabilirdi, basit bir şekilde "günaydın, hoş geldiniz" de diyebilirdi. Ahmet sonra bununla ilgili bir öykü yazmaya karar verdi. İşyerine vardığında çay içerken arkadaşı Ayşegül'e okurlarını yazar yapmak isteyen kitabın öyküsünü anlattı.

Sedat, "Ben de geçenlerde sıra dışı bir insanla karşılaştım bir mağazada." dedi. "Kredi kartıyla ödemeyi yaptıktan sonra kasiyere "Özenli hizmetiniz için teşekkür ederim" yazan bir kart verdi. Ardından yetiştim ve sordum, 'neden böyle bir kart verdiniz?' diye. 'Eğer aldığımız iyi hizmetleri fark edilir şekilde takdir edersek, herkes her zaman özenli hizmet vermeye çalışır.' dedi. Hepimizin yaşam kalitesini yükseltecek müthiş bir fikirdi bu. Ben de bunu yazabilirim."

Ahmet'in mesai arkadaşı Ayşegül "anladım" dedi, "Yazar wikipedia gibi yapmak istiyor. İnternet ansiklopedisi wikipedia, Meydan Larousse'tan ya da Ana Britannica'dan daha üstün. Çünkü on binlerce insan katkıda bulunuyor ve sürekli güncelleniyor. On binlerce insanın akli da bir ansiklopediyi hazırlayan dört yüz beş yüz insandan daha büyük. Ama daha önce bir kişisel gelişim kitabı yazımında bu fikir hiç uygulanmadı. Ben de yazacağım bu kitaba, [www.bizyazariz.net](http://www.bizyazariz.net) adresine. Benim de bir öyküm var.

Bir gün çok hastalanmıştım. Evde eşim de benimle ilgileniyordu. Sağ olsun yemek hazırlamış. Güçlkle kalkıp yemek yedim onunla. Sonra da gidip uzandım. O da bulaşıkları yıkamak yerine gidip kitap okudu. Bulaşık yıkamayı sevmezdi. Bana getirilmiş papatyalardan bir miktar aldım. Bulaşıkları sudan geçirdim ve tabakları üst üste koydum. Ama her birinin arasına papatya yerleştirdim. En alttaki tabağın üstüne "seni çok seviyorum" diye bir not koydum papatyanın yanına. Bulaşıkları yıkadıktan sonra yanıma gelip bana öyle bir sarıldı ki... Tüm hayatım boyunca bana öyle sıkı, öyle sıcak, öyle sevgi dolu dokunmamıştı.

Evet, senin şu yazar haklı. Biz yazarız, hep birlikte daha iyisini yazarız. [m.arat@zaman.com.tr](mailto:m.arat@zaman.com.tr)

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İyi bir yönetici nasıl yetişir?

*Melih Arat 2009.08.23*

Likemind İstanbul toplantısına giderken ekip arkadaşım Esra Nur Erbil soruyor: "İyi bir yönetici nasıl yetişir?" Cevabı kendisi veriyor: "Sadece kitap okuyarak bu iş olmasa gerek. Execution (yürütme) isimli kitabı okuduğumda yazarların iş yaşamında büyük bir tecrübe birikiminin sonucu olarak yönetici olduklarını düşünüyorum.

Bu iş tek başına işletme kitaplarıyla olmuyor; sindirmek için yaşamak gerek." Ben de Esra'nın düşüncelerini onaylıyorum. Kendisine dünya çapında bir yönetim danışmanı ve düşünürü olan Peter Drucker'ın yaşam öyküsünü anlatıyorum. Bu öykünün içinde sıra dışı tarafından tecrübe ve birikim var. Peter Drucker 20'li yaşlarında Almanya'da bir tekstil kuruluşunda kısa süreli çalışıyor. Sonra bir gazetede birkaç yıl editörlük yapıyor. Daha sonra İngiltere'de bir finans kuruluşunda göreve başlıyor. Ardından da Amerika'ya üniversitede hocalık yapmaya gidiyor. Buraya kadar görünürde büyük bir tecrübe yok. Ama Peter Drucker'ın yönetim konusunda otoritelerin otoritesi olduğuna ilişkin bir fikir birliği var. Bu nasıl oluyor?

Türkiye'de sayısız insan, bir insanın yetiştiği yeri üniversite sansa da, büyük insanlar büyük tecrübelerin içinde yetişiyor. Peter Drucker'ın babası aristokrat bir bürokrat; Viyana'daki evinde Peter çocukken her pazar farklı meslek gruplarının katıldığı yemekler veriyor. Bir pazar doktorlar, bir pazar müzisyenler, bir pazar

matematikçiler geliyor. Bu yemeklerin her biri küçük Drucker için tıp dersi, matematik dersi ya da müzik dersi gibi geçiyor. Peter Drucker, Almanya'da kaldığı dönemde tüm sanat etkinliklerine katılırken bir taraftan da kütüphanedeki tüm kitapları bitirmekle meşgul. Çalıştığı gazetenin editöründen deyim yerindeyse bir konuyu incelemeyi, araştırmayı öğreniyor. Amerika'da görev yaptığı ilk üniversitede ise sonradan ülkenin en önemli entelektüelleri sayılacak insanlarla çalışıyor. Bu arada kendisinin sıra dışı bir girişimi var. General Motors şirketinin genel müdürüne "Şirketinizi incelemek istiyorum." diye bir mektup yazıyor ve talebinin onaylanmasıyla o dönemde dünyanın en modern yönetim tekniklerinin uygulandığı şirketin tüm bilgi birikimine de sahip oluyor.

Drucker'ın öyküsü içinde farklı tecrübelerle pişen bilgi var. Yarının yöneticileri, bugünün çocuklarıdır. Anne-babalarsa çocuklarını tiyatroya değil, dershaneye gönderiyor; çocuklar kitap okuyacağına televizyon seyrediyor. Çalışma yaşamının ilkokuldan hemen sonra değil, üniversiteden sonra başladığını düşünüyorlar. Bu şekilde yetişen çocukların önemli bir kısmı kültürsüz, özgüveni düşük, toplum veya iş dünyasında nasıl davranacağını bilmeyen, sosyal becerileri gelişmemiş bireyler oluyor.

İyi bir yönetici çocukluktan yetişir. Yöneticiler nereden çıkacak? Şehir kültürü almış (müzeleri gezmiş, opera-bale, tiyatroya ve maça defalarca gitmiş), çok sayıda çok değişik konularda (temel kitaplar ve klasikler başta olmak üzere) kitaplar okumuş; İngilizce, yüzmeye, gitar, satranç, basketbol vb. kurslara (özel ya da belediyelerin sağladığı bedava kurslar) gitmiş; bu kurslarla hem değişik konularda yetenek kazanmış; hem de hem kurs öğretmenleriyle hem de kurs arkadaşlarıyla sosyal becerilerini geliştirmiş; okul sonrasında ve yaz aylarında çalışmış ve iş disiplini kazanmış; küçük bir girişim yaptıysa müşteri memnuniyeti ve müşteri odaklılık konusunda doğrudan bilgi edinmiş; yurtiçinde ve mümkünse yurtdışında değişik şehirlere seyahat etmiş, yolculuk kültürü kazanmış ve üniversiteye doğal bir süreçle girmiş çocukların arasından yöneticiler çıkacak. Bu şekilde yetişmiş çocuklar, üniversiteye gittiğinde kitapları okumuyor; anlıyor; iş hayatında içinden geçtikleri projelerle tecrübelerini pekiştiriyorlar. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ne zaman başkasından yardım almalıyız?

*Melih Arat 2009.08.30*

İnsan ne kadar akıllı olursa olsun, özellikle belirsizlik durumlarında ya da çatışma yaşadıkları dönemlerde dışarıdan soğukkanlı bir bakışa ihtiyaç duyuyor. Bulutlu ya da dumanlı ortamda özel bir lambaya sahip olsalar önlerini daha net görebilecekler. Bazı insanlar mağrur bir şekilde yardım istemiyor ve hatta teklif edilen yardımları reddediyorlar.

'Ne zaman başkasından yardım almalı?' sorusunun cevabı, özellikle hayatımızdaki belirsizliğin yüksek olduğu dönemler olabilir.

Yardım edecek kişinin bizimle bir çıkar ilişkisi olmaması, içinde olduğumuz çatışmanın dışında olması, yaklaşımının tarafsızlığını algılamamız açısından bir avantaj kabul edilebilir.

İnsanların yardımlarını da ikiye ayırabiliriz: 'Yapabilirsin' diyenler ve 'yapamazsın' diyenler.

'Yapabilirsin' diyenleri ikiye ayırabiliriz: Sadece 'yapabilirsin' deyip bir model kurmayanlar ve 'yapabilirsin; şu nedenler ve şu yöntemle yapabilirsin' diyenler.



'Yapamazsın' diyenleri de ikiye ayırabiliriz: Sadece 'yapamazsın' diyenler ve 'böyle olmaz, ama şöyle yapabilirsin' diyenler.

Bu dört gruptan üçü çok kıymetli:

'Yapabilirsin' diyenler

'Yapabilirsin- şu yöntemle' diyenler

'Bu şekilde yapamazsın- ama şu yöntemle olabilir.' diyenler

Bu üç yaklaşım bizim ileri gitmemizi sağlar.

Son ikisi ise, bizim yöntemle uğraşarak sonuca ulaşmamızı sağlar.

Dolayısıyla b ve c yaklaşımlarını duyduğumuzda kulağımızı, gözümüzü ve kalbimizi açmak, önümüzün aydınlanmasını ve yelkenlerimizin rüzgârla dolmasını sağlar.

Elbette yelkenler inikse rüzgârla dolmaz. Burada yelkenlerin inik olması bir metafor değildir. Bir yelkenlinin hareket edebilmesi, gerçekten de yelkenlerin çekilmiş olmasına bağlıdır.

İnsanın kendisiyle yüzleşmesi gerekir. Dışarıdan uzman bir ses, yanlış yoldan gittiğimizi söylediğinde ya da tamamlanmak üzere bir eksikliğimizi vurguladığında kibri, kendini beğenmişliği veya iletişim kurmamanın ve kapalı olmanın verdiği tuhaf gücü bir kenara bırakıp kalbimizi ve kulaklarımızı açmalıyız.

Bütün bu örneklerle bakacak olursak çevremizde bize ışık veren / vermeye çalışan insanların sözlerine ve yardım çabalarına kulak vermek, kafamızın dikine gidip duvara toslamaktan daha iyiye benziyor...

m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başarıya ulaşmanın yolu

---

*Melih Arat 2009.09.06*

Malcolm Gladwell, Türkçeye de çevrilmiş olan son kitabı 'Outliers'da başarı üstüne yaptığı araştırmaları paylaşıyor. Öncelikle başarının, basit bir şekilde 'çok çalıştılar, motivasyonları yüksekti, engel tanımadılar, vizyon sahibiydiler onun için başarılı oldular' gibi beylik sözlerle açıklanamayacağını iddia ediyor.

Başarının nasıl ortaya çıktığına ilişkin hiç tahmin edilmedik unsurların ortaya çıktığını belirtiyor. Başarıyı kişinin azminin değil, daha çok çevrenin, yerin ve dönemin bir işlevi olarak tanımlıyor. Diğer bir deyişle doğru yerde, doğru zamanda olan doğru kişi başarılı oluyor.

Malcolm Gladwell, ilginç örnekler veriyor. Örneğin, Microsoft'un kurucusu Bill Gates, Apple'ın kurucusu Steve Jobs'ın başarılarını çok ilginç bir şekilde özel bir tecrübenin parçası olan iki kişi olmalarına bağlıyor. İkisi de 1950'lerde aynı yıl içinde doğuyor. İkisi de lise yıllarında dünyanın ilk programlanabilir bilgisayarıyla bir yıldan fazla zaman harcıyorlar. Bu bilgisayardan Amerika'da/dünyada toplam 3 tane var ve bu bilgisayarla bu kadar fazla çalışan dört kişinin dördü de bilgisayar endüstrisinin en büyük kurucularından oluyorlar. Bill Gates'in gittiği lisede bu bilgisayarlardan bir tane var; liseden mezun olduktan sonra da Washington State Üniversitesi'ndeki bilgisayarı kullanıyor. Bu özel birikim, sonradan onu dünyanın en çok yaygınlaşacak

yazılımlarının mimarisini oluşturmaya itiyor. Birkaç yıl önce ya da birkaç yıl sonra doğsa başka bir hayat öyküsünün içine oturacak ve o öykünün içine de o programlanabilir bilgisayar olmayacak.

Gladwell'in başarıyla ilgili getirdiği parametrelerden biri, çalışma süresi. Gladwell'in teorisinde çok çalışkan olmanız sözünün yerini ölçülebilir çalışma kavramı alıyor. Örneğin keman çalmak için 6 bin saat çalışırsanız bu, sizi fena olmayan bir kemancı yapar. 8 bin saat çalışırsanız iyi bir kemancı olursunuz. Çok iyi bir kemancı olmak için en az 10 bin saat çalışmanız gerekir. Her alanda bu böyle; yazarlık, bilgisayar programcılığı, müzisyenlik, pilotluk, konuşmacılık... Belirli bir konuya ne kadar çok zaman yatırımı yaparsanız, o kadar fazla geri ödeme alırsınız.

Gladwell'in getirdiği en ilginç örnek ise iki üstün zekalı adamın kıyaslaması. Her ikisi de ölçülmüş yaklaşık 200 IQ puanına sahip. Aynştayn'ın bile 145 IQ puanına sahip olduğunu düşünürsek bu iki adam ekstradan zekiler. Birincisi Amerika'da çok fakir bir ailenin çocuğu olarak doğuyor. Doğru düzgün İngilizce bile konuşamayan sarhoş bir babanın oğlu olarak ailesiyle çok kötü şartlarda bazen çadırlarda yaşıyor. Okula gitmesine rağmen hiç kimse onun çok zeki olduğunu anlayamıyor. Çünkü üstü başı perişan, anadili olduğu halde İngilizce telaffuzu anne-babanın yetersizliğinden kaynaklanan şekilde çok kötü. Liseyi bitirdikten sonra iyi puanları yüzünden nispeten iyi bir üniversiteye gidiyor. Ama annesi burs evraklarını imzalamamış olduğu için okul para istiyor ve okulu bırakmak zorunda kalıyor. Ardından başka bir taşra üniversitesine gidiyor, orada da yine bürokratik bir sebep yüzünden okulu bırakmak zorunda kalıyor. Ardından gece kulüplerinde fedailik yaparak yaşamaya başlıyor. 50 yaşına gelirken Kim 500 Milyar İster gibi bir yarışmada kendini gösterince, adamın dünyanın gelmiş geçmiş en zeki insanlarından biri olduğu anlaşılıyor. Diğer üstün zekalı adam çok iyi bir öğrenim alıp dünyanın en önemli projelerinde çalışıyor. İkisnin farkı ailelerinde. Buradan çıkan sonuç, doğru anne-baba tavrı, bir çocuğun bu dünyadaki başarısını belirliyor. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ekonomi ilginçtir

---

*Melih Arat 2009.09.13*

Görünmeyen ekonomi (Freakonomics) isimli kitabın yazarları Steven Levitt ve Stephen Dubner, borsa verilerini değil, günlük yaşam verilerini inceliyor.

Kitap oldukça ilginç 6 temel araştırmadan oluşuyor.

Amerika'da bizim simidimizi andıran bir hamur işi vardır; bagel adında. Daha az susamı olan ama simit hamuruna yakın bir hamurdan yapılan. Paul Feldman isimli bir profesyonel, kurumsal şirketlerde çalışmaktan bıkınca 1984 yılında ilginç bir iş kuruyor. Ofislere 'bagel' dağıtımına başlıyor. Dünya üzerinde böyle bir iş bildiğim kadarıyla bugün bile yok. Yaptığı şey şu: Her gün anlaştığı şirketlere, diyelim ki bir şirkete 50 tane bagel ve bir de insanların yiyince parasını bırakacakları bir kutu koyuyor. Böylelikle tepsiden bagel alan kişi, aldığı yiyeceğin parasını kutuya koyacak. Paul Feldman sayısız şirkete dağıtımla uğraştığından hiçbir şirkette bagellerin başına tahsilat için birini görevlendirmiyor. Zaten neden birisi, diyelim ki 50 kuruşa aldığı simidin parasını ödemesin ki! Ama durum böyle değil. Paul Feldman işi büyütüyor ve günde 8 bin 400 bageli 140 şirkete dağıtmaya başlıyor. Akşamleyin tepsiler toplanırken diyelim ki 8 bin bagel yoksa, 8 bin bagel parasının kutularda olması gerekiyor. Ne var ki, bazıları bageli yedikleri halde parasını kutuya atmıyor. Peki parayı kimler vermiyor? İşte bu sorunun cevabı çok ilginç ve insan davranışını açıklıyor. Küçük şirketlerde, çalışan sayısının 10-15 olduğu şirketlerde herkes yediği bagellerin parasını kutuya atarken, çalışan sayısı 100'e doğru çıktığında 100 kişiden 10'u bagellerin parasını ödemiyor. Daha ilginç olanı yüz binlerce dolar maaş alan yöneticilerin

olduğu genel müdürlük katları. Bu katlarda yöneticiler kutulara, alt katlardan çok daha az para bırakıyor. Feldman, ayrıca açık ve güzel günlerde herkesin bagel parasını ödeme eğiliminde olduğunu, ama kapalı günlerde paranın üstüne yatma eğiliminin arttığını fark ediyor.

Levitt ve Dubner, Amerika'daki ortaöğretim sisteminin de öğretmenlerin sahtekârlığının kurbanı olabildiğini gösteriyor. 1980'lerden beri Amerika'da bazı eyaletlerde başarısız okullar kapatılıyor ya da bu okulların bütçeleri kısıtlanıyor. Aslında çok güzel bir uygulama. Okul yönetiminin ve öğretmenlerin daha iyi eğitim yapmaları için itici bir güç. Ancak şaşırtıcı bir şekilde merkezi sistemle yapılan sınavlarda öğretmenler çocukların sınav kâğıtlarını düzeltiyorlar. Diğer bir deyişle çocukları sınavlarda başarılı göstermek için cevap kâğıtlarında oynama yapıyorlar. Bu oynamanın olduğu yer ise, birçok öğretmenin ceza aldığı Chicago gibi Amerika'nın gözde eyaletlerinden biri. Levitt ve Dubner, bu iki örneği normal şartlar altında dürüst olan insanların şartlar değiştiğinde davranışlarının değişebileceğini göstermek için veriyorlar.

Kitaptaki en ilginç araştırmalardan bir tanesi de isimlerle ilgili. Amerika'da hangi isimlere sahip insanların daha başarılı olduğunu araştırmışlar. Sonuç oldukça şaşırtıcı. Belirli bir dönemde okulda ve iş hayatında çok başarılı sonuçlar alan insanların isimleri aynı. Ne var ki, bu isimleri taşıyanlar on yıl sonra benzer bir başarıyı gösteremiyorlar.

Levitt ve Dubner, bu durumu şöyle açıklıyor. Belirli bir sosyo-ekonomik seviyenin üstünde olan aileler çocuklarına belirli isimleri verme eğilimindedir. Diyelim ki Türkiye'de son dönemde popüler isimler 'Öykü, Derin, Su, Doruk, Yiğit' gibi isimler, sosyo-ekonomik düzeyi yüksek, kültürlü ve varlıklı ailelerin çocuklarına verdikleri isimler. Aslında çocuklar geldikleri aileden dolayı başarılı oluyorlar; isimden dolayı değil. Diyelim ki 20 yıl sonra doğan, bu ekonomik sınıftan olmayan çocuklara da bu isimleri veriyorlar ki, çocukların kaderi değişsin. Ne var ki, bu çocukları başarılı olmuyor, çünkü geldikleri sosyo-ekonomik yapı farklı. (Bu iddialar Levitt ve Dubner'e ait. Ayrıntılar için kitabı okursunuz.) Daha ilginç bir öykü ise, oğullarından birine 'Kazanan' ve diğerine de 'Kaybeden' ismini veren bir babanın öyküsü. 'Kazanan' isimli çocuk uyuşturucu satıcısı olup hapse girerken, 'Kaybeden' isimli çocuk master yapıyor, evleniyor ve örnek bir vatandaş oluyor. Nasıl oluyor? Benim yorumum şöyle: Kazanan isimli çocuktan herkesin beklentisi yüksek, bunları yerine getiremeyince, başka yollardan kazanmaya bakıyor. Kaybeden ise isminin ona yüklediği anlamdan kurtulabilmek için çok çalışıyor. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Değerli olan nedir?

---

*Melih Arat 2009.09.20*

Birçok insan, yaşamında belirli bir konuma ulaşmak istiyor. Konumlar, belirli sahiplikleri beraberinde getiriyor.

Örneğin, bir şirkette genel müdür olursanız şirketin sahip olduğu tüm imkanlar, bir orduda komutan olduğunuzda ordunun sahip olduğu tüm imkanlar, ünlü bir şarkıcı olduğunuzda şöhretin sağladığı itibar ve tüm ekonomik imkanlar emrinize giriyor. Konumlar sadece belirli mesleki unvanlar da değil, bazen basit bir şekilde sahiplikler de olabiliyor. Lüks bir araba, lüks bir muhitte bir ev, seçkin bir bölgede yazlık sahibi olmak da bir başka tür konumdur. Konumlar insana neyin değerli olduğunu unutturan bir yanılsama getiriyor. Toplumun geniş kesimleri de bu yanılsamanın peşinde bir yaşam sürüyor.

Kişinin sahip olduğu konum, aynı zamanda toplumsal normlarla aslında öyle olmasa da onun değerini de gösteriyor. Çok pahalı ve çok güzel bir villaya sahip bir doktorun değerli bir insan olduğu düşünülür. Çünkü bir

meslek sahibi olmuş, mesleğinde ilerlemiş, bunun sonucunda çok para kazanmış ve birçok insanın istediği güzellikte bir villa almıştır. Çalıştığı işten çıkarılmış, ailesini geçindirmekte zorluk çeken ve beğenilmeyen bir semtte oturan biri de değersiz olarak algılanabilir. Aslında değerli olmanın bunlarla bir ilgisi yoktur.

Aslında değerli olmak, basit bir şekilde iyi bir insan olmaktır. Yardım etmektir; başkalarına yük olmadan yaşamaktır; üretmektir; yaşamımızın bir anlamı olmasıdır; değerli olmak sevmektir; kucaklamak ve anlayış göstermektir. İnanan insanlar için kulluk etmektir. Sadakat göstermek, vefalı olmaktır. Sorumlu bir davranış sergilemektir. Çalışkan olmaktır. Cömert olmak, mütevazı olmaktır. Değerli olmanın parayla ya da konumla değil, değerlerle ilgisi vardır.

Çok az insan, yaşamında değerli olmanın önemini fark ediyor. İnsanların yaşamı, belirli bir konumu elde etme mücadelesiyle geçiyor. Üniversiteye girmek, çalıştığımız şirkette terfi almak, ev almak, sporcular için şampiyon olmak, ünlü olmak, doktora yapmak, üniversitede hoca olmak, belirli bir dükkânı almak, belirli bir işi kurmak gibi sayısız talebimiz var. Bunları talep etmeyelim; bunlara erişmek için çalışmayalım demiyorum. Sadece bir şeyi isterken diğerini iskalyoruz sanırım diyorum. İnsanların kişisel dualarının metinleri incelense bunların birçoğunun maddi dünyaya ilişkin talepler olduğu görülebilir. Halbuki insanın maddi dünyaya ilişkin talepler kadar, kendisiyle ilgili nitelik gelişimi için taleplerde bulunması daha uygun olur. "Daha iyi bir insan olmalıyım. Daha yardımsever ve duyarlı bir insan olmalıyım. Daha dürüst bir insan olmalıyım." gibi taleplerin, doğrudan maddi unsurlara olan talebi aşması, insanın odak noktasını değiştirebilir.

Bazı insanlar, ellerindeki her şeyi kaybettiklerinde dahi, değerli olanın değerlere sahip olmak olduğunu fark etmiyor. Maddi unsurların, insanın gözlerini perdeleyen bir etkisi var. Masanın üstünde duran bir tomar para, yetişkin bir insanın gözlerini odaklar; o gözler görmez olur. Bebeklerse masanın üstünde duran parayı fark etmezler; sadece şefkatli bakışlar ve dokunuşların değerli olduğunu bilirler.

Bir genelleme kabul edilebilirse de, çok az insan hayatında belirli konumları ve onların getirilerini kaybettiğinde belirli bir farkındalık yaşıyor ve değerlere yöneliyor. İflas edip her şeyini kaybeden bir işadımı, bir süre sonra yardım etmenin ya da aile bağlarının lüks arabalardan ve her türlü lüksten değerli olduğunu fark edebiliyor. Bazısı da tersine gözünü hırs bürümüş şekilde kayıplarına kızgınlık duygusunu zirvede bir şekilde yaşamaya devam ediyor. Bu gruptaki insanlar, kendilerini ve düşüncelerini değiştirmek yerine, buldukları ilk fırsatta yeniden bir konum mücadelesine giriyorlar ve ikinci şanslarını da harcamış oluyorlar.

İki bayram arasında mutlu olmanız dileğiyle.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kent kâşifleri

---

*Melih Arat 2009.09.27*

İyileştirilmesi ve geliştirilmesi gereken yönlerini bir kenara bırakarak İzmir'de yaşayan ve bu şehre gezmeye gelmek isteyenlere kısa bir değerlendirme yapmak istiyorum. Bu yazıyı bir gezi önerileri yazısı olarak değil, bir kişisel ve dolaylı ekonomik gelişim yazısı gibi algılamakta yarar var. Her okur kendi şehriyle ilgili "Benim şehrimde neler var, neler yapabilirim, neler öğrenebilirim ve bizim şehrimize neler eklenebilir?" diye düşünebilir.

Öncelikle İzmir Doğal Yaşam Parkı (geleneksel adıyla hayvanat bahçesi) ile başlayayım. Peyzajı, hayvan çeşitliliği, hayvanlara sunulmaya çalışılmış doğal yaşam ortamıyla gerçekten örnek bir alan. Her İzmirli ve şehri ziyaret eden herkes bu alanı görmeli. Doğal Yaşam Parkı'nın içinde görevliler bisikletle geziyor; ama

ziyaretçilerin bisikletle gezmesine izin verilmiyor. Hafta içi ve bayram olmayan günlerde, ziyaretçi sayısının düşük olduğu zamanlarda izin verilebilir ve hatta Bursa Botanik Bahçesi'ndeki gibi bisiklet kiralabilir. İzmir Doğal Yaşam Parkı'na toplu ulaşım ya da otomobille gidebileceğiniz gibi, Karşıyaka'dan İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin yaptığı yoldan bisikletle gidebilmek mümkün ve böylesini tavsiye ediyorum. Yolun kenarında fon oluşturan, coğrafya dersinde öğrendiğimiz alüvyonları çıplak gözle görmek için harika bir fırsat.

Yeni olan birçok şey, henüz eskimediği için güzel oluyor. İzmir Doğal Yaşam Parkı'ndan Kuş Cenneti'ne devam ederseniz, martıdan ve güvercinden başka kuşlar olduğuna da tanıklık edebilirsiniz. Ne var ki, tesisin kuş izleme kameraları çalışmıyor. İzmir'deki birçok eski önemli kurumun bakımsızlığı burada da kendini gösteriyor. Arkeoloji ve Etnografya müzelerinin kendileri müze olmuş durumda. Buna karşın yeni yapılmış Tarih ve Sanat Müzesi, modern bir müze özelliğini taşıyor.

Olumsuzluklara saplanmadan devam edeyim. Bahçeşehir Koleji ve Karşıyaka Belediyesi'nin girişimiyle açılmış Bilim Müzesi, İzmir'in mücevherleri arasına katılmış. Rehber sağlanabilmesi için randevu alarak (0232 362 04 04) ziyaret edilen müze, çocuklar ve yetişkinler için mükemmel bir öğrenme merkezi. Son derece konuksever bir ekiple yönetilen müze, öğrencilerin sınav performanslarını da geliştirecek özelliğe sahip.

İzmir İnciraltı Parkı, yürüyüş yapmak ya da bisikletle gezmek için son derece ideal. Denizcilerin psikolojisini anlamak açısından Türk Deniz Kuvvetleri'nin tahsis ettiği TCG Ege Gemisi ve TCG Piri Reis denizaltısı ayrıca ziyarete değer. İzmir'de Konak'tan her pazar sabahı saat sekizde hiçbir rezervasyon yaptırmadan katılabileceğiniz sayısız yürüyüş grubunun olduğunu da paylaşmak isterim. Bunun dışında İzmir'de Kadifekale, Balçova Teleferik, Tarihi Asansör, Fuar alanı, Buca Gölet, Buca Yedi Goller ve herhangi bir İzmir sitesinde belirtilen gezilebilecek ve görülebilecek yerler var. İzmir'in Opera binası ayrıca çok güzel bir tarihî yapı. Yeni açılan Ahmed Adnan Saygun Sanat Merkezi de ayrıca İzmir'in kazandığı değerli yapılardan biri.

Şehir dışından gelenlerin İzmir'de bisiklet kiralama şansı yok. Ne belediyelerin, ne de özel sektörün böyle bir hizmeti söz konusu değil. Dolayısıyla İzmir sahilinde atabileceğiniz yaklaşık 50 km'lik bisiklet turu, ya bisiklet almanıza ya da eşten-dosttan bir bisiklet ayarlamana bağlı. Bu yazıdan İstanbulluların da çıkaracağı dersler olsa gerek. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Geçmiş, geleceği belirler mi?

---

*Melih Arat 2009.10.04*

Dünya tarihinin en önemli sorunlarından bir tanesi, bir organizasyonun yöneticisinin nasıl belirleneceğidir. Tarih boyunca özellikle yönetimin babadan oğula geçtiği kraliyet ile yönetilen ülkelerde en liyakatli insanların yönetime gelmesi, şansa bağlı olmuştur.

Bir ülkeyi yönetmek için en ehliyetli kişinin her zaman aynı ailenin oğullarından ya da kızlarından biri olması düşüncesi insafli bir yaklaşımla çok mümkün değildir.

Düşünsenize bir, kralın her zaman oğullarından birinin, ülkenin en iyi idarecisi olacağını. Atanan başbakanlar da sorunu çözümüyor. Çünkü nihayetinde son söz kralda. Söze kraliyetle başladıysam da aynı şey sultanlıklar için de geçerli değil midir? Üstüne konuşulmasa da Osmanlı İmparatorluğu'nun en temel sorunlarından biri, kimin lider olacağına ilişkin problemdir. Tarihçiler ziyadesiyle Osmanlı İmparatorluğu'ndan hangisinin en iyi sultan olacağını tartışır; Osmanlı toplumundan bir başkasının liderliği pek gündeme gelmez.

Amerika Birleşik Devletleri'nin tarihi, en yakın ve en farklı ülke gelişim tarihlerinden birisidir. Amerika göçlerle oluşurken bir soylu ve yönetici sınıfı yoktu. İlk başta İngiliz sömürgesi olan ülkedeki temel idareci bir bölge valisiydi; o da atanmış ve ehliyetli olabileceğini varsayabileceğimiz bir kişiydi. Amerika bir anlamda başından itibaren babadan oğula geçen sistemle yönetilmeyen bir ülkeydi. Amerika 1796'da bağımsızlığını ilan etmesinden itibaren demokrasi ile yönetilmeye başlandı. Daha da önemlisi, projesi iyi olan, fikri iyi olan insanlar yönetime gelebiliyordu. Sıradan insanların yönetime gelebilmesi, yaşayan bir demokrasinin ortaya çıkmasını sağladı. Amerikan rüyası kavramının fiili olarak başlangıcı, sıradan insanların fikirlerini başarabilmesiydi. Amerika'da soylu sınıfının olmaması, sıradan ama ehliyetli insanların yönetime gelebilmesine imkan verdi.

Avrupa'da demokrasinin icadı, her zaman en ehliyetlisi değilse bile bazı örneklerde ehliyetli liderlerin ülkelerin başına geçmesine fırsat vermiştir. Ama Amerika'nın aksine soylu sınıfın ve kraliyet ailelerinin varlığı sürdürmesi Avrupa toplumlarında özgür gelişiminin belirli ölçüde önüne geçmiştir.

Amerika, Avrupa ve Türkiye'yi sıradan insanların hayal güçleri açısından değerlendirecek olursak ilginç bir manzarayla karşılaşırız. Örneğin, bir hayvanat bahçesinde çalışan bir bakıcı, Amerika'da "Ben de böyle bir yer kurabilirim." diye düşünür. Avrupa'da "Böyle bir yer kurabilirim belki ama parayı nereden bulurum?" der. Türkiye'de ise bakıcı, bir gün bir hayvanat bahçesi kurmayı değil, masa başı bir işe geçmeyi hayal eder.

Türkiye'de durumun böyle olmasının sebeplerinden biri, ABD ve Avrupa'ya göre Türkiye'ye demokrasinin geç gelmesidir. Bugün sancılar ve sorunların birçoğu bu tarihsel süreçlerle açıklanabilir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## A Rh pozitif düşünce aranıyor

*Melih Arat 2009.10.11*

Üsküdar meydanında metro istasyonu inşaatı dolayısıyla trafik çok sıkıştı. Meydanda yolcu alan bir taksi şoförü yolcuya söyleniyordu.

"Buraya gelenlerin hepsi ahmak. Akıllı bir insanın Üsküdar'da ne işi olur? Otur evinde gelme Üsküdar meydanına. İşte trafik kilit. Yok abiciğim, bu insanların hepsi ahmak." Yolcu birden sinirlendi. "Sen kime ahmak diyorsun? İn arabadan ben sana şimdi kim ahmak göstereceğim."

Bir hafta sonra aynı noktada başka bir taksi şoförü, bir yolcu aldı. Trafik metro inşaatı yüzünden yine çok sıkıştı. Trafik ilerlemeyince taksi şoförü yolcuyla konuşmaya başladı. "Efendim, 1980'de ölmüş birinin ruhu İstanbul'a gelse, İstanbul'u tanıyamaz. Şehir sürekli bir gelişim halinde. İlk başta cetvel gibi kısa bir hat olan metro, şimdi havalimanına kadar gidiyor. Birkaç yıl içinde denizin altından geçip Kartal'a geçeceğiz. İkinci köprü yapılmadan önce, hayal gibi konuşurduk denizin altında bir tünel yapmayı. İstanbul geliyor. Tıpkı bir doğum sancısı gibi sıkıntıları da var elbette. Bu trafik sıkışıklığı, şehrin yeni doğacak güzel bebeğinin doğum sancıları." Yolcu, taksi şoförünün bakış açısına hayran kaldı ve arabadan inerken verdiği paranın üstünü de bahşiş olarak bıraktı.

\*\*\*

Mine üniversitedeki tiyatro seçmelerine katılmak istiyordu. Ancak hiç oyunculuk tecrübesi yoktu. Bu konuda bir hocasına danıştı. Hocası, "Pozitif ol. Negatif düşünceler, savaşımadan yenilmişliğin ifadesidir. Pozitif olanlar şanslıdır; çünkü en azından tüm güçlerini kullanarak denerler." dedi. Mine de seçmelere katıldı. Seçmelere Ayça

da katılıyordu; Ayça ise çocukluğundan beri tiyatrolarda oynuyordu. Bir arkadaşı, "Seçmelere katılma. Sen tecrübelisin. Eğer seçilmezsen herkes seninle alay eder." diye Ayça'yı uyardı. Ayça tereddütlü de olsa seçmelere katıldı. Seçmelerde hocalar, katılan adaylardan jüri masasının üstündeki bir kol saatini çaktırmadan çalmasını istiyordu. Ancak bu olacak iş değildi, herkes masanın üstünde uluorta duran saati birinin almasını beklerken bu nasıl yapılabilirdi ki? Ayça bu taleple karşılaşınca çok şaşırdı. Seçilemeyeceğini aklından geçirdi. Aklına birden sarhoş taklidi yaparak masaya yaklaşmak geldi. Ama genç bir kızın sarhoş taklidi de ne kadar başarılı olursa olsun gerçekçi olamıyordu. Tereddütler içini iyice kapladı. Sarhoş gibi yaparak masaya yaklaşıp saati aldı. Ama hocalar, seni yakaladık dediler. Ayça seçmeleri kaybetmişti. Sıra Mine'ye geldiğinde jüri Mine'den de aynı şeyi istedi. Masadaki saati çaktırmadan alması isteniyordu. Mine'nin gözüne birden jüri başkanı olan Jülide Hanım'ın fuları ilişti. "Hocam dedi, benim seçmelerde hiç şansım yok. Hayatımda sahneye çıkmadım. Kesin bu seçmeleri kaybedeceğim, ama en azından bu seçmelerden bir hatıra götürüyüm. Fularınızı hatıra olarak almak istiyorum. Vermezseniz en azından onunla bir fotoğraf çektireyim." Jüri başkanı cevap vermeye fırsat bulamadan Mine, jüri masasına yaklaştı ve birden sara nöbeti geçirir gibi titremeye başladı ve masanın üstüne düştü. Herkes şok olmuştu. Jüri üyesi Jülide Hanım, rahat nefes alsın diye Mine'nin gömleğinin boyun düğmesinin ikisini açtı. Mine, biraz öksürerek doğruldu. "Tamam hocam, biraz iyiyim, kusura bakmayın. Ben gideyim." Mine salondan çıkmadan önce, "Hocam şu masada duran kol saatini nereye bırakayım? Yoksa benim olabilir mi?" diye sordu. Mine fular bahanesiyle masaya yaklaşmış, sara nöbeti taklidiyle bir karmaşa çıkarmış el çabukluğuyla da saati almıştı. Mine, hiçbir oyunculuk tecrübesi olmadan sadece pozitif bir tutumla seçmeleri geçmiş, tecrübeli Ayça ise kötümser tavrı ile seçmeleri kaybetmişti. Negatif düşünceler, kendimizi zayıf düşürecek bir ilaç almaya benzerken, pozitif konuşmalar vitamin hapi almaya benzer. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yolculuklarla öğrenmek

---

*Melih Arat 2009.10.18*

İnsan yaşamında bir değişiklik yapmak istese ve kendisinde bunun için güç bulamasa ya bir psikoloğa gidiyor ya da bir kişisel gelişim kursuna. Kendini değiştirmek ve geliştirmek isteyen çok az insan, bir yolculuğun kendisinde yapmak istediği bu değişimi gerçekleştirebileceğinin farkında.

Yolculuk kavramı da teknolojinin ilerlemesiyle birlikte evrim geçirmiş durumda artık. Örneğin, bugün Türkiye'den yapılacak bir hac yolculuğu ulaşım dahil 14 gün gibi bir sürede bitebiliyor. Osmanlı döneminde ise aylar süren bu yolculuklar yüzünden, halife oldukları halde hiçbir Osmanlı padişahı hac görevini yapamamıştır.

Yolculuk deyince de rutinleşmiş yolculukların dışındaki yolculukları ele almak gerekiyor. Çünkü rutinleşmiş bir yolculukta olası riskler, yol boyunca olası gelişmeler tahmin edilebildiği için kontrol altındadır. İnsanların en büyük öğretmeni olan problemler, rutinleşmiş yolculuklarda insanın hazırlıklı olmasından ötürü daha küçük bir etki gösterebiliyor. Yine de rutinleşmiş bir yolculukta da hiç beklenmedik bir şey tüm yolculuğun seyrini değiştirebilir.

İnsanın işten eve, evden işe yaptığı yolculuklarda çok fazla bir şey öğrenememesinin nedeni bir problemle / bir olayla karşılaşmamasıdır. Daha önce gidilmedik bir yere yapılan uzun bir yolculuk ise çok daha fazla probleme gebedir. Avrupa'da trenle seyahat eden iki genç, bavullarını verdikleri emanetten akşam sekizden sonra almayı planlarken, emanet saat altıda kapandığında eşyalar olmadan ne şehri terk edebilirler ne de bavulun içindeki eşyaları kullanarak geceyi geçirebilirler.



Bazen bir vapur tarifesine bakıp vapurun ne zaman kalkacağını öğreniriz. Ne var ki, iskeleye geldiğimizde vapurun orada olmadığını görürüz. Çünkü hafta içi tarifesine bakmışızdır ve günlerden pazardır. Küçük bir ayrıntı tüm yolculuk programını etkiler. Bazen bozulmuş bir yürüyen merdivenin başında 32 kiloluk bir bavulu nasıl çıkaracağız diye düşünürken empatisi yüksek birisi bizi fark eder ve bavulu çıkarmamıza yardım eder. Bir otobüse tam bindiğimiz sırada cüzdanımızın çalındığını fark edip ne yapacağımızı şaşırdığımız anda otobüsün şoförü biletsiz binemezsin diye bizi indirirken otobüstekiler fevkalade bir duyarsızlıkla inmemize göz yumar.

Yolculuklar, insanın konfor alanının dışında kaldığı bölgelerdir. Evimizdeki gibi ısınmadığımız gibi, evimizdeki gibi rahat da edemeyiz. Sağanak yağış altında otomobilimiz kimsenin geçmediği bir karayolunda bozulup kaldığında, bu evrende ne kadar küçük olduğumuzu fark ederiz. Profesör, milletvekili, genel müdür olmamız ve diğer sosyal unvanlarımız, sağanağa karşı bir kalkan oluşturmaz. Yolculuklar, deyim yerindeyse insanı çıplak bırakır ve bu yaşamda en çok değerli olanı öğretir. Ruhun çıplak ve yoksul insan, sevgi, korunmaya ve yardım edilmeye muhtaçtır. İnsanın aczini fark edip hem Allah'a hem de diğer insanlara yakınlaşmasına vesile olur.

Bütün bunlardan daha önemlisi ise, yolculuğun bir düşünme fırsatı vermesidir. Günlük yaşamın koşuşturmacasında düşünmek için hiç aralık vermediğimiz söylenebilir. Halbuki her yolculuk, aklımızı meşgul eden bir televizyon, konuşmalar olmazken insana düşünme fırsatı verir. Bu fırsat kişisel yaşamımızı gözden geçirmek, hatalarımızı değerlendirmek veya geleceğimizi planlamak için kullanılabilir.

İşte bir yolculuk bunların hepsini düşünmek ve değerlendirmek için harika bir fırsat olabilir.  
m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yüzleşme ve düzleşme

---

*Melih Arat 2009.10.25*

'İnsanın en az yaptığı şey nedir?' diye düşünsek herhalde bunun cevabı, kendimizle yüzleşmektir. İnsanın kendisiyle yüzleşmesi; insanın kendisini, yaşadıklarını tüm çıplaklığıyla tarafsız bir şekilde ele alabilmektir.

Bu yüzleşme o kadar aydınlatıcıdır ki, insanın hayatı birden durulur. Bir bıçağın insanın vücuduna saplanması kadar acı verici, ama yine aynı bıçağı çıkarıp hızlıca tedavi sürecine geçmek gerektiğini gösterecek kadar da nettir.

İnsan, kendi gözüne perdeler çeker. Hep kendisi haklıdır. Kendisini haklı çıkaracak yüzlerce gerekçe bulabilir. Hatalı olduğunu kabul edebilmesi için neredeyse bir mucize gereklidir. İnsanın aklı, inanılmaz bir makine olduğu halde, ya çok az kullanılmaktadır ya da çok verimsiz kullanılmaktadır. İnsan bu dünyaya insan olarak gelmez, bu hayat insan olma sürecidir. Hiç değişmeyenler, teknik olarak gelişemezler. Çünkü her gelişme bir değişime içerir. Değişme hareketinin temelinde ise, bir enformasyon değişimi vardır. Eğer düşünceleriniz hep aynıysa hiç değişemezsiniz. Çünkü insan bir gemiyse, düşünce onun dümenidir. Düşüncesi aynı kalan, hep aynı yöne gider; manevra yapamaz ve sonunda ya kayalara çarpar ya da karaya oturur. Sayısız insan için suçlu olan, dümeni kullanamayan kendisi değil, kayalardır. Kayalara çarpmak ya da başka bir kriz, bazı insanları kendisiyle yüzleşmeye götürürken, bazıları sadece sadece diğerlerini suçlama aşamasında bırakır.

İnsan kendisiyle yüzleşemez, çünkü çok yalnızdır. Bu yüzleşmeyle mücadele etmek için tahmin edilemeyecek kadar yalnızdır. Ev hanımı bir anne de yalnızdır, bir baba da, bir çocuk da, bir eş de... Öylesine yalnızlardır ki, bunu kendilerine itiraf etmekten bile korkarlar. Çoktan kırılmış olan kişisel tutarlılıklarını da gözden geçirmezler. Çünkü insanın kişisel tutarlılığının bozulmasını görmesi bir anda kendini başarısız ve yetersiz

hissetmesine yol açar. Bu yetersizlik, değersizlik hissinde de bir omuz verecek kimsenin olmaması insanı bitirir. Bu yüzden insanın kendisiyle yüzleşmesi güçlü olmayı gerektirir.

İnsanın kendisiyle yüzleşmesinde yakınlarının çok yardımı olmaz. Aslında olabilir; ama istenmez bu. Zaten davranışlarımızdaki eksikliklerin, hataların en çok yansıdığı insanlar, eşimiz, çocuklarımız, anne-babamız ya da yakın arkadaşlarımızdır. Zaten onlardan gelen sitemler, çıkışlar, küslükler bizim onlarla ilişkimizdeki problemlerin sinyalleridir.

Yüzleşmek kelimesi, insanın dönüp kendine bir bakmasıdır, hem içine ve dışına bakmasıdır. İnsanın bir gün içindeki hareketlerinin videoya çekilmesi çok eğitici olurdu. Çünkü videoyu izlediğinde tam bir dış göz olarak kendisini görebilirdi. İçeriden görünenle dışarıdan görünen birbirinden oldukça farklıdır. İnsan gömleğindeki bir lekeyi kolayca fark etmez, ama dışarıdan biri kolayca lekeyi görür. İşte yüzleşmek insanın kendi davranışlarındaki lekeleri, karaltıları ve kirleri görmesi demektir. Temizlenme ve arınma yüzleşmeyle gerçekleşir. Tıpkı lekелendiğini fark ettiğimiz bir gömleği temizlemek gibi, hatalarımızı da ancak fark ettiğimizde düzeltiriz.

Bir de kendisiyle yüzleştiği halde, ben böyleyim işte deyip çıkan umursamazlar vardır. İnsanın özgürlüğü başkasının özgürlüğünün başladığı yerde biter. Umursamazların da davranışları başka insanların özgürlük alanlarını etkileyinceye kadar umursamama hakkı vardır. Ne var ki, bu alan oldukça dardır. Onun için yüzleşelim, temizlenelim, arıyalım, düzleşelim. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başarıya götüren vesileler

*Melih Arat 2009.11.01*

Kum küçüktü, küçücüktü. Tüm çocuklar gibi hiçbir şeyi tam yapamıyordu. Çorbayı içerken üstüne döküyor, su bardağını deviriyor, elbisesini bile kendisi giyemiyordu. Üstelik anne-babası, sürekli olarak ona 'dökeceksin, bunu kıracaksın' diyordu. Çocuk kalbiyle kendinin işe yaramaz ve yetersiz biri olduğuna inanmaya başlamıştı.

Okula başladığında ismi de dikkat çekmişti. Çocuklar ismiyle eğleniyorlardı: "Kum torbasına yumruk atalım." Çocukken yerleşen bu inanç büyüdüğünde de kendini gösterdi. Hangi öğretmeni onu eleştirirse o konuda kalıcı bir yetersizliğin içine düşüyordu. Matematik öğretmeni, bir gün tahtaya kaldırdığında soruyu yapamayınca "Oğlum senin kafan basmıyor. Otur, sıfır. Kum tanesi kadar zekân var." demişti. En çok da aldığı nota değil, öğretmenin söylediğine üzülmüştü. Güç bela okulu bitirmeyi başardığında üniversiteye gidemeyeceğini düşünüyordu. Yine de sınav sonuç kâğıdı o kadar kötü değildi; Anadolu'da bir okulu kazanmıştı. Kafasında bin tane endişe vardı. Tek tesellisi, zamanı gelince her taşın yerini bulmasına olan inancıydı. Üniversiteye başladığında içindeki yetersizlik ve değersizlik duygusu hâlâ oldukça derindi. Yurttaki oda arkadaşlarından Deniz, özgüveni çok yüksek, çok enerjik biriydi. Odaya girdiğinde bir çılgık atıyor ve arkadaşlarıyla şakalaşıyordu. Deniz okulda da çok ataktı; tüm derslerde söz alıyor; yeni arkadaşlarla tanışmakta çok girişken davranıyordu. Bir gün Deniz ile baş başa sohbet ederken kendi özgüvensizliğinden söz etti. Sonra da bunu aşmak için ne yapabileceğini sordu. Deniz biraz iç çekerek konuşmaya başladı. "Benim göbek adımın ne olduğunu biliyor musun?" dedi. "Göbek adım Mum. Hastanede elektrikler kesilince mum ışığında doğurtmuşlar beni, muzip dedem de göbek adı Mum olsun demiş. İlkokuldayken çocuklar hep benimle dalga geçiyordu. Ne var ki, şunu düşündüm. Mum küçük ve mütevazı bir unsur, ama ışık veriyor; başka mumları yakabiliyor. Ben de mumun pozitif özelliklerini hayatımda uygulayabilirim dedim. Bu da işe yaradı. Senin ismin 'Kum' da öyle. Kumda yürümek güzeldir, kum rahatlatıcıdır, tedavi edicidir. Hayatımızın vazgeçilmezi camın kaynağıdır. Kendini böyle tanımlayarak davranışlarını değiştirebilir ve özgüvenini yükseltebilirsin. Bir dene..."

Kum bu konuşmadan sonra, bir arkadaşını okulun kampüsünden köye doğru giden bir yola yürüyüşe çağırdı. Yürüyüş sırasında üstünde konuşmak üzere neşeli sözler olan bir kitap getirmişti. Ayrıca mola verdiklerinde yemek için sandviç ve meyve suyu da almıştı. Çok keyifli bir yürüyüş yaptılar. Arkadaşı ayrılırken çok teşekkür etti. "Üniversitedeki en keyifli yürüyüşüm oldu." dedi. Kum çok mutluydu. Kendini iyi ve olumlu bir insan olarak tanımlamak, başarmak için küçük bir proje seçmek ve ona hazırlanmak insanın iyi sonuçlar almasını sağlıyordu. Kumun tedavi edici özelliği hakkında düşündü. Sınıfta derdi olan arkadaşlarının dertlerini dinlemeye başladı. Kum, onların kalplerini ısıtacak birkaç yorum yapıyordu. Kum'la takılanlar, Kum'un tarzına hayran olmaya başladılar. Kum kendisindeki hızlı değişime inanamıyordu. Ama denediği yöntemler başarılı oldukça özgüveni artıyordu. Bir derste verilen en zor projeye talip oldu. Büyük bir kararlılıkla o proje için çalıştı. Projeyi sunduğunda hocası da Kum'un projesine hayran kaldı. Kum'un hayatı değişmişti. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yüksekte misiniz alçakta mı?

*Melih Arat 2009.11.08*

İnsanlar yaşıyorlar; ama olgunlaşmıyorlar. Kucaklamayı, hoş görmeyi ve sabretmeyi öğrenemiyorlar. Kızıyorlar; suçluyorlar, parmakları kabahatli olarak hep başkalarını gösteriyor; yetmiyor bazen yumruklarını sallıyorlar. Bazen haklılar da. Karşılarındaki kişi kendilerini delirtiyor.

Ne var ki, başka bir yol var. Sinirden delirmek, sürekli başkasına kızıp onu suçlamanın, tartışmanın dışında bir yol var.

Ahmet Bey, araba sürerken aniden sağ sokaktan bir araba üstüne fırlıyor; neredeyse kaza olacak, yan sokaktan fırlayan arabanın içindeki yaşlıca sürücü kadın açık bir şekilde hatalı. Ahmet Bey pencereyi açar ve bağırır: "Allah cezanı versin kadın, sokaktan ana yola böyle mi çıkılır!" Yükselmeyi öğrenmiş.

Adam kurt gibi acıkmış bir şekilde akşam eve gelir; hayalinde harika bir yemek vardır. Ancak karısının yemek için eti pişirdiğini ama yemeğin yanına pilav ya da makarna gibi tamamlayıcı bir şey hazırlamadığını fark eder. Açlıktan gözü döner ve karısına bağırır: "Kadın, bütün gün evde oturuyorsun, akşam eve geliyorum, bir yemek hazır değil. Ne iş yapıyorsun sen bu evde!"

Otobüs oldukça doludur. Yeni binen yolcular, ortadaki bir öğrenci grubu sohbete dalarak ilerlemediği için önde sıkışıp kalırlar. Yeni binen bir amca, çocukların sohbet edip ilerlemediğini görünce kızar: "Katır tepesiceler, yürümek için illa otobüse bir katırın binip sizi tepmesi mi lazım?" Çocuklardan biri, "Yoo, amca. Sen de binsen olur." deyince adam bastonunu çocuğa doğru sallamaya başladı: "Yol açın da şu çocuğun hakkından geleyim."

Ahmet, Hasan ile buluşacaktır. Ne var ki, Hasan geç kalır. 10 dakika, 20 dakika geçer ama Hasan gelmez. Hasan'a telefon açar. Hasan telefonu meşgule alır. Bu arada 30 dakika geçer. Ahmet, beklediği için iyice kızar. Buluşma saatinden 35 dakika sonra Hasan gelir. Ahmet gözlerinden ateş çıkarak, "Sen ne biçim bir insansın, geç kaldığın yetmiyormuş gibi haber de vermiyorsun." der.

Beş yaşındaki Osman'ın ailesi Ömerlere misafirlğe gitmiştir. İki çocuk oyun odasında bir treni paylaşamamaktadır. Osman, "Bırak biraz da ben oynayayım." der. Ömer de "Deminden beri sen oynuyorsun." diye karşılık verir. Ardından Osman, Ömer'in elindeki treni almaya çalışır. İki çocuk birbirlerine girerler.

Bir anne-baba çocuğu bir kusur işlediğinde onun çocuğu olduğunu bilir ve eğilerek çocuğunu kucaklar. Eğilip kucaklayabilmenin bağışlayabilmenin sırrı, daha yüksekte olmaktır. Onun için yaşından bağımsız olgunlaşmış insanlar, diğer insanlar yüksektedir. Yüksekte oldukları için kucaklamayı bilirler.

Onlar için sokaktan fırlayan yaşlı bir kadın şoför sadece kararlıdır. Eşleri yemeği hazırlayamadıysa kalkıp ona yardım ederler. Otobüstekiler ilerlemiyorsa "Çocuklar sohbeti bırakıp ilerler misiniz?" derler. Geç kalmış birisinin mutlaka bir nedeni vardır. Arkadaşları bir oyuncağı vermiyorsa, başka bir oyuncakla da oynayabilir. Ancak eğer yükselemiyorsa karşısındakiyle bir tür güreş müsabakasına girer. Yaşamımızdaki gerilimi düşürmenin aklen, zihnen ve bedenen ilerlemenin yolu yükselmektir. Sadece güçlü olanlar bağışlayabilir; sadece yüksekte olanlar kucaklayabilir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kalkmak için düşmek gerek!

*Melih Arat 2009.11.15*

Artık çok yaramaz bir öğrenciydi. Sürekli olarak eşek şakaları yapardı. Bir keresinde sınıftaki öğretmen sandalyesinin üstüne zamk sürmüştü. Hoca derse geç kalınca başka bir öğrenci öğretmenin taklidini yapmak için öğretmenin yerine oturunca bir daha sandalyeden kalkamamıştı.

Pantolon sandalyeye yapışmış, çocuk sandalyeden kalkabilmek için pantolonunun o bölümünü kesmek zorunda kalmıştı. Bu işi Artık'ın yaptığı öğrenilince, Artık "öğretmenim arkadaş sizin taklidinizi yaparak sizinle alay edecekti. Ben de ona bir ders vermek istedim." diyerek bir de üste çıkmayı başardı. Artık, aynı zamanda sürekli top peşinde koşan, hiç ders çalışmayan bir çocuktı. O güne kadar sınıfları kopya çekerek ya da öğretmenlerin hoşgörüsüyle geçmişti. Her yıl en az 3-4 dersten bütünlemeye kalıyordu. Bütün yaz da o bütünlemelerin telaşıyla geçiyordu. Lise birinci sınıfa gelince işler iyice ters gitti. Bütün derslerden kalmıştı ve o yılki kural gereği, sınıf tekrarı yapması gerekiyordu. Kendi sınıf arkadaşlarından kopacaktı. Artık, bu sonucun oluşacağını elbette biliyordu; ama inanmak istememişti. Sınıfta kalınca hem kendisi hem de ailesi çok üzüldü. Ama bu gerçeği değiştirmek mümkün değildi. Artık ilk kez bir yaz tatilinde ders çalışmadan ve bütünleme sınavlarına hazırlanmadan rahat bir tatil yaptı. Tatilin sonunda, "Keşke ben her yıl dersleri okul döneminde versem, yazın da rahat rahat tatil yapsam." diye düşündü. Her gün sistemli bir şekilde ders çalışıyor ve sınavlarda sınıfın en iyi notlarını alıyordu. Artık değişmişti. Kalkabilmek için düşmek gerekiyordu.

Bora ile Pınar, mutlu bir çift gibi görünüyordu. Güzel bir evleri vardı. İki de çalışıyordu. Sabah işe gidiyor; akşam işten geliyorlardı. Yıllar böyle geçti. Yaşamları iyice sıradanlaştı. Ev, iş, alışveriş derken günler birbirinin aynısı şeklinde geçiyordu. Özellikle Bora bir şeylerin ters gittiğini düşünmeye başladı. Her şey iyi gibi görünüyordu; her şeyin normal gitmesi Bora'da bir şeylerin ters gittiği fikrini uyandırmıştı. Bora'nın bir asker arkadaşı, ısıtma endüstrisinde iyi iş var dedi ve yeni teknoloji bir ısıtma cihazını üretilip satmak için Bora'ya ortaklık teklif etti. Bora maaşlı çalışıyordu. Girişimci olmayı hiç düşünmemişti. Arkadaşı işi öyle güzel anlattı ki, Bora sonunda işten ayrılıp bu ısıtıcı üretimi ve satışı işine girmeye karar verdi. Bir önceki yıl Türkiye'de bir şirket, ısıtıcı işinden trilyoner olmuştu. Düşük maliyetli bir ısıtıcı yapacaklar ve onunla çok para kazanacaklardı. Birikmiş tüm paralarını bu işe yatırdı. Üç ay sonra ilk mallarını piyasaya çıkardılar. Ne var ki, piyasa bekledikleri gibi değildi. Ne kendileri ne de başka ısıtıcı üreticileri ısıtıcı satamıyorlardı. Havalarda bir türlü soğumuyordu. İnsanlar değil evde ısıtıcı kullanmak, kapı pencere açık oturuyorlardı. Bora masraflara çok uzun süre katlanamadı. Para bitmişti. Ortağıyla işi kapatmak zorunda kaldılar. Bu süre içinde Bora depresyona girmişti. Bütün bu süreçte Pınar kocasına destek olmuştu ve yaşadığı başarısızlıktan ötürü onu suçlamamıştı. Evini

gelirini Pinar sağlıyordu. Bora işe yaramamaktan ve başarısızlığından ötürü çok rahatsızdı. Bunalımı ilerledi ve bir gün avucuna aldığı hapları tam ağzına atacaktı ki, Pinar mutfakta onu gördü ve "Ne yapıyorsun!" diye bağırdı. Bora elindeki hapları bıraktı; ağlamaya başladı. Bora ve Pinar bir psikiyatri doktoruna gittiler. Pinar, Bora'yı teselli edebilmek için ona sürprizler yapıyor; eskisine göre çok daha fazla ilgi gösteriyordu. Nişanlılık dönemi tadında bir ilişki düzeyini yakaladılar. Bora yeniden bir işe girdi, birkaç ay sonra eski sıradan hayatlarına dönmüşlerdi. Bora artık sıradan yaşamlarından hiç şikâyet etmiyordu. Bir şeylerin değerini anlamak için bazen kaybetmek gerekiyordu. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ne olmak istiyorsunuz?

---

*Melih Arat 2009.11.22*

Trabzonlu bir okurumun babası soruyor: "Dürüstlük eğitimi verilebilir mi?" Kısa bir an düşünüp kurs yaparak dürüstlüğü öğretmenin çok zor olduğunu söylüyorum.

Çünkü dürüstlikle ilgili sorunların birçoğu çocuklukta kök buluyor.

7 yaşında ilköğretim öğrencisi bir çocuk otobüse binerken bilet atmalı mıdır, atmamalı mıdır? Fiili uygulamada birçok anne-baba çocuğuna bilet parası ödemedi otobüse/metroya/vapura biniyor. Çok fazla kabul etmek istemesek de aslında, kamusal bir malı belirli ölçüde çalmış oluyoruz. Marketten alışveriş yaparken izin almadan fazladan poşet alıyor muyuz? Taşıma ihtiyacının dışında ve izin almadan poşet aldığımızda yine belirli ölçüde bu poşeti çalmış oluyoruz. Bütün bunları gören çocuk da farkında olmadan nasıl davranılması gerektiğini öğreniyor. Ancak bu öğrenme, davranışı kapsarken, davranışın niteliğini kapsamıyor. Çocuk, tıpkı anne-babası gibi bu davranışın dürüst bir davranış olup olmadığını sorgulamıyor. Benzer şekilde büyüyen çocuk, sonunda okuldan mezun oluyor. Okuldan yeni mezun olan çocuk okulu bittiği halde öğrenci kimliğini kullanarak, öğrenci indiriminden yararlanıyor ve bunu yaparken hâlâ belirli ölçüde hırsızlık yaptığının farkında değil.

Dünyanın dört bir tarafında önemli olduğunu sandığımız meseleleri konuşurken, en önemlilerini ıskalıyoruz. Birçok anne-babanın çocuklarıyla ilgili amacı, çocuklarının bir meslek ya da iş sahibi olarak para kazanmaları. Çocuk da benzer bir şekilde bir baltaya sap olmak istiyor. Birçok öğrenci üniversite tercihi yaparken, istediği mesleği değil, çok para getirecek olanı tercih ediyor. Anne-baba da ilginç bir şekilde çocuğunun kendisine çok para getirecek mesleği tercih etmesini onaylıyor. Hatta daha az gelirli olabilecek meslek tercihlerini reddediyor. Çünkü günümüzde birçokları için yaşamın temel amacı para yoluyla sahip olmaktan ibaret.

Neredeyse hiçbir anne-baba görmedim ki, farkında olarak ve vurgulu bir şekilde çocuğunun iyi bir insan olmasını istesin. Aynı şekilde neredeyse hiçbir genç görmedim ki, 'Ne olmak istiyorsun?' diye sorduğumda 'İyi bir insan olmak istiyorum.' desin.

Şimdi başka bir şeyi sorgulayalım; sahip olmak ile iyi bir insan olmak arasındaki fark nedir? Sahip olmak demek, insanın dışarıdaki varlıkları kendisine bağlamasıdır; iyi bir insan olmaksızın insanın içten bir dönüşüm geçirmesidir; iyi bir insan olmak, insanın niteliğidir. Sahip olduklarımızı bu dünyada bile bir yerden bir yere taşımak çok zor; evleri, arabaları, elbiseleri örneğin Türkiye'den Amerika'ya gidecek olsanız çok zor götürürsünüz ya da götüremezsiniz. Kefenin cebi olmadığı için öte aleme de gitmiyor. İyi bir insan olma niteliğini ise tamamen çıplak dahi olsak dünyanın her yerine kolayca götürebilirken, öte aleme de taşıyabiliyoruz.

Buraya dürüstlük tartışmasından örneklerle gelmiştik. Çok kimsenin bağlantı kuramadığı şey şudur: Otobüse bilet atmadan binmenin hırsızlık olduğunu fark eden bir çocuk, ders çalışması gerektiği halde yararsız başka işlerle uğraşmasının bir tür kendi zamanını çalmak olduğunu düşünebilir. Bugün çocuklarımızı üniversite sınavına hazırlamadan önce, dürüst ve iyi bir insan olarak yetiştirmeliyiz. Dürüst ve iyi bir insan üniversite sınavına zaten gereği gibi hazırlanacaktır. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çocuğunuzu kurban edebilir misiniz?

*Melih Arat 2009.11.29*

Birçok genç, akşamları eve geç kaldıklarında kendilerinin nerede olduğunu bildiklerinden, anne-babalarının telaşını anlayamaz.

Gençler güvendedir; ama anne-baba gözünün önünde olmadıkça evladının güvende olduğuna inanamaz. Bu durumu anlatabilmek için insanlara şunu sorarım: Birisi gelse dese ki 'Evladınızı satın alacağım, kaç verirsiniz?' Ne dersiniz? "Bu sorunun cevabı nedir? Bir milyon dolar, iki milyon dolar, 500 milyon dolar, 10 milyar dolar, yatlar, katlar, villalar, oğlunuzu-kızınızı neye ve ne kadara değışirsiniz? Ruh sağlığı yerinde bir anne-baba hiçbir şeye oğlunu-kızını biricik evladını değışmez. Buradan çıkan sonuca göre, evlat dünyanın en paha biçilmez hazinesidir. Gençlerin empati kurması için söylüyorum. Bir kafeteryada masanın üstüne 1000 dolar bırakıp tualete gidebilir misiniz? Gidemezsiniz. Bir anne-baba dünyanın en kıymetli hazinesini bir yerlere gönderiyor, nasıl merak etmesin? Bu yazıyı gösterip bazı anne-babalar da gençlerin özgürlüğünü kısıtlamaya kalkabilir. Para ile gençlerin arasındaki en büyük fark, paranın aklının olmaması, gençlerinse kendilerini koruyabilme yetenekleridir.

Bütün bunları neden anlatıyorum? Bütün bunların Mirac ve Kurban ile bir bağlantısı var. Buhârî'nin el-Câmiu's-sahih'inde yer alan hadislere göre bir gece Hz. Peygamber (sas) Kâbe'nin avlusunda "uyku ile uyanıklık arasında bir durumdayken" Cebrâil yanına geldi, göğsünü açarak kalbini zemzemle yıkadı, sonra Burak denilen bir binek üzerinde onu göklere yükseltti. Semanın birinci katında Hz. Âdem, ikinci katında Hz. İsa ve Hz. Yahya, üçüncü katında Hz. Yusuf, dördüncü katında Hz. İdris, beşinci katında Hz. Harun, altıncı katında Hz. Musa, yedinci katında ise Hz. İbrahim ile görüştü. Eğer bu katlar Hz. Peygamberlerin bir anlamda mertebelerine işaret ediyorsa, en yüksek mertebeye sahip olanlardan bir tanesi de Hz. İbrahim'dir. Peki neden en yüksek mertebeye sahip olan peygamber Hz. İbrahim'dir? Kuşkusuz bunun bizim bilmediğimiz birçok nedeni vardır. Bununla birlikte bildiğimiz bir neden de vardır. Bugünkü "Kurban" bayramı olarak bildiğimiz bayramı başlatan olay, Hz. İbrahim'in kendi oğlu olan İsmail'i Allah'a teslim etme çabasıdır. Bilindiği gibi Hz. İbrahim'in oğlu İsmail yetişkin olduktan sonra bir gece rüyasında Hz. İsmail'i kurban ettiğini görür. Bu durumu oğluna açar. Oğlu bu rüyanın ilahi bir emir olduğunu anlar ve babasına rüyasında gördüğünü uygulamasını ister. Böylece Hz. İbrahim, oğlu doğmadan önce vaat ettiği gibi oğlunu keserek kurban etmeye karar verir. Öykünün gerisini biliyorsunuz; oğlunu kesmeye kalktığında da bir koç ortaya çıkar. Allah'ın meleği, oğlu yerine bir koçu kesmesini tavsiye eder.

Şimdi bu öykü nereden çıktı sorusunun cevabı şu: Hz. İbrahim, dünyanın en kıymetli hazinesi olan oğlunu, Allah için kurban etmeye hazır. Belki de onun için Hz. İbrahim'in mertebesi en üst katta. Buna karşılık Hz. İsmail kendini Allah için feda etmeye hazır. Ne var ki, insanın canı, evladının canından vazgeçme fikrinden daha az değerlidir. Demek ki Kurban Bayramı kurban kesmenin değil, nefsimize en üst düzeyde hakim olmanın bayramıdır. Kurbanı kesip en güzel parçasını kendimize ayırmak değil, dağıtmak demektir. Kurban Bayramı



demek, eğlenmeyi çalışmaya kurban etmek demektir. Dizi seyretmeyi, kitap okumaya kurban etmek demektir. Kurban demek, kızmayı ve hiddeti, hoşgörüyü kurban etmektir. Kurban demek, varlıklı ve paralı olmayı zengin bir yaşam sürmek için değil, yardım edip paylaşabilmek için istemek demektir. Kurban demek, bayramda tatile çıkmayı, aile büyüklerimizin yanında olarak zaman geçirmeye kurban etmektir. Kurban demek, boş zamanı, verimli geçirilen zamana kurban etmek demektir. Kurban demek muhalefet etmeyi, yapıcı olmaya kurban etmektir. Kurban demek, somurtmayı gülümsemeye kurban etmektir. Kurban demek, nefreti sevgiye kurban etmektir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Türk: Farklı ve uyumsuz

---

*Melih Arat 2009.12.06*

Danimarka'da Aarhus Üniversitesi'nden bir grup öğrenciye Sıra Dışı Yaşam Becerileri semineri veriyorum. Seminerin sonunda bana soruyorlar. "Farklı ve sıra dışı olursak tepki çekmez miyiz?" Evet, çekeriz. Marifet, farklı ve uyumlu olmakta. Bizim sorunumuz ya sıradan olmak ya da farklı ve uyumsuz olmak.

Avrupa'daki Türklerin en büyük sorunu farklı ve uyumsuz olmalarıdır. Türkiye'de neredeyse göremeyeceğiniz şalvarlı bir kişiye Paris'te rastlayabilirsiniz. Yıllardır Almanya'da yaşadığı halde bir kelime Almanca bilmeyen Türkleri de görebilirsiniz. Bu insanlar, Avrupalılar açısından farklı ve uyumsuzdur. İşin sırrı, hem farklı hem de uyumlu olabilmektir. Sıra dışı düşünceleriniz ve yaklaşımlarınızla fark edileceksiniz; ama sistemle uyumlu olmazsanız sistem sizi dışlar. Bu, Türkiye'de de dünyada da böyledir.

Danimarka Aarhus şehrinin girişinde bir şirket, gerçek bir yolcu uçağını anayolun kenarına park etmiş ve ofis olarak kullanıyor. Gerçekten farklı ve sıra dışı bir değerlendirme. Dikkat çekiyor. Düşünsenize işe gidiyorum diyorsunuz, arabanızı park edip bir uçağın içindeki ofis masanıza oturuyorsunuz; iş ziyareti için gelenlerle aynı şekilde birlikte çalışıyorsunuz. Şirketin genel müdürünün odası, uçağın kokpiti. Gerçekten sıra dışı bir düşünce. Peki sistemle uyumsuz mu? Hayır, pekala da büyük bir yolcu uçağı, yeteri sayıda personeli alabiliyorsa işyeri olarak kullanılabilir. Bir de eğer şirketiniz havayollarına malzeme satan bir şirketse, hem farklı hem de sistemle tam uyumlusunuz demektir.

Danimarka'ya Hamburg üstünden karayolundan giderken bir benzin istasyonunda tuvalete girdik. Tuvalete 0,50 Euro ödedik. Makine bize bir fiş verdi. O fişle isterseniz kahve de satın alabiliyorsunuz. Ne kadar güzel ve sıra dışı bir fikir! Ödediğimiz para tuvalete gitmedi. Tuvalet için ödediğimiz paranın fişiyle kahvemizi de içebildik. İşte bir başka farklı ama sistemle uyumlu fikir örneği.

Danimarka'da seminer sunduğum salonda çay servisi yapılıyor. Plastik bardaklara çay konulduğunda, bardak köpük değilse eliniz yanar. Plastik bardaklara yeniden kullanılabilir plastik tutaç yapmışlar. Dünyada ilk kez burada gördüm. Basit, farklı ama ihtiyacı karşılayan uygun bir çözüm. Yine farklı ama uyumlu.

İsviçre'de camilere minare yapılmasını halk istememiş. Soru şu, neden istememiş? Demek ki Avrupa'da bunca Türk ve Müslüman yaşamasına rağmen ben İslam'ı anlatamamışım. Müslümanlığı ve Müslümanları sevdirememişim. Gıpta edilecek örnek insanlar ve örnek Müslümanlar olamamışım. Minareye izin vermeyenlere değil, kendime kızayım. Avrupa'da ortalama Türk, farklı ve uyumsuz kalmış.

Tüm dünyada göçmen Türkler kendi kendilerine yaşıyorlar. Amerika'da Almanya'da ya da İngiltere'de Türkler kendi kendilerine takılıyorlar. Birçoğunun o ülkenin yaşayanlarından bir tane dostu yok. Ülkenin dilini öğrenmemiş. Öğrense yarım yamalak öğrenmiş. Zekasının yetersizliğinden değil, tembelliğinden. O ülkenin



insanlarını (aynı işyerinde çalıştığı insanları) evine yemeğe davet etmemiş. O ülkenin gazete ve dergilerini takip etmemiş. Farklı ve uyumsuz kalmış.

Özetle söyleyeyim; 21. yüzyılda başarının sırrı nerede yaşırsanız yaşayın farklı ve uyumlu olmaktır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kaybedeceğimiz en büyük şey?

*Melih Arat 2009.12.13*

İnsanın bu dünyada kaybedeceği en büyük şey nedir? Bu sorunun yanıtı şaşırtıcı bir şekilde sahip olduklarımız değil, sahip olmadıklarımız ve henüz ulaşamadıklarımızdır.

İnsanın yaşamı, geçmişten geleceğe doğru uzanan fikir bağları üzerine kuruludur. Bu fikir bağlarını geçmiş yaşamımızdaki sahip olduklarımız tutarken, gelecek ayağını hayallerimiz tutar. İşte hayalimizi kaybettiğimizde fikir ipleri, bağları köprünün kırılan ayağıyla birlikte suya düşerler. Dolayısıyla kaybedeceğimiz en büyük şey, geleceğe ilişkin hayallerimizdir. Geçmişte sahip olduklarımız zaten geçmişte olduklarımızdan kolay kolay kaybedilemezler. Ama gelecek hayallerimiz sayısız değişkene bağlı olduğundan kolayca elimizden kayıp gidebilirler.

Çok zengin ve varlıklı bir insan düşünün. Halk arasında bir söz vardır; "ne oldum dememeli, ne olacağım demeli!" Bir deprem olur, bir ticari başarısızlık olur, bir hastalık gelir, bir terslikler zinciriyle bu insan her şeyini kaybedebilir. Ne var ki, bu kayıpların aslında önemi yoktur. Eğer kişinin kaybettiğini yeniden kazanabileceğine ilişkin bir hayali varsa, yaşama tutunur ve o hayali gerçekleştirmek için var gücüyle çalışır. Ama eğer hayali yoksa küllerinden yeniden doğabileceğine inanmıyorsa bitmiştir. Onun için o insanın kaybedebileceği en büyük şey mal varlığı değil, hayalleridir.

En iyi gelecek hayalleri, işlerle ve hizmetlerle ilgili olanlardır. Bir gelecek hayali, özellikle ne kadar fazla bir iş tanımından çok amaç tanımı şeklindeyse daha fazla kendini korur. Bir işin kendisi koşullara bağlı kaybolabilir. Diyelim ki, belirli bir yerde benzin istasyonu açmak istiyoruz. Devlet orayı trafiğe kapalı bir alan haline getirirse birden iş hayalimiz suya düşer. Ama örneğin, ben iş kurmak istiyorum ya da ulaştırma endüstri-sinde bir iş yapmak istiyorum diye bir haber kurarsanız daha esnek ve koşullarla kolaylıkla ortadan kalkmayan bir hayal kurmuş olabilirsiniz. Dolayısıyla bir amaç üstüne hayal kurmak, bir iş üstüne hayal kurmaktan daha iyi kabul edilebilir.

Gelecek hayallerinin en çok yıkılma olasılığı olanlar insanlar üzerine kurulu hayallerdir. Örneğin, belirli yeteneklere sahip bir arkadaşınız var. Onu kuracağınız işin başına geçi-rerek iş yapmayı hedefliyor olabilirsiniz. Ama eğer o kişi, sizinle değil başka bir işyerinde çalışmaya karar verirse, sizin o işi kurabilme imkanınız bir anda ortadan kalkar. Dolayısıyla ha-yalleri insanlar üstüne değil, amaçlar üstüne inşa etmek gerekir.

Platonik aşk hayallerinin de birçoğu hüsrandır. Evlenme hayali kurulan insanın yaşamı birçok değişkenle örülü olduğunda açığa kavuşmamış bir yaklaşımın gerçekleşebilmesi imkansız gibidir. Bunlar da aniden açığa çıktıklarından altyapıları da oluşmaz ve geçmişte bağları olsa da istisnai haller dışında gelecekte bağları oluşmaz. Dolayısıyla bunların da ipleri köprünün bir ucunda sallanır dururlar.

Hayallerin gerçekleşeceğine ilişkin umutlar, insanın yakıtıdır. Hayali olmayan insanlar hareket edemeden atalet içinde otururlar. Hayali olan insanlar da şaşırtıcı bir şekilde hayali olmayan insanlar gibi otururlar. Hayali olan insanların içinden hayallerini projelendirmiş olanlarsa yerle-rinde duramaz; erken kalkarlar, hayallerini

gerçekleştirebilmek için bir görüşmeden diğerine koşturur dururlar. Hayal olmadan proje olmayacağına göre, insanın kaybedebileceği en büyük şey hayalleridir. Birisi ana hayalini kaybettiğinde, deyim yerindeyse iki numaralı hayaline ya da projesine geçmelidir. Ama yaşamında "B" ve "C" planları olmayanlar, bu durumda ne yapacaklarını bula-mazlar. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kimler marka olamaz?

---

*Melih Arat 2009.12.20*

Marka Konferansı'nın onuncusu düzenlendi. Bugüne kadar katıldığım bu toplantılarda kendim için oldukça ilginç bilgiler topladım.

Ayşegül Yürekli'nin organize ettiği bu yılki konferansla ilgili katılımcıların ilk yorumu size ilginç gelebilir: "Marka Konferansı'ndan çok bir Marka Partisi." Bu yorumu duymak aslında normaldi. Ayşegül Hanım ve ekibi, yıllardır modern pazarlama kavramlarını iyice sindirmiş olmalılar. Bugün markalaşma çok önemli ölçüde etkileşimi ve eğlenceli olmayı da içeriyor. Bir marka eğlenceli olabildiği ya da can sıkıcı olmadığı ölçüde hızlı tutunuyor. Marka Konferansı ilk başladığı yıllardan beri çok rağbet görüyor. Bunun sebeplerinden bir tanesi de hem ayrıntılara hem de eğlenceye önem verilmesi. Elbette bir konferansın en önemli özelliği, yeni bilgilerin sunulmasıdır. Onu da dünya çapında uzmanlar, danışmanlar ve yöneticilerle yapmaya çalışıyorlar.

Marka Konferansı'nın daha önceden tanımlanmış bir konuşmacı listesi olmasına rağmen sıra dışı bir şekilde birçok sürpriz isim de bu yılki etkinliğe katıldı. Hülya Avşar ve İclal Aydın gibi isimler de Marka Konferansı'nda görünen sıra dışı isimlerden. İnsanın aklına neden böyle bir şey yapıldığı geliyor. Neden bu kadar markalaşmış iki isim, programda yer almadığı halde, programa dahil ediliyor? Bunun birçok nedeni vardır; ama benim yorumum sonucuyla ya da "Müşteri Sadakati" ile ilgili olacak. Belirli bir işle ilgili standartları oluşturursanız müşteri memnuniyeti sağlarsınız. Ama müşteri beklentilerini aşarsanız Müşteri Sadakati oluşturursunuz. Bu, restoranlarda sipariş etmediğiniz halde gelen ve ücreti alınmayan ikramlar gibidir.

Konferansta Dean Aragon ve Guy Murphy, Marka Ego'sundan söz etti. Bugün Türkiye'de birçok marka ve markanın yöneticisi, komik ve anlamsız bir böbürlenme içindedir. "Biz şöyle büyüğüz, biz böyleyiz" diye hem kendi aralarında hem reklamdan tutun üretime kadar her türlü tedarikçiye kocaman bir fil egosuyla yaklaşırlar. Bu fil egosunun yoğun olduğu tutum, insanları ve tedarikçileri kırarken yeni fikirlerin ve mantıklı eleştirilerin gelmesini de engeller. Jonathan Bank'ın Türkiye'deki tüm girişimcileri ilgilendiren bir tespiti var. Ucuzluk markaya hareketlilik getirir; ama farklılaştırılmaz. Birçok marka, fiyatla oynayarak kendini farklılaştırmaya çalışıyor. Ama insanlar, ucuza değil, farklı ve kaliteli olana yöneliyorlar. Tüm ülkelerde gelir piramidinin en alt ve geniş olan diliminde düşük gelirli yer alır; onlara hitap edebilmenin yolu gerçekten de ucuz olmaktır. Ne var ki, bir şey çok ucuzladığında o markanın gerçek alıcıları markayı terk ederler.

Martin Roll isimli konuşmacı, Singapur Hava Yolları'nı neden bir marka olarak beğendiğinin altını çizdi: Bir yolculuk sırasında bir bebek avazı çıktığı kadar ağlıyor. Hosteslerden biri, bebeği annesinden alıyor ve hostes kabinine götürüp pırpıslayıp uyutuyor. Normalde bir hostesin görevi, ağlayan bir bebeği susturmak değildir; iş tanımında yazmaz. Ama markasıyla ve müşteri hizmeti özdeşleşmiş bir hostes iş tanımına bakmaz. Stefan Segmeister, yaptığı konuşmada 7 yıl çalışıp 1 yıl dinlendiğini / kendini yenilediğini anlattı. Bence ilginç. Ama toplum ortalamasının çok üstünde. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Kitap okumada oto yıkama tekniği

---

Melih Arat 2009.12.27

Ömer'in ciddi bir odaklanma sorunu vardı. Ders çalışmak istiyor; ama ders çalışmaya oturunca hemen dikkati dağılıyor; aklına başka şeyler geliyordu. Bu durumun sonucu pek parlak değildi.

Sınavlar iyi gitmiyordu. Hep yüksek not alan Kerem isminde bir sınıf arkadaşı vardı. Bir gün Kerem'e 'ders çalışmaya nasıl odaklandığını' sordu. Kerem de şaşırtıcı bir cevap verdi: "Ders çalışmayı oto yıkamacılardan öğrendim." Ömer şaşırmış bir şekilde "Nasıl yani?" dedi. Kerem anlatmaya başladı: "Ben altıncı sınıftayken hemen her öğrenci gibi ders çalışmaya odaklanamıyordum. Bana sıkıcı geliyordu. Bir gün babamla arabayı yıkatmaya gittik. Araba yıkamacıları dikkatlice izledim; önce arabayı hızlıca ıslattılar. Arabanın suları henüz üzerindeyken fırça ve sabunla bütün her yerinin üstünden geçtiler. Sonra tekrar hızlıca suyla duruladılar. Arabanın içini de elektrik süpürgesiyle alıp sildiler. Sonunda arabanın kaportasını da silerek pırıl pırıl hale getirdiler. Bütün işlem 25-30 dakika kadar sürdü. Çok kısa bir ara verip bir sonraki arabayı yıkamaya başladılar. Bütün bunları yaparken ne sıkılmış görünüyorlardı; ne de şikayetçi.

Sana komik gelebilir ama acaba ders çalışmaya oto yıkamacılar gibi yaklaşılabılır mi diye düşündüm. Sonra bunun akla yatkın bir fikir olduğuna kanaat getirdim. Evde dersi otuzar dakikalık bölümler halinde çalışacaktım. 30 dakika için kendime bir kitap bölümü ya da bir kitap bölümünün yarısını hedef seçecektim. Diyelim 20 sayfalık bir kitap bölümü seçtim çalışmak için. Önce arabayı ıslatır gibi, bu 20 sayfayı hızlıca baştan sona gözden geçiririm. Ardından aynı bölümü biraz daha yavaş dikkatlice, her satırın altından elimi hızla geçirerek okurum. Ama arabayı sabunlarken nasıl hiçbir yeri atlamıyorsam, bu aşamada da hiç atlamadan okurum.

Bir hızlı okuma seminerine katılmıştım. O kursta da eğer metni okumadan önce şöyle hızlıca bir gözden geçirecek olursak, esas okumada daha iyi bir anlama sağlayacağımızı söylemişlerdi. Oto yıkama tekniğini, ders çalışmaya uygulayınca aynı şey oluyordu. Hızlı okuma kursunun hocası Tuba Turgut'un söylediği çok ilginç bir şey daha vardı. Birçok insan yavaş okuyunca daha iyi anladığını zanneder. Tam aksine bir metni hızlı bir şekilde dört kez okursanız, neredeyse o metni ezberlersiniz. Oto yıkama yaklaşımıyla da olan buydu. Önce hızlıca metni gözden geçir (arabayı ıslat), ardından dikkatli ve satır atlamadan ama yine hızla oku (arabayı sabunla), ardından yine hızlıca metni baştan sona gözden geçir (arabayı durula), en sonunda yine metni dikkatlice baştan sona bir kere daha ama biraz daha yavaş bir şekilde oku (arabayı sil). Bütün bunları yaptığımızda metni dört kez ama hızlı bir şekilde okumuş oluyoruz.

Bu yöntemle bende odaklanma sorunu hiç kalmadı. Çünkü aklım yapacağım işin aşamalarında oluyordu. Üstelik bu iş uzun da sürmüyor. 30 dakika sonunda bırakıyorum. Eğer daha önce biterse daha önce bırakıyorum. Ardından küçük bir mola ve sonra yine çalışmaya devam. Arabayı iyi ve hızlı yıkayanlar iyi bir bahşış alırlar. Benim de bahşışım sınav notlarım oluyor. Sınav notlarım iyi gelince ben de mutlu oluyorum, kendime güveniyorum ve bu başarımın sürmesini istiyorum. Benim sırrım bu."

Ömer: "Çok komik. Bir oto yıkamacısından ders çalışma tekniği öğrenilebileceğini rüyamda görsem inanmazdım. Ama anlaşılan o ki işe yarıyor." m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 2009'da neler öğrendim?

---

Ocak/Çalışanlarını kollayan işletmelerin, işletmelerini kollayan çalışanların İnsancıl Kapitalizmi hayata geçirebileceklerini, huzurun paradan daha önemli olduğunu ama insanların bunu anlamadığını, ruhu fakir olanların stokladığını, ruhu zengin olanların paylaştığını öğrendim.

Şubat/Esneklik ve yumuşak bir yaklaşım göstermesini bilmeyen anne-babaların çocuklarını kaybettiklerini, keskin sözlerin niyetleri temsil etmediğini ve niyetlere değil bu sözlerle cevap vermenin çıkmazlar oluşturduğunu; korku filmi izlemek yerine memurların üst düzey bürokratların beğenmeyeceği bir şeyler yapmasının daha dehşet verici olduğunu öğrendim.

Mart/Manisa'daki muhteşem mekan Ayn-ı Ali'de, Dr. Ömer Karakaş ile İkinci Murat'ın neden padişahlığı 12 yaşındaki oğluna bıraktığını, buna karşılık küçük bir şirketi bile 20 yaşındaki çocuklarımıza neden bırakmadığımızı öğrendim.

Nisan/Genç insanların hata yapabildiğini, hata yapanlara ne kadar sancılı olsa da hatalarını söylemek gerektiğini, ama zaman tanımak gerektiğini, insanların değişebildiğini, olgunlaşabildiğini hatırlamak gerektiğini öğrendim. Sıra Dışı Yaşam Becerileri'nin "Her yeni insan hayatımıza verilen bir hediye olabilir" düsturunu hiç akıldan çıkarmamak gerektiğini yoksa önemli bir 'genç' ile tanışamayacağımı öğrendim.

Mayıs/En büyük yoksulluğun umutsuzluk olduğunu, Yüce Allah'ın bazen hiç beklenmeyen anda umut cinsinden rızkını verebildiğini öğrendim.

Haziran/Türkiye'de karşılaşabileceğim belki de en müthiş iki kişisel gelişim öyküsünün Elazığ'da gencecik Beyza Yıldırğan'ın kelimelerine ve Esra Gülmez'in çocuklarını eğitime mücadelesinin kendi yaşam serüvenine taşıacağını şaşırarak gözyaşları içinde öğrendim.

Temmuz/Projesi olan insanları zamanının az, üretmekten aldıkları keyfin çok olduğunu, yaz aylarının kitap okuma ve yazma projeleriyle güzelleştiğini öğrendim.

Ağustos/Ağrı Dağı'nda dağ suyundan yapılmış bir çorbanın kararlı bir dağcıyı durdurabileceğini, başarı için kondisyondan çok hırsın önemli olduğunu, kanser denilen illetin bazen teşhisten hemen bir ay sonra şaka yapar gibi bir insanı alıp götürebileceğini öğrendim. Ölümü erteleyemeyeceğimizi ama düzenli olarak yüzerek daha kaliteli bir şekilde yaşayabileceğimizi; uzun yaşamanın sırrının zengin bir sosyal ilişki ağıyla birlikte kendi işimizi kendimizin gördüğü bir köy evinde yaşamak olduğunu öğrendim.

Eylül/İftar hazırlamanın, iftar etmekten daha güzel olduğunu, görmenin ve kokuların insanı doyurduğunu, hafif bir iftar yemeğinin ağır bir iftar yemeğine kıyasla özellikle sofradan kalktıktan sonra insanı çok daha fazla mutlu ettiğini öğrendim. İnsanın özellikle başkaları için ettiği duaların kabul olduğunu; İzmir'deki en güzel serüvenlerden birinin Karşıyaka'dan Kuş Cenneti'ne kadar bisikletle giderek yaşandığını öğrendim.

Ekim/İyi niyetle ama olgun olmayan ortaklarla başladığımız işbirliklerinin başarı şansının çok küçük olduğunu, Türkiye'deki en güzel maceraların seyahatlerle yaşanabildiğini; Türkiye'nin en berbat çay içme deneyimlerinden birinin şaşırtıcı bir şekilde Rize'de ÇayKur Çay Bahçesi'nde yaşanabileceğini, en güzel mihlamanınsa Ovit dağında acemi bir aşçının elinden çıkabileceğini öğrendim.

Kasım/Antalya'nın konseptinde tabela olmayan 5 yıldızlı bir otelinin sudan bir sebeple müşterilerini mutsuz edebildiğini, buna karşılık Denizli'nin ünlü helvacısı Hacı Şerif'in küçük ve sıra dışı tatlarla insanları mutlu edebildiğini öğrendim. İnsanın kendine demir gibi sağlam bir kardeşin nereden ve nasıl çıkacağını hiç tahmin edemeyeceğini öğrendim.

Aralık/Danimarka'dan başlayarak tüm Avrupa'da Türklerin kendilerini en üst düzeyde eğitmeleri gerektiği halde, eğitimden uzak durarak Avrupa'nın işçisi olarak kalmayı kabullendiklerini, Arnavutluk'un şaşırtıcı bir şekilde Türkiye'den daha fazla Avrupa ile bütünleşebileceğini, sıradan bir Arnavut'un kolayca İtalyanca, Yunanca, Türkçe ve İngilizce öğrenebildiğini öğrendim. Hayalini kaybeden bir insanın her şeyini kaybedebildiğini, onun için insanın hiç bitmeyecek hizmet etme hayalleri kurması gerektiğini öğrendim.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bir hayalin var mı?

*Melih Arat 2010.01.17*

Yedi yaşındaki Sanat Arat'ın şirin davranışlarını gören ev tatlıları yapan girişimci bir hanım, "Büyüyünce sen ne olacaksın?" diye soruyor.

Sanat Arat, biraz düşünceli görünüyor; sonra cevap veriyor. "Biraz zor olacak ama bir uçak fabrikası kuracağım." diyor. Aynı konuşmalar Sanat ve bir okul arkadaşı arasında geçtikten sonra arkadaşı da projeyi sahipleniyor. Bu sefer aynı konuşmayı Sanat, kendisine ablalık yapan Yasemin ablasına yapıyor. "Bir uçak fabrikası kuracağım, sen de satış müdürü olacaksın." Yasemin ablası "Neden ortak olmuyorum da, satış müdürü oluyorum?" diye sorunca Sanat Arat cevap veriyor: "Çünkü senin bir hayalin yok."

Hayali olmayanlar, başkalarının yanında çalışırlar. Küçük bir çocuğun duru görüşüyle yakaladığı derin bir gerçek bu: "Hayali olmayanlar başkalarının yanında çalışırlar." Çocukluğumuzdan itibaren ilginç bir şekilde bir şeyler yapmaya değil, bir şeyler olmaya yönlendiriliyoruz. Çocuklara "Ne yapacaksın?" diye sormuyoruz da, "Ne olacaksın?" diye soruyoruz. Aslına bakarsanız, mühendis ya da doktor olmak küçük hedeflerdir. Bir fabrika kurmak bir hayaldir; bir hastane kurmak hayaldir; ama mühendis ya da doktor olmak aslına bakarsanız pek de önemi olmayan hedeflerdir. Çünkü mühendis olursanız bir fabrikada, doktor olursanız bir hastanede çalışırsınız.

Kişisel gelişim kitaplarının birçoğu, "Bir vizyonunuz olsun." deyip duruyor. Ama bu vizyonun nasıl bir şey olabileceğine ilişkin net bir tanımlama veren pek yok. Anlaşılan o ki kişisel vizyon, belirli bir meslek sahibi olmanın, yüksek lisans gibi akademik derecelerine, belirli iş pozisyonlarına ulaşmanın ötesinde bir şey olmalı. Yani "Master yapacağım, pazarlamada kariyer yapacağım, ilaç endüstrisinde çalışacağım." diye vizyon olmaz. Olur olur da, gerçek bir vizyonla kıyaslandığında bu hedefler küçük kalır. Onun için insanın hayatında kendine sorabileceği en önemli sorulardan biri, "İnsanlık için hizmet ya da üretim cinsinden benim hayalim ne olabilir?" olabilir. Bu sorunun cevabı, bazen bir dernek kurmak, bazen bir işletme kurmak, bazen bir ilçeyi kalkındırmak, bazen bir sanat organizasyonu yapmak, bazen bugüne kadar bulunmamış bir teknolojiyi geliştirmek, bir hastalığı yenmek, insanların okuma hızını artırmak, havayla çalışan otomobil yapmak gibi bir şey olmalıdır.

Hedefleri iş ya da meslek sahibi olmak olan insanlar, hayalleri olan insanların hayallerinin peşinde koşuyorlar. Tanıdığım girişimcilere bakıyorum. Hepsinin ortak özelliği, işleri geçmiş hayallerinin eseri, işlerinin geleceği de şimdiki hayallerinin eseri olacak. Çalışanlar da ya eski hayal için çalışıyorlar ya da gelecek hayal için çalışacaklar. Eğer patronun hayali biterse, işyeri de bitecek.

İş başvurusu için gönderilen binlerce CV, bir başkasının hayalinin mekanizmasının bir parçası olarak gönderiliyor. Bir ülkede iş imkanlarının artması, girişimcilerin kurdukları hayallerin artmasına ve bu hayallerin organizasyon formuna dönüşmesine bağlıdır. Dolayısıyla bir ülke hayal kuran insanlarla gelişir. Kaç kişi

yaşadığı ülkenin dünya lideri olacağına inanıyor? Sezdiğim kadarıyla bu sorunun cevabı şaşırtıcı bir şekilde Türkiye dahil, birçok Avrupa, Afrika ve Asya ülkesinde çok düşük. Hayal kurmak aynı zamanda bir özgüven problemidir. Kendine güvenen çocukları ve insanları olmayan uluslar, hayal kuramıyorlar. Hayali olmayanın hizmeti, hizmeti olmayanın da liderliği olmuyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Harvard'da size ne öğretirler?

---

*Melih Arat 2010.01.24*

Okuma listemde yığınla kitap olmasına rağmen tanıtımını görür görmez okumak istediğim bir kitap oldu: 'Harvard Business School'da Size Ne Öğretirler?'

Bir baktım masamın üstünde duruyor; Optimist Yayınları'na teşekkürler. Büyük bir merakla okumaya başladım. Hayatım Harvard Üniversitesi'nin yayımladığı kitaplar, Harvard Üniversitesi İşletme hocalarının kitap ve makaleleriyle geçmişti. Harvard hocalarının bir kısmıyla tanışmış ve derslerine de girmiştım.

Bu kitap, İngiliz Daily Telegraph Gazetesi'nin editörü Philip Delves Broughton'un gazeteciliği bırakıp 2 yıl Harvard İşletme Okulu'nda gördüğü İşletme Yüksek Lisansı (MBA) programını anlatıyor. Derslerde işlenen vak'alar, okula gelen konuşmacıların konuşmalarının özetleri, okuldaki öğrencilerin profilleri, okuldaki hocaların karakterleri konusunda çok ilginç ve çok düşündürücü bir kitap. En son yapacağım yorumu en başta yapayım. Bu kitabın her bir bölümü, bir işletme yüksek lisans ve doktorasında derin ve ciddi bir tartışmalar için fırsat niteliğinde. Broughton büyük bir içtenlikle kendi trajedisini de kitabın içinde anlatıyor. Eşi ve çocuğuyla birlikte 175 bin dolar borçlanarak girdiği bu Harvard MBA macerasında, lisansını Oxford'da yapmasına rağmen 14 kez görüştüğü Google dahil, görüşme yaptığı hiçbir kurumun kendisini işe almadığını da anlatıyor. Oxford ve Harvard'dan derecesi olan bir insan işe giremiyorsa kim girecek? Kitabı okudukça neden bir işe giremediğinin şaşırtıcı ve mantıklı öyküsünü de okuyorsunuz. Yıllık 400 bin dolar kazanmak ama bazen 67 gün eve gitmemek pahasına çalışmayı kabullenecek, prestijli iş ve finans dergilerinde ismi ve resmi basılacak ama çocuklarını görmeyecek iş insanlarının öyküsü oldukça düşündürücü. İnsan ne için çalışır ve yaşar? Hayatın amacı, medyada görünmek ve başarılı olmak mıdır?

Kitapta öğrencilerin kendi aralarında yaptıkları tartışmalara da yer veriliyor. Harvard İşletme Okulu, öğrencilerden birinin vurguladığı gibi Harvard, fark oluşturan liderler değil, para kazanan işletmeciler yetiştiriyor. Okul son derece rekabetçi, her şeyin finansal bir değeri olduğunu düşünen insanlar yetiştiriyor. Kitabın vurgularından biri de Harvard'da MBA yapanların çok zeki, çok başarılı insanlar olduğu yönünde. Bununla birlikte bu zeka, bilgi ve başarı birlikteliği, birçok örnekte kibri ve saldırgan bir tavrı da yanında getiriyor.

Harvard İşletme Okulu'nun temel ders tekniği, örnek olay çalışmasıdır. Öğrencilere 3 ila 30 sayfa uzunluğunda bir örnek olay verilir ve bu örnek olayla ilgili doğru kararı bulmaları istenir. Örneğin, Philip'in karşılaştığı ilk vak'a oldukça mizahi. Ortaçağda bir derebeyine bağlı iki köylü vardır. Bunlar yıl sonunda tarlalarından farklı miktarda ürünler getirir. Her ikisi de sığırları, tarlayı ve ellerindeki alet edevatı farklı ölçülerde kullanmıştır. Bu çiftçilerden hangisi daha verimlidir? Biri daha çok ürün getirmiştir. Ama cevap basit bir şekilde daha çok ürün getiren değildir. Ellerindeki imkanları en etkili kullanan daha verimlidir. Ancak vaka, ilkesel bir cevap değil, sayısal bir cevap istiyor. Harvard İşletme Okulu'nda insanların mallarına el koyan derebeyleri, muhasebe konularına meraklı işletmecilere dönebiliyorlar.

Bu kitabın tadına varabilmek için kitapta anlatılan birçok kitabı okumuş olmanız gerekir. Yine de ille de okuyacağım dersseniz, size güzel bir teknik önereyim. Kitapta geçen kavramları, yazarları, teorileri ve hatta hocaları internetten araştırın. Bu şekilde okuma süresi çok uzun olabilir; ama sizin için çok öğretici olacağını garanti edebilirim.

Not: Karlı bir günde sokak hayvanlarını ve kuşları beslemeyi unutmayın. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Siyaset memurları

---

*Melih Arat 2010.01.31*

Hiç siyaset olmayan bir dünya olabilir miydi? Bu soruya kestirmeden bir yanıt vermeden önce biraz düşünelim. Öncelikle siyasetin, herhangi bir dönem ve herhangi bir yerdeki siyasetin ne ölçüde hizmet ettiğine bir bakalım.

Türkiye'deki siyaseti haber bültenlerinden izlediğimiz zaman, çokça suçlama, çokça kızgınlık, çokça hakaret, havada sallanan, bazen masaya vurulan, bazen de kafaya indirilen yumruklar olduğunu görüyoruz. Dünyada siyaset aşırıya kaçtığı zaman silahlar ortaya çıkıyor, daha da ötesi bu silahlar onları, yüzleri, binleri ve milyonları vurabiliyor. Her ülkenin kendi tarihine ve komşularıyla ilgili tarihine baktığımız zaman şaşırtıcı bir şekilde irili ufaklı savaşların tarihine bakmış oluruz. Bu savaşlar neden yapılıyor diye baktığımız zaman, belirli bir siyasetin ve yaşama şeklinin dayatılması için yapılıyor.

Siyaset, dışımızdaki insanlara dar bir gömlek giydirme çabası gibi duruyor. Bazen siyaset doğrudan elbiseyle ilgili olabiliyor. Türkiye'deki siyaset ilginç bir şekilde çok uzun zamandır fiili olarak elbiselerle ilgili. Diğer birçok makro karar da bu şekilsel dayatmaların başka alanlarındaki yansımaları. Okul içeriği, belirli eğitim kurumlarına kimlerin kabul edilip edilmeyeceği, kamu kurumlarında kimlerin terfi ettirilip ettirilmeyeceği dünyanın hemen her ülkesinde liyakata göre değil, hangi kampa ait olduğu ile ilgilidir. Devlet memuru desek de fiiliyatta dünyanın hemen her yerinde bazı insanlar istemeseler de siyaset memuru olmaktadır.

Daha şaşırtıcı olanı, siyaseten doğru kabul ettiğimiz dar gömleklere ilişkin öğretiler birçok örnekte aile ortamında enjekte edilmektedir. Bu da bu siyasi öğretilerin gelecekte özgür bir zihinle hiç sorgulanamamasına yol açmaktadır. Dolayısıyla insanlar doğuştan bir kampın içinde yetişmekte ve bu kampın siyaseti için bazen şiddete varan tarzda çatışma içine girmektedir.

Şimdi hiç siyaset olmayan bir dünya olabilir miydi ve bugün siyaset olmadan yaşayabilir miyiz sorularına cevap bulmaya çalışalım. Yedinci yüzyılda Anadolu'da çiftçi olan bir aile düşünelim. Bu aile hayvancılıkla ya da tarımla kendini geçindirmektedir. Sorunları da son derece yaşamın içinden sorunlardır. İneğin hastalanması, yağmur yağmaması dolayısıyla sulama problemleri ya da hastalıklardır. Aile gerçekten kendisi için değerli bir şeylerle uğraşırken aslına bakarsanız bir devlet başkanına da ihtiyaç duymaz. Tabii elbette bu satırları okuyan birisi, işgale gelen ordulara karşı kendini nasıl savunacak filan diye sorabilir. İşte işgal amacı taşımaya dar gömlek siyaseti olmayan ülkeler ve iktidarlar olmasa bu çiftçi mutlu ve mesut bir şekilde yaşayabilir.

Bugün siyaset olmadan yaşayabilir miydik, sorusunun cevabını maalesef olumlu şekilde veremiyorum. Öylesine karmaşık bir sosyal sistem var ki, bu sosyal sistem için idare politikaları ve siyaset gerekiyor. Okul açmaktan, öğretmen maaşı vermekten, yol yapmaktan telekomünikasyon altyapısı düzenlemeye kadar yüzlerce değişik konuda karar almak gerekiyor. Ancak yine de sıradan insan ve vatandaş, siyasi kararlar üstündeki etkisi neredeyse hiç yokken kendi yaşamsal amaçlarıyla uğraşmak yerine siyaset meselelerine konuşmaya zamanını



harcıyor. Kendi hesabıma siyaset konuşmak yerine, kitap okuyorum, işim her ne ise onu en iyi şekilde yapmaya çalışıyorum. Çünkü bunlar benim kontrol edebildiğim unsurlar. Etkimin olduğu konulara odaklandığımda sonuç alabildiğim için mutlu oluyorum. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Avatar'a giden Hava Atar

*Melih Arat 2010.02.07*

Bir sanat eserini beğenmek ya da beğenmemek için kriterler kullanmak gerekli. Ne var ki, öncelikle sanat eseri ve zanaat eseri arasında ayırım yapmak gerekir.

Zanaat, para kazanmak amacıyla estetik yaratmak demektir; sanat eseri ise para kazanma bedeli olmadan estetik meydana getirmektir. Eskiden bir at arabasının ahşap tekerleğini süsleyerek para kazanan zanaatkârlar vardı. Şimdi ise gişe gelirlerini düşünen sinema yapımcısı zanaatkârlar var. Gişe gelirini bir numaraya koyarak sanat yapmak tanım olarak mümkün görünmüyor.

Gelelim James Cameron'un yönetmenliğini yaptığı Avatar'a... Baştan sona klişelerle dolu bir film. Hem Türklerin hem de tüm dünyanın çok iyi bildiği bir Kızılderili öyküsü. Filmin öyküsünü anlatmayayım, filmi izleyeceklerin tadı kaçmasın diye; izninizle çocukluğumda izlediğim öyküsü standart klişe olmuş Kızılderili/kovboy filmlerinden birini anlatayım. Avrupalı beyazlar Amerika'ya, başka bir dünyaya göç ederler. Bu dünyanın sahibi, ilkel yerliler vardır. Bu ilkel yerliler-Kızılderililerin ikelliği de sorgulanır. Çünkü 'ilkel' bulunan yerliler doğayla barışık ve doğaya saygılı bir yaşam sürmektedir. Tükettiklerinden fazlasını öldürmezler; hiçbir Kızılderili ihtiyacından fazlasını üreterek ticaretle uğraşmaz. Kendi kabile kamplarında huzur içinde yaşarlar. Bilge bir büyücüleri, dans ve ritüelleri vardır. At biner ve ok atarlar. Vahşi bir atı ehlileştiren, atın üstünde ok atabilen, avlandığı hayvana saygı göstermeyi bilen ve gerektiğinde onunla konuşabilen yetişmiş bir Kızılderili sayılır ve kendi yaşamında bir olayla oturan boğa, koşan at, yürüyen ayak gibi bir isim alırlar. Ancak yeni dünyayı işgal eden yüksek teknolojileri -tüfekleri, topları- olan beyazlar, doğal kaynakların üstüne oturmuş bu ilkel varlıkları orada istemezler, güya onları zarar vermeyecek şekilde tecrit etmek (aslında yok etmek) isterler. Beyazlar, içlerinden birini Kızılderililerin dillerini ve âdetlerini öğrenmek için onların arasına sokmaya çalışır. O beyaz da başından geçen olaylarla Kızılderililerin arasına karışır. Başta beceriksizlikleriyle alay konusu olursa da zamanla at binmeyi ok atmayı öğrenir. Bir casus olarak gönderildiyse de Kızılderilileri tanıdıkça onlar gibi düşünmeye başlar; doğanın ne kadar değerli olduğunu ve Kızılderili yaşam biçiminin aslında ilkel değil, teknoloji olmaksızın medeni olduğunu fark eder. Bu arada şefin kızını da ayartmayı ihmal etmez. Beyazların Kızılderilileri, üstünde bulundukları topraklardaki doğal kaynakları ele geçirmek için yaptıkları ilk saldırıda da Kızılderililerle birlikte beyazlara karşı savaşırlar. İşte dünyanın en yüksek gişe gelirini yapan filmde karşılaşacağınız öykü de vaktiyle TRT 1'de bir pazar sabahı izlemiş olduğunuz vasat kovboy-Kızılderili öyküsünün tıpkısının aynısıdır.

Avatar'ın çevreci bir film olduğunu iddia edenler, doğru düzgün bir çevreci film görmek istiyorlarsa Miyazaki'nin Rüzgârlı Vadi (Nausica)'sini görsünler. Avatar'ın çevrecilikle ilgili kenarından vermeye çalışıp veremediği mesaj, Yüce Allah'ın yarattığı tabiatın insanoğlunun teknolojisinden katbekat güçlü olduğudur. 9 büyüklüğünde bir deprem, bir Katrina fırtınası, teknolojik Amerikan rüyasını kâbusa dönüştürebilmektedir.

Bütün bunlarla birlikte Avatar'da güzel bir şeyler yok mu, var elbette. Üç boyutlu film izlemek güzel. Filmin başındaki reklamlar da üç boyutlu çekilmiş. Bundan on yıl sonra belki de izleyeceğimiz tüm filmler üç boyutlu olacak. Filmde teknolojinin kullanımı, Na'vi kabilesinin Kızılderiliden bozma mavi derili tasarımları hoş. Filminden çıkınca hoş zaman geçirmiş olur musunuz, olursunuz.

# Hangisini seçiyorsunuz?

Melih Arat 2010.02.14

Geçtiğimiz hafta sonu Londra'da The School of Life isimli organizasyonun düzenlediği ilginç bir vaaza (sermon) katıldım.

Yurtdışında vaazlar genellikle dini cemaatler tarafından verilir. Ancak söz konusu toplantı, dinle ilgisi olmayan liberal bir kişisel gelişim organizasyonunun etkinliği idi. Konuşmacı Independent gazetesinin kıdemli editörlerinden Charles Leadbeater'ı We-think (Biz Düşünürüz) isimli kitabı dolayısıyla tanıyordum.

Londra'da Hüseyin Özer ve Duygu Prepol dahil, birkaç dostumla bu etkinliğe gittik. Çok fazla tanıtımı yapılmadığı halde, pazar günü saat 11.30'daki bu ücretli etkinliğe 400 kişi gelmişti. 'Türkiye'de bir gazeteci yazarın yapacağı Perspektifler başlıklı bir konuşmaya pazar günü saat 11.30'da kaç kişi katılırdı?' diye sormadan edemedim kendime.

Kıdemli asistanım ile Brighton'dan Londra'ya trenle dönerken yanımızda Pakistanlı bir anne ile onun 20 yaşlarındaki oğlu oturuyordu. İkisi de kitap okuyordu. Çocuğun eşyalarından İngiltere'de üniversite okuduğunu tahmin ettim. Hemen arka koltukta oturan iki genç İngiliz ise geçirip duruyor, acayip sesler çıkarıyordu; yanımızdaki Pakistanlı aileye de ırkçı birtakım laflar attılar. Pakistanlı anne-oğul hiç cevap vermedi.

Oxford Üniversitesi'nin yanında koca bir çayır vardır ve bu çayırda inekler, öküzler otlar. Bu durumu ilk gördüğümde bir video kaydına şöyle yorumlamıştım. Arkamda Oxford ve öküzler... "Ya okursunuz Oxford'a gidersiniz ya da otlayıp öküz olursunuz. Seçim sizin." Anlaşılan o ki, Charles Leadbeater'ın pazar günkü söyleşisine gidenler birincisini seçmişlerdi, trendeki iki İngiliz genci de ikincisini. Acaba bizim seçimimiz ne? Hangisine daha yakın duruyoruz?

Kilise vaazlarından önce ve sonra genelde ilahi okunur; Charles Leadbeater'ın dini olmayan vaazından önce de sıra dışı bir ilahi formunda bir şarkı söylendi. Açıkçası özellikle birincisinden ben çok etkilendim. Herkesin sandalyesine sözleri bırakılmıştı. Sahnede gitarıyla müzisyen bir kadın ilahiyi söylerken katılımcılar eşlik ettiler. İlk cümlesini paylaşayım. Sözlerini Crosby Stills ve Nash Young'ın yazdığı şarkının ilk kıtası şöyle: "Değerlerle yaşamak gereken bir yoldasın / geçmişe hoşça kal dedikçe kendin olursun / çocuklarınıza iyi öğretin / babalarının cehennemi yavaşça gitti / hayallerinizle besleyin / birini seçtiklerinde öğrenirsiniz." Leadbeater konuşmasında öleceğimiz son günden bugüne bir perspektifle bakacak olsaydık, kararlarımızın çok farklı olacağını ifade etti. 50'li yaşlarındaki konuşmacı için en önemli şeyler sevdiğimiz bir işi yapmak, yeni şeyler öğrenmek ve ilişkilerimize hakkını vermek. Sevdiği bir işi yapmayan işi güzel olmaz, yeni şeyler öğrenmedikçe insan olamayız; sosyal bir varlık olarak ilişkilerimize (eşimize, çocuklarımıza, ailemize, büyüklerimize ve dostlarımıza) hakkını vermeliyiz. İnsanlar hayatlarını hep birileri'NE ya da birileri İÇİN harcıyor. Birine ya da birisi için bir şeyler yapmaktan vazgeçip birisi İLE bir şeyler yapmalıyız. Çocuklarımıza ve çocuklarımız için değil, çocuklarımız İLE; şirketimize ya da şirketimiz için değil, şirketimiz İLE bir şeyler yapmalıyız. Hayatımızı birileri için harcamak yerine, onlar İLE bir şeyler inşa etmeliyiz. Konuşma Beatles'ın bir şarkısıyla bitti. Bu şarkıda ben 64 yaşındayken benimle olmak hoşuna gider miydi temalı bir tür evlenme teklifiydi. Yaşlanacağımızı ve öleceğimizi hep akılda tutmakta fayda var; daha sağduyulu kararlar almamızı sağlıyor. [m.arat@zaman.com.tr](mailto:m.arat@zaman.com.tr)

## Sentezci işadamları

---

*Melih Arat 2010.02.21*

İş dünyasında hem araştırmacı hem profesyonel hem sonuç odaklı olan çok az yönetici vardır. Bunlardan bir tanesi değerli dostum Mevlüt Aksan.

Kendisiyle her görüşmemizde çok ilginç paylaşımlarda bulunuyoruz. En son görüşmemizde, endüstri lideri girişimcilerinde türünde bir değişiklik olduğunu tespit ettik.

Türkiye'de ve dünyada yüzyılın başında filozof işadamları bulunuyordu. Örneğin, Eti'nin kurucu lideri Firuz Kanatlı kolaydan nefret eden bir insan. Para kazanmaktan ziyade değer ve kalite üretmeye odaklı bir insan. İlke merkezli bir lider. Amerika'dan başka bir örnek olan Henry Ford otomobili demokratikleştirmek (herkesin otomobile erişebileceği bir üretim ve piyasa sistemi kurmak) gibi bir felsefe ile yola çıkmış. Türk sanayiisinin duayeni Sabri Ülker yine bir başka filozof lider; iş dünyasına "Dürüstlük en büyük stratejidir." gibi sözleri sokan, değerlerle iş yapmayı birleştiren sıra dışı bir girişimci. Aynı zamanda perakende pazarlama sahasında 'plasiyer' sistemi gibi, müşteri odaklı sistemleri öncü olarak başlatan kişi. Göçmen bir ailenin üyesi olan Sabri Ülker, Türkiye'ye büyük ve kalıcı hizmetler yapmayı karar vermiş. Filozof liderler, paradan çok büyük sistemler, büyük işler yapmayı hedefleyen, kendi toplumsal ve endüstriyel ideallerinin peşinden koşan insanlardır. Modern Amerika, Avrupa ve Türkiye, filozof ve idealist yapıli endüstri liderlerinin eseridir. Filozof liderleri, rasyonalist liderler izlemiştir.

Rasyonalist liderler, bir anlamda ikinci jenerasyon liderlerdir. Rasyonel olarak kendi kuruluşlarının operasyonel mükemmelliği yakalarken, ticari başarı elde etmesini istemiştir. Koç Grubu, Sabancı Grubu şirketleri, Eczacıbaşı Grubu şirketlerinin veya Avrupa'daki pek çok şirket 1980 ve 1990'larda operasyonel mükemmellik ve kaliteye odaklanmış, müşteri memnuniyetini yakalarken üretilen kaliteyle birlikte büyümeyi başarmışlardır. Aldıkları kararlar topluma da belirli ölçüde destek olsa da temel vurgu, operasyon kalitesinin geliştirilmesi olmuştur. Filozof liderlerle, rasyonalist liderlerin topluma katkı açısından bir farkı olmadığını zannedenler olabilir; bu fark ise tahmin edilenden büyüktür. Örneğin, Henry Ford, otomobili demokratikleştiriyorum derken 14 milyon insanı araba sahibi yapmıştır; Sony'nin kurucusu Akio Morita, herkesin cebine transistörlü radyo ile walkman'i koymuştur; 1990'da kaliteyle uğraşan şirketlerin topluma katkısı hiç var olmayan bazı şeyleri topluma sunarak insanların hayatını değiştirmemiş; park, bahçe ve etkinlik sponsorluğu yapmıştır.

Rasyonalist liderleri ise 21. yüzyılda sentezci liderler izliyor. Sentezci liderler, klasik ile yeni olanı birleştirmekte, farklı kültürler arasında köprüler kurmakta, kapitalizme insancıl bir bakış getirmektedir. Rasyonalist gayretlerle, filozof liderlerin idealizm ve üretkenliği sentezci liderlerde buluşmaktadır. Müzikten örnek vermek gerekirse Fahir Atakoğlu, Cenk Çelebioğlu gibi isimler klasik müzikle çağdaş müziğin arasında bir sentez kurmaktadır. Türkiye ve dünya farklı kültürlerin bileşkesi birçok ürüne son dönemde sahne olmaktadır. Klasik müziğin Türk sanat müziği çalgılarıyla çalınması gibi, Türk sanat müziğinin de caz formunda icra edilmesi birçok sıra dışı köprüye şahit oluyoruz. Murat Ülker gibi sentezci liderler, gelecekte kritik olanı görebilen, hedeflerine tutkuyla bağlı, ama postmodern yaklaşımlarla geleneksel olanı birleştirerek herkesin hayran olabileceği bir senfoni oluşturmaktadır. m.arat@zaman.com.tr

# Avrupa'nın en yaşanabilir ülkesi ...

Melih Arat 2010.02.28

Bir Türk için Avrupa'nın en yaşanabilir ülkesi neresidir? Bu sorunun şaşırtıcı bir cevabı olabilir mi? Örneğin Arnavutluk?

Arnavutluk'ta Tiran'daki EPOKA Üniversitesi'nde bir süredir işletme yönetimi dersi veriyorum. Bu ders dolayısıyla Arnavutluk'a ayda iki defa gidiyorum. Öncelikle ilk gidişimde ülkedeki güvenlik düzeyini gördüğüm zaman çok şaşırmıştım. Gece yarısı Arnavutluk sokaklarında hiç başıma bir şey gelir mi endişesi olmadan dolaşabiliyorsunuz. Yollarda görebileceğiniz polisler, daha çok trafik polisi oluyor. Arnavut dostlarımla söylediği kadarıyla ülkede suç oranı oldukça düşük. Arnavutluk'un 70 km batısındaki İtalya'ya gittiğinizde Roma'da otomobillerin direksiyonlarına çalınmamaları için zincir takıldığını görebilirsiniz. Arnavutluk'ta insanlar son derece ölçülü bir giyim tarzı içinde. Taksi ücretleri oldukça ekonomik. Ama ülkenin çok daha ilginç bir özelliği, bir tür "Müze Ülke" olması. Neredeyse 1945'ten beri ülkenin birçok yeri, tarihî binaları son derece iyi bir şekilde korunmuş. Örneğin Berat isimli şehir; kelimenin tam anlamıyla bir müze şehir. Osmanlı döneminden kalma bu şehirde üç yüzden fazla çok iyi korunmuş ve içinde hâlâ yaşayanlar olan bir kale şehri var. Ara sokaklarında yürürken kendinizin 16. yüzyıl Osmanlı coğrafyasında yürüdüğünüzü düşünebilirsiniz.

Bir gece sokakta iki Arnavut ihtiyarı gördüm; birbirlerini uzun süreden sonra görmüşlerdi "Merhaba" diyerek birbirlerine sarıldılar; ardından Arnavutça devam ettiler. Açıkçası bu sahne o kadar hoşuma gitti ki anlatamam. Arnavutların beyinlerinin dilsel bölgesi oldukça gelişmiş diye düşünüyorum. Herhangi bir Arnavut'un anadili gibi Türkçe, İtalyanca, Yunanca, İspanyolca ve İngilizce konuştuğunu görürseniz şaşırmayın. Komşuları dolayısıyla İtalyanca ve Yunanca konuşuyorlar; 400 yıllık Osmanlı yönetimi dolayısıyla Türkçe de konuşuyorlar; uluslararası lisan olarak İngilizceyi de öğrenmişler. Herhangi bir taksiye bindiğinizde Türk olduğunuzu anlarsa ki anlıyorlar; hemen İstanbul ya da Türkiye'den söz ediyorlar. Arnavutların Türklere karşı çok dostça bir yaklaşımı var.

Arnavutluk'ta müthiş restoranlar var ve bir Türk'ün TL ile kendini nispeten zengin hissedebileceği bir ülke. Örneğin Tiran'da gittiğimiz bir restoranda müthiş bir yemek yiyip iki kişi için 14 TL ödedik. Bu arada Tiran'da Makedon köftesi diye bir köfte yedim. Köfte harika olmasına rağmen Arnavut dostum çok beğenmedi ve bu köfteyi Makedonya'da yiyeceksiniz, dedi. Arnavutluk'ta organik tarım diye bir şey bilinmiyor; çünkü her şey doğal. Bir salata yediğinizde domates domatese; salatalık salatalığa benziyor; kokulu ve mis gibi.

Arnavutluk'un eski başkenti Kruya'daki İskender Bey Müzesi, dünyanın en iyi ve en güzel müzelerinden biri. New York ve Londra'daki muhteşem müzelerden sonra, bu müzelerden daha iyisi olamaz derken Kruya'daki müze tam bir sürpriz; müzenin her tarafından zekâ ve akıl fışkırıyor. İnşaat mühendislerimizin, mimarlarımızın Arnavutluk'u görmesini çok isterim; özellikle son dönem yapılarını görünce Arnavutlar bu kadar güzel yapılar yaparken biz Türkiye'de neden hâlâ alaturka kalıyoruz merak ediyorum. Tiran'daki kafelerin birçoğunun dekoru; İstanbul'dakilerin birçoğundan daha güzel. Epoka Üniversitesi, ülkenin en gözde özel üniversitelerinden. Birçok Avrupa üniversitesinden ve Amerika'dan da hocaları olan bir üniversite. Pazar akşamları saat 18.00'de dersim olmasına rağmen master öğrencilerini hazırlıklı olarak sınıfta görünce öğrencilere hayran oluyorum. Öğrenme aşkı olan öğrencileriyle Arnavutluk belki de Avrupa'nın gelişmeye en açık ülkelerinden biri. Adriyatik kıyılarının çok güzel olduğunu ve Türkler için çok ekonomik olduğunu da söylemeden geçemeyeceğim. Tatil için süper bir alternatif. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Bir babanın vasiyeti

---

Melih Arat 2010.03.07

Bugünlerde vasiyetleri inceliyorum. En güzel vasiyetler bilgi olarak bırakılanlar. Para harcanıyor, bitiyor; babamızın ya da annemizin muhteşem karakterinin eğer bizi yetiştirmeye vakit ayır/a/madıysalar bize bir faydası olmuyor. Ben de bir tane jenerik vasiyetname geliştirmeye çalıştım. İlk taslak vasiyetnamenin bir kısmı aşağıda.

"Evladım, sana bir mülk kalacak olursa, bu mülkü sürekli bir gider olmaktan çıkar; yatırıma döndür. Kiraya ver ya da gelir getirecek bir işletmeye döndür. Arsaysa otopark, meskense ev, dükkansa işyeri olarak kirala ya da işlet. Mülkü satarsan hazır para kolayca harcanır gider. Tasarruflu ve tutumlu ol; lüks eşyalardan seni daha çok mutlu edecek olan cebindeki paradır. Bir kriz olduğunda lüks eşyalar seni kerize döndürür. Tasarrufun varsa kriz anında krallığın ortaya çıkar. Kazançlarının en az yüzde 10'unu tasarruf et; yüzde 20'si ile de yatırım yap. Yatırım yapmak ya da genel giderleri düşürmek gibi bir işlevi olmadıkça borç alma. Kimseye kefil olma. Çok yakın bir dostunsa küçük bir miktar borç verebilirsin.

İş yapacaksan enformasyonla kaldıraçlanan işleri tercih edebilirsin. Bill Gates dünyanın en zengin insanı, çünkü enformasyon satıyor. Bilgisayar satanın, her yeni satış için bilgisayar yapması gerekirken, bilgi satanın sadece müziğini / resmini / filmini / kitabını / CD'sini çoğaltması gerekiyor. Her çoğaltım da kâr anlamına geliyor. Yaptığın iş sıra dışı olsun. Fark edilsin. Sıra dışı işler kendi reklamını kendi yapar; markalaşırsın. Yaptığın her işte farklı olmaya çalış. Kendini sürekli geliştir ve sürekli öğren, yeni yetenekler kazan. Geniş bir çevre edin. Derneklere üye ol, seyahat et, her çevreden başarılı insanlarla dostluk kur. Fırsatlar ve bilgi, insanlar üstünden gelir. Değerde insanlarla etkileşimli iş modelleriyle ortaya çıkar. Yaptığın her iş basit bir ticaretten öteye hizmet etsin. Mal da satsan, otel de işletsen insanlara hizmet ettiğini unutma. Her zaman hem müşterilerine hem de topluma hizmet et. İşler yolunda gitmezse işi bırak ya da kapat.

İnsanlarla derin ve sağlıklı ilişkiler kur. Yaşamında uygun şekilde herkese yardım et. Yardım etmek bazen dinlemektir. Bazen referans olmaktır. Bazen bir imkan sağlamaktır. Yardım et. İnsanlarla uyumlu olmak için gayret et. İlkesel olarak ayrı düşünüyorsan çatışmak yerine onlardan ayrıl ya da onların senden ayrılmasını sağla. Dostlarını, arkadaşlarını mümkün oldukça ziyaret et. Gidemiyorsan teknolojinin imkanlarıyla onların hatırlarını sor. Başarılarını, bayramlarını tebrik et. Her fırsatta hediyeleş. Seyahatlerden küçük de olsa hediyelerle dön ve sevdiklerine hediyeler ver. Çevrendekilerin beğenmediğin bir davranışları olduğunda, bunu çok ertelemeyen birebir söyle. Arızalı bir arabanın seni yolda bırakmasını bekleyeceğine, servise sok ve sağlam bir şekilde yoluna devam et.

Ailenle ilgili sorumluluklarını bil. En iyi eş faturaları ödemeyi unutmayan, eve icra getirmeyen, elektriği suyu kestirmeyen eştir. Ailene zaman ayır. Onları sev. Birlikte öğren ve eğlen ve tüm aile üyelerine kendi yaşam amaçlarına ulaşmalarında uygun şekilde destek ol. Hediyeleşmeleri, kutlamaları ihmal etme.

Allah'ın adını anmayı unutma. Hak yemekten kork. Dünyanın başka bir yerine ve öteki aleme götürebileceğin tek şeyin temiz bir ahlak ve vicdan olduğunu unutma. Hata yaparsan tövbe et. Kendine zarar veren hiçbir şey yapma. Allah'ın bize çok az şeyi kısıtladığını ve çok şeyi serbest bıraktığının farkında ol. Kısıtlamalara değil, özgürlüklere odaklan. Ölmüşlerini unutma ve onlara dua et. Bu vasiyeti sen de çocuklarına bırak ki, onlar da hem sana hem bana dua etsin."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Üçüncü yol

Melih Arat 2010.03.14

Nerede ve nasıl yaşıyoruz? Nasıl düşünüyoruz? Yaptığımıza ve yaşadıklarımıza ilişkin farkındalığımız ne kadar?

Kendini tekrarlayan dev bir akıntının içinde kaybolmuş olabilir miyiz? Bu akıntı, temiz ve aktıkça temizlenen bir akıntı mı? Yoksa her yönden kanalizasyonun karıştığı bulanık bir nehir mi?

Çocuktum; sözde Ermeni soykırımı yasa tasarıları farklı ülkelerin parlamentolarında kabul oluyor ve büyükelçilerimizi geri çekiyorduk. Çocuktum, bir sabah erkenden dışarı çıkıp gazete almaya giderken bir darbenin palet izlerini gördüm. Çocuktum, gazeteler irtica geliyor diye yazıyordu. Çocuktum, bir yerlere girmek için bıyıklar kesiliyor, başörtüler çıkarılıyordu. Çocuktum, siyasiler birbirleriyle yumruklaşıyorlardı. Çocuktum, 'gelecekte ben ne yapacağım' diye düşünüyordum. Şimdi çocuğum oldu, aynı yasa tasarıları, aynı darbe izleri, aynı giysi ve görünüm tartışmaları, aynı yumruklaşmalar devam ediyor. Şimdi çocuğum, 'gelecekte ben ne yapacağım?' diye düşünüyor.

Her gün büyük bir telaş içinde insanlar varsa işleri, işlerine gidip geliyorlar; her gün aynı yollardan geçiyor; her hafta sonları varsa kredi limitleri aynı alışveriş merkezlerini dolduruyorlar. Evlerde aynı tartışmalar sürüyor; televizyonlarda kayıinvalidelerin gelinlerinden kurtulmak için oğullarının koynuna yabancı kadınları soktukları, baş kahramanların asıp kestiği dizileri seyrediyorlar. Öğrenciler, tedavi edip insanlara yardım ettiği için değil, çok para kazandığı için doktor olmak istiyor. Eyvah Eyvah isimli filme gittim; bir ölçüde yardımlaşmanın da olduğu bir öykü olsa da oğlumla gittiğime pişman oldum. Küfürle başladı, küfürle bitti. Meyhanede başladı, meyhanede bitti. Kafasında tertemiz beyaz bir sayfa bulunan 9 yaşındaki oğlumun kafasında, küfretmek ve kafayı çekmek normalleşti.

Büyük cisimler, küçük cisimleri çekerler. Dünya büyük olduğu için Ay'ı çekiyor. Güneş büyük olduğu için tüm gezegenleri çekiyor. Yukarıda tasvir edilen küme çok büyük olduğu için sıra dışı olmayı tercih edenleri kendine çekiyor. Haber bültenleri, diziler, magazin programları, medyanın kendisi ve toplum bize ne düşünmemiz gerektiğini, nasıl davranmamız gerektiğini öğretiyor. Bizzat anne-babaların kendisi, öğretmenlerin kendisi, kanalizasyonun karıştığı koca akıntının içinde olduğu için çocuklara rehberlik edemiyor. Kitap okumayan anne-babalar, çocuklarının çok ders çalışmasını bekliyor; günde üç saat televizyon izleyen anne-babalar, çocuklarının zamanını verimli kullanmasını bekliyor. Çocuklarını ezen anne-babalar, aynı çocukların müdür, başkan ya da lider olmasını bekliyor. Çocuklar da, gençler de istenilen gibi değil, gördükleri örnekler gibi oluyor ve kanalizasyonun karıştığı o berbat suya kendilerini kaptırıp gidiyorlar.

Bu anlamda geriye akıntının dışında iki seçenek kalıyor. Birinci seçenek, bu akıntıya muhalif olmak ve akıntıdan ayrılmak. Ama bunu seçenlerin birçoğu ne yapacağını bilmiyor. Kafaları karışık, depresif bir şekilde her gün ölüme yaklaşıyorlar. Bir de üçüncü seçenek var; o dev akıntının içindekinden tamamen farklı bir değer setiyle, ahlakla, öğrenme, yardım etme aşkıyla, merakla daha iyi bir dünya için hizmet etmeyi seçmek. Herkesin tükettiklerini tüketmeyi bırakıp, yaptıklarını sorgulayarak, düşündükleri, yeni davranışlar ve yeni seçimler geliştirdikleri bir yol bu. Küçük bir tohum oldukları ve bu evrende silinip gidebilecekleri halde, büyük akıntıda onlarla alay etse de, sabır ve kararlılıkla öldükten sonra, hem dünyada hem öte alemde yarına çıktıkları, gerektiğinde meyve, gerektiğinde gölge veren dev bir ağaç olmak. Akıntıya kapılmayan güçlü ve bilge bir ağaç. İşte üçüncü yol bu. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Kafa koparan yazı

---

Melih Arat 2010.03.21

Denizyıldızı, dünyadaki canlıların en ilginçlerinden biri. Avustralya resiflerinde 1990'ların başında denizyıldızı sayısının artması, denizdeki ekolojik dengenin bozulmasına yol açmış.

Bir grup, denizyıldızlarını öldürerek, denizyıldızı sayısını dengelemek istemiş. Bir balıkadam grubu, dalarak bıçakla buldukları tüm denizyıldızlarını ikiye bölmüşler. Sonuç, denizyıldızlarının nüfusu ikiye katlanmış. Denizyıldızının bir kolunu kesecek olursanız, o kol yeniden çıkar; beş kolunu birden keserseniz beş kol birden çıkar; daha ilginç kestiğiniz her kol kendine bir denizyıldızı çıkarır. Dolayısıyla elinizde bir değil, altı denizyıldızınız olur. Denizyıldızlarının başının olmaması, bir anlamda öldürülememesine yol açıyor.

İspanyollar, 1520'lerde İnkalı ve Mayaları kolayca yendiler. Tarihin güç olarak en dengesiz savaşlarından biri olmasına rağmen, İnka ve Mayaların sayıca üstün olması hiçbir işe yaramadı. İspanyollar, birkaç yüz kişilik askeri birlikleri ile on binlerce kişiden oluşan İnka ve Mayaları nasıl yendiler? Bu sorunun cevabı oldukça basit, İspanyollar İnka ve Mayalarla savaşmak yerine hızlıca İnka ve Maya krallarını ele geçirdiler. Başsız kalan İnka ve Mayalar, ne yapacaklarını şaşırdılar ve İspanyolların kontrolüne geçtiler.

İspanyollar, Güney Amerika'ya bu kadar hakimken neden Kuzey Amerika'yı ele geçiremediler? İngilizlerin Amerika'ya ilk yerleşmesi 1607 yılında olmuştu. Demek ki 80 yıl boyunca İspanyollar, Kuzey Amerika'yı ele geçirme gayretlerine rağmen başarılı olmamışlardı. İspanyollar, Orta Amerika'daki Aztekleri aşip Kuzey Amerika'ya geçmeye çalıştıklarında Apaçilerle karşılaştılar. Apaçiler, Azteklerle hiç benzemiyordu. Çünkü Apaçilerin bir kralı ve lideri yoktu; her Apaçi grubu diğerlerinden bağımsızdı. Dolayısıyla bir Apaçi grubunu yok etmeyi başarsanız bile diğer Apaçi grupları tamamen sağlıklı bir şekilde kendini yönetiyor ve saldırdığınız takdirde mücadele ediyordu. Apaçiler, bir tür denizyıldızı organizasyonlardır. Başları olmadığı için yok edilemiyorlardı.

Ori Brafman ve Rod Beckstrom'un bu denizyıldızı teorisi, yönetim alanında bir çığır açma özelliğine sahip. Neden diye sorarsanız, neredeyse tüm yönetim teorileri, bir başı ve lideri olan örgütlenme teorisine dayanır. Daha çok 21. yüzyılda karşılaştığımız başı olmayan örgütlenmeler, bir tür yenilmez özelliğe sahipler. Örneğin, internetten bedava müzik indiren o kadar çok insan var ki, telif hakkı sahibi şirketlerin bu insanları durdurabilmek için milyonlarca dava açması gerekiyor. Müzik indirme işine aracılık eden bir şirketi dava edip kapattırsalar, yerine iki tane daha açılıyor. O ikisini de kapattırsalar, yerlerine dört ya da sekiz tane daha açılıyor. Dolayısıyla bu müzik ve bunun yanı sıra şu anda film indirme işini durdurmanın bir imkanı yok. Çünkü bu müzikleri indiren ve indirme altyapısını sağlayan bir tür denizyıldızı organizasyonlar.

Nokia, neden iPhone karşısında kaybediyor? Cevabı oldukça basit ve şaşırtıcı. Nokia telefonlarda çalışan programlar, Nokia mühendisleri tarafından yazılıyor. iPhone'larda çalışan programlarsa dünya üstünde iPhone'dan maaş almayan gönüllü yüz binlerce mühendis tarafından yazılıyor. Bir grup uzman mühendis eninde sonunda kaybetmek zorunda.

Bugün kafası olmayan organizasyonların sonunda kalıcı başarı elde edeceği bir dünyaya doğru gidiyoruz. Ben kendi hesabıma, kendi işletmemi tamamen benden bağımsız hale getirebilmenin yollarını arıyorum; başkası benim kafamı koparmadan, kendi denizyıldızı organizasyonumu kurabileyim diye. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)



# Bunları sormak anormal!

---

*Melih Arat 2010.03.28*

Normal nedir? Bir uygulamanın yaygın olması, bu uygulamanın normal olduğunu mu gösterir? Herkesin trafik kurallarını yaygın bir şekilde ihlal etmesi, trafik kuralı ihlalinin normal olacağını mı gösterir?

Kafamızın içinde bir sürü 'normal' tanımlaması var ve bu normal tanımlamalarının tamamını gözden geçirmek, ideal bir 'normal'e ulaşmamızı sağlayabilir.

Çocukken okula gidince fark etmiştim; birçok Türk ailesinde banyo günü pazar günüydü. Diğer bir deyişle, haftada bir yıkanmak normal kabul ediliyordu. Yine aynı şekilde sadece banyo yapılan gün iç çamaşırlarının değiştirilmesi normaldi. İnsan da çamaşırları da haftada bir temizlenirse kokar yahu. Beş vakit abdest alanlar da çoraplarını değiştirmede için kokuyor. Kişi kendini haftada bir temizleyecek şekilde programladığında bunu normal kabul ediyor.

Çayhanelerde, kafeteryalarda çay hemen her zaman iki küp şekerle servis yapılıyor. Çayın yanında şeker normal. Açıkçası 2008'den beri çay demleme sürecine özel ilgi gösterdim ve doğru şekilde demlenmiş kaliteli bir çayın şeker istemediğini keşfettim. İnsanın kendini şekersiz çay içmeye alıştırmamasından söz etmiyorum. Şekerle çay içmeye alışmış birinin dahi, doğru düzgün demlenmiş bir çayı şekersiz içebildiğinden söz ediyorum. Hatta tatlıyı tercih eden çocuklar bile, iyi demlenmiş bir çayı şekersiz içebiliyor. Çayın yanına şeker koyuyoruz, çünkü çay gerçekten kötü. Çayın kötü demini düzeltmek için şeker kullanmak sorgulanamaz şekilde normalleşmiş.

Hayatımızdaki en korkunç yaygın uygulamalardan biri de televizyon. Eve gelir gelmez kumandayı elimize alıp televizyonu açmak, gece yatıncaya kadar televizyonu açık tutmak ve izlemek yine normal. İkinci sınıf diziler ve eğlence programları için günde ortalama 3,5 saat zaman harcıyoruz. Haber bültenleri insanı bunalıma sokar nitelikte. Geçtiğimiz günlerde bir otelin kahvaltı salonunda televizyon açıktı ve maalesef sabah haber bültenlerine maruz kaldım. Kahvaltı bittiğinde haberlerden o kadar olumsuz etkilenmişim ki, kalp krizi geçireceğimi sandım.

Hayatımızdaki bir başka normallik de geç yatma ve geç kalkma sevdası. Birçok kişi dokuzlara, onlara ve hatta öğlene kadar uyumayı matah kabul ediyor. Özellikle cumartesi ve pazar günü için bu geçerli. Erkenden kalkıp tatil gününü en etkili şekilde değerlendireceğine, öğlene kadar yatmayı ve günü yaşamamayı normal görüyor.

Eğitim merkezimiz Okull İstanbul'a gelenlere bir anket yapıyoruz, yılda kaç kitap okuyorsunuz diye. Şaşırtıcı sayıda insan yılda 6 ve daha az kitap okuduğunu belirtiyor. Diğer bir deyişle iki ayda bir kitap okumak normal.

Bir okulun mezuniyet gününde, bir öğrenciyi tanıştırıyorlar. "Melih Bey, Zeynep süper bir öğrenci, o kadar sessiz ve sakin ki okulda varlığı ile yokluğu belli olmaz." Demek ki, okulda normal kabul edilen, kendini hiç göstermemek. Çocukların haftada yedi saat İngilizce dersi görüp sınavları geçip liseden İngilizce bilmeden mezun olmaları da normal.

Bunları sorgulamaksa 'anormal'. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Düşünsel kaybetmişlik

Melih Arat 2010.04.04

Bazı insanlar, dünyaya iki sıfır yenik geliyor. Bazı milletlerse on sıfır yenik başlıyor. Her insanın dünyayı değiştirme potansiyeli olduğu halde, birçok insan sıradan bir meslek erbabı olabileceğine bile inanmıyor.

Dünyanın değişik ülkelerine yaptığım seyahatlerde değişik gözlemlerim var. New York'ta dükkan sahibi olan bir Çinliye, dünyanın her yerinde Çin malları gördüğümü söylüyorum. Çinli mağrur bir şekilde, "Dünyanın yeni lideri biziz." diyor. Moskova'da dünya ticaretinden, siyasetinden söz ederken Ruslar kendi ülkelerinden söz ettiklerinde seslerinde bir yenilmişlik tonunu yakalıyorum. Hollandalılar, Fransızlar, İngilizler, Almanlarla konuştuğumda birçoğu kendi ülkeleriyle ilgili daha büyük bir özgüvene sahipler. Aynı şekilde Amerikalılar da öyle. Amerikalılar için bir parça fazlası da söz konusu. Özellikle iyi eğitim görmekte olan Amerikan çocuklarında dünyayı biz kurtaracağız edası var.

Bununla birlikte eski Doğu Bloku ülkeleri, bazı Asya ülkelerinin vatandaşlarının birçoğunun süngüsü düşük. Çağın lideri olmayı bırakın, çağı yakalayabileceklerine bile inanmıyorlar. Motivasyonun en önemli kurallarından biridir. Eğer bir şeyin olacağına inanmazsanız onun için çaba göstermezsiniz. Bir üniversite hocası, elinde tuttuğu 500 sayfalık kitabı gösterir ve sınıfa der ki: "Bu kitabı yarın saat 09.00'daki derse kadar ezberleyip gelene 1 milyon dolar vereceğim." Ertesi sabah, kitabı ezberleyen var mı diye sorar. Sınıf ikiye bölünmüştür. Bir kısmı der ki: "Ezberlemedik. Çünkü bizim onu ezberleyecek becerimiz yok." Diğer kısmı der ki, "Biz ezberlemedik, ezberleyebilirdik; ama sizin parayı vereceğinize inanmadık." İnsanlar, kendilerine inanmazlarsa harekete geçmiyorlar; gelecekte bir şeyin olabileceğine inanmıyorlarsa yine harekete geçmiyorlar. Bir milletin insanları da eğer dünya lideri olabileceklerine inanmıyorlarsa, yine harekete geçmiyorlar. Kendilerine güvenleri yoksa hiç harekete geçmiyorlar. Öyleyse bu insanlar, yaşama üç-sıfır yenik başlıyorlar. Eğitimli birçok Amerikalının Amerika'ya ilişkin ve kendilerine ilişkin özgüveni çok yüksek; dolayısıyla liderliğe hem kendileri için hem de ülkeleri için talip olup gereğini yerine getiriyorlar. Amerikalıların özgüvenini yükselten şeylerden biri de Amerikan filmleri. Daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi, filmlerde dünyayı uzaylılardan, küresel felaketlerden hep Amerikalılar kurtarıyor. Amerikan filmi, kimin akıllı olduğunu, kimin yapabileceğini hem kendi toplumuna hem de dünyaya öğretiyor; tüm izleyenleri psikolojik olarak koşullandırıyor.

Bu satırları Sri Lanka'dan yazıyorum. Sri Lanka, Hindistan'ın güneyinde yaklaşık 20 milyon kişinin yaşadığı bir ada. 20. yüzyılın ortalarında İngilizlerin yönetiminden çıkarak bağımsızlaşan ülke, dünyanın belki de en güzel Botanik Parkı'na sahip. Avrupa'da ve Amerika'da gördüğüm botanik parklarının içindeki en güzel park Sri Lanka'daki Botanik Parkı. Sri Lankalılar bu parkı elbette beğeniyorlar; ama birçoğu belki de dünyanın en güzel Botanik Parkı'na sahip olduklarının farkında değil. Neredeyse hiçbir Sri Lankalı hemen bir gün dünyanın lider ulusu olabileceklerini düşünmüyor. Aynı şekilde diğer uluslar da böyle düşünmüyor. Buna da kendi gerçekleştiren kehanet diyorum.

Türkiye'nin en büyük şansı, Osmanlı'nın torunu olarak Avrupa Birliği'ne girmekten öte bir gün Avrupa'nın ya da dünyanın lideri olabileceği fikrine inanmamız. Başlangıçta babası olmayan bir Mustafa, bütün şartlar uygunsuz olduğu halde, kendine, zekâsına ve sağduyusuna olan inancıyla Mustafa olmaktan çıkıyor ve Mustafa Kemal Atatürk oluyor ve Avrupa devletlerini yenmekle kalmıyor, çağdaş Türkiye'yi kuruyor. O zaman marifet, düşünsel kaybetmişlikten uzak olmak, düşünsel olarak lider olmak.

# Başarının sırrı

---

*Melih Arat 2010.04.11*

10 günlük bir seyahat ve Sıra Dışı Anne-Babalık, Sıra Dışı Öğretmenlik Teknikleri başlıklı konuşma programları için Sanat Arat ile birlikte Sri Lanka ve Maldivler'e gittik.

Bu seyahatten edindiğim bazı izlenim ve düşünceleri paylaşmak istiyorum. Önce İstanbul'dan Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti olan Abu Dabi havalimanına uçtuk, oradan aktarma ile Sri Lanka'ya geçecektik. Uçaktan inince havalimanına girdiğimizi sanarken bir de baktık ki, Duty Free Shop-Vergisiz Alışveriş Merkezi'nin içindeyiz. Tamamen satışa odaklanmış bir havalimanı. Havalimanı içinde yer hizmetlerinin ulaşımı için kullanılan araçlar BMW'nin en lüks ve en son modelleri. Normalde bu tür arabalar, daha sıradan ve fonksiyonel olur. Havalimanındaki alışveriş merkezinde yerel hediyelik eşyaları saymazsak Birleşik Arap Emirlikleri'ne ait hiçbir şey satılmıyor. Petrol zengini bu ülke, paranın gücüyle müthiş bir mimari yapılaşmaya ve gösterişe sahip; ama bu gösteriş daha çok kabuk düzeyde; içi pek dolu görünmüyor. Sanat Arat soruyor: Bir gün petroleri biterse ya da dünyada petrole ihtiyaç kalmazsa ne yapacaklar?

Sri Lanka, İngiliz sömürgesi bir ada olmaktan çıktıktan sonra çok fazla gelişememiş. İngiliz sömürgesi oldukları dönemde eğitim dili İngilizce iken, 1980'lerin başında yerel lisan olan Sinhala diline çevriliyor. Eğitim dili Türkiye'de oldukça tartışmalı bir konudur. Bu konuya yaptığım seyahatlerden bakınca manzara farklı görünüyor. Anaokulundan ya da ilkokuldan başlayan ve İngilizce olarak yapılan bir eğitim çocukların ana dili gibi İngilizce öğrenmesine yol açıyor. Bir ülkenin vatandaşlarının çoğunun İngilizce konuşması küresel dünyaya daha iyi uyum sağlamalarına yardım ediyor. Ticaret, turizm ve eğitim açısından bugün için geçerli dil İngilizce. Sanat Arat soruyor: "Neden İngilizce? Neden başka bir dil değil?" Bu sorunun cevabı basit, ekonomik ve siyasi olarak üstün olan ülke (Amerika) kendi dilini dünya dili yapıyor. Olasılıkla Sinhala dili, hiçbir zaman dünya dili olmayacak. Türkçe'nin bir gün dünya dili olma olasılığı var. Bu konuda en büyük etkiyi dünya çapında yayılmış Türk okulları oluşturuyor. Dünyanın dört bir köşesindeki Türk okulları, bu ülkelerin vatandaşlarına çok üst düzey seviyede Türkçe öğretiyor.

Maldivler, Hint Okyanu-su'ndaki muhteşem, dünyadaki cennet buraları denecek kadar güzel adalarıyla ünlü. Adaların kıyılarında binlerce rengarenk balık ve mercanlar var. Dünyada profesyonel ekipman olmadan balıklarla yüzebileceğiniz nadir yerlerden biri. Türkiye'de ortalama turist başına harcama 659 dolarken, Maldivler'de ortalama turist başına harcama 755 dolar. Maldivler yaklaşık 100 dolar daha fazla kazanıyor. Maldivler'de bir üniversite yok. Maldiv ekonomisinin tamamı turizme dayanıyor. Bu arada neden Maldivler'de turist başına gelir, Türkiye'den daha yüksek? Bunun nedeni basit, Allah Maldivler'e bir lütufta bulunmuş; tabiat güzelliklerinin en güzelini vermiş. Biz Türkler olarak ülkemizin tabiat güzelliklerine aşık olsak da Maldivler'deki gibi bir okyanusumuz ve adalarımız yok. Ama dikkat ederseniz Türkiye'deki turist başına harcama sadece 100 dolar kadar düşük. Türkiye'de Maldivler'de hiç üniversite olmamasına karşın Türkiye'de 100'e yakın sayıda üniversite var. Türkiye'de biz doğal güzelliklerimizin üzerine binden fazla 5 yıldızlı tatil köyü yaptık. Türkiye'nin dünyada bir başarısı varsa, bu başarılar bilgi ve çalışkanlıkla hayata geçirilen projeler sonucunda ortaya çıkmıştır. Anlayacağınız marifet, petrol kaynaklarının üstündeki Birleşik Arap Emirlikleri ya da dünyanın en güzel adalarının üstündeki Maldivler gibi coğrafi olarak avantajlı bölgelerde doğmak değil, doğduğumuz yer neresi olursa olsun, bilgi ve çalışkanlık dünya çapında başarı elde etmek. Sri Lanka ve Maldivler'deki Türk okullarındaki yönetici ve öğretmenlerimiz de bulabildikleri en iyi kaynakları çalışkanlıklarıyla birleştirip eni iyi eğitim hizmetini vermeye çalışıyorlar.

## Gezginin seyir defterinden

---

*Melih Arat 2010.04.18*

Evliya Çelebi için derler ki, "Şefa'at ya Allah (yardım et Allah'ım)" diyeceğine, "Seyahat ya Allah" demiş; Allah da duasını kabul edip onu bir seyyah/gezgin yapmış.

Benim durumum da biraz Evliya Çelebi'nin öyküsüne benziyor. Neredeyse hiçbir şehirde iki-üç günden fazla kalmadan durmadan seyahat ediyorum. Lisedeyken düşüncenin oluşabilmesi için bir hareket olması gerektiğini fark etmiştim. Evrende asılı duran iki taştan biri düşmeye başlarsa, birisi bu taşın neden hareket ettiği hakkında düşünmeye başlar. Felsefe bu taşın neden hareket ettiğini sorgularken, işletmeciler bu taşın hareketinden para kazanabilir miyiz diye bakar. Kişisel gelişimciler de bu taş başıma düşer mi diye düşünürler. Benim gibi seyyahlar da ben bu taşın binip bir yere gidebilir miyim diye düşünür. Şaka bir yana düşünce için hareket gerekir. Tom Peters diyor ki, insanın aklına işyerindeki sıkıcı masasının başında bir şey gelmez. Sri Lanka ve Maldivler'den dönünce iki gün İstanbul'da kaldım ve üçüncü gün önce Arnavutluk'a hareket ettim. Ardından Makedonya ve Kosova'ya gittim. Arnavutluk'ta son 6 ayda geçirdiğim süreden sonra Makedonya'ya gitmeyi büyük bir merakla bekliyordum. Manevi ablam Müşerref Gavas'ın ailesi Makedonya'dan göçmüşler. Merakımı artıran etmenlerden biri de buydu.

Cumhuriyet Türkiye'sinde en modern geçinenimiz bile, Osmanlı'ya ve eserlerine gizli bir hayranlık duyar. Atalarımızın eserlerini bugün görmek bizi etkiler. Türkiye'de Osmanlı eseri görmek bizi şaşırtmıyor; ama Balkanlar'da iyi korunmuş Osmanlı eserlerini görmek bizi etkiliyor. Üsküp'te taş köprü başta olmak üzere, Osmanlı'ya ait birçok eser ile karşılaşacağımı düşünürken gördüklerim beni çok şaşırttı. Makedonya'nın Üsküp Kalesi'nden baktığınızda bir Osmanlı şehri değil, bir Slav kenti görüyorsunuz. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki Sovyet etkisi ve 1963 yılında gerçekleşen deprem, şehrin Osmanlı dokusunu ortadan kaldırmış. Taş Köprü'yü ve üç-beş numunelik eserin dışında ve şehirde Ticaret Merkezi Bit Pazarı anlamına gelen "T.C. Bit Pazarı" başlıklı çarşısı saymazsak şehrin Osmanlı kimliği kalmamış. Taş Köprü'nün üstüne çıktığınızda ise bu köprüyü Fatih Sultan Mehmet'in yaptırdığını öğrenemiyorsunuz. Köprü'nün üstünde 17. yüzyılda Makedon lideri Karpoş'un idam edildiği belirtiliyor.

Üsküp'te Makedonlar, Arnavutlar ve Türkler yaşıyor. Makedonların ağırlıkta olduğu şehirde etnik grupların büyüklüğü birbirine yakın. Şehir, dinî ve etnik olarak bölünmüş. Şehirde Makedonca, Arnavutça ve az da olsa Türkçe konuşuluyor. Makedonlar, çoğunluk olarak Ortodoks ve kendilerini şehirdeki üstün toplum olarak görüyorlar. Şehirde okullar bile bölünmüş. Makedon okulları ve Arnavutların gittiği okullar var. Makedonlar, şehrin en yüksek noktasına 2000 yılında dev bir haç dikmişler. Bu haç, bu şehir bir Hristiyan şehridir diye bağırıyor ve diğer toplumları ve dinleri gölgesinde bırakıyor. Makedonya'nın her sokağı maalesef etnik temelli politikalarla taşıyor. Dili ve dinleri farklı olan etnik grupların çekişmesi sürüyor. Koşuşturmaca içinde bir turist kafilesinde değilseniz, etnik politikaların ağır kokusu sizi rahatsız ediyor.

Kosova'da iki büyük şehir var. Biri başkent Priştina diğeri de Prizren. Priştina, Osmanlı etkisinin hâlâ görülebildiği bir şehir. Ama Prizren tam bir Osmanlı şehri. Prizren'de, Amasya'da ya da Kastamonu'da gezer gibi gezebilirsiniz ve bu şehirde her yerde Türkçe konuşuluyor. Türkiye'den herkes Prizren'i ölmeden önce mutlaka görmeli. Daha önce Arnavutluk'u bir Türk'ün Avrupa'da en rahat yaşayabileceği ülke diye yazmıştım. Makedonya ve Kosova ziyaretimden sonra bu görüşüm iyice pekişti. [m.arat@zaman.com.tr](mailto:m.arat@zaman.com.tr)

## Yönetim alanında neleri okumalı?

---

*Melih Arat 2010.04.25*

Kitap okumaya bayılıyorum. Yeni şeyler öğrenmek ve düşünmek için harika bir fırsat, okumak. Kitapları diğer yazılı unsurlara tercih etmemin sebebi, kitapların ortalama 200 sayfa ve üzeri bir uzunlukta bir konuyu derinlemesine ele alması.

Epoka Üniversitesi'nde ders verme yöntemim, her derste bir kitap işleme şeklinde. Master işletme dersinde 14 ders varsa, 14 kitap işliyorum. Bu derste kullandığım kitapların büyük bir çoğunluğu Optimist kitaplarının Türkçemize kazandırdığı eserler. Ben derste orijinal İngilizce eserleri kullanıyorum elbette ama size bu kitaplardan söz etmek istedim.

'Harvard Business School'da Size Ne Öğretirler?' Philip Delves Broughton'ın kaleme aldığı, benim daha önce bu köşede söz ettiğim çok ilginç bir kitap. Harvard'da MBA eğitiminin perde arkasını anlatıyor. Davranış bilimleri, kariyer yönetimi, vaka incelemeleri konusunda oldukça ilginç bir çalışma.

'Yeni Altın Standardı' Joseph A.Michelli'nin özellikle hizmet endüstrisi konusunda müthiş bir kitabı. Ritz Carlton otellerindeki hizmet felsefesini birinci sınıf örneklerle açıklamış. Turizm ve hizmet endüstrisinde olan herkesin okuması gereken bir kitap.

'Duyular ve Marka' Martin Lindstrom'un kaleme aldığı, pazarlamanın duyulara hitap etmesi gerektiğine ilişkin başarılı bir eser. Rasyonel satın alıcının yerini duygusal ve duygusal satın alıcıya terk ettiğini gösteren ufuk açıcı bir eser.

'Buyology' Martin Lindstrom'un pazarlama ve satın alma alışkanlıklarımıza ilişkin, sımsıkı kapalı duran bir kutuyu ardına kadar açan bir kitap. Sigaraların üstündeki 'sigara öldürür' yazılarının neden sigara satışını artırdığını öğrenmek sizi oldukça şaşırtacak.

'Dikkat Ekonomisi' Thomas H.Davenport, John C.Beck'in kaleminden çıkan bu kitap, pazarlama sahasında, şirketlerin insanların nasıl dikkatini yakalayabilmek için yarıştığını anlatıyor.

'Clausewitz ve Strateji' Bolko Von Oetinger, Tiha Von Ghyczy, Christopher Bassford'un hazırladıkları bu kitap, efsanevi savaş teorisyeni ve komutan Clausewitz'in strateji konusundaki fikirlerini içeriyor. Kolay yenilir ve yutulur bir kitap değil; ancak Clausewitz'i anladığınızda beyniniz kafatasından çıkmış gibi temiz bir havaya kavuşacak.

'Sonuna Kadar Delifışeklik' Kjell A.Nordström'un bu eseri, sıra dışı işletmelerin, sıra dışı başarı öykülerinin kitabı. İsveçli yazar, sıra dışı insanların/kurumların nasıl başarılı olduğunu anlatıyor.

'İlişki Sihirbazı' Mick Cope'un bu çalışması, sizi hızlıca birilerini aramaya itecek. Ben kitabı okurken birileriyle görüşme ihtiyacı duydum. 'Never Eat Alone (Asla Yalnız Yemeden)' çok daha pratik önerileri olan, nasıl çevre yapılır ve genişletilir sorusuna cevap veriyor.

'Crowdsourcing' Jeff Howe'un elinden çıkan bu eser, toplulukların işimizi nasıl üstleneceğine ilişkin sıra dışı bir eser.

'Uzun Kuyruk' Chris Anderson'ın bu kitabının adını değiştirebiliriz: 'Yeni Ekonominin Kuralları'. Bilgi ekonomisinin kurallarını sıra dışı bir şekilde ele alıyor. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Liderliğin üç yeni adımı

Melih Arat 2010.05.02

İnsan önce kendini inşa etmeli. Çok az insan, kendini inşa etmesi gerektiğinin farkında. Birçoğumuz çocukluktan itibaren bir tür ne anlama geldiğini bilmediğimiz koşuşturma içinde bir anda kendimizi yetişkin buluyoruz.

Ne derslerin anlamını, ne kursların, ne hobilerin, ne tatillerin anlamını ve işlevini çözmeden büyüüp gidiyoruz. Anne-babalar çocuklarına nasıl disiplin kazandırırız sorusuyla uğraşmak yerine, kimden özel ders aldırırız sorusuyla uğraşırken yıllar geçiveriyor. Böyle olunca da ne yapacağını bilmeyen, ne yapacağını bulsa onu başaracak disiplin ve kararlılığa sahip olmayan bir bireye dönüşüp çıkıyoruz. Bir bina yapımında kullanılacak inşaat malzemeleri hayal edin. İnşaat malzemeleri, bir arsaya yığılmış olsun. Bu inşaat malzemeleri, kendi kendilerine bir binaya dönüşür mü? Yıllar geçse de dönüşmez. Bu inşaat malzemelerinin bir kısmı oradan geçenler tarafından sahipsiz görünürse çalınır. Bir kısmı da yağmurdan paslanır; bir kısmı da rüzgârla savrulur gider. İşte, kendini inşa etmeye çalışmayan insanın da zamanı ve yetenekleri, tıpkı başıboş bırakılmış inşaat malzemeleri gibi televizyon, diziler, kötü alışkanlıklar, kötü zaman kullanımı tarafından alınır, çalınır gider. İnsan, kendini nasıl inşa eder? Geçireceği tecrübeleri, okuyacağı kitapları, arkadaşlık yapacağı insanları, gezeceği yerleri, gideceği okulları, kursları seçerek inşa eder. Kendini inşa edecek kadar şanslı olanların bir sorumluluğu da, başkalarının kendini inşa etmesine fırsat vermek için eylem içinde olmasıdır. Biyografisini hazırladığım Türkiye'nin gizli hazinesi Hasan Balcı, kendini inşa etmek ile kalmamış, gençlik yıllarından itibaren birçok insanın kendini inşa etmesine yardım etmiştir. Bu yazıyı biraz da onun yaşam öyküsünü incelerken gözlemlediklerim üzerine oluşturuyorum. Kendini inşa etme sürecinin en önemli parçalarından biri de kişinin, bu süreç içinde gerçekleştirdiği denemeler sayesinde ne yapacağını bulmasıdır.

Liderliğin birinci adımı insanın kendini inşa etmesi ise ikinci adımı ekibi kurmaktır. Ekip kurmak, spor ya da iş dünyasına ait bir deyim gibi görünse de, ekip arkadaşlardan kurulur. Arkadaş seçiminde de tamamen rastlantılara dayalı bir süreç yaşıyoruz. Daha önce yazmış ve söylemişimdir. Okulda ilk gün kiminle yan yana otursanız onunla arkadaş olursunuz. İnsan, zamanla arkadaşına benzer. Öyleyse yapmamız gereken şey, benzemeye degecek nitelikte arkadaşlar seçmektir. İnsan, kendinden farklı ve üstün nitelikleri olan arkadaşlar seçmelidir. Tarih ya da müzik konusunda sizden daha bilgili biri, arkadaşlık etmek için doğru seçimdir. Ticarette ya da iş yaşamında sizden daha başarılı biri arkadaşlık etmek için doğru seçimdir. Okulda derece yapan bir öğrenci arkadaşlık etmek için doğru seçimdir. Bununla birlikte bu saydığım insanlarla tesadüfen yan yana oturmadıysanız bu insanlarla arkadaşlık yapmak için gayret içine girmeniz gerekir. Çevrenizde yetenekli ve problem çözen insanlar varsa, ileride lider pozisyona girdiğinizde bu insanları ekip yaparsınız. Sıradan insanlarla arkadaş olan biri, gelecekte lider pozisyonu yakalasa da eski arkadaş çevresinden iş bitirici bir ekip kuramaz.

Üçüncü adım, bir vizyon hayaline sahip olmaktır. Hayal, bir enformasyon, bir deneme ile kurulur. Bazen vizyon, liderin kişisel deneyimlerinin içinden sıyrılıp gelirken bazen de bu nitelikli ve becerikli arkadaş kitlesiyle girilen etkileşim içinden gelir. Başkemocu, orkestrada olasılıkla orkestra şefinden daha iyi keman çalar ve onun için

orkestranın içindedir. Ancak orkestra şefi kendinden farklı alanlarda olanları orkestra edebildiği için şef olmuştur. Lider de kendisinden yetenekli insanlarla yaptığı etkileşimle ne yapacağına karar verebilir. Diğer bir deyişle vizyon hayali, her zaman liderden gelmez; etkileşimde olduğu yetenekli insanlardan da gelebilir.

m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Özer'in öyküsü

*Melih Arat 2010.05.09*

İlkokulun birinci günü Özer'i okula babası götürdü. Okula varınca babası, "Özercim, okul eve çok yakın. Akşam çıkınca kendin gel." dedi. Küçük çocuk biraz endişelendiyse de, "Tamam baba" dedi. Okul bitip dışarı çıkınca sokakları karıştırdı.

10-15 dakika bir sokaktan çıkıp öbürüne girdi. Ne yapsa sonuçsuzdu, evin yolunu bulamıyordu. O endişe halinde sokağın köşesinde bir oyuncakçı dükkanı gördü. Oyuncakçı dükkanına girdi; trenlere, legolara baktı. Korkusu biraz geçmiş ve sakinleşmişti. Sonunda evin yolunu buldu ve eve gitti. Eve geç kaldığını annesi ve babası fark etmemişti. O akşam odasına çekildiğinde günün bir incelemesini yaptı. "Ne olmuştu?" "Sabah babası bildiği yoldan onu okula götürmüştü, iyi de olmuştu; böylece okula zamanında varmıştı. Akşamsa yeni yollara girip kaybolmuştu; ama bir dükkan keşfetmişti. Eğer başka yollara sapmasa oyuncakçıyı bulamayacaktı. Öyleyse zaman kısıtlı iken bildiğimizi yapmaktan şaşmamalıyız. Ancak zaman varsa yeni yolları, yeni seçenekleri denememiz gerekir." Özer bu anlayışı, bir yaşam düsturu olarak benimsedi.

İlkokuldayken hiç reklamı olmayan, kimsenin dinlemediği müzikleri dinlemeye ve izlemediği filmleri izlemeye, kimsenin okumadığı kitapları okumaya başladı. Altıncı sınıfa geldiğinde İngilizce öğrenmesi gerektiğini hissetti. Ailesinin teşviki olmadan bir İngilizce kursuna yazılacaktı. Para lazımdı. Babasına sorarak evdeki eski kitapları tezgah açıp satmak istedi. Babasının onayıyla bulunduğu tahtalardan bir tezgah hazırladı. İşler iyi gitti ve neredeyse tüm kitapları sattı. Kazandığı parayla kursa yazılmadı ama, gitti daha fazla eski kitap aldı. Eğer parayı kursa yazılmak için kullansaydı, ikinci ayın taksidini ödeyemezdi. Bu arada Üsküdar ve Kadıköy belediyelerinin açtığı ücretsiz flüt, tiyatro ve bilgisayar kurslarına yazıldı. Okulda oldukça popülerdi, çünkü hem güzel sanatlar alanındaki gelişen yetenekleriyle insanların dikkatini çekiyordu hem de okuduğu farklı kitaplar ve izlediği farklı filmler sayesinde hep anlatacak ilginç bir şeyleri oluyordu.

Liseye geldiğinde bir İstanbul kaşifi oldu. Elindeki mavi kart (günümüzün sınırsız akbili) ile otobüsle bütün İstanbul'u defalarca gezdi. Bütün müzeleri, kasırları ve kenar mahalleleri. Lise ikinci sınıfa geldiğinde konserlere, balelere, tiyatro gösterilerine gitmeye başladı. Her etkinliğe giderken de yanında bir kayıt cihazı da götürürdü. Bu cihaz sayesinde gösterinin müziklerini evinde tekrar dinlerdi. Lise sonda üniversiteye de hazırlanması gerekiyordu ama Özer bir gün geziyor, bir gün üniversite hazırlık kursuna gidiyordu. Kimse onun üniversite kazanacağını beklemiyordu. Sınav sonuç belgesinde Kastamonu'da bir okula girdiği yazılıydı. Kastamonu'ya gittiğinde okuldaki arkadaşlar 'batsın bu dünya' modundaydı. Hepsi yeniden sınava girmeyi ya da yatay / dikey geçiş yapmayı düşünüyorlardı. Özer ise Kastamonu'da olduğuna çok mutluydu. Çünkü İstanbul onun için bitmişti. Kastamonu'da ise keşfedecek çok şey vardı. 30'a yakın evliyanın mezarı, tarihî camiler, tipik Osmanlı evleri ve Türkiye'nin manen en sevilen dağı: Ilgaz Dağı. Kısa sürede Kastamonu'yu keşfetti. İlgili bir turizm vakfından aldığı onayla gönüllü turizm rehberi oldu. Bu rehberlik işi onu binlerce kişiyle tanıştırdı. Hem rehberlikten bahşiş alıyordu; hem de en iyi restoranlarda turistlerle bedava yemek yiyordu.



Kastamonu'nun itibarlı bir insanı olmuştı. Birinci yılında İstanbullu bir işadamı onu çok sevdi ve onu İstanbul'a staja davet etti. İkinci yıl Belçikalı bir aile yaz tatili için Belçika'ya, üçüncü yıl Amerikalı bir aile Kuzey Karolina'ya. Dördüncü yıl okul bitince hemen askere gitti. Askerden dönünce hiç iş aramadı. İş onu arıyordu çünkü. Sosyal becerileri fevkalade gelişmiş, İngilizce konuşan, Avrupa ve Amerika görmüş, kültürlü, problem çözebilen bir insandı çünkü.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Türkiye, Avrupa'nın altıncı büyük ekonomisi

*Melih Arat 2010.05.16*

Türkiye'de insanlara soruyorum: Türkiye Avrupa'da ekonomik büyüklük ve gelişmişlik olarak kaçınıcı sırada gelir?

Bu soruya yirminci diyen var, on beşinci diyen var, yirmibeşinci diyen var. Sıralamada nereye düştüğümüzü kimse bilmiyor. Gayri safi yurtiçi hasılda birinci sırada Almanya, ikinci sırada İngiltere, üçüncü sırada Fransa, dördüncü sırada İtalya, beşinci sırada İspanya ve altıncı sırada Türkiye geliyor. Türkiye, Avrupa'nın altıncı en büyük ekonomisidir. Avrupa bize üçüncü dünya ülkesi muamelesi yapsa da gerçek bu. İsveç, Norveç, Danimarka, Portekiz gibi ülkeler Türkiye'nin çok arkasından geliyor. Avrupa'yı ve dünyanın diğer ülkelerini gezdiğiniz zaman bunu anlıyorsunuz. İstanbul'dan İzmit'e giderken neredeyse fabrika kurulmamış bir arazi yok. Bir işadamları derneğinde yaptığım konuşmada "Memlekette kır bırakmadınız." dedim; salonda soğuk bir rüzgar esti. Ardından devam ettim, "Kusura bakmayın ama fabrikalarla doldurduğunuz bu alanlar için size kıyamayacağım, teşekkür edeceğim." Yine yakın zamanda Bursa'nın ilk organize sanayi bölgesine gittim, bir uçtan bir uca ulaşmamız epey bir zaman aldı. Büyüklüğüne hayran kalmışken, bu sanayi bölgesinin Bursa'daki en küçük sanayi bölgesi olduğunu öğrendim.

Balkanlar'da çekişmeler hâlâ devam ediyor. Saraybosna ile Tiran arasındaki mesafe karayolundan 8 saat olduğu halde, Saraybosna'dan Tiran'a gitmek için önce İstanbul'a uçakla gitmeniz, ardından uçakla Tiran'a gitmeniz gerekiyor. Bu ülkeler arasında otobüs ya da tren ile yolcu taşımacılığı yok. Osmanlı yönetiminde huzurla yaşayan bu insanlar, bugün çekişmelerini sürdürüyor. Sırp lar bölgeye hükmetme sevdasıyla saldırgan bir politika izliyor. Mostar'da, Üsküp'te olduğu gibi dev bir haç bir tepeye kondurulmuş. Halbuki bu kentlerin belki yüzde elliye yakın nüfusu Müslüman. Makedonya, Kosova ve Arnavutluk'ta sebze ve meyvenin en güzeli neredeyse bedavaya satılırken, Bosna'da bir kilo domates 4 dolar civarında. Bu bölgede politik, dini ve ekonomik çekişmeler gırla devam ediyor. Bölünmüş etnik yapı, bu grupların rekabetinden kalkınmaya izin vermiyor.

Saraybosna'daki başçarşıda gezerken bir fincan takımı almaya karar verdim. Fincan satıcısı genç hanım çok güzel İngilizce konuşuyor. Kendisine kendimizi tanıtip yanımızdaki mihmandarlarla Türk olduğumuzu söyledik. Son derece samimi bir şekilde "Türkiye'yi seviyorum, ama bir ölçüye kadar." dedi. "Neden?" diye sorunca, "1990'ların başında Amerika Bosna-Hersek'e silah ambargosu uygularken Türkiye de buna katıldı. Sırp lar topla, tankla, tüfikle üstümüze gelirken karşılık verecek silahımız yoktu. Türkiye burada olanlara seyirci kaldı." dedi. Sırp zulmünün yaşandığı sırada 22 yaşındaydım. Olanlara üzülmüştüm; ama bir şey yapabileceğimi düşünmemiştim. Aradan 16 yıl geçtikten sonra bir genç kız, beni ve ülkemi bu yaşanan mezalimden sorumlu tutuyordu. Haklı olduğunu şaşkınlıkla anladım. Çünkü biz büyük ve güçlü bir ülkeydik. Osmanlı'nın torunlarıydık, zengindik, adalet ve iktidar sahibiydik. Mostar'da Fatih dediğiniz zaman insanlar neredeyse

önlerini ilikliyor. Beş yüz yıl önce buraları fethetmiş bir Sultan'ın 21. yüzyılda hürmet görmesi ne kadar ilginç. Türkiye'de hem biz, hem de Batı kaynakları Türkiye'nin geri kalmış bir üçüncü dünya ülkesi olduğu propagandası yapıyor. Bunun gerçeğe pek bir ilgisi yok. Türkiye'nin ilerlemesini engellemenin tek yok yolu, ülkenin gruplara bölünüp kendi içinde çatışmaları. Eskiden sağcı-solcuydu; şimdi laik ve muhafazakar çatışması oluşturulmaya çalışıyorlar. Türkiye ekonomisi ve Türkiye'nin sıradan insanları, geleneksel siyasi çatışmaların çok ilerisinde. Tıkanıklık meydana getirenler değil, yol açanlar kazanıyor.m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kentli misiniz yoksa köylü mü?

*Melih Arat 2010.05.23*

Yakınlarım hasta olunca diyorum ki: "Nasıl hasta olursunuz? Hep aynı şehirde yaşıyorsunuz!" Uzun süre haftanın yarısında İstanbul'da, diğer yarısında İzmir'de yaşadım ve bir rutinim vardı.

Bugün bu rutin çoktan kırıldı, hayatımın çoğu şehir dışında ya da yurtdışında geçiyor. İki şehirde yaşadığım dönemde insanlar hayret ederlerdi: "Nasıl yapıyorsunuz? Yorulmuyor musunuz?" Ben de derdim ki: "Her şehir aslında bir tür yarı açık cezaevidir. Benim cezaevim sizinkinden daha büyük." Gerçekten şehirler insanlara bir seçenek seti sunarlar. İstanbul'da ya da New York'ta yaşıyorsanız bu seçenek seti kültürel ve ticari anlamda çok büyük bir yelpaze sunar. Ama diğer taraftan da her şehrin kendine özgü bir seçenek seti vardır. Örneğin İstanbul'da bir Filistin lokantası varken İzmir'de bir Filistin lokantası yoktur. Ama İzmir merkeze 20 km mesafedeki Çiçekliköy de İstanbul'da yoktur. Kahramanmaraş'taki Kapalı Çarşı da İzmir'de yoktur. Örneklerle, sözü uzatmayayım, her şehrin kendine özgü seçenekleri ve güzellikleri vardır. Bir insanı kentli yapan şey, evde-işyerinde değil, kentte geçirdiği süredir. Eğer kente çıkmıyorsanız, kentin kendine has seçeneklerini tüketmiyorsanız kentli değilsinizdir. Ancak hayatının ortalama 300 gününü aynı kent sınırları içinde geçiren bir kişinin benim gibi hayatı yolculukla geçen birine göre birçok avantajı vardır. Ne avantajı vardır? Kentte bir kursa gidebilir. Kentte düzenli olarak tiyatroya ya da herhangi bir sanat etkinliğine gidebilir. Haftanın belirli gün ve saatlerini kentin güzel bir yerlerini gezmek için ayırabilir.

Televizyonun dışında kalan dünya harika bir yer. Kentin içine kente yakın yerler de dahildir. Geçtiğimiz pazar günü Abant Gölü'nün kenarında bir otelde etkili iletişim semineri verdikten sonra gölün çevresinde biraz gezip 17 km uzaktaki Mudurnu'ya devam ettik. Mudurnu'ya ilk kez gidiyorduk ve son derece şaşırdık. Türkiye'de görebileceğiniz en orijinal müze şehirlerden biri. Beypazarı kadar turistik olmamış; ancak fevkalade güzel ve tarihî evler, konaklarla dolu.

Kentte birisi her hafta en az bir etkinliğe ya da kursa gitmiyorsa açıkçası bana köyde yaşıyormuş gibi geliyor. Köyde imkân olmadığı için insanlar bir kursa ya da etkinliğe katılamıyorlar. Kentte eğer insan bir etkinliğe gidemiyorsa bu, kişinin kentli olamadığını gösterir. Yarı açık cezaevi benzetmesi, kapalı cezaevine dönüşür. Çünkü kapalı cezaevlerindeki etkinlikler daha kısıtlıdır. Gerçi bu iddia da sorgulanabilir. Bakırköy Kadın Cezaevi'ne bir konuşma yapmak için gittiğimde şoke olmuştum. Cezaevinde ebru, bilgisayar, İngilizce ve daha birçok kurs düzenleniyordu. Özgürlüğün kıymetini en çok ona sahip olmayanlar biliyor. Cezaevindeki mahkûmlar, benden ve asistanımdan Atlas, National Geographic gibi dergiler istediler. Dışarı çıkamadıkları için en azından resimlerine bakmak istiyorlardı.

İnsanın ruhu keşfetmeye bu kadar açken, onu televizyonlu bir odaya hapsedmek, çocuklarımızı da televizyon bağımlısı olarak yetiştirmek ne korkunç bir şey. Bir de uyku meselesi var. Birçok insanın özgür olduğu günler hafta sonu olduğu halde, insanlar bugünü geç saatlere kadar uyumak için kullanıyorlar. Hafta sonu geç saatlere kadar uyumak, özgür olduğunuz tek günde sistemi kapalı tutmak anlamına geliyor.

m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çevre geliştirmek (networking)

---

*Melih Arat 2010.05.30*

Ne bildiğinizden daha önemli olan, kimi tanıdığınızdır. Tüm dünyada referanslar ve çevre, başarının birçok kriterinden önce gelir.

En özgür insanlar, aslında çok etkili dostları olanlardır. Bir yata sahip olmayabilirsiniz; ama yatı olan ve sizi seven bir dostunuz varsa yata binebilirsiniz. Bir arkadaşınız iş aradığında ona iş verecek bir şirketiniz olmayabilir; ama bir şirket genel müdürünü tanıyorsanız ona yönlendirebilirsiniz. Size yarın iş ya da proje sağlayacak da hiç tanımadığınız kişilerin çalıştığı bir şirket değil, dostlarınızın olduğu şirkettir. Öyleyse çevre geliştirmek için etkili bir şeyler yapmak gerekir.

Çevre geliştirmenin başlangıç noktası; sizin, insanların dost olmak isteyecekleri bir insan olmanızdır. Öncelikle giyim kuşamınızı, görüntünüzü, bilgi birikiminizi ve yeteneklerinizi insanların sizinle tanışmak ve dost kalmak isteyecekleri bir hale getirmek gerekir.

Etkili insanlarla tanışmak için etkili insanların takıldığı yerlere takılmak gerekir. Örneğin, üst düzey yönetici grubuyla tanışmak için golf ve binicilik kulübü gibi kulüplere üye olmak gerekir. Başka hobi kulüpleri de olabilir. İnsanlarla tanışmanın en etkili yollarından biri derneklere üye olmak ve üye faaliyetlerine katılmaktır. Meslek örgütleri, ticaret odaları, meslek dernekleri, hobi dernekleri insanlarla tanışmak için çok etkili yollardır. Bu kurumlara üye olmak, çevre geliştirmek için yetmez. Faaliyetlerine düzenli katılmak ve bu kurumlarda sorumluluk almak, diğer insanların dikkatini çekmeye yardım eder. Çevre edinmede başka bir etkili yöntem de bir kulüp ya da derneği bizzat kurmaktır. Bu yöntem, çevre edinme işini üyelik düzeyinden liderliğe taşır.

Her zaman en etkili insanlarla dostluk kurmak için fırsat bulamayız. Ama en etkili insanların dostlarına ya da akrabalarına erişebiliriz. Bu bir komşu da olabilir; o kişiyle birlikte çalışan birisi de olabilir. Gazetecilerin genel olarak çok geniş bir çevresi olur. İşleri gereği sürekli çok fazla insanla görüşürler. O zaman çevresi olan dostlar edindiğimiz anda çevremizde birçok halka oluşur. Çevresi olan insanlar, aslında bir tür düğüme benzerler, birçok insanın ilişkisinin bağlandığı düğüme. Eğer birden çok düğüm insanla sağlıklı ilişki kurabilirsek çevremiz radikal ölçüde gelişmiş olur.

Çevre edinmenin çok önemli bir boyutu, bireysel ve özel bir ilişki kurmak, dostluk geliştirmektir. Öncelikle sadece bir kez görüştüğünüz birisi sizin dostunuz olmaz. Bir insanla daha önce belirtmiş olabilirim, en az 4 planlı görüşmeden sonra dost olduğumuzu söyleyebiliriz. Öyleyse ilk görüşmede karşı tarafın bizimle yeniden görüşmek istemesine yol açabilecek bir izlenim bırakmalıyız.

Kahvaltılar, öğle ve akşam yemekleri, insanlarla buluşmak için çok kullanışlı vesilelerdir. Kişisel zaman planınıza uygun şekilde her kahvaltıda, her öğle yemeğinde ve akşam yemeğinde yeni birisiyle görüşebilirsiniz. Bir ay

içinde matematiksel olarak 90 kişi ile birlikte öğün yiyebilirsiniz. Farklı öğünlerde 15 kişiyle bile olsanız bir ay içinde bu bile ciddi bir performanstır. Eğer yemek buluşmalarını, belirli bir seminere ya da etkinliğe katılma şeklinde tekrarlayabilerseniz dostluğunuz pekişmiş olur.

Çevre geliştirme faaliyetleri içinde çok önemli bir başka faaliyet de ayaküstü -kısa sohbet (small talk)- faaliyetidir. İnsanlar konferanslarda, dernek ya da düğün yemeklerinde bir araya gelirler ve hiç konuşmadan ayrılırlar. Tanımadığımız ya da sadece ismini öğrendiğimiz insanlarla nasıl sohbet edeceğimizi öğrenebilmek de bir sanattır ve bu sanatı da öğrenmek gerekir. Basit ve etkili bir yöntem paylaşmak gerekirse "ne, nasıl, niçin, neden, nerede, kim" soru kelimelerinin kullanıldığı soru cümleleri kısa sohbetler geliştirmek için çok etkili girişlerdir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Dünya rekoru kıracağız!

---

*Melih Arat 2010.06.06*

İstanbul'da bir grup genç -Düşün Taşın Derneği- 13 Haziran 2010 Pazar günü 09.30 ile 12.30 saatleri arasında Ali Sami Yen Stadyumu'nda Türkiye'nin bir rekora imza atması için dev bir organizasyon yaptı. 20 bin kişinin Ali Sami Yen Stadı'nda birlikte yüksek sesle kitap okuyacağı bir etkinlik yapılacak.

Türkiye'nin dört bir köşesinde bu tür etkinlikler yapıldı ancak daha önce bu kadar büyüğü yapılmadı. Guinness Rekorlar Kitabı'na da girmesi beklenen etkinliğe herkesi davet ediyorum.

Yardım gemilerimize yapılan baskınla dünya gündemine geldik. Bu çapta bir olay -Dev Bir Okuma Buluşması- dünya basınında kısa sürede Türkiye'nin adının bir kez daha pozitif olarak anılmasına yardım edecektir. Buluşma sırasında okuyacağınız kitapları da sonra beraberinizde götürmek yerine Türkiye'nin ihtiyaç duyulan okullarına bağışlanması için bırakabilirsiniz. Böylece en az 20 bin kitap bağışlanmış olur.

Ülkemizden oldukça umutluyum. En son Gazze'ye yardım götüren gemilere İsrail saldırılarına uluslararası toplum sağduyulu bir tepki gösterdi. Son dönemdeki olaylarla Türkiye ve Başbakanı Tayyip Erdoğan, dünyanın yeni liderleri arasında kabul edilmeye başlanıyor. Geçtiğimiz hafta görüştüğüm Avrupalılar Türkiye'nin ve Erdoğan'ın liderliğinin altını çizdiler.

Türkiye'nin bütün bunlarla birlikte birçok eksiği var. Tam olarak söylemek gerekirse hâlâ dünya çapında bir markamız yok. Bu konudaki ölçü, sıradan bir dünya vatandaşı sorulduğu zaman söyleyebileceği bir Türk markasının olması, ama henüz böyle bir markamız yok. Bu duruma Türk Hava Yolları ve Ülker'in satın aldığı Godiva da dahil. Ama şu an olmaması gelecekte olmayacağı anlamına gelmiyor. Dünyanın dört bir tarafında işadamlarımız ve profesyonellerimiz var güçleriyle çalışıyorlar. Perakende pazarlama, mühendislik, inşaat mühendisliği, üretim, dağıtım kanalları vb. gibi alanlarda uluslararası alanlarda ciddi başarılar elde ettik. Ancak henüz bu başarılardan hiçbirisi dünya çapında yaygın ve markalaşma sağlayacak bir performans göstermedi. Diğer bir deyişle Rusya'da diyelim müteahhitlik alanında başarılıyız; Orta Asya'da fabrikalarımız var. Dünya çapında yayılmış olan tek başarımız yurtdışındaki Türk okulları. Ancak bu okullar da tek bir marka adı altında toplanmadığı için küresel olarak markalaşamıyorlar; ancak her yerde "Türk okulu" olarak biliniyorlar ve bu durum ülkenin itibarını yukarı çeken başlıca unsurlardan.

Türkiye'nin televizyonlardan izlediğimiz ve gazetelerden okuduğumuz halleri maalesef övünülecek düzeyde olmasa da başka ülkelerle kıyaslandığımızda dünyanın on altıncı (16.) büyük ekonomisine sahibiz. Ancak bundan daha ötesi için bir şeyler yapmaya ihtiyacımız var. Liderlik her ne kadar önemliyse de önemli olan, bir lidere değil, her alanda bir liderler ordusuna sahip olmaktır. Liderler ise okuyarak, tecrübe ederek, seyahat ederek, proje yaparak geliíyorlar.

Düşün Taşın Derneği, 72 kez geniş çaplı okuma toplantısı yaptı. Türkiye'deki gençlerin daha çok okuması, kendini geliştirmesi, özgürce öğrenmesi için çalışıyor. Etkinlik Türkiye'nin markalaşmasına yardım edebilecek bir etkinlik olsa da esas önemli olan bizim okumamız. Ailecek gideceğiniz şahane bir etkinlik bu. Keşke her hafta yapılsa!

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Garajdaki Ferrari

*Melih Arat 2010.06.13*

Her insanın garajında bir Ferrari olduğunu söylesem, muhalif kuvvetler hemen başlıyor. Hocam garaj yok ki Ferrari olsun.

Garaj dediğim kafatasımız, Ferrari ise beynimiz. Kabul herkesinki Ferrari değil, dört çekeri var, traktörü var, antıkası var, her çeşitten araba var. Markası ve cinsi ne olursa olsun; hemen hepsi ancak dışarı çıkarıldıklarında işe yarıyorlar. Garajda duran arabanın kimseye pek bir faydası yok.

Yıllardan beri Sıra Dışı Yaşam Becerileri'ni anlatıp duruyorum; kendim de kurallara azami ölçüde uymaya çalışıyorum. Bazen insan gittiği yeri değiştiremez; birçoğumuzun işyeri hep aynı yer olduğu için çaresiz bir şekilde hep aynı noktaya gideriz ve işin doğası bunu değiştirmemize izin vermez. Mekanı değiştiremezsek gittiğimiz zamanı değiştirebiliriz ya da oraya gittiğimiz yolu ya da oraya birlikte gittiğimiz kimseleri. Bu değişiklik ve denemeler öyle bilgiler saklı ki...

"Denemediğini dene, gitmediğine git, yemediğini ye, konuşmadığınla konuş, öğrenmediğini öğren ve hep keşfet!" Bu öyle bir felsefe ki, insana çok sık çok güzel geri ödemeler yapıyor. Yeni bir yerin en güzel özelliklerinden biri, orada sizin için yeni insanların olmasıdır. Her yeni insan da henüz açılmamış bir hediye paketi gibidir. Bu paketin içinden bazen bir iş çıkıyor; bazen bir proje, bazen bir eş, bazen bir kardeş çıkıyor. Kendini bir noktaya sabitleyenler okyanusun ortasındaki ıssız adalara benziyorlar. ıssız adaları, ıssızlıklarından kurtaracak şey ziyaretçi çekecek özel bir şeylerinin olması. Bir insan kendini çok farklı alanlarda geliştirse, kimseyle iletişim kurmak istemese bile, farklı nitelikte olan bir insan mıknaş gibi başka insanları çekiyor. Ama bundan daha önemlisi garajdaki arabayı dışarı çıkarmak. Renkli ve güzel bir ada olmaktansa keşfetmeye aç, sürekli yenilenen bir insan olmak.

Gördüğüm en ebleh insanlar bile arabalarını dışarı çıkardıkları ölçüde akıllanıyorlar. İnsanoğlu ile bir otomobilin en büyük farkı, gerçek yaşamda arabayı kullandıkça eskimesi, insanınsa aklını vücuduyla birlikte başka yerlere götürdükçe yenilenmesi.

Buradan Başbakan'a Türkiye'yi dünya liderliğine taşıyacak bir teşvik projesi sunmak istiyorum. Hayatlarında ilk defa yurtdışına çıkacak her vatandaşıma 200 dolar verelim. Pasaportu bedavaya vermekten söz etmiyorum. Yurtdışına çıkıp nereye isterse gitsin ister kapı komşumuz ülkelere birine isterse dünyanın öbür ucuna çıksın

dönünce 200 dolar verelim. Yurtdışına çıkmak özgüven geliştirir; insanın ufkunu ilerilere taşır, fırsatları görmesine yardım eder, hayal kurdurur. Yüz kişiden biri bir proje yapsa bir yurtdışı deneyiminden sonra belki 200 kişiye iş sağlayacak bir iş kurabilir.

Sürekli aynı yerde beslenen insanlar hep aynı kümeste takılanlara benziyorlar. Dünya bu kümesten ibaret değil, kocaman bir dünya var. Tavukların bile özgür olanı makbul. Flotty diye bir marka var Elazığlı bir girişimciye ait. Tavukları geleneksel bir fabrika ortamında değil, özgür bir şekilde besliyor. Tavuklar çıkıyorlar çayıra her gün gezine gezine besleniyorlar. Onların yumurtasının kokusu da tadı da bir başka oluyor.

Tavukların bile özgürünün makbul olduğu bir dünyada, siz de zincirinizi kırın; Ferrari'nizi dışarı çıkarın.  
m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Engelsiz engelli: Turan Yalçın

---

*Melih Arat 2010.06.20*

Er Ryan'ı Kurtarmak filminde başrol oyuncusu Tom Hanks'in canlandığı Yüzbaşı John Miller ve askerleri Normandiya'ya çıkarma yaparlar.

Almanlar, Amerikan askerlerini durdurmak için yaylım ateşle birlikte top atışı yapmaktadır. Çatışmada uçan kurşunların sıklığından, askerlerin vücutlarından fışkıran kanlardan göz gözü görmemektedir. Bir tane tüfek patladığında bile büyük ses çıkarırken binlerce tüfeğin namlusundan atılan mermilere eşlik eden toplar ve havanlar insan kulağının en çok şahit olacağı en büyük gürültüleri oluşturmaktadır. Kopan kolları, dağılan kafaları izlerken sinema salonunda bir sessizlik olur. Film dönmekte ama hiç ses gelmemektedir. Perdedeki John Miller karakteri de bu sessizliği paylaşmaktadır. Kısa bir süre sonra anlarız ki, John Miller bir bomba patlaması sonucu geçici sağırılık yaşamıştır. Geçtiğimiz günlerde bir arkadaşım bilgisayarına 5-6 film yükledi. Filmleri izlemek için bir yolculuk sırasında epeyce bir uğraştım. Filmleri görebiliyordum; ama bir türlü ses gelmiyordu. Sesler olmadan filmleri anlayamıyordum. Sonunda filmleri izlemeyi bıraktım.

İşitme engelli ya da toplumda kullanılan adıyla sağır olmak, işte böyle bir şey. Önünüzde olan bitenleri gördüğünüz ama hiçbir şey duymadığınız bir durum. İşitme engelli olmak başlı başına dev bir zorlukken toplumun size olan tavrı da ayrı bir sorun. İşitme engelliler dahil her türden engeli olan insanlar toplumda gözetilecek, korunacakken kötü davranışlara tabi tutuluyorlar. Çok üzülerek söylüyorum, destek olmamız gereken bu insanlara köstek oluyoruz.

Buna rağmen kararlılıkla talihlerini tersine çevirebilen engelliler var. Bunlardan bir tanesi de Turan Yalçın. 1967 doğumlu, bir çiftçi çocuğu olan Turan Yalçın ortaokul yıllarında geçirdiği menenjit hastalığı sonucunda işitme gücünü tamamen kaybetti. Buna rağmen sınıfta kalmadan Pazar Ortaokulu'nu tamamladı. Ancak Pazar Lisesi'ne başladığında ilk sene ve izleyen sene sınıfta kaldı. İşler yolunda gitmiyordu. Okuldan ayrı kalan genç Turan kitaplarla tanıştı ve okumanın, yazmanın gücünü keşfetmişti. Genç yaşında "Sesimiz" isimli gazetede yazılar yazmaya başladı. Sonradan kitaplarla arkadaş olan Turan Yalçın liseyi bitirmeyi başardı. Kendi sınıfında üniversite sınavı üçüncüsü olmuştu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni kazandı. Kendi ailesinin ilk üniversite mezunu üyesi olmuştu.

Amacı Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi'nde uzman olmaktı. Kısa bir süre üniversitede çalıştı. Sonra da 1996'da Türk Telekom'a engelli kontenjanından girdi. Üniversiteyi bitirmiş olmasına rağmen yeniden Tokat Meslek Yüksekokulu'na girerek elektrik alanında diploma aldı. 2005'te kişisel gelişim dergileri ile tanıştı. Okumayı çok sevmesi sayesinde bu dergilerde okuduklarını uygulamaya başladı. Kendisi gibi işitme engelli ve başarılı insanlarla internette tanışarak onlarla röportajlar yapmaya başladı. Önce Tokat Gazetesi'nde, sonra internette sonra da Genç Gelişim dergisinde bu röportajları yayınlamaya başladı. 2006 yılında İşitme Engelliler Federasyonu Başkanı Yunus Bayraktar'ın girişimi ile Diyanet Vakfı yardımı ile bu söyleşileri "Sessiz Dünyadan Esintiler" adı ile kitaplaştırdı. Devletin en üst kademelerindeki yöneticiler bu kitabı okuyarak yazarını tebrik ettiler. Profesyonel çalışmaya devam ederken 2004'ten itibaren Tokat'ta üniversite ve kolej sınavlarında derece yapan gençlerle röportajlar yapmaya başladı. Bu söyleşileri de önce Tokat Gazetesi'nde, internet sayfalarında, Genç Gelişim ve Genç Öğrenci dergilerinde yayınladı. 2007 yılında bu söyleşiler de derlenerek Tokat'ta Bilgi Dershanesi, Selçuk Fen Dershanesi ve Düzel Dil Merkezi sponsorluğunda basıldı.

Bu arada Türk Telekom'un özelleşmesiyle Tokat İl Halk Kütüphanesi'ne atandı. Orada lise yıllarımın idolü, o dönemde kendisine burslar vermiş olan Recep Yazıcıoğlu'nun Tokat valiliği yaptığı 1984-1989 dönemi gazetelerini inceledi. Recep Yazıcıoğlu'nun Tokat valiliği dönemini de kitaplaştırdı ve Hizmetkar Lider Recep Yazıcıoğlu ismiyle yayımladı. Bu öykü elbette sadece başarılarla dolu değil, hayal kırıklıkları, retler, geri çevrilmeler de var; ama yılma ve pes etme yok. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Harvard Üniversitesi'nden notlar

---

*Melih Arat 2010.06.27*

Hakan Turgut ile birlikte bu yaz iki ay kadar bir süre için Harvard Üniversitesi'nde liderlik eğitimi alıyoruz. Harvard Üniversitesi'nin neden dünyanın bir numaralı okulu olduğunu da bu eğitim tecrübesiyle öğreniyoruz.

Kayıt işlerimizi tamamlamak ve öğrenci kartlarımızı almak için ilgili binaya gittik. Biz buraya gitmeden önce cumartesi ve pazar günü gerçekleşecek kayıt işlemleri için birçok e-posta, hafta sonu programı ve kayıt günü için özel bir harita ulaştı. Kayıt organizasyonunda çalışan sayamayacağımız kadar çok insan vardı. Hakan Turgut'un öğrenci kartı hazırды; internetten vesikalık fotoğrafımı yüklediğim için benim kartım hazır değildi. Ancak benim gibi öğrenci kartı hazır olmayanlar için, nereye gitmemiz gerektiğini gösteren yürüyüş yolunu içeren özel bir harita da basmışlardı. Hakan Turgut ile binaya yaklaştığımızda yine çok sayıda kayıt yönlendirme görevlisi yardım etti. Bir binanın dokuzuncu katına çıkmam gerekiyordu. Hakan Turgut da benimle gelecekti ki, görevli sadece benim çıkabileceğimi söyledi. Hakan Turgut'un da gelmesi konusunda ısrar edince Hakan'a "You need to stay here. (Sizin burada kalmanız uygun olacak)." dedi. "Need" kelimesi, "must, should, have to" gibi zorunluluk içeren ifadelerin içinde en hafifi ve en nazikçesidir. Görevlinin uyarısındaki bu zarafeti kaçırmadan asansöre yöneldim ki, asansörde bir yönlendirme görevlisi benim için düğmeye bastı. Fotoğraf çekirme kuyruğuna girdim. Bu arada oradaki yönlendirme görevlisi, sıradaki insanların sıkılmaması için hangi dersleri aldıklarını sordu. Fotoğraf çekilmesinin ardından bir odaya geçip koltuklara oturduk. Sonra birer bayan görevli içeri girdi; adımızı alçak sesle söyleyerek kartlarımızı oturduğumuz yere getirdi. Sanki biz öğrenci değil, beş yıldızlı bir otelin restoran müşterisiydik. Dokuzuncu kattan inmek için kullanılan asansörü de ayırmışlardı ve onun içinde de özel bir görevli vardı. Öğrenci kartının basılması işi toplam 10 dakika sürmemişti. Pazar günü okulun dekanı bir dondurma partisi veriyordu. Bu



dondurma partisinin amacı öğrencilerin ve hocaların kaynaşması idi. Organizasyonun ne kadar mükemmel olduğunun ayrıntılarını anlatmıyorum. Ders kitaplarımızı almak üzere Harvard Üniversitesi öğrencilerinin kurduğu bir kooperatif olan Coop'a gittik. Kooperatif deyince aklınıza ufak tefek bir yer gelmesin. Amerika'da görebileceğiniz Borders ya da Barnes and Noble en büyük kitapçıları büyüklüğünde ya da daha büyük bir işletme. Coop'un üçüncü katında aldığınız her dersin kitap seti özel olarak ders kodu olan raflara yerleştirilmiş. Tüm kitap setinizi oradan alabiliyorsunuz. Biz akıllı Türkler olarak yaklaşık 200 dolar kadar tutan kitapları satın almak yerine pazartesi günü Harvard Üniversitesi kütüphanesinden almaya karar verdik.

Pazartesi sabahı heyecanla kütüphaneye gittik. Weidener isimli kütüphanede 3 milyon eser vardı. Burası insan aklının almayacağı kadar büyük bir yerdi; bina büyüktü ama 3 milyon kitabı alacak kadar büyük değildi. Biz iki aylık bir program için geldiğimiz için acaba kitap alabilecek miydik? Bu sorunun cevabını içeri girince öğrendik. Evet, öğrenci kartlarımızla kitap alabiliyorduk. Peki, kaç kitabı dışarı çıkarmak hakkımız vardı? 5, 10, 20 diye bir cevap beklerken, kütüphaneci sınırsız kitap alma hakkımız olduğunu söyledi. Yani istersek 100, istersek 200 kitabı çıkarabilirdik. İstedğimiz kitapları almak için içeri girdiğimizde şoke edici gerçekle karşılaştık. Bu kütüphane yerin üstünde değil, yerin altındaydı. Harvard Üniversitesi'nin neredeyse tüm yerleşkesinin altı, dört kat yerin altına doğru kütüphaneydi. Bir katın sadece çevresini dolanmanız on-onbeş dakika hızlı adım yürümenizi gerektiriyordu. Bu üniversitenin neden dünyanın en iyi okulu olduğunu anlamıştık. Harvard Üniversitesi'nde birçok kütüphane var. Aradığımız kitaplardan bir tanesi burada değildi; Harvard İşletme Okulu'nun kütüphanesindeydi. Harvard İşletme Okulu'na gittiğimizde burasının ayrı bir dünya olduğunu gördük. Dünyanın en iyi şirketlerini yönetecek beyinlerini eğiten bu okul, İngiliz aristokratlar kulübü gibi döşenmişti. Öğrenciler, ilk günden ruhen milyon dolarların standartlarına hazırlanıyordu. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Harvard Üniversitesi'nden notlar-2

---

*Melih Arat 2010.07.04*

Harvard Üniversitesi'ni Harvard Üniversitesi yapan başlıca unsurlardan biri de öğrencileri. Sınıf arkadaşımız olan 44 yaşındaki İsviçreli, kendinden emin görünüşlü, kıdemli yönetici uzun yıllar Zürih Havalimanı'nın genel müdürlüğünü yapmış. Ara vermeye karar vermiş ve bir yıl önce Massachusetts Institute of Technology (MIT)'de master yapmaya ve Harvard'dan dersler almaya karar vermiş.

24 yaşında olan bir Alman genciyle arkadaşlarla sohbet ederken, kendisinin IBM'in Strateji bölümünde çalıştığını öğrendik. Kendisinin okulunu birincilikle bitirdiğini söyledim. Utanarak "Nereden bildin?" dedi. Ardından IBM'in strateji departmanında çalışan en genç kişi olduğunu söyledim. Çocuk iyice şaşırdı. IBM'in global strateji departmanında 50 kişi çalışıyordu ve ikinci en genç kişi 35 yaşındaydı.

24 yaşında bir Kazak genç kızla tanıştık. Bu genç kız, üniversiteyi İngiltere'de bitirmişti. Danimarka'da Birleşmiş Milletler ofisinde çalışıyordu ve Harvard Üniversitesi'ne yaz okuluna gelmişti.

Harvard Üniversitesi'nde, MIT'de ve Boston'un en iyi okullarında öğrenci ya da hoca olan çok sayıda Türk var. Ancak Harvard'da tanıştığım iki genç Türk'ten söz etmek istiyorum. Bir tanesi Sabancı Üniversitesi'ni bitirmiş. Yale Üniversitesi'nde bir yaz okulu tamamlamış, Almanya'da Almanca öğrenimi görmüş ve şimdi Harvard'da master yapıyor. Diğeri Hacettepe'de öğrenim görüyor; Erasmus programıyla Fransa'ya gitmiş ve o da Harvard'da eğitim alıyor.

24 yaşında Singapurlu başka bir gencin öyküsü, iyice cesaret veriyor. Kendi finansal imkânları yetersiz olduğu için Harvard'a kabul edildikten sonra burs bulması gerekiyor. Singapur'da birçok şirketin kapısını burs için çalıyor. Sonunda bir şirket, Harvard'dan döndükten sonra kendi şirketlerinde çalışması kaydıyla bursu veriyor.

Bu insanlara benzeyen Harvard Üniversitesi'nden sayısız örnek verebilirim. Hepsi fevkalade çalışan, İngilizceleri mükemmel, buraya gelmeden önce birçok şey başarmış, hepsi çok akıllı, çok sosyal, nazik ve zarif insanlar. Şaşırtıcı başka bir ayrıntı, Harvard Üniversitesi'nde neredeyse hiç göremeyeceğiniz bir şey sigara; kimse sigara içmiyor. Hemen herkes de makul bir yeme içme düzenine sahip. Kendi ekip arkadaşlarının hepsini Harvard'a gezmeye getirmek isterdim. Sadece bu insanları görmek bile ne kadar çok çalışmamız, zamanımızı ne kadar iyi kullanmamız gerektiği konusunda büyük bir motivasyon veriyor. Kafası karışık insanların, kafası net insanlarla karşılaşarak ne yapmaları gerektiğini bulmaları gerekiyor.

Harvard Üniversitesi, Birleşmiş Milletler gibi. Amerikalılar neredeyse azınlıkta kalıyor. Yerleşkede her milletten insan var. Burada hangi ulusların daha yükseleceğine ilişkin de bir ipucu alabiliyorsunuz. Kişisel gözlemlerimde Harvard Üniversitesi içinde öğrenci nüfusu olarak Amerikalılardan sonra Hintliler, Asyalılar, Avrupalılar, sonra Güney Amerikalılar öne çıkıyor.

Üniversitenin Etkinlik Bürosu, sürekli olarak etkinlikler düzenliyor. Şehir içi ve şehir dışı turlar; üniversite içi etkinlikler. Bu etkinlikler, öğrencilerin kendi sınıf arkadaşları dışında da tanışmalarını ve çevre edinmelerini sağlıyor. İki hafta içinde hiçbir okulda bu kadar çok insanla tanışmamış ve arkadaşlık kurmamıştım. Harvard'da öğrencilerin para kazanması için de sayısız fırsat var. Açıkçası bu fırsatların benzerlerini Türkiye'de görmeyi çok isterdim. Üniversite panolarında "XYZ Araştırması için laboratuvarında psikoloji testlerine cevap verecek öğrenciler aranıyor; saatine 25 dolar ödenecektir"; "Astım hastalığıyla ilgili bir araştırma için bir yıl boyunca haftada üç gün havuzda yüzecek öğrenciler aranıyor. Yıllık 6.000 dolar ücret ödenecektir" şeklinde ilanlar var. Özetle sürekli araştırma yapıyorlar ve bu araştırmaları makale olarak yayımlıyorlar.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 'Action-eylem' ülkesi: ABD

*Melih Arat 2010.07.11*

Hakan Turgut ile birlikte Harvard Üniversitesi'nin sosyal tesislerinden faydalanmaya karar verdik. Amacımız nehir kanosu kullanmaktı.

Tesislere gittiğimizde, nehir kanosu kullanmak için öncelikle bir yüzme testinden geçmemiz gerektiğini söylediler. Hakan, Türkiye'deki lisanslarımızı çıkartıp gösterdi ama belgelere bakmadılar bile. Biz de "tamam" diyerek, yüzme testinin yapılacağı Harvard Üniversitesi'nin havuzuna gittik. Bize yüzme sınavını bir cankurtaran yaptıracaktı. Biz birkaç kulaç atacağımızı düşünürken, cankurtaran tam olimpik bir havuzda 4 tur yüzmemiz gerektiğini söyledi. Havuza atladık. Bir uçtan öbür uca yüzüp duruyorduk; duruyorduk deyince gerçekten duruyorduk. Havuzun başına gelince çok değil, soluklanmak için 15-20 saniye duruyorduk. Neyse, soluk soluğa 4 turu tamamladık. Sonunda yüzme biliyor belgemizi alacağımızı zannederken, cankurtaran "4 tur durmadan yüzmeliydiniz." dedi. Nehre düşersek ve üstümüze hızla bir deniz taşıtı gelirse hiç durmadan hızla kaçabilmeliydik. 'Yüzme' bilmenin Harvard Üniversitesi'ndeki tanımını öğrenmiş olduk. Harvard'da laflara, belgelere değil, 'eyleme-action'a bakıyorlardı. Türkiye'de bir devlet üniversitesinin havuzunu kullanmak istediğimde beni bir deri hastalıkları testine gönderdiler. Kimse bana yüzme bilip bilmediğimi sormamıştı.

Nehirde kano yapmaya kararlıydık. Bu sefer, Melih Ecertaş ve Hakan Turgut ile Charles Nehri'nde başka bir kano kulübüne gittik. Kayıt yaptırıp kanoyu alacaktık ki, elimize bir sayfa bir metin verdiler. Metinde 'Nehirde nasıl kano kullanılır?', 'Deniz taşıtlarının geçiş üstünlükleri nelerdir?', 'Kıyıya ne kadar mesafeden gidilir?' gibi konularda açıklamalar vardı. 'Hadi artık kanoya binelim.' diyorduk ki, bu sefer de üçümüze birer test verdiler; az önce okuduğumuz metinden test olacaktık. Metni anladık mı, anlamadık mı? Testi bitirdik. Testi hemen bir dakika içinde okudular; neyse bu sefer tam puan alıp testi geçtik. Yine 'Hiç kano kullandınız mı, nehir trafiği kurallarını biliyor musunuz?' filan konuşması hiç olmadan 'action-eylem' istemişlerdi. Kürekleri elimize verdiler, kanolara bindik. Türkiye'de de kano kiralayacağınız zaman sadece 'Ölürsem vallahi billahi ben sorumluyum.' diye bir belge imzalıyorsunuz o kadar.

İngilizce makale yazmak üzere, bir yazı yazma kursuna katılıyoruz. İngilizceye hakimiyeti konusunda bizi hayran bırakan, İngilizce bilgisi şaşırtıcı bir şekilde Amerikalıları çoktan aşmış Rus bir hocamız var. Sınıf kalabalık değil, beş-altı kişiyiz. Bize hiçbir şey anlatmadan noktalama işaretleri konulmamış İngilizce bir metin verdi. Hakan Turgut, Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme bölümü mezunu, ben New York Üniversitesi'nde girişimcilik ve işletme yönetimi okudum. Harvard Üniversitesi'nde liderlik eğitimi alıyoruz. Bütün bu referanslar, bizim İngilizce noktalama işaretleri konusunu hemen geçmemiz gerektiğini gösteriyorsa da bu testteki soruların ancak yüzde 75'ini doğru yapabildik. Hocamız bize 'Noktalama işaretlerini biliyor musunuz?' filan diye sormadı. 'Action-eylem' istedi. Ondan sonra da noktalama işaretlerinin nasıl kullanılacağını anlattı. Tahtaya e-posta adresini yazdı ve her gün buraya yazı göndermemizi söyledi. Her gün yazılarımızı en ince ayrıntısına kadar düzelterek sınıfa getiriyor. Özetle söylersek 'action-eylem' istedi, 'action-eylem' ile cevapladı.

Sanırım kişisel yaşamlarımız için de en çok ihtiyaç duyduğumuz şey hayaller, tartışmalar ya da sözler değil, eylemler. Eylemler hem bireylerin hem de ülkelerin geleceğini değiştiriyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Zihinsel obezite

---

*Melih Arat 2010.07.18*

Türkiye'nin dünyanın en rahat ülkesi olduğunu söylesem kimse inanmaz. Türkiye'de bir insanın deyim yerindeyse kendini kurtarabilmesi/hayatta başarılı olabilmesi için ilkokuldan başlayarak günde -iki saat ders çalışması yeterli.

Bu kadarlık bir çalışma, iyi bir üniversiteyi garanti ederken iyi bir ortalamayla mezun olmayı da sağlayabilir. Aynı çalışma temposunu sürdüren biri iş hayatında kısa sürede yükselebilir. Amerika'da ise (tamamen kişisel gözlemlerime dayanarak ve bununla kısıtlayarak söylüyorum) bir insanın başarılı olması için günde 14-16 saat çalışması gerekiyor. Malcolm Gladwell, 10.000 saat diyor; işte günde 16 saatleri topladığınızda 5000 saati geçtiğinizde manzara değişmiş oluyor. 10 bin saate vardığınızda yıldızlar kulvarına atlıyorsunuz. Söz konusu çalışmalar, bir iş yerinde çalışmayı değil, bir yetenek kazanmayı/geliştirmeyi kapsıyor. İngilizce öğrenmek, mühendislik becerileri geliştirmek, keman çalmak gibi beceriler bunlara birer örnek olarak gösterilebilir.

Çalışkan olmayı öğrenmekle ilgili çok paradoksal bir mekanizma var. Çalışmanın önemini fark ettiğimizde, artık çocukluğumuza geri dönüp çalışmıyoruz. Gelir düzeyleri nispeten iyi anne-babaların düştüğü en büyük hata da çocuklarını özel okula gönderdiklerinde ya da özel hoca tuttuklarında işi çocuklarının eğitim sorununu

çözdüklerini düşünmeleri. Çocukların özel hocadan çok, disiplin kazanmaya ihtiyaçları var. Disiplinli olmayı öğrenmiş çocuklar zaten derslerini başarıyla öğreniyorlar; çok zorda kalırlarsa yardım istiyorlar.

Harvard Üniversite-si'ndeki sınıf arkadaşlarımızdan 25 yaşındaki bir Alman ile sohbet ederken, Hakan Turgut bir önceki gece üçe kadar ders çalıştığını söylüyordu; uykusuzluğundan da sitemkârdı. Kusursuz İngilizce konuşan bu Alman ise hâlâ her gün devam ettiği bir başka kurs dolayısıyla her gün gece üçe kadar çalıştığını, ertesi gün de saat 9'da kursa gittiğini söyledi. Bu arkadaşımızın İngilizcesinin kusursuzluğunun sırrını öğrenmiş olduk.

2004-2005'te New York Üniversitesi'nde öğrenciyken Türkiye'de olduğu gibi kendime bir asistan edinmek istedim. Benimle birlikte projeler yapacak, Amerika'da işadamlarıyla yapacağımız söyleşilere katılacak, yazıları yayımlanacak bir asistan arıyordum. Birkaç kişiye böyle birisini nasıl bulacağımı sordum. Konuştuklarım 'bulamazsın' diyordu. Önce anlamamıştım; sonra anladım; Amerika'da öğrenciler dahil herkes inanılmaz ölçüde meşguldü. Hayat da o kadar pahalı ki, sadece bir şeyler öğrenmek adına haftada birkaç gün birkaç saat bile verebilecek kimse yoktu.

New York'tan sonra Boston'da da bir değişiklik yok. İnsanların programları inanılmaz dolu. Dersten çıkıp üniversiteden eve gelirken, Hakan Turgut ile aramızda Türkçe konuşurken yanımızda oturan genç 'Türk müsünüz?' diye sordu. Sohbe başladık; Harvard Üniversitesi'nde doktora sonrası programda idi. "Harvard'ın sosyal tesislerinden yararlanıyor musunuz?" diye sordum; "iki yıldır hiçbir sosyal tesisi kullanamadım" dedi; bunu söyleyen akademisyen saat gece onda okuldan çıkmıştı.

Tabii bütün bu meşguliyetin çoğunluğunun büyük şehirlerde, kariyer şehirlerinde olduğunu söylemem gerekiyor. New York'a, Boston'a, Chicago'ya ve Los Angeles'a giderseniz durum böyle. Taşrada yaşam yavaş akıyor. Gelişme de temel de kariyer şehirlerinde gerçekleşiyor. Amerika'da kariyer şehirlerinde obez insanlara çok daha az rastlıyorsunuz; taşraya gittikçe durum değişiyor. Çalışkanlığın artmasıyla obezite azalıyor. Türkiye'de ise çalışkan olmayan insanlarda bir beyin yağlanması, zihinsel obezite söz konusu.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Harvard Üniversitesi'nde nasıl ders işliyorlar?

*Melih Arat 2010.07.25*

Elbette her üniversite hocası kendine göre ders işler. Harvard Üniversitesi'nde de durum çok farklı değil.

Ancak lisans sonrası (master ve doktora) düzeyinde bir dersin nasıl yapıldığını paylaşmak istiyorum. Bu derslerde öğrenmeyi sağlamak için beş-altı temel araç kullanılıyor. Türkiye'deki üniversitelere ve hocalara ilham verebileceğini düşünerek paylaşmak istiyorum. Mutlaka bu uygulamaları ve daha da fazlasını da yapan hocalarımız, üniversitemiz olabilir.

Öncelikle ders notlarını ve ilgili kaynakları nereden temin ediyorsunuz? Dönemin başında Harvard Üniversitesi'nin kitabevi olan Coop'a gidiyorsunuz. Dersinizin kodunu söylüyorsunuz. Üçüncü katta rafların içine, belirli bir dersle ilgili olan tüm kitapları yerleştirmişler. Örneğin, diyelim MGMT S4150 dersini alıyorsunuz, bu dersle ilgili dönem içinde okunacak 12 kitap, dersi alan öğrenci sayısı kadar bu raflarda yer alıyor. Kitapları kolaylıkla alıp gidiyorsunuz. Kitabevi, kitapları dönem sonunda belirli bir indirimle geri alıyor.

Dersin hocası, dönemin başında dersin tüm planını paylaşıyor. Böylece öğrenciler, her derste hangi konunun işleneceğini, hangi okumaların hangi haftada yapılacağını biliyor. Okumaları / kitapları / vakaları okuyarak derse giden öğrenci, hoca'nın sunumunu izlerken makaleler / kitaplar / vakalar hakkındaki tartışmalara katılıyor.

Harvard Üniversitesi'nde bir hoca bütün öğrencilere ismiyle hitap edebiliyor. Hoca'nın kürsüsünde herkesin vesikalık resminin ve isminin olduğu bir tablo var. Hoca öğrencilerin isimlerini çalışıyor. Söz verirken böylece öğrencinin ismini kullanabiliyor. Ayrıca hoca derse girdiğinde sözlüye kaldırır gibi, birinin ismini söyleyerek doğrudan okumalar ya da vakalar hakkında yorumunu sorabiliyor. Aynı zamanda başka bir asistan, sınıftaki öğrencilerin katılımını ve katkısını takip ediyor.

Haftalık ders saatlerinin haricinde sınıfın tamamı ya da sınıfın büyüklüğüne göre, sınıftan gruplar hoca'nın asistanının liderliğinde özel bir ders saati aralığında buluşarak haftanın konu başlıklarını tartışıyorlar.

Sınıftaki tüm öğrenciler, belirli bir bloğa her hafta en az iki yazı yazmak ve arkadaşlarının yazılarına en az üç yorum yazmak zorunda. Derse katılmadan, okumaları yapmadan, vakaları çözmeden bloga bir şey yazmak imkânsız ve kendi yazdıklarınızın yanı sıra arkadaşlarınızın yazdıklarının hepsini okumanız gerekiyor. Ayrıca hoca, en beğendiği blog yazılarını sınıfta projeksiyondan yansıtarak öğrenciyi onurlandırırken sınıfta o yazıyı tartışmaya açıyor.

Bunların yanı sıra öğrenciler, beş-altı kişilik gruplar halinde grup sunumu yapmaları gerekiyor. İşin en çatalı yanlarından biri de bu. Sunumlar grup olarak yapıldığı için sunum başarısız olursa herkes kalıyor. Takım çalışması yapmayı zor yoldan öğreniyorsunuz.

Bütün bunlara ek olarak vize sınavınız, ödevleriniz ve final sınavınız var. Bütün bunların üstüne hâlâ bir şeyler öğrenemediyseniz Harvard'dan başka bir okul bulmanız gerekiyor. Tabii bu kadar çok öğrencilik faaliyeti için, çok az uyuyup çok çalışmanız gerekiyor. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Okulu bırakanlar mı lider oluyor?

---

*Melih Arat 2010.08.01*

Okul birincisi olmak, Harvard'da okumak mı insanı birinci yapar; yoksa okulu bırakmak mı? Bill Gates Harvard Üniversitesi'ni, Steve Jobs Reed Üniversitesi'ni bıraktı.

İnternette de bu şekilde dolaşan görüntüler ve makaleler vardır. "Okulu bırakmasam bu muhteşem şirketi kuramazdım. Bu muhteşem başarıları elde edemezdim." Buna karşılık binlerce anne-baba çocuklarını Türkiye'de ve dünyada en iyi okullara sokmak için yarışıyor. Üniversite sınavları, ortalama tutturma gayretleri, özel dersler ve dershaneler hepsi akademik başarı için... Komşum Mehmet Tetik, "Ben bir okusaydım, dünyanın altını üstünü getirirdim." diyor. Hangisi doğru? Okuyanlar mı, okumayanlar mı dünyanın altını üstüne getiriyor?

Bu soruya akli başında ve siyah beyaz olmayan mantıklı bir cevap gerekiyor. Öncelikle liderlikle ilgili önceden bir tanım getireyim: "Yöneticiler sürdürür; liderler değiştirir." Bir tane de Peter Drucker'dan bir tanım getireyim: "Yöneticiler işleri doğru yapar. Liderler doğru işleri yapar." Bu iki tanım, sorumuza cevap bulmamıza yardımcı eder. "Liderler değiştirir" sözü doğruysa, lider mevcut düzeni bozan kişidir. Mevcut düzeni bozmak ise itiraz etmeyi, karşı koymayı gerektirir. Okul sistemi, düzenin ta kendisidir. Dolayısıyla okulu bırakmak bazen şaşırtıcı bir şekilde düzene ciddi bir şekilde karşı koymaktır. Ne var ki, okulu bırakmış milyonlarca insan olmasına

rağmen bu insanların hayatlarında ciddi bir başarı yoktur. Okulu bırakanlardan çok azı, milyonda bir ihtimalle dünya çapında başarı elde ediyor. Peki okulu bırakıp başarılı olanlar nasıl başarılı oluyor? Bill Gates ya da Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg, Harvard'ı bile yetersiz bularak, kendi projelerine inanarak ayrılıyorlar; çok çalışkanlar; çok iyi birer iletişimciler, ellerinde çok iyi projeleri var ve bu projeleri hayata geçirmek için çok çalışıyorlar.

'Akademiler?' ne yapar sorusunun cevabı, akademiler kapitalist sisteme maaşlı eleman yetiştirir. Dünyadaki hemen her üniversitenin yaptığı budur. Fabrikalara mühendis, şirketlere yönetici, hastanelere doktor, okullara öğretmen ve uzmanlaşmış alanlara eleman yetiştirir. Bir fabrika ya da şirkette yönetici bile olsanız, bu pozisyonlar gerçek anlamda bir liderlik pozisyonu değildir. Birçoğuna kabul etmek zor da gelse, herhangi bir şirkette yönetici olan kişi, lider olmaktan çok uzaktır. İşine son verildiği anlamda sanal liderliği sona erer.

Peki üniversite okuyarak, master ya da doktora yaparak lider olmak mümkün değil mi? Mümkün elbette. Akademik dereceleri olan liderlerin sayısı, okuldan atılarak lider olanlardan daha fazla olabilir. Ancak akademiden sonra bir yol ayrımı var. Akademiden sonra profesyonel çalışılsa bile bir süre sonra insanın kendi işini kurması gerekiyor. Orhan Holding'in kurucusu İbrahim Orhan, mühendislik kariyerinden sonra bugün dünyanın dev işletmelerinden birini kurmuştur. Kendi işini kurmak, basit anlamda bir girişimcilik değildir. Restoran, bakkal, konfeksiyon mağazası açmaktan öteye, ismi cismi olan bir projeye sahip olmaktır. Yılmaz Erdoğan ve Mustafa Erdoğan bu anlamda projeleri olan girişimcilerdir. Yılmaz Erdoğan'ı toplum sayısız ve sürekli yenilenen projeleriyle tanıyor. Mustafa Erdoğan ise Anadolu Ateşi isimli projesiyle performans sanatlarında bir lidere dönüştü.

Kısaca özetlemek gerekirse, liderliğe doğru giden dört yol var. İlk ikisi bir yere ulaşmıyor. Birincisi okulu bırakmak, proje ve yetenekler olmadan yaşamaya devam etmek. İkincisi okula gitmek; derece yaparak ya da ortalama bir dereceyle mezun olup maaşlı bir çalışan olmak. Liderliğe ulaşan üçüncü ve dördüncü yol da şöyle: Okulu, proje dolayısıyla bırakmak ve sahip olunan yeteneklerle projeyi gerçekleştirerek lider olmak. Dördüncüsüyse, okula gitmek, akademik başarı elde etmek ve bir süre sonra sıra dışı yeteneklerle bir projeyi gerçekleştirerek lidere dönüşmek. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Arkadaşım İstanbul

*Melih Arat 2010.08.08*

Bir şehri büyüten şey, şehrin alan büyüklüğü değildir; bir şehri büyüten şey, bu şehrin sahip olduğu seçenekler ve bu seçeneklere erişebilme gücüdür.

İstanbul'da, Londra'da, New York'ta yaşayan ve bu şehirleri çok sevdiğini ve bu şehirlerden nefret ettiğini söyleyen insanlar gördüm. Sevenler neden bu şehirleri seviyorlar; nefret edenler neden bu şehirlerden nefret ediyorlar? Önce sevenler neden bu şehirleri seviyorlar? Gözlemlediğim kadarıyla bu şehirleri sevenler, şehri daha iyi kullanıyorlar. Şehir evinizin, işinizin, okulunuzun olduğu bir alan değil sadece; piknik alanları, yürüyüş ve bisiklet parkurları, kafeleri, spor alanları, sinemaları, sanat ve kültür merkezleri olan bir bütün. Şehirden zevk alan biri mutlaka bu seçeneklerden bazılarını değerlendiriyordur. Akşam eve döndüklerinde anlatacakları, gün içinde deneyimledikleri bir şeyler oluyor. Seminerlerimde bunlardan söz ettiğim zaman, insanlar 'Bir şehri yaşamak için para lazım.' diyor. Haklılar ve değiller. Haklılar, çünkü lüks restoranlara ve lüks etkinliklere gitmek isterseniz para gerekir. Ama biraz paranız varsa, çıkıp arkadaşlarınızla buluşup bir kafede çay kahve içebilirsiniz. Eğer hiç paranız yoksa, evde çay demleyip termosu koyup bir parka gidebilirsiniz. Hemen her şehirde yürüyüş

yapacak çok güzel alanlar var. Bütün bunlarınsa maliyeti hiç yok. Müzelerin birçoğu bedava ya da giriş ücretleri çok düşük.

Bu anlattıklarım basit gibi görünse de, uygulamada bunları çok az kişi yapabiliyor. Şehirli bir insanın bunları yapamamasının sebepleri birkaç tane gibi görünüyor. Öncelikle zamansızlık nedenini de kabul etmediğimi söylemek isterim. Enerjisi olan insanlar akşamleyin evde yemek yedikten sonra da yürüyüşe çıkabiliyor. Sabah erken saatte de bir şeyler yapabilmek mümkün. Dolayısıyla zaman yok bahanesi, geçerli bir mazeret değil. Mazeretleri bir kenara bırakarak esas sebeplere gelelim. İnsanlar şehirleri kullanamıyor; çünkü insanların şehirleri keşfedecek, şehirlerin tadına bakacak ortak arkadaşları yok.

Bir şehrin büyüklüğünü, güzelliğini, yaşanabilirliğini belirleyen şey arkadaşlardır. Çünkü yürüyüş yapmaktan, şehirde yeni bir şeyler keşfetmekten hoşlanan bir arkadaşınız varsa bunları siz de yapabilirsiniz. Ama eğer arkadaşınız ya da arkadaşlarınızın enerjisi yoksa şehri verimli kullanma imkânını kaybedersiniz.

Burada arkadaşlıkla ilgili çok önemli kavramlar devreye giriyor. Birincisi, arkadaşlık kurma becerisine sahip olmak gerekiyor. Utangaç olmamak, ayaküstü sohbet (small talk) etmeyi, insanları dinlemeyi bilmek, genellemelerle karşımızdakini yargılamamak, arkadaş olmaya değer bir insan olmak arkadaşlığın kapılarını açıyor. İkincisi, doğru insanlarla arkadaş olmak çok önemli. Okuyan, araştıran, keşfetmekten, kendini geliştirmekten zevk alan, olumlu bakış açısı olan, ahlaklı insanlarla arkadaşlık kurduğumuz zaman, onlar bize şehirde bir etkinlik tavsiye edebilir ya da biz onlara tavsiye ettiğimizde bize katılabilirler.

Şehri kullanma çabası, şehirdeki bilmediğimiz imkânlarla ve başka insanlarla da bizi tanıştıracaktır. Fırsat kapıları, bu kapıların önüne gidip açma eylemine girenlere açılıyor. Şehirden genelde nefret edenler, şehirde iş ve ev rotasına sıkışıp kalmış ve başka hiçbir şey yapmayan olanlar oluyor. Aynı şekilde arkadaşlarından ve sosyal ortamından hoşlanmayan 'bu şehirden nefret ediyorum' diyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başka bir dünyadan haberler...

---

*Melih Arat 2010.08.15*

MIT'de Stratejik Yönetim programı ve Harvard Üniversitesi'nde 2 aylık liderlik eğitimi ile New York ve Chicago gezilerimden öğrendiklerimi paylaşmak istiyorum.

İlk olarak Harvard'ı Harvard yapan şey, sınırlı öğrenci sayısı. Harvard Üniversitesi'ndeki öğrenci sayısı 35 bin kadar ve bu sayıyı aşmıyorlar. Okul öğrenci başına yılda ortalama 100 bin dolara yakın gelir elde ettiği halde, geliri ikiye katlama amacıyla kontenjanları ikiye katlamıyorlar. Dünyadaki pek çok üniversite büyüme eğilimindeyken, Harvard stratejik bilimsel bir neden içermedikçe (özel bir bilim dalının ortaya çıkması gibi) yeni bölüm açmıyor. Harvard, ekonomideki bir numaralı kural olan "az olan değerlidir" kuralını işleterek kendini zirvede tutuyor. Her yıl aldığı öğrenci sayısını artırmadığı için okul, erişilmezliğini koruyor. Harvard'da gerçekten entelektüel ve bilgili insanlarla karşılaşıyorsunuz. Sınıf arkadaşım Boston'da yaşayan bir Hintli olan Syed'in İslam tarihi, Fethullah Gülen gibi güncel Türk liderleri hakkındaki bilgisi beni çok şaşırttı. Sohbetimiz sırasında bir de "Ziya Gökalp" hakkında ne düşündüğümü sorunca şaşkınlığım iyice arttı. İşletme alanındaki Hintli profesörleri saymazsak, Gandhi ailesi dışında bir tane bile Hintli düşünür ya da yazar tanıımıyordum.

Boston'u Amerika'nın genelinden, New York'tan ve Londra'dan ayıran en büyük özellik, bu şehrin bir tür Birleşmiş Milletler Merkezi olması. New York'ta da her millettten insan görebilirsiniz, aynı şekilde Londra'da da. Ama Boston'daki kadar okumuş ve eğitilmiş uluslararası bir grup dünyanın sanırım başka bir yerinde yok. Bu



uluslararası ortam, aynı zamanda uluslararası fırsatların da kapısını açıyor. Bulunduğum süre içinde bir Bolivya Üniversitesi'nden, bir de Güney Kore Üniversitesi'nden ziyaretçi hocalık önerisi aldım. Türkiye'de, Türkiye'nin en iyi okullarında çok uzun yıllar ders verseniz bile, bu tür fırsatlar ortaya çıkmıyor.

Harvard ve MIT, Amerika'nın en gözde iki okulu. Bu okula giden öğrencileri diğerlerinden ayıran en büyük özellik, bu okullara giden öğrencilerin kendilerini bu okullara layık görüp şanslarını denemeleri. Bu okullar elbette çok iyi düzeyde İngilizce, çok iyi sınav neticeleri ve sınav ortalamaları istiyor. Bununla birlikte bu okullara girebilme ihtimali olan pek çok insan dahi, okulların sahip olduğu yüksek imaj dolayısıyla başvurmuyorlar. Dünkü gazetelerde, Türkiye'de bir sınav birincisinin vakıf üniversitelerini değil, Boğaziçi Üniversitesi'ni tercih ettiği haberi yer alıyordu. Büyük bir emek sonucunda yaklaşık bir buçuk milyon kişiyi aşılıyorsunuz ve Türkiye birincisi oluyorsunuz. Sonuç, adını dünyada çok az insanın bildiği bir okula yazılıyorsunuz. ODTÜ'nün yurtdışındaki çağrışımları da iyice şanssız. Ortadoğu Teknik Üniversitesi, deyince insanlar bir Arap okulu sanıyorlar. Anne-babalarımızın ve rehberlerimizin çoğu maalesef vizyoner değil, vizyonumuzun Türkiye'nin değil, dünyanın en iyi üniversitelerine girmek olması gerekiyor. İlköğretim yıllarından başlayan bir hazırlıkla dünyanın en iyi üniversitelerine girmek mümkün.

Perakende pazarlamanın dünyadaki zirvesi sanırım ABD. Öyle ilginç örneklerle karşılaştım ki, anlatması bile zor. Yorumlamadan paylaşıyorum. Chicago'daki Bloomingdale (dört katlı çok lüks bir mağaza) binasının giriş kapısının çerçevesinde, taşlara Ayet-el Kürsi işlenmiş. Tamamen İslam mimarisinde yapılmış binayı görmek son derece şaşırtıcı. Abdurrahim Düzcan ile içeri girerek binanın öyküsünü sorduk. 1920'lerde yapılmış olan, anladığımız kadarıyla İslam ve Osmanlı sembollerini kullanmayı kendine tarz edinmiş Mason bir grup tarafından yaptırılmış. New York'tan da ilginç iki restorandan söz etmek istiyorum. İsraili bir çiftin kurduğu Maoz vejetaryen zincirinde Ortadoğu mutfağı, Türk mutfağı olarak sunuluyor. Max Brenner isimli dünyanın en muhteşem çikolata deneyimini sunan restoran da ismiyle Alman gibi duruyorsa da onun da sahipleri İsrail orijinli. Küresel pazarlama, ne nasıl daha iyi pazarlanırsa o kimliğe bürünüyor. Özetle, Amerika başka bir dünya.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Filler, biniciler ve oruç

---

*Melih Arat 2010.08.22*

Bu yaz Amerika'dan satın alarak döndüğüm kitapların içinde Chip ve Dan Heath'in kaleme aldığı "Switch" Değiştir isimli kitap var. Kitabın alt başlığı çok çekici "Değiştirilmesi zor şeyleri nasıl değiştirirsiniz?" Türkiye'ye döndüğümde kitaba 25 dolar ödediğime üzüldüm.

Çünkü kitabın Türkçe versiyonu Optimist Yayınları'ndan çıkmış ve ofisime ulaşmıştı. Hasan Balcı'nın biyografisini yazmak için Kahramanmaraş'ta bir otel odasında çalışıyordum. Bütün gün çalıştıktan sonra zihnim iyice yorulmuştu ve akşam altı sularında iftarı beklerken bilgisayarın bir tuşuna daha basmak istemiyordum. 2000 yılından beri televizyon perhizi yapıyorum; ama elim kumandaya gitti. Otel odasında televizyonu açtım. Sonra Sanat'ın sesini duydum; "Sen televizyon izlemezsin ki!" Evet, kendi kimliğime çelişen, tutarsız bir şey yapıyordum. Kendimi topladım ve televizyonu kumandasından kapattım. Sehpanın üstünde duran Switch isimli kitabı aldım.

Switch kitabı, bizim Nefis Yönetimi dediğimiz konuda İslam kültüründen kopya çekmiyorsa bile, tamamen nefis yönetimiyle ilgili çok başarılı bir metafor / örnek bulmuş. Bulduğu metafor fil ve binicisi. İnsanın güdülleri fil, akli da binici. Fil çok büyük, binici ise çok küçük. Binicinin işi fili yönlendirmek, ama fil bir şey yaptırmak isterse binicinin onu durdurması çok zor. Binici çok yedin dur diyor; fil ise şu fıstıklı kadayıfın da tadına bir bakayım. Binici kalk çalış diyor; fil şimdi sırası değil diyor. Kitabın cümleleriyle gidersek "akılcı zihin, atletik bir vücut ister, duygusal zihin krema dolgulu çikolata. Akılcı zihin egzersiz yapmak için sabah altıda kalkmak ister, duygusal zihin bir çarşaf ve battaniye kozasının içinde uyuklar. Duygusal yanımız fil, akılcı yanımız da onun binicisidir. Binici ile altı tonluk fil, hangi yöne gidecekleri konusunda fikir ayrılığına düşecek olursa, binici kaybeder. Benim oteldeki örneğimde, nefsim televizyon izlemek istedi; ama yapmam gereken kitap okumaktı. Ancak birçok örnekte sanırım hepimiz için nefsimizin istediğini bırakıp yapmamız gerekene odaklanmak çok zor.

İçinde bulunduğumuz Ramazan ayı, filimizi dizginlemeyi öğrenmek için çok iyi bir fırsat, ne var ki çok azımız Ramazan ayı sonrasına kalacak bir değişim elde ediyoruz. Oruç tutanlar nefislerini / fillerini 30 gün boyunca dizginliyorlar; ama 30 günün sonunda kişilik ya da davranış değişimi geçiren çok kimse yok. Sanırım böyle bir şeyi fark eden ve hedefleyen de yok. Kişisel gözlemim şöyle, Ramazan ayında her ne kadar maneviyatımız yükseliyorsa da, sanki birçoğumuz kendimizin daha iyi bir versiyonunu geliştirmek açısından sadece aç kalıyor gibi görünüyor. Böyle söylememin nedeni, öğrenciler 30 gün oruç tuttuktan sonra daha çalışkan olmuyorlar; kendilerini sinirli kabul eden insanlar daha yumuşak ve hoşgörülü olmuyorlar. Sigarayı bırakmak isteyenler sigarayı bırakmıyor; düzensizler düzenli olmuyor; kilo vermek isteyenler yemek düzenlerini değiştirmiyor. Erken kalkmak isteyenler erken kalkmıyor. Halbuki 30 gün boyunca filini dizginleyen insanın sonrasında dizginlemeye devam etmesi gerekmiyor mu?

Nasıl bir iftar yapmalıyız? Mükellef bir sofrada mı, imkanımız olsa da bir büfede mi, mütevazı bir sofrada mı? Bu soruya daha iyi cevap verebilecek benden çok daha alim zatlar var; ama izninizle ben kendi çıkardığım sonucu söylemek istiyorum. Eğer bütün gün nefsimize hakim olmaya çalışıyorsak, oruç açıldığında da fiziksel ihtiyacımızı karşılayacak mütevazı bir iftar yapmalıyız. Kuş sütünün eksik olmadığı bir iftar sonrası, kendinden geçmiş bir şekilde yiyeceklere saldırılan bir iftar sanırım gün boyu yapılan nefis terbiyesinin ruhuna pek uygun değil. Heath kardeşlere göre değişim, fil ve binici aynı yönde hareket etmeyi başardığında mümkün.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Referandum ve çocuk inadı

---

*Melih Arat 2010.08.29*

Türkiye'de siyasette her şey çok karışmış. Klasik tanımlamalara bakarsak muhafazakârlar değişimi, ilericiler statükoyu savunuyor.

Hâlbuki tanım olarak, muhafazakârların mevcut durumu muhafaza etme çabası göstermesi, ilericilerin de değişimi desteklemesi gerekir. Tarihsel olarak sol düşünce, dünyada, homoseksüelliğin normalliği, evrim ve ateizm gibi toplum açısından uç düşüncelere bile açık liberal bir düşünce alanı iken, Türkiye'de sol eğilimli düşünce her türlü yenilikçi ve özgürlükçü fikirlere kapalı, dediğim dedik bir tutum içinde. Aynı şekilde muhafazakârlar da biraz Amerikan pragmatizmiyle, değişik alanlardaki yenilikçi proje ve fikirlere açık bir kafa yapısına sahip. Hatta muhafazakârların fikri açıklığı bazen öyle ileri gidiyor ki, fikir ve eylem özgürlüğünü en çok benimseyen liberallerle muhafazakârların ayırım çizgisi ortadan kalkıyor.

İlerici kabul edilen sol ise, kendini bir çocuk inadına kaptırmış durumda. Çocuklar, bazen inanmadıkları bir şeyi inatçı bir şekilde savunmaya devam ederler. Çocuk savunduğu şeyin yanlış olduğunu bilir; ama bir defa onu

savunmaya başladı mı, geri adım atmayı gururuna yediremez ve inatçı bir şekilde onu savunmaya devam eder. Türkiye'de sol çizgideki bazı aydınlar, ki bunların birçoğu dünyanın en iyi okullarında eğitim görmüş, modern ve özgürlükçü çizgideki Batı yaşam tarzının içinde yetişmiş insanlar olmalarına rağmen inatçı birer çocuk gibi fevkalade statükocu bir düşüncüyü savunabiliyorlar.

Amerika Birleşik Devletleri ve bu ülkenin özelinde New York'un ve Los Angeles'ın en büyük özelliği, her türlü yeniliğe açık olup bu yenilikleri benimsemeleridir. Doktora tezimin konusu, temel olarak şunu sorguluyor: Neden dünyanın en büyük endüstrileri (bilgisayar, otomotiv, uçak, eğlence vb. gibi) Amerika'da ortaya çıkmıştır da, eski kıta Avrupa'da çıkmamıştır? Bu sorunun uzun bir yanıtı var; ama kısaca söylemek gerekirse Amerika'da yenilikçi fikirlere değer veriliyor. Yenilikçi fikrin kimden geldiğine bakılmıyor; işe yarayıp yaramadığına bakılıyor. Ülkede politik görüşlerin üzerinde bir değişim ve gelişim tutkusu var.

Statükocu (değişim karşıtı) düşüncelere çok odaklandığınızda, değişimi getirme sorumluluğunu da başkalarına bırakmış olursunuz. Diğer bir deyişle, bir evin boyanma ihtiyacı varsa, mantıklı insanlar hangi renge boyanacağını ya da hangi malzemeyle boyanacağını tartışır; "hayır ev boyanmasın" diye tutturursanız, kendi seçim hakkınızı evin ne renge boyanacağı ile ilgili renk önerileri getirenlere bırakmış olursunuz.

Türkiye'nin en büyük sorunu, genel olarak yanlış bir gündemin peşinde olması. Kişilerden fikirlere bir türlü geçemiyoruz. Gazete haberlerini inceleyecek olursanız, özneler, tümleç ve yüklemelerden çok daha fazla öne çıkıyor her zaman. Medyada Başbakan, Muhalefet Partisi Başkanı, Genelkurmay Başkanı, Cumhurbaşkanı ve TUSİAD Başkanı isimleri binlerce defa tekrarlanarak "kim" sorusunun üstünde duruluyor. Ama medya ve toplumun geniş kesimi, bir ülke açısından çok daha kritik olan "ne" ve "nasıl" sorularına odaklanmıyor. Ülke Ne tip projelerle, Nasıl kalkınır; Neler yapılarak, Nasıl dünya liderliği ele geçirilir yerine, bir şeylere Erkan Yolaç'ın ünlü Evet - Hayır yarışması düzeyinde yaklaştığımız için referandum günü İzmir Marşı ile evlerimize yollanacağız. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yeni kavramlar

---

*Melih Arat 2010.09.05*

Dünya değişiyor. Yeni kavramlar ortaya çıkıyor. Yüzyılların liderlik ve başkanlık paradigmaları, kendini paylaşılan ve gönüllü yönetim sistemlerine bırakıyor.

Kalabalıkların Bilgeliği isimli kitabın yazarı James Suroewiecky'ye göre, toplumun ortak aklı, elitlerin aklından çok daha işlevsel. Marifet, toplumun aklını entegre ederek hizmete sunabilecek bir model bulmakta. Bu modellerin neler olduğu ise Starfish and Spider isimli kitapta tartışılıyor. İnternet ansiklopedisi Wikipedia, milyonlarca insanın gönüllü katkılarıyla her gün yenilenmeye ve güncellenmeye devam ediyor. Siyah Kuğu kitabının yazarı Nicholas Taleb'in tanımlamasıyla, bu bir tür "siyah kuğu olayı". Hiçbir ödeme almayan insanlar neden ve nasıl bir internet ansiklopedisine madde giriyor ve bu ansiklopediyi güncelliyor? Hiç beklenmedik bu olayı açıklayan kişi ise Drive isimli kitabın yazarı Daniel Pink. Daniel Pink, kitabında insanların temelde para için çalışmadığına vurgu yapıyor. Microsoft'un sponsorluğundaki internet ansiklopedisi Microsoft Encarta kapanırken, hiçbir mali sponsoru olmayan Wikipedia büyümeye devam ediyor. Nedeni basit, insanlar kendileri için anlamı olan bir amaca hizmet etmek istiyorlar. Birçok insan için topluma katkıda bulunmak çok değerli bir duygu. Wikipedia'yı güncelleyen insanların hiçbirinin ismi, internet sitesinde görünmüyor. Diğer bir deyişle,

insanlar bu işi itibar kazanmak için de yapmıyorlar. Aynı mantıkla çalışan ekşisözlük sitesine katkıda bulunan gönüllü editörlerin de hemen hepsi rumuz kullanıyor. Demek ki, insanlar bir işi sadece anlamlı buldukları için yapıyor. Wikipedia'a ya da ekşisözlük sitesinin ortak özelliği, bu ansiklopedi ortamlarının yazarlarının bir patronu yok. Patron, müdür, asistan ve hiçbir hiyerarşik yapı bulunmuyor. Herkes kendini bir göreve gönüllü olarak atıyor ve yaptığı işten zevk alıyor. Belki de işin sırrı bu, insanın anlamlı bu işi yapabilecekleri bir sistemi bulmuş olmaları.

Wikipedia ya da ekşisözlük gibi girişimlerin ortaya çıkması çok önemli ölçüde bir eşik noktasına ulaşabilmelerine bağlı. Muhteşem bir fikri, fikir düzeyinden gerçek düzeyine taşıyan unsur; ilk baştaki katılımcıları. Eğer ilk katılımcılar Malcolm Gladwell'in Kıvılcım Anı isimli kitabında tanımladığı gibi "satıcı, uzman (market maven) ve birleştirici" kategorisinden insanlarsa girişim konusu olan organizasyon bir çığ gibi büyüyor. Dolayısıyla küçük bir girişimi büyük bir değişime dönüştüren şey, ilk katılımcıların profili. Eğer insanlar arasında çok dolaşan birleştirici tipte birisi ya da fikir lideri kabul edilebilecek insanlar, girişimin başında destekliyorsa, yüz binlerce insan çok hızlı bir şekilde, başlatılan yeni sosyal yapının içine giriyor.

Bugün bütün bunların öne çıkmasına yol açan unsurlardan bir tanesi de Chris Anderson'ın Uzun Kuyruk kavramı. Süper yıldızların ve markaların çağı sona artık eriyor. Süper yıldızların yerini küçük yıldızlar alıyor. Eskiden müzik dünyasında markalaşmış 5-10 kişi pazarın % 80'ini alırken bundan sonra dünya çapındaki markalar müzik pazarının sadece % 10'unu alacak. Çünkü içeriğe insanların özgürce ulaşabilme imkânları dolayısıyla herkes kendi istediği müzik yıldızını ya da grubunu dinleyebilecek. İnsanların izlediği medya kanalı sayısının internetle birlikte sınırsız bir sayıya doğru yürümesi, tüketim seçeneklerini eşit bir şekilde dağıtmaya başlıyor. Bu kurallar müzik alanının yanı sıra, her türlü içerik alanı için geçerli.

1995 yılında temsili demokrasinin tamamen bitmek üzere olduğunu bir kongrede söylediğimde, beni duyanlar bir bilimkurgu kitabından fırladığımı zannetmişlerdi. Ama teknolojinin sosyal yapıyla bütünleşmesi zaman içinde siyasi alandan önce sosyal alanlardaki tam demokratik katılımı radikal ölçüde artırdı. Bu yazıda anlatmaya çalıştıklarım hakkında daha fazla bilgi edinmek isterseniz adı geçen kitapları okumanızı tavsiye ederim.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Solungaç

---

*Melih Arat 2010.09.12*

Eski asistanlarımdan biri, 'solungac' diye bir internet adı aldığı anda ona bunu değiştirmesini söylemiştim. Solungaç sözünün negatif bir çağrışımı olduğunu düşünüyordum çünkü.

Hayatımızda olumsuz çağrışımları olan isimleri, kavramları kullandığımız sürece, bunlar bize de olumsuz bir program yapıyor diye düşünüyorum. BBC'nin hazırladığı 'hipnotizma' ile ilgili bir belgeselde şaşırtıcı bir araştırma paylaşıyor. Belirli bir tedaviden sonra bir hasta grubuna 'Placebo-sahte' ilaç, diğer gruba ise gerçek ilaç veriliyor. Bu tür araştırmaların sonucunda sahte ilaç alanlar da iyileşme gösterir genelde. Fakat bu araştırma daha da ilginç bir netice veriyor. Sahte ilaç alanlar, gerçek ilaç alanlardan daha hızlı iyileşmiş. Dolayısıyla insanın inancı bu örnekte gerçek etken maddelerden daha etkili olmuş.

Ancak bu yazıdaki amacım, insanın inancının ne kadar önemli olduğunu vurgulamak değil. İnsanların 'Solungaç'lara duydukları ihtiyacın altını çizmek istiyorum. Geçtiğimiz günlerde bir arada olduğum bir grup profesyonel çalışan üstünde yaptığım gözlemler, onlar ifade etmeseler de hepsinin birer solungaca ihtiyaç

duyduklarını hissettirdi. Solungaç deyince, basit birer burun deliği değil, periskop gibi yukarı çıkan boruları kastediyorum. Soluduğumuz hava o kadar kirlenmiş ki, içinde bulunduğumuz hava tabakasının üstünden oksijen almak gerekiyor. Okul, iş ve aile çevremizdeki bu havasızlık psikolojik olarak bizi çok etkiliyor. Nefes alıp verdiğimiz ortam, temel olarak bütün zamanımızı ayırdığımız işimiz, okulumuz ve ailemiz tarafından belirleniyor. Oksijen yetersiz geldiğinde bunalıma/depresyona giriyoruz. Eğer içinde bulunduğumuz ortamdan yeterince oksijen alamıyorsak solungaçlara ihtiyaç duyuyoruz.

Bir akvaryumdaki bulanık su, nasıl balıkları sarhoş ediyor; bilinçlerini belirli ölçüde kapatıyor ve sağlıklarını bozuyorsa, bulanık ve puslu bir ortam da bizlerin bilincini kapatıyor ve sağlığımızı bozuyor. Ancak uzun birer boruya benzeyen ve temiz hava tabakasından oksijen çekeabilen solungaçlar işlevsel değil. Marifet, puslu hava tabakasını temizlemek ya da puslu havanın olmadığı bir yere gitmek.

Dünyadaki en büyük problemlerden bir tanesi, ortamdan kaynakları fark etme sorunudur. Nasıl balıklar içinde yüzdükleri suyu fark edemiyorlarsa, birçok insan da ruhlarına yetismeyen oksijenin aslında o ortamda bulunmadığını anlayamıyor. Çalıştıkları şirketi değiştiren birçok kişi, işyerlerini değiştirdiklerinde bir şeylerin değişeceğini zannediyor, ama birçok örnekte değişmiyor. Çünkü, iş dünyasının ilkeleri her işletmede geçerli. Aile ortamlarının oksijensizliğinden kaçmak için evlenen insanlar farkında olmadan, kendi anne-babalarının gibi bir aile ortamı kuruyor. Çünkü aile ilişkilerindeki kullandığımız ilkeler de aynı, kişiler değiştiğinde (akvaryumlar değiştiğinde) sonuçlar değişiyor.

Peki, ne yapacağız? Bu sorunun cevabı önemli ölçüde, kendi yaşamımızı daha derinden sorgulamaktan geçiyor. Bu sorunun herkese uygun hazır bir cevabı yok. Herkes kendi cevabını bulacak; tabii önce bir cevap ihtiyacı olduğunu fark edecek, daha sonra cevabı arayacak.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başarı tek sebebe indirgenemez

*Melih Arat 2010.09.19*

Kiminle evleneceğinize, hangi okula gideceğinize, hangi işe gireceğinize kim karar veriyor? Külli irade ve cüzi irade diye ilkokuldayken din dersinde bir kavram öğrenmiştim.

Evlilik, okul ve iş gibi bazı temel konularda bizim inisiyatifimizin çok az olduğunu düşünüyorum. Bu konulardaki son kararlar bizim elimizde olmasa da muhtemel en iyi ve hayırlı seçeneklere ulaşmamız bizim cüzi irademizin gayretlerine bağlıdır. Ramazan ayında Kahramanmaraş'ta Güvenmez ailesine iftar için misafir olduğum zaman bu konu yine gündeme geldi. Yine o görüşümü tekrarladım. 'Hangi okula, hangi işe gireceğimiz, kiminle evleneceğimiz bizim elimizde değil.' dedim ve bu fikrimi teyit eden Muhsin Güvenmez'in öyküsünü öğrendim.

Muhsin ve ağabeyi henüz 12-13 yaşındayken Alata Teknik Bahçıvanlık Okulu sınavlarına girmek üzere Adana'dan Mersin'e gittiler. Muhsin, ağabeyi Mehmet'ten bir yaş küçük olmasına rağmen ilkokulu ağabeyiyle birlikte o sene bitirdi. Mersin'in Erdemli ilçesinde sadece ortaokul düzeyinde eğitim veren bu okul, onların erken yaşta meslek edinmelerinin tek yoluydu. Okula gidip müdürün odasına çıktılar. 'Biz sınavlara girmek istiyoruz.' dediler. Müdür yaşlarını sordu. Muhsin'e dönüp, 'Bu sene 1950 doğumluları değil, 1949 doğumluları alıyoruz.' dedi. Ağabeyiyle bakiştılar. Muhsin bu okulun sütçülük şubesinde o sene öğrenci olamadığı için işçi olarak girdi. Ağabeyi de sınavlara girip kazandı. Bir sene çabuk geçti. Ağabeyi ikinci sınıfa geçmişti. Muhsin

kendini gireceği Türkçe, matematik ve biyolojiden oluşan 3 aşamalı okula giriş sınavına hazırladı. Artık sadece sınava girecek, geçecek ve okulun işçisi değil, öğrencisi olacaktı. Karnesini alan ağabeyiyle yaz tatilinde çalışmak üzere babalarının yanına tekrar döndüler.

Muhsin'in kafasında sadece o sınav vardı. Okumayı o kadar çok istiyordu ki yolculuk sorunu ve yer bulamama gibi ihtimalleri en aza indirmek amacıyla sınav tarihinden 3 gün önce Mersin'e gitmeye karar verdi. Otobüs Mersin otogarına doğru giderken kentin girişindeki Teknik Ziraat Müdürlüğü'nün önündeki bahçede bir kalabalık olduğunu fark etti. Hemen otobüsü durdurup indi ve koşarak kalabalıktan birisine bu kalabalığın nedenini sordu ve o şok edici cevabı duydu. O gün o saatte okulun giriş sınavı yapılıyordu. Muhsin sınav tarihini yanlış biliyordu. Tekrar dönüp sınavın nerede yapıldığını öğrendi. Koşarak okula vardığında sınav çoktan başlamıştı. Sınava gireceği sınıfın kapısına geldi. Sınıfa girmek istedi, ama kapıdaki görevli onu içeri almadı. İçeride gözetmen olarak Müdür Recep Meriç bulunuyordu. Sıraların arasında gezinip duran müdürle göz göze gelmek için hizalı bir şekilde dışarıda bekliyordu. Sonunda Muhsin'i fark eden müdür kapıya kadar geldi. "Hayırdır Muhsin!" dedi. Muhsin heyecanlı heyecanlı sınava girmek istediğini, sınav tarihini 3 gün sonra sandığı için geç kaldığını söyledi. Onu sınava aldıkları takdirde 20-25 dakikadır içeride sınav olan öğrencilerle birlikte çıkacağını belirtti. Buna rağmen müdür gelecek seneki sınava girebileceğini söyledi. Bunun üzerine zaten bir senedir okumayan Muhsin eğer o sene okula kayıt yaptıramazsa hiçbir zaman okuyamayacağını anlattı. Müdür gözlerinden okuma aşkı fışkıran bu kan ter içinde kalmış öğrencinin gözlerine bakarak biraz daha düşündükten sonra beklemesini istedi. Öğrenciler sınavdan çıktılar. Muhsin merakla müdürün yanına koştu. Müdür "Seni bu sınavdan sıfır aldın varsayıyoruz. Normalde üç sınavdan herhangi birisine giremeyen öğrenciler diğer sınavlara da giremiyor. Ama sana öğleden sonraki matematik ve biyoloji sınavlarına girme hakkı tanıyorum, yeterli puanı alırsan, belki bir ihtimal kazanırsın." dedi. Öğleden sonraki iki sınava da giren Muhsin yeterli puanı alarak okula kayıt yaptıрма hakkı kazandı. Okula kaydını, sevinci içi içine sığmayarak yaptıran bu okuma âşığı çocuk Alata Teknik Bahçivanlık Okulu'nu birincilikle bitirdi. Bu öyküdeki külli irade, küçük Muhsin'i sınava üç gün önce gönderiyor; cüzi irade ise sınavı kazanabilmek için elinden gelen en iyi şekilde hazırlanıyor. Ama külli irade istemezse, üç gün önce de olsa yola çıkan otobüsün lastiği patlar, küçük Muhsin o sınava yine giremez. m.arat@zaman.com.tr

Not: Evlilik, iş ve okulla ilgili benzer öyküleriniz varsa gönderirseniz okumak isterim.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Hayatın ipleri

*Melih Arat 2010.09.26*

Kapıyı açtığında karşısında son derece endişeli görünen bir genç kız vardı. Genç kız "Tülin abla yok mu?" diye sordu. Onur "Yok, alışverişe çıktı." dedi.

Genç kız "Peki, pardon ama siz kimsiniz?" "Ben Onur, Tülin Hanım'ın yeğeniyim. Mersin'den geldim." Genç kız hâlâ sesinde bir telaşla sordu. "Peki, Tülin abla ne zaman gelecek?" Onur, "Bilmiyorum, birkaç saate gelir. Ben burada yeğenim Ahmet'le zaman geçiriyorum. Sorun nedir? Benim yardım edebileceğim bir şey var mı?" "Şeeey, benim evime hırsız girmiş. Ev darmadağınık, içeri girmek, tek başıma olmak beni korkutuyor. Polise de haber vermem gerek. Ne yapacağım, nasıl yapacağım bilmiyorum!" Onur, "Merak etmeyin, ben size yardım ederim. İsterseniz, yalnız kalmayın ben Ahmet ile size geleyim. Birlikte polisi arayalım." "Çok iyi olur." Onur, yeğeniyle birlikte genç Pelin'in dairesine gitti. Polisi aradılar, polis gelip bir inceleme yaptı. Hırsızlar kapının kilidini maymuncukla açarak girmişti. Ertesi gün Onur ile birlikte hem kilidi değiştirdiler, hem de bir demirci

ustası bulup pencerelere demir taktırdılar. Ev toparlandıktan sonra teşekkür etmek için Pelin, Tülin ablasının ailesini ve Onur'u yemeğe davet etti. Onur tatili bitince Mersin'e döndü. Mersin'e döndükten sonra Pelin ile yazışmaya ve telefonla konuşmaya devam etti. Daha sonra sözlenip nişanlandılar ve evlendiler. Nasıl evlendiklerini sorduklarında 'Bir hırsızlık olayı sayesinde.' diyorlardı. Hırsız Pelin'in eşyalarını, Onur'un ise kalbini çalmıştı.

\*\*

"Acaba bu lüks otomobilin camına 'Zeynep Şanslıbalık' diye kartvizit bırakan kişi buralarda oturuyor olabilir mi? Apartman zillerine bir bakayım. Harika, buldum! Bu apartmanda oturuyormuş. No: 16. Bir bekâr kadınlar, bir de evli ve çaçeron kadınlar zillere kendi isimlerini yazarlar. Çok şanslıyım kapı açılıyor, birisi apartmandan çıkıyor. Bu kadın sekizinci katta oturuyor, ama ben onuncu kata çıkayım. Oradan inerken dairenin kapısını kontrol ederim. Neyse koridorlarda kimse yok. İki kilitli bir çelik kapı. Genelde sadece alt kilit kapatılır. Stardart bilyeli kilit sistemi. Açmak zor olmayacak. Kapı da çok şık, araba da öyle. Kesin çok zengin olmalılar. Karşı dairenin zili de 15. Acaba hemen girsem mi, biraz destek alıp yarına mı bıraksam? Araba kapıda, evde olmalılar. En iyisi aşağıda bekleyeyim. ...İşte araba gidiyor. Önce 16. zili çalalım. Çok güzel, açan yok. Bir de komşusunu deneyelim, 15. zili. Ben kapıyı kurcalarken kimse o dairede olsun istemem. Harika onlar da evde yoklar. Hemen içeri gireyim. İşte kapı. Maymuncuğu çıkarayım. Standart dedik ama standart değil galiba. Bu kilit için diğer maymuncuk lazım ama o da önceki soygunda kırıldı. Açılmıyor. Ne yapacağım, elim boş mu döneceğim buradan? Bir kat aşağıyı deneyeyim. Kattan zil çalmayı da hiç sevmem. ....Harika bu iki daire de boş. Hangisini soyayım? Şu kapı daha kaliteli bir çelik kapı. Bu evdeki daha zengin görünüyor. Haydi, maymuncuk iş başına. Pelin Nazar'ın evine nazar değil, Kör Kamil degecek."

\*\*

"Onur, bir telefon geldi. Bizim oğlan uçağı kaçırmış. Morali bozuk, eve geliyor. Onun sevdiği bir yemek yapmak istiyorum. Sen Ahmet ile ilgilenirsen, ben alışverişe çıkayım evladım." "Tamam teyze, biz Ahmet'le takılırız."

\*\*

"Anne anlamıyorum. Bu İngiltere Konsolosluğu bana niye vize vermemiş ki? Yaz tatilinde İngiltere'de harika bir İngilizce kursuna gidecektim." "Onurcuğum, üzülme. İstanbul'a Tülin teyzenin yanına gidersin. İstanbul'da da çok güzel İngilizce kursları var. Her şeyde bir hayır vardır." m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Eğitim her engeli aşar

*Melih Arat 2010.10.03*

Görme engelli milletvekilimiz Lokman Ayva, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün eşi Hayrünnisa Gül'ün 'Eğitim Her Engeli Aşar' kampanyasının öncüsü sıfatıyla Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi'ndeki konuşması üzerine bir toplantı düzenledi. Bu toplantıda engelliler ile ilgili çok önemli konular gündeme geldi.

Milli Eğitim Bakanlığı, görme engelli bir öğretmenin atamasını yapacakken bir bürokrat bu atamanın yapılmasına karşı çıkararak engel olmuş. Daha sonradan durumun ortaya çıkmasıyla bu durum düzeltilmiş. "Düzeltilmiş" diyorum; ama düzeltilmiş olan nedir? Sadece yapılmak istenmeyen bir atama yapılmış. Ama neden bir bürokrat, görme engelli bir öğretmeni atamak istemiyor? Eğer öğretmenlik okulundan mezun olduysa, diplomayı ve öğretmenlik ehliyetini aldıysa onu öğretmen olmaktan alıkoyan nedir? Onu atamak



istemeyen bürokratin kafasındaki önyargıdır. İş bununla kalmıyor ki, toplumun içinden kim kendi çocuğunu görme engelli bir sınıf öğretmenine vermek ister ki? Halbuki görme engelli bir öğretmen, tüm öğretmenlik eğitimi boyunca engeline rağmen nasıl etkili bir şekilde öğretmenliği yapacağını planlamıştır. Toplum bu tür konularda öyle önyargılı ki, bırakın çocuğunu görme engelli bir öğretmene teslim etmeyi, çocuğunu engelli bir öğrenciyle yan yana bile oturtmak istemiyor. Engelli olmak başlı başına zor bir işken, bir de başka insanların önyargılarıyla ya da hoşgörüsüzlükleriyle mücadele etmek ayrıca zor bir iş. Engelli olmanın yanı sıra engelli yakını olmak da çok zor. Engellilerin bakım sorumlulukları bir yana, engelli çocuğunuzla bir otobüse bindiğinizde insanlar çocuğunuza tuhaf tuhaf baktığı anda deyim yerindeyse delirirsiniz. Daha önce yazmıştım. Bir otobüse binen engelli bir yetişkini fark eden, oturan yolcular, yanlarındaki boş koltuklara çantalarını koyarak engelliye yanlarında istemediklerini belli etmişlerdi. Bu insanlara vicdansız diyebilirsiniz; ama önce bu insanların empatilerinin hiç olmadığını vurgulamak gerekiyor.

Engelli insanlara toplumun alışması gerekiyor. Bir engelli komşumuz, okulda arkadaşımız, işyerinde meslektaşımız, otobüste ya da uçakta yoldaşımız, alışveriş yaptığımız mağazada müşterimiz veya satış asistanımız ya da yöneticimiz olabilir. Hiçbir engellinin engeli kendi seçimiyle ve tercihiyle gelmemiştir; kaçınılmaz bir şekilde bu engelleriyle yaşamaktadır. Dolayısıyla yaşamları boyunca kendilerine eşlik eden engelleri olan insanlara köstek değil, destek olmalıyız. Engellilerin toplumla bütünleşmesi için ailelerinin onları saklamak yerine, onların öğrenim görebilmeleri için ellerinden gelen tüm çabayı göstermeleri gerekir. Ayrıca engellilere iş vermek için de hazır olmalıyız; çünkü bir engellinin iş bulabilme şansı, sıradan insanlardan bile daha düşük. Bir engellinin kendi ayakları üstünde durması, toplumla bütünleşebilmesi öğrenim görmesine ve çalışmasına bağlıdır.

Sabah Gazetesi'nden Cemalettin Gürsoy, toplantı sırasında çok ilginç bir tespitte bulundu. Samanyolu Televizyonu'ndaki Beşinci Boyut dizisinde kötü insanlar bölümünün sonunda hep kötürüm oluyor. Filmin sonunda ya kör oluyorlar ya da kaza geçirip başka bir organlarını kaybediyorlar; dilleri tutuluyor. Bu filmlerin senaryo sonlarını yeniden yazmak gerekir. Zaten toplumda engellilerle ilgili yeterince önyargı var. Bir de diziler dolayısıyla, bu insanlara "Bu kişi engelli, herhalde zamanında ya kendisi ya ailesi büyük bir yanlış yaptı" önyargısı geliyor. Kendi engeliyle yaşamaya çalışan kişi, bir taraftan da bu önyargılarla mı boğuşmalı? Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün eşi Hayrünnisa Gül'ün öncülüğünü yaptığı 'Eğitim Her Engeli Aşar' kampanyasının da vurguladığı gibi, eğitim her engeli aşar. Düşünceler eğitimle değişir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Harikulade bir başarı öyküsü: Lokman Ayva

*Melih Arat 2010.10.10*

Engellilerle ilgili bir yazı yazmaya hazırlanırken Lokman Ayva'nın özgeçmişini de araştırdım ve belki bazılarınızın bildiği harikulade bir başarı öyküsüyle karşılaştım. Bir başka yazıda Türkiye'de engellilerin sorunlarını ve diğer insanların onlara bakış açısını yazacağım.

1966 yılında Konya'nın Başköy kasabasında doğan Lokman Ayva, 11 yaşında geçirdiği menenjit hastalığı sonucu görme yeteneğini kaybetti. Eğitimine bu sebepten dolayı 5 yıl ara vermek mecburiyetinde kaldı. Lokman'ın babası bir devlet kurumunda odacılık yaparken, şef, ziraat mühendisi gibi elemanlar daireye gelirken oğlunu başkalarından hep saklardı. Böyle bir psikolojide yetişen Lokman, yabancı kişilerle de konuşurken hep kekelerdi. Yaz aylarında açılan bir okuma-yazma kursuna katıldı ve Braille (kabartma) yazıyı orada öğrendikten sonra 1982 yılında Ankara Körler Ortaokulu'na başladı ve 1985 yılında bu okuldan mezun

oldu. Okula gelene kadar babası, Lokman'ın bir şeyler yapabileceğine pek inanmazdı. Babası, Körler Ortaokulu'nun kör müdür yardımcısını ve bir İngilizce öğretmenini görünce oğlunun da bir İngilizce öğretmeni olmasını gönülden arzu etti ve bundan böyle daha büyük bir şevkle çocuğunu okutmak istedi. Lokman, hem fizikî bakımdan hem de ailesinin maddî yetersizliklerinden ötürü çok zorlanmasına rağmen büyük bir azimle eğitime devam etti. Ailesi, yol parası bulamadığı için, çoğu kez komşuların yardımına da ihtiyaç duyardı.

Lokman, Körler Ortaokulu'nda özgüvenini iyice geliştirdi. Öğretmenlerin kendi hayatlarından bahsetmeleri, onu derinden etkiledi. Bir gün rehberlik servisine gittiğinde, heyecandan yine kekeledi. Rehber öğretmenleri, bunun üzerine "Madem zorlanıyorsun o hâlde bu problemin üstüne gidelim." dediler. Bunun üzerine tiyatrodan çalıştı. Olumsuz psikolojisini yıktı ve kör olduktan sonra hiç tatmadığı başarıma duygusunu orada tatmaya başladı. Lokman Ayva, okul yıllarını hatırladığında bir başarı öyküsünü hiç unutamaz: "Orta birde fen bilgisinde 10 kişi 2 aldı, bir ben 5 aldım. Öğretmenimiz, herkese çay ısmarladı ve 'Lokman'ın çayı 2 şekerli olsun.' dedi. Bu benim gerçekten çok hoşuma gitmişti. Bu duygular, benim okulu birincilikle bitirmeme sebep olmuştur." Lokman, kazandığı bu özgüvenle çok azimli çalıştı ve sadece ortaokulda değil, lise ve üniversitede de başarılı oldu. 1988'de Ankara Bahçelievler Cumhuriyet Lisesi'ni tamamladıktan sonra aynı yıl içinde Boğaziçi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'ne kaydını yaptırdı ve 1993 yılında mezun oldu. 1993-1996 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümü'nde ayrıca yüksek lisans yaptı. Aradan geçen uzun yıllar sonra şimdi de yine Boğaziçi Üniversitesi'nde doktora yapıyor.

Lokman Ayva, üniversite eğitimi ile birlikte çeşitli şekillerde iş hayatını da sürdürdü. Ancak, kendisi örgütlü kör hareketinin içerisinde yönetici konumlarda bulunmak ve özürhükümler sosyal sorunlarıyla ilgilenmekle ün yapmıştır.

Sıkıntı içerisinde yaşayan özürhükümlü insanların yaşadığı problemleri en aza indirmek isteyen ve onlara müreffeh bir hayat sunma yönünde çaba sarf eden Lokman Ayva, başkanlığını yaptığı Beyaz Ay Derneği bünyesinde engelli insanların sahip oldukları engelli psikolojilerini yıkarak, normal bir insan gibi hayata adaptasyonları noktasında yoğun çalışmalar sarf etmiştir. Lokman Ayva gösterdiği yoğun çabayla toplumun özürhükümlere daha hoşgörülü bakması yönünde bilimsel, sosyal ve siyasî faaliyetlerde bulunmuştur. 3 Kasım 2002 seçimleriyle birlikte Türk siyasî tarihinde ilk defa görme engelli bir kişi, Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne girme şansını elde etmiştir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yeni kapitalistler

---

*Melih Arat 2010.10.17*

2010 PerYön Kongresi'nde konuşan Ali Sabancı, tüm iş dünyasını temelden sarsacak bir konuşma yaptı. Öncelikle zarif bir şekilde holdingleşmiş aile şirketlerini, daha önceden strateji grup başkanı olduğu Sabancı şirketinden başlayarak eleştirdi.

Bu aile şirketlerinin liyakatli seçilmiş insanlar tarafından değil, akrabalık ağının içinde yer almış insanlar tarafından yönetildiğini söyledi. İş dünyasında profesyonel görüntü altındaki "Strateji Raporları"nın geri dönüşümlü kâğıtlara basıldığını belirterek aslında bütün bunların göstermelik olduğunu vurguladı. Aile şirketlerinde sağduyunun değil, akrabalık ilişkilerinin hakim olduğunu, danışmanlık şirketlerinin reçetelerinin aile üyelerine değil, sadece çalışan personel için geçerli olduğunu belirtti.

Amerika'da eğitim görmüş Ali Sabancı, sadece Sabancı Grubu içinde değil, dünyanın her yerinde geçer akçe bir insan olduğu düşüncesiyle 35 yaşında grup içindeki strateji grup başkanlığı görevinden istifa ederek Pegasus Hava Yolları'nı bir girişimci olarak devralmış. Ali Sabancı ve Pegasus'un Genel Müdürü Sertaç Haybat, yeni bir şirket modeliyle Pegasus'u idare ediyorlar.

Pegasus Türkiye'de ilk kez yolcu yerine misafir taşıdığının altını çizen bir şirket. İnsanların ekonomik fiyatlarla da uçabileceğini ispatlayan şirket aynı zamanda Türkiye'nin en büyük havayolu şirketi THY'nin de fiyatlarını aşağıya çekmeye zorladı.

Pegasus'u yeni tip kapitalist yapan şey, tüketiciye sunduğu hizmet ya da ekonomik fiyatlar değil, kazancını çalışanlarıyla paylaşması. Türkiye'de vergi öncesi kârının % 10'unu çalışanlarıyla paylaşan başka bir şirket yok (en azından benim bildiğim kadarıyla). Bu % 10'u daha önce sadece 3 yıldır Pegasus çalışanlarına dağıtırken, Ali Sabancı'nın içinde yer almadığı bir çalışma kurulu, bu kârın Pegasus Hava Yolları'nda sadece 1 yılını tamamlamış herkese dağıtılmasına karar vermiş.

Kârın çalışanlara dağıtılmasının birçok sonucu var. Birincisi, herkes şirket kâr etsin diye uğraşıyor. Sandviç ve su dahil her türlü ikramın ücret karşılığı sunulduğu uçakta, peynirli sandviç kalmamışsa hostes size ton balıklı sandviç de çok güzel diyor. Yakıt havayolu işindeki en önemli maliyet kalemlerinden biridir. Pilotlar ise yakıt maliyetlerini yönetebilme imkanına sahip. Eğer yıl sonu kârı etkileyecekse, nasıl daha verimli bir şekilde uçarım diye düşünürsünüz. Uçakların sabit bir hıza sahip olduğunu düşünenler tamamen yanılıyorlar. Uçakta da gaza basmak mümkün.

Personele dağıtılacak kârın bir üst limitinin olmaması, tüm personelin "Mal Sahabı"na dönüşmesine yol açıyor. "Mal Sahabı" Ali Sabancı'nın sunumunun başlığıydı ve yanlış yazılmamıştı. Her holding ve işletme "Mal Sahabı" için çalışırken, Pegasus Hava Yolları çalışanları, "Mal Sahabı"na dönüşmüştü. Yakında Pegasus Havayolları çalışanlarının kartvizitlerinde unvan olarak "Mal Sahabı" yazarsa şaşırmayın.

Pegasus'un ilk ve gösterişli sıra dışı hamlesi, uçağa binince yapılan can sıkıcı güvenlik anonslarının anaokulu çocuklarının oynadığı bir video film tarafından yapılmasıydı. Sunumda bu çocukların neredeyse tamamının Pegasus personelinin çocukları olduğunu öğrendim. Bundan daha fazla aidiyet geliştirici ne olabilir ki? Pegasus'ta misafirlerden önce, çalışanlar kendilerini "yıldız" gibi hissediyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yazar mısınız?

---

*Melih Arat 2010.10.24*

Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da şehir hatları vapurunda çok ilginç bir konuşmaya istemeden şahit oldum. Hemen önümde oturan iki adam konuşuyordu.

Biri diğerinin çocuğunun liseyi uzak bir doğu ilimizde okuduğunu öğrenince şaşırmıştı. Çocuğu neden İstanbul'da değil de, o kadar uzak bir ilde okutuyordu ki? Çocuğun babası çok ilginç bir cevap verdi. "Bir öyküsü olsun istiyorum." dedi. "Başka şehirde okumak, gözlem yapmak için fırsat verir. Yabancı bir yerde insan zorluk çeker, zorluk olunca üzüntü olur, çözüm olur, keyif olur. Çocuğun bir hikâyesi olur. Mezun olunca da o hikâyeyi anlatır. Bakarsın yazar olur. İstanbul'da okusa ne olacak? Sıradan bir yaşamı..." Bu babanın düşüncesi gerçekten çok farklıydı. Bulduğu çözümün doğruluğu tartışılır; ama teorisi mantıklıydı. Bir hikâyeye sahip olmak için zorluklar, problemler yararlı görünüyor.

www.bizyazariz.net isimli bir site kurdum. Bu site, insanların başından geçen sıra dışı öyküleri derlemeyi ve daha sonra basılı olarak yayımlamayı amaçlıyor. Sıradan insanların her birinin kendilerine göre müthiş öyküleri olduğunu fark ettim. Derler ya "hayatımı yazsam roman olur", belki roman olmaz ama güzel bir öykü olabileceğini düşünüyorum. Öykü dinlemeye bayılıyorum. Evlenme öyküleri, sınav öyküleri, yolculuk öyküleri, iş başvurusu öyküleri, tatil öyküleri herkesin başından birbirinden ilginç sıra dışı öyküler geçiyor. En güzel öyküler de zamanla unutulmayanlar. Siz de www.bizyazariz.net adresine başınızdan geçen sıra dışı bir öykü yazabilirsiniz.

www.bizyazariz.net'e ilk gelen öykülerden bir tanesi çok ilginç, Cem Mirza yazmış: "Hayatımın sıradan günlerinde gelecekte neler olacağı hep soru işaretiydi. Üniversitenin bitimine doğru bir kitap fuarında sıra dışı birisiyle tanıştım. Sözlerini elime yazacak kadar etkilemişti beni. Sıra dışı düşünmek gerekli diyordu. Bu karşılaşmadan sonra artık başka birisiydim. Somurtkan ve sıradan düşünen biri değildim artık. Çocukken futbolcu olmak istemiştım; ama artık çok geçti. Ama çok iyi koşuyordum ve hakem olabilirdim. Hakemlik sınavını geçtim. Ama hakemliği resmileştirebilmem için en az 5 maça çıkmam gerekiyordu. Okulun bitmesine az kalmıştı. Bu sürede en fazla bir iki maça çıkabilirdim. Sıra dışı bir şey yapmam gerekiyordu. Bir turnuva düzenledim; bir ayda 25 maça çıktım böylece. Şu an üçüncü ligde hakemlik yapıyorum ve hakemlikten futbol oynamak kadar zevk alıyorum.

Bir gün E-5'te otostop çekiyorum ama kimse almıyor. Yarım saat geçti aradan. Aklıma hemen sıra dışı bir şey yapmak geldi. Bir kâğıda "Yarım saatliğine bir mühendisle yolculuk etmek ister misiniz?" diye yazdım. Bu fikir tutmuştu. Okul yıllarında otostop çekerken hep bu kâğıdı kullanıyordum. Artık bazen lüks marka arabalara biner olmuştum okula giderken... Otostop çektiğim adamlardan biri çok zengindi ve yazılım firması vardı. Bir gün firmaya ziyaretime gel, dedi. O gün beni denemek için yazılımlarla uğraştırdılar. Ama ben bu yazılımlardan pek anlamıyordum. Yazılım geliştirmenin dışında başka bir şey deneyebilir miyim, dedim. Başka bir yol bulmalıyım ve ben bunları satmayı deneyebilir miyim, dedim. Tamam, dediler normalde ayda 2 tane satılan o programdan ben bir günde 3 tane satınca asla vazgeçmeyecekleri bir eleman oldum. Aradan geçen zamanla alanımda en iyi satış mühendisine döndüm. Arka arkaya 3 ay ayın elemanı seçildim. Nereden nereye eğer o gün o fuara uğramasaydım belki de sıradan biri olarak kalacaktım." m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 'Kendi Everest'inize Tırmanın'

*Melih Arat 2010.10.31*

Nasuh Mahruki'nin son kitabının başlığı "Kendi Everest'inize Tırmanın." Everest'e tırmanan ilk Müslüman ve Türk dağcı olan Nasuh Mahruki'nin yaşamı insanlara hizmet etmekle geçmiştir.

Kendisi deyim yerindeyse dünyada tırmanılmadık dağ bırakmamıştır. Nasuh Mahruki'nin kurucusu olduğu Arama Kurtarma Derneği-AKUT yıllardan beri dağda ya da enkaz altında kalan binlerce insanı kurtarmıştır. Nasuh Mahruki ve arkadaşları aksiyon filmlerinde gördüğümüz gibi insanlardır. Bir farkla onların hayatı film değil, gerçektir. Doğu Anadolu'da karın kapattığı bir köy yolunda kar motosikletiyle doğum yapmak üzere olan bir kadını hastaneye yetiştiren bir AKUT gönüllüsüdür. Ünlü bir politikacı ya da sıradan insanlar dağda kaybolduğunda ilk harekete geçenler yine AKUT gönüllüleridir. Bütün bunları niye anlatıyorsun diye sorarsanız, Kendi Everest'inize Tırmanın kitabını yazan Nasuh Mahruki'nin sözlerinin çok sağlam temellere dayandığını söylemek istiyorum. Kişisel gelişim kitaplarının yazarlarının ve konuşmacılarının birçoğu hayatları boyunca ciddi hiçbir şey yapmamışlardır. Ne ciddi bir tehlikeyle yüzleşmişler, ne çok önemli kararlar almışlar, ne de çok

büyük başarılarla imza atmışlardır. Birçoğu yaşadığı ülkenin bile dışına çıkmamıştır, ama başka insanlara yol göstermektedir.

Nasuh Mahruki, yıllardan beri kişisel gelişim seminerleri de vermektedir. Ama kitap yazmak başka bir şeydir. Bence Nasuh Mahruki bu kitabıyla kişisel gelişim alanına profesyonel bir giriş yapmıştır. Kendi Everest'inize Tırmanın başlıklı kitabın içeriğinde yılların dağcılık, keşif ve kurtarma tecrübesi bulunmaktadır. 376 sayfalık kitabı bir çırpıda okudum. Kitabın sayfalarında Nasuh Mahruki ile dağlara tırmandım; buzul çatlaklarına düştüm; Gölçük depreminde bir çocuğu kurtarmaya çalıştım, Antarktika'ya gittim, üşüdüm, halüsinasyonlar gördüm, sıcak evime döndüm. Bütün bunlardan Nasuh Mahruki'nin yardımıyla 64 tane ders çıkardım. Onun yardımıyla bulduğum ilk ders "Hayatın içinde kendi yerimi aramak" oldu. Bir insan olarak bu dünyaya nasıl katkıda bulunabilirim? İyi ve ahlaklı bir insan olarak kendimi nasıl geliştirebilir ve nasıl hizmet edebilirim?

Nasuh Mahruki'nin bence rehberlik ettiği en önemli derslerden bir tanesi de "İçimdeki en iyi beni aramak" oldu. Nasuh Mahruki içimizdeki 'en iyi ben'i bulmanın aslında içimizdeki 'en iyi ben'i inşa etmek olduğunu söylüyor. Abraham Maslow'a referansla yapabileceğimizden daha azını yaparsak, bu yaşamın sonunda mutsuz olacağımızı belirtiyor.

Kendi adıma kitabın en beğendiğim bölümleri risk yönetimiyle ilgili olan bölümler oldu. Dağlarda ya da kurtarma operasyonlarında riske hazırlanmış, riskle karşılaşmış ve riski yönetmiş sanırım dünyada Nasuh Mahruki'den daha deneyimli çok az insan vardır. Hayatımızın ve kariyerimizin her anının hesaplanabilir ve hesaplanamaz risklerle dolu olduğunu düşünürsek risk yönetmeyi öğrenmemiz gerekiyor. Nasuh Mahruki'nin birinci sınıf yaşanmış örneklerle açıkladığı risk yönetimi kitabın bence en özel bölümlerinden.

Kitabın içindeki 64 dersin her biri, her hafta okullarda bir ders saatinde tartışılacak olsa öğrenciler harika bir odaklanma yaşardı diye düşünüyorum. Toplumumuzda Nasuh Mahruki gibi özü sözü bir, dürüst ve çalışkan, problem çözen, yardım eden insanlara ihtiyacımız var. Teşekkürler Nasuh. İyi ki varsın. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 'Mizacım bu' ne yapayım?

*Melih Arat 2010.11.07*

En çok kızılacak şeylerden bir tanesi, yetişkinlerin başka insanların beğenmediği huyları için "Mizacım bu, ne yapayım!" demeleridir.

Her yere geç kalmayı âdet haline getirenler, evlerini dağınık tutanlar, sır tutamayanlar, dinlemeden çok konuşanlar, çabuk öfkelenenler, hijyene dikkat etmeyenler, aşırı ölçüde başkalarını uyarayanlar, başkalarının hayatına müdahale etmeyi alışkanlık haline getirenler, kararsızlar, her şeyden endişe edenler vardır. Belki bunlardan biri de siz olabilirsiniz. İnsanın hem kendisine hem de başkalarına sıkıntı veren bir özelliği olabilir. Bunda bir sorun görmüyorum. Sorun olan insanın bu özelliği fazla sahiplenip sıkıntı oluşturduğu özelliğiyle ilgili 'ne yapayım, mizacım bu' demesidir. Bu korkunç mazeret ile kişi, olumsuzluğa sebep olan özelliğini değişmez bir nitelik olarak tanımlamaktadır.

Açıkçası bu kabul edilemez ve insanın tanımına da uygun olmayan bir yaklaşımdır. Elbette "Mizacım bu, ne yapayım" sözüyle yaşayanlar kendi durumlarını çok normal kabul edeceklerdir. Eğer insan yaşadıkça olgunlaşıyorsa, kendi olumsuz özelliklerini değiştirebilmelidir. Eğer aldığımız eğitimle ya da geçen yıllarla birlikte, aynı berbat davranışlarımızı sürdürüyorsak hiç ilerlemiyoruz demektir. Kişisel olarak eğer ben aynı berbat davranışımı beş yıl sonra yapıyor olsaydım, biri de bana bunu söyleseydi; çok üzülür ve utanırdım.

Çünkü taşlar bile zaman içinde havanın, rüzgârın ve suyun etkisiyle pürüzsüzleşiyorlar; diğer bir deyişle gelişip iyileşiyorlar. İnsanın zamanın ve çevrenin geri bildirimiyle değişmemesi, bir taştan bile geri olduğunu düşündürebilir.

Hayat, hepimizin daha iyi bir versiyonunu geliştirmemiz için bir süreçtir. Bir çocuk hata yaptıysa "çocuk" diyerek belirli ölçüde yaptığı hatayı çocukluğuna bağlayabiliriz. Dünyanın birçok yerindeki yasalar da zaten çocukların işlediği suçları bile ya bağışlamakta ya da çok daha hafifletilmiş suçlarla ele almaktadır. Aynı ceza indirimi yetişkinler için geçerli değildir. Çünkü yetişkinlerin doğru davranışları göstermesi beklenmektedir. Her yetişkinin ana sorumluluklarından biri, kendi olumsuz davranışlarını bırakarak olumlu davranışlara geçmektir.

Davranış değiştirmekle ilgili en önemli süreçlerden biri, bizim kendimiz ve davranışlarımız hakkımızdaki düşüncelerimizdir. Eğer biz davranışlarımızın değiştirilemeyeceğini düşünüyorsak buna uygun olarak davranışlarımızı değiştiremeyiz. Davranışlarımızı değiştirebilmemiz için önce bizim bunların değişebileceğine inanmamız gerekir. Davranış değişikliğiyle ilgili yaptığım incelemelerde bulduğum ilginç bir bulgu, davranışın dışarıdan değil, içeriden değiştirilebildiğidir. Bazı kapıların dışarıdan anahtar deliği yoktur; bir tek içeriden açılabilir. Bunun anlamı, eşinizi, çocuğunuzu ya da arkadaşınızı değiştiremeyeceğinizdir. Onlar sadece kendileri isterse değişebilirler. Davranış değişikliği, din değiştirmek gibi bir şeydir. Nasıl ki insanlar, zorlamayla din değiştirmez, sadece din değiştirmiş görünürlerse, zorlamayla da istenilen davranış sergilerler; ama baskı olmadığında bildiklerini okurlar.

Dolayısıyla davranış değişikliğindeki birinci adım; "Mizacım bu" savunmasından vazgeçmek. Durumu ve durumun değiştirilebileceğini kabul etmektir. Bir yetişkin olduysak, 25, 30, 35, 40 ya da her kaç yaşta isek, bu yaşta bu davranış sürdürmenin, bizim gibi akıllı ve olgun bir insana yakışmadığını kabul ederek bu davranış değiştirmeye çalışmaktır. Kişisel gözlemlerimde "Mizacım bu" savunmasını yapan insanların kendilerini ayrıca "fevkalade akıllı" olarak tanımladıklarını da gördüm. Fevkalade akıllıysak, bu aklın gereğini yapmalıyız.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İşadamı fabrikası: Hasan Balcı

---

*Melih Arat 2010.11.14*

Bazen tarihte dünya üstünde özel bir an olur ve özel bir insan belirli bir coğrafyaya lütuf olur. Kahramanmaraş'ta 1 Ocak 1934'te özellikle Türkiye'de ve Avrupa'da sayısız insanın yaşamında olumlu büyük değişikliklere yol açan bir çocuk doğdu.

Bu küçük çocuk daha henüz ilkokuldayken babasının teşvikiyle bağlarında çalıştı. Ağabeyleri askere gidince babasının talebiyle, çok başarılı bir öğrenci olduğu ortaokul ikinci sınıftan ayrılarak babasının yanında çalışmaya başladı. İş hayatına bu kadar küçük yaşta atılan çok insan vardır; ancak bunlardan çok azı büyük bir işadamı olur. Yirmili yaşlarında Elazığ'a ticaret için yaptığı bir seyahatten sonra 8 köşeli bir şapka takmaya başlayan bu genç, gelecekte sadece fabrikalar kuran bir işadamı olmayacak, işadamları yetiştiren bir fabrika olacaktı.

Genç yaşta elde ettiği başarılar, büyük bir itibar kazanmasına yol açmıştı. Askerlik bittikten sonra, görevini tamamlayan gençler komutanlarını ziyaret ederler. 8 köşeli şapkalı bu genci ise askerlikten sonra komutanları evinde ziyaret ediyordu. 8 köşeli şapkasını neredeyse ölünceye kadar başından çıkarmayan bu genç, şaşırtıcı bir şekilde 20'li yaşlarından itibaren kendinden küçük gençlere rehberlik yapmaya başladı. Müthiş bir sosyal zekâya sahip olduğu için tıpkı bir mıknaş gibi cevheri olan insanları kendine çekiyor ve bir pusula gibi onlara

yön gösteriyordu. 8 köşeli şapkalı bu insan, 20'li yaşlarından itibaren hayatında, lider yetiştirme işini kendine bir iş edinmişti. Gençlerin enerjilerini ya spora ya eğitime ya da iş hayatına odaklıyordu. Tıpkı bir üniversite gibi Türkiye'yi kalkanıran insanların yetişmesine vesile oluyordu. Rehberlik yaptığı insanlar, Türkiye'nin en büyük müesseselerini kurdular. Dünyayı geliştirmek için büyük bir sorumluluk duygusu taşıyan bu genç, önce dünya çapında bir profesör ve sonradan Diyarbakır Belediye başkanı olan Prof. Dr. Ahmet Bilgin gibi, büyük değerlerin çocuk yaştan yetişmelerine katkıda bulunmuştu. Önemli olan bir fabrika kurmak, bir işletme kurmak değildi. Fabrikalar kuracak, büyük işler yapacak insanlar yetiştirmektir.

8 köşeli şapkasını başından çıkarmayan bu genç, insanı gerçekten başarıya taşıyan girişimcilik zekâsı, ticaret zekâsı, sanayicilik zekâsı gibi henüz literatüre bile girmemiş zekâ türlerini şapkasının altında barındırıyordu. Bu zekâ türleri kendisinin Kahramanmaraş bölgesinin birçok ilklerini yapmasına imkân tanıdı. İlk modern çiftçilik uygulamaları, ilk çok ortaklı yağ ve iplik fabrikaları, ilk dünya kalitesinde iplik üreten fabrika hep bu 8 köşeli şapkalı gencin eserleriydi.

Kahramanmaraş'ta Kipaş isminde dev bir tekstil tesisi vardır. Günümüzde binlerce insanın çalıştığı ve milyarlarca dolar cirosu olan Türkiye'nin 32. büyük fabrikasının kurulması için iki idealist, zeki ve çalışkan genç 1980'lerde gayret ediyorlardı. 8 köşeli şapkalı işadamlarının fabrikasına da rakip olacakları halde, fabrikanın kuruluşunda teminat eksikleri olunca, sekiz şapkalı işadamı hiç tereddüt etmeden kendi evlerini ve fabrikasını ipotek vermişti. 8 köşeli şapkalı bu işadamı, başka insanları sanayici yapabilmek için hiç tereddütsüz kendi sermayesinden para veriyor; bazen sevdiği bir dostuna bu fabrikayı sana aldım; kazanınca bana ödersin diyor; bazen başka işadamlarına çok önemli temsilcilikler alıyordu. İstanbul'da sadece bir nefes almak için uğradığı bir kumaş toptancısını birkaç telefonla Türkiye'nin en büyük kumaş toptancısı haline döndürmüştü. Bursa'da kendi müşterilerini kendisine yine rakip olacak şekilde iplik fabrikatörü yapmıştı. 8 köşeli şapkalının yaptıklarını sıradan bir insan anlayamazdı. Amacı kendini kalkındırmak değil, memleketi kalkındırmaktı. Tarlalardaki pamuk, iplik olursa, kumaş olursa, elbise olursa, ihracat olursa memleket kalkınırdı. 30 Ekim 2010 tarihinde sonlanan 76 yıllık ömrü, bu kalkınmanın başarılması için hiç durmadan çalışarak geçti. Sayısız insana hiç akla gelmeyecek yardım ve hizmetlerde bulundu. Son 8 ayımı biyografisini yazmaya ayırdığım bu insan Kahramanmaraş ve Türkiye için bir lütuftu ve ismi Hasan Balcı'ydı. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Tatlı zehir

*Melih Arat 2010.11.21*

Muhallebi yiyen biri sadece ben tatlı yiyorum diyebilir. Bu tatlının uzun vadede kendi vücudunda ya da hayatında meydana getireceği sonuçlardan habersizdir.

Aynı şekilde tembel tembel oturan biri için, tembel tembel oturmak tatlı gelir; hatta birçokları için hafta sonları ve tatiller hiçbir iş yapmadıkları için çok tatlı diye tanımlanır. Ne var ki, yenilen bu tatlıların uzun vadede istenmeyen sonuçları vardır.

Hayatımda her yaş grubundan insanı gözlemek için çok şansım oluyor. Bebekleri, gençleri, orta yaşlıları ve yaşlıları gözlemliyorum. Hepimizin önünde duran bu farklı yaş gruplarındaki insanlar, hepimize kendi öykümüzün başını sonunu gösteren bir tür zaman makinesi veriyorlar. Hepimizin anne-babasının, anneanne-babanne ve dedelerinin sağlık durumu, aslında gençlik yıllarındaki hayat tarzının sonuçlarıdır. Orta yaşlardaki iş sorunlarının birçoğu gençlik yıllarında alınan kararların uzantısıdır. 20'li yaşlardaki olumlu ve olumsuz sonuçlar da ilk ve ortaöğretim yıllarındaki kararlarımızın eseridir.



İlköğretim ve ortaöğretimde ödev yapmamak, televizyon izlemek, bilgisayarda oynamak, top peşinde koşturmak tatlı gelir. Ancak bu tatlının zehir olduğunu bir türlü anlayamayız; çünkü o an bize bu lezzetli gelir. Ne var ki, zehir yavaş yavaş etkisini gösterir ve sonunda "Ah ne yaptık!" deriz. Romanlarda ve filmlerde kötü insanlar, tatlı zehirler ikram ederler. Zehir bir pastanın ya da şerbetin içine katılır. Kitaplarda anlatılan bu tatlı zehirler etkisini hızlı gösterir. Bir gün içinde, en çok birkaç ay içinde kişi hastalanır. Zehir bir gün içinde etkisini gösterirse yenilen tatlıyla sonuç arasında ilişki kurmak kolaydır. Ancak tatlı zehrin ilk alındığı anla zehrin tesirini gösterdiği anın arası açıldıkça, bu etkiyi tatlı zehrin oluşturduğunu anlamak zorlaşır. Hayatın kendisinin içine saklanmış tatlı zehirlerin birçoğu aylar değil, yıllar sonra etkisini gösterir. Otuzlu yaşlarınızın başında pazar günleri kahvaltıda nefis bir sucuklu yumurta yiyorsunuz. Akşam yemeğinde nefis kebablar ve pırzolar yiyorsunuz. Bayram günlerinde o baklavalara, şekerparelere diyecek yok. Hepsi birbirinden nefis, hepsi birbirinden tatlı. Ancak yaş kırklara-ellilere gelince yüksek tansiyon, damar tıkanıklığı, kolesterol ve envaiçeşit rahatsızlık başlıyor. Yaşlılık işte diyoruz; bu rahatsızlıkları kabulleniyoruz. Zamanında yediğimiz tatlı zehirleri birçoğumuz hatırlayarak durumumuzla ilişki kuramıyoruz. Kursak da artık iş işten geçmiş oluyor.

Her diş çektirdiğimizde yerine yenisini koyamayacağımız çok kıymetli bir parçamızı kaybetmiş oluruz. Bu dişler, yenilen tatlılar yüzünden değil, diş temizliğinin gereği gibi yapılmamasından kaybedilir. Diş fırçalamak ya da diş ipiyle temizlik yapmamak bize tatlı gelir. Öyleyse tatlı zehir, sadece yapılanlar ve tüketilenler değil, önemli ölçüde yapılmayanlardır. Ders çalışmamak tatlı zehirdir. Erken kalkmamak tatlı zehirdir. Spor yapmamak tatlı zehirdir. Sağlıklı beslenmemek tatlı zehirdir. Televizyon izlemek (bu ayrı bir tartışma konusu) tatlı zehirdir. Tatlı zehirler, sadece vücudumuzla ya da eğitimimizle ilgili değil, aynı zamanda ilişkilerdeki tutumlarımızla ilgilidir. İşyerinde aldığımız kararların bazıları tatlı zehirdir. Paramız olduğu halde, borcumuzu ödememek tatlı gelir. Ailemizle, eşimizle ya da çocuğumuzla ilgili sorumluluklarımızı yerine getirmemek tatlı zehirdir. Bir babaya çocuğuyla oynamak sıkıcı gelebilir ve televizyona bakmak daha eğlenceli gelebilir. Ancak babadan yeterli onaylanma almayan çocuğun özgüveni gelişmeyebilir.

Hayatınızdaki tatlı zehirleri fark etmeniz ve bırakmanız dileğiyle... m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sayın Başbakan ve Milli Eğitim Bakanı'na açık mektup

*Melih Arat 2010.11.28*

Türkiye'yi eğitim alanında dünya liderliğine taşıyabilecek bir projeden söz etmek istiyorum. Devletin eğitim bütçesini artırmadan verimliliğini artıracak, ilk ve ortaöğretim öğrencilerinin derslere odaklanmasında zirve yaptıracak, sınav performanslarını geliştirecek süper bir projem var. Sözü uzatmadan projeyi açıklayayım.

Bütün öğrencilere birer iPad (ya da muadili bir teknoloji) verelim; bir daha hiç kitap ve defter vermeyelim. Dünyada ilk kez Apple şirketinin tasarladığı iPad'ler, bir tür tablet bilgisayar. Bilgisayar gibi ama ayrı bir klavyesi yok. Sadece bir ekrandan oluşuyor. İnternete bağlanabiliyor ve içine sayısız kitap konulabiliyor. Aynı zamanda bir defter gibi rahatça not alabiliyorsunuz. İnternet bağlantısı olduğu için rahatça araştırma yapabiliyorsunuz.

Bugün ilköğretimde ya da ortaöğretimde olan bir öğrenci, sırt çantasına bir sürü kitap ve defter koyuyor ve bu şekilde okulun yolunu tutuyor. Devletimiz biliyorsunuz uzun bir süredir; tüm ders kitaplarını öğrencilere ücretsiz olarak veriyor. 11 yıl boyunca bir öğrencinin tüm ders kitaplarının maliyeti devlet tarafından karşılanıyor. Aynı şekilde öğrencinin ailesi de, 11 yıllık süreçte yüzlerce defterin maliyetini karşılıyor. Okul çantalarının hemen her yıl değiştirilmek zorunda kalınmasının bir sebebi de yıl boyunca bu kadar kitap ve defterin ağırlığıyla çantanın fazla yıpranması.

Halbuki bir iPad yaklaşık 700 gram ağırlığında. Pil ömrü tam şarjla ve sürekli kullanımla 10 saat kadar. Bir iPad'in içine istediğiniz kadar kitap koyabilirsiniz. Tüm ders kitaplarını, telif hakları ücretsiz olan tüm klasikleri, tüm sözlükleri, tüm ansiklopedileri koyabilirsiniz. Türkiye'de son derece başarılı bir ders çalışma ve öğrenme sistemi olan Vitamin'i ve sayısız yabancı dil öğrenme programını da yükleyebilirsiniz. Hatta bu aletler üstünden sınav yapabilmek, hasta olan bir öğrencinin evinden dersi takip edebilmesi dahil, her şey mümkün. Bir iPad'in perakende maliyeti 500 dolar. Ancak Türkiye'de 14 milyon kadar öğrenci olduğu düşünülürse (bu rakama üniversite öğrencileri dahil değil), Türk hükümeti bu aletlerden 14 milyon tane alacak olursa Apple, Samsung ya da Dell gibi şirketler bu cihazları 100 dolara bile verebilir. Neden mi, çünkü dünyada tüm eğitim sistemini bu iPad türü aletlerle entegre etmiş henüz kimse yok. Türkiye yaparsa, diğer ülkeler de Türkiye'yi takip eder. Bu projenin Türkiye'ye maliyeti ne olur sorusunu da hesapladım: 1 milyar 400 milyon dolar. GSMH'si 600 milyar doları geçmiş ülkede bu kadar önemli ve sıçrama yaptıracak bir konuya bu para harcanır. Zaten basılı kitapların toplam bütçesine 11 yılda bu parayı fazla fazla harcıyoruz da. Eğer bu konuda Türkiye ilk olursa, tüm dünyada çocukların daha verimli ve interaktif öğrenmesi konusunda bir devrim yapmış oluruz. Türkiye, Turgut Özal döneminde telekomünikasyon alanında dünyada bir sıçrama yapmıştı. Şimdi de eğitim alanında yapacağımız böyle radikal ve devrimci bir hamle, genç nüfusumuzun eğitim kalitesini yukarıya taşıyacak olursa dünyada yükselen liderliğimizi perçinlemiş oluruz.

Bu projeyi paylaştığım milletvekilimiz Lokman Ayva, bir telefon görüşmemizde konuyu Milli Eğitim Bakanı'mıza açacağını söylemişti. Çıkar kaybı yüzünden kitap yayımcılığı ve matbaa endüstrisinin böyle bir girişime şiddetle karşı çıkacağını düşünüyorum. Bir de böyle bilgisayar ekranlarından kitap okumak zor olur diyeceklerle bir istatistik vermek istiyorum. Geçen yıl, dünyanın en büyük kitap satıcısı amazon.com'da satılan kitapların yüzde 50'den fazlası elektronik kitaplar oldu. Eğer zor okunsaydı amazon.com'dan milyonlarca elektronik kitap satılmazdı.

Şimdi ne yapılacak? Başbakan'ımızın desteği ve Milli Eğitim Bakanı'mızın girişimiyle Türkiye, eğitim alanında da dünya liderliğini yakalayacak. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İnovasyon Türkiye

---

*Melih Arat 2010.12.05*

Richard Florida'nın yazdığı The Flight of the Creative Class (Yaratıcı Sınıfın Uçuşu) isimli kitapta, dünyada ülkelerin değil, yaratıcı ve yenilikçi olan insan gruplarının konuşlandığı şehirlerin birbiriyle yarıştığı iddia ediliyor.

Amerika ile Kore değil, Boston ile Seul yarışıyor; Türkiye ve İspanya değil, İstanbul ve Barcelona yarışıyor. Ancak bu şehir isimlerini anmak bile, yenilikçiliğin belirli yerlere özgü olduğu fikrini uyandırıyor ki, bu tam doğru değil. Yenilik yapmak insanlara özgü bir şey; şehirler değil insanlar yenilikçi. Dolayısıyla bir şehir kendine yenilikçi insanları çekmeyi başarabilirse ya da o şehirdeki insanlar yenilikçi olursa o şehrin rekabet gücü artıyor.

Dünyada Türkiye dahil, çok başarılı konfeksiyon üreticileri bulunuyor. Ne var ki, bunların inovasyon yaparı, benim deyimimle yenilik yaparı çok az. Türkiye'nin dinamik markası Süvari Giyim'de yaptığım incelemeler Türkiye'de konfeksiyon alanında da ilginç yeniliklerin ortaya çıktığını gösterdi. Süvari Giyim, havaalanlarındaki manyetik kapılardan geçerken kemer çıkarma işkencesine son veren bir kemer icat etmiş. Özel olarak tasarlanmış kemerin sadece tokası basit bir şekilde kemerden ayrılıyor ve kolaylıkla bir sorun olmadan manyetik kapıdan geçebiliyorsunuz. Süvari markası, standartlaşmış olan erkek giyimde nasıl bir inovasyon

yapabiliriz diye araştırınca ilginç sonuçlara ulaşmış. Dünyada ilk kez takım elbisede genişleyebilen bel tasarlamışlar. Kahvaltıdan akşam yemeği sonrasına ulaşınca kadar insanın beli 4 santim kadar genişliyormuş. Bu özel tasarım pantolonlar kendileri daralıp genişlediğinden pantolon akşamleyin dar geldi, sabahleyin bol geldi sorunu ortadan kalkmış.

Türkiye'de yenilikler sadece iş alanında değil. Hiç akla gelmeyen alanlarda da yenilik projeleri var. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü, kent kültürünün yerleşmesi için Türkiye'de ilk kez bir şehir kültürü dersini müfredata koymuş. Artık çocuklar, İstanbul'u bir ders olarak işleyecekler. İnsanlar büyük şehirlerde yaşıyorlar, ama şehir-i yaşamıyorlar. Bu ders sayesinde İstanbul'u müzelerinden, spor tesislerinden, efsanelerinden, tarihinden güncel sosyal yapısına kadar her alanda çocuklar İstanbul'u tanıyacaklar. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü Muammer Yıldız, aslında şehrin ekonomisini de geliştirecek bir projeyi başlatmış durumda. Çünkü İstanbul'un kıymetleri sadece müzeleri değil, aynı zamanda başka şehirlerde doğduğu halde İstanbul'da dünya çapında girişimcilere dönüşmüş işadamları. Proje kapsamında şehrin kültür insanları ve işadamlarının öykülerinin de yer alacağını ümit ediyorum. Başarı kazanmış İstanbulluların öyküleri, minik İstanbulluları da girişimci yapabilir.

Richard Florida'nın yaptığı dünya inovasyon haritasında, Avrupa'nın birçok bölgesiyle birlikte maalesef Türkiye'de hiç ışıltı yok. Türkiye, Hindistan ve Çin ile birlikte yenilik olmaksızın üretim yapan dünyanın büyük ekonomilerinden biri. Türkiye'nin dev üretim tesislerine sahip olan kurumlarından biri de Kipaş. Bu kurumdan Halit Gümüşer ile bir uçak yolculuğunda yaptığımız sohbet sırasında Kipaş'ın da inovasyon konusunda bazı ön çalışmalara başladığını öğreniyorum. Dünya liderliğine soyunan bir toplumun insanların üstüne giydiklerini, izlediklerini ve tükettiklerini üretmenin ötesine geçmesi ve tasarım yapmaya başlaması lazım.

Daniel Pink, Aklın Yeni Sınırları isimli kitabında sağ beyinlilerin, yaratıcı ve yenilikçi olanların kazanacağını söylüyor. Richard Florida ise kendi kitabında yaratıcı beyinleri yetiştirenlerin ve çekenlerin başarılı olacağını iddia ediyor. Seth Godin, Mor İneklerin bir öyküsü olduğunu, bu öykünün kendisini pazarladığını belirtiyor. Bize düşen görev biz nasıl olur da dünya çapında bir etki yaratacak bir yenilik yapabiliriz diye düşünmek..

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Okurlarımın yedi önemli hedefi

---

*Melih Arat 2010.12.12*

Her okurumun üstünde düşünmesi gereken 7 temel hedef alanı bulunuyor. Birinci hedef alanı bedenimiz ve sağlığımız. Sağlığımızla ilgili hedeflerimiz neler? Sağlığı yerinde olan, benim deyimimle arıza sinyali vermeyen insanların birçoğunun sağlığıyla ilgili hiçbir hedefi yok.

Halbuki olmalı. Yaş ilerliyor, kolesterol, kalp ve benzeri birçok sorun ortaya çıkıyor. Önleyici sağlık yaklaşımı anlamında neler yapabiliriz? Spor yapıyor muyuz? Haftada kaç gün, kaç saat hangi sporu yapacağız? Beslenmemizde nasıl bir değişiklik yapmalıyız? Neleri yemeyi bırakmalı ya da azaltmalı ve nelere başlamalıyız?

İkinci hedef setimiz, duygusal ve ruhsal hedeflerimiz. Öncelikle kendimizi tanıyalım. Bizim ulaşmak istediğimiz duygular neler? Macera duygusu, keşif duygusu, öğrenme duygusu, başarı duygusu güvenlik duygusu, yardım ediyor olma duygusu vb. Bu duygulara ulaşmak için ne yapmalıyım? Macera için seyahat, güvenlik için tasarruf gibi seçenekler olabilir. Ruhsal olarak neyi hedefliyorum? İyi bir kul olmayı, huzurlu bir yaşam sürmeyi, ibadetlerimi tam olarak yerine getirmeyi mi? Hangi ibadetleri, duaları ve çalışmalarını yaşamıma çekeceğim? Daha dingin, sakin, insanlara kızmayan ve onları kucaklayan bir ruh haline mi gireceğim? Neleri hedefliyorum?

Üçüncü hedef setimiz ailemizle ilgili. Annem-babamla yeterince ilgilenabiliyor muyum? Onlarla ilişkilerim nasıl? Evliysen eşimle ilgili hedeflerim neler? İlişkimi daha iyi hale getirmek için neler yapabilirim? Çocuklarımla ilişkimde hedeflerim ne olmalı? Dedelerim, babaanne ve anneannemle ilişkimdeki hedeflerim neler olmalı? Bu hedefler, onlarla ilgilenmek, onlarla zaman geçirmek olabileceği gibi, onların daha az müdahale edeceği bir yaşam kurmak da olabilir. Önemli olan aile üyelerimi sakın kafayla düşünerek onlarla ilişkimde hedefler belirlemek.

Dördüncü hedef setimiz, gelişim ve öğrenme hedeflerimiz. Kendimi geliştirmek için neleri hedefliyorum? Hangi kurslara gideceğim? Hangi kitapları okuyacağım? Hangi eğitim kurumlarına ve sınavlarına gireceğim? Yabancı dilimi, bir yıl sonra hangi düzeye getireceğim? Seyahat etmek, bir sivil toplum kuruluşunda çalışmak, satışla ilgili bir işle uğraşmak beni geliştirebilir mi? Geliştirebilirse kendime nasıl bir faaliyet seçeceğim?

Beşinci hedef setimiz, sosyal çevremizle ilgili hedeflerimiz. Kimlerle arkadaş olmalıyım? Kimlerle arkadaşlığımı kesmeliyim? Arkadaşlarımda ihmal ettiklerim, aramam ve görüşmem gerektiği halde ilgilenmediğim arkadaşlarım var mı? Görüşerek zaman kaybettiğim arkadaşlarım var mı? Yeni arkadaşlar edinmek için hangi kurslara ya da hangi derneklere gidebilirim?

Altıncı hedef setimiz, kariyerimizle ilgili hedeflerimiz. Bir iş mi kuracağım? Profesyonel mi çalışacağım? Devlet memuru mu olacağım? Kariyerimle ilgili bir ila beş yıl içinde neleri başarmış olmak istiyorum? Hangi işlerden çıkmalı ve hangi mesleklerden uzak durmalıyım?

Yedinci hedef setimiz, finansal hedeflerimiz. Bir yılın sonunda ne kadar kazanmak istiyorum? 12 bin dolar, 60 bin dolar, 100 bin dolar, 5 milyon dolar, 100 milyon dolar? Şaşırtıcı bir şekilde, insanlar kazanmak istedikleri rakamlar hakkında çok az düşünüyorlar. Genellikle sadece çalışmayı düşünüyorlar ve bu çalışmanın sonucunda ellerine ne geçerse o kadar kazanmış oluyorlar.

Not: Yedi hedefinizi yazıp gönderirseniz okuyacağımdan emin olabilirsiniz, ama çok e-posta geliyor, cevap alamayabilirsiniz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Raydan çıkanlar ve rayda kalanlar

---

*Melih Arat 2010.12.19*

Hayat bir tren gibi hiç durmadan geçmişten geleceğe ilerlerken biz de onunla yol alıyoruz. Tren zaman zaman duruyor; biz de onunla birlikte duruyoruz.

Yaz tatili geliyor; bir işten ayrılıyor, bir düğün yapıyoruz ya da sevdiklerimizden birini kaybediyoruz. Olumlu ya da olumsuz ne olursa olsun, bazen bir süre için tren duruyor; ama tren tekrar bir sonraki istasyona doğru devam ediyor.

Tren yolu sabit, bir noktadan öbür noktaya doğru hiçbir değişim olmadan gidiyor. Tren ve vagonlar için yol değişmiyor; belirli bir monotonluğa sahip. İlkokula daha sonra liseye, daha sonra üniversiteye gideceğiz. Askerden sonra evleneceğiz. Toplumun normlarıyla, rutinlerinin içinde ilerliyoruz. Bazen bir yol ayrımına, ray makasına geliyor ve yön değiştirebiliyoruz. Ancak o yön değiştirmede bir iş değişikliği, bir okul değişikliği gibi mütevazı bir değişiklik oluyor. Dolayısıyla trenin içinde yol alanların bir kısmı da bu monotonluğun içinde kendilerini boşlukta ve mutsuz hissedebilirler.

Bazılarımız da içinde bulunduğu treni ve gittiği yolu beğenmiyor. Ailesinden ya da doğduğu şehirden, bulunduğu yerden, okuduğu okuldan, çalıştığı işten memnun değil. Trenden inmek istiyor; bazısı trenden inmeye cesaret buluyor; bazısı da bulamıyor. Trenle giderken her iki yöndeki camdan da baktığımızda yolunu kaybetmiş gibi ortalarda duran ve dolaşan yüzlerce insan görüyoruz. Trene binmek isteseler de binemeyen, ne yapacağını bilemeyen insanlar bunlar. Bir taraftan bulundukları noktada onları istedikleri yöne gitmekten alıkoyan bir ray olmadığı için alabildiğine özgürdürler; ama ne yapacaklarını bilmedikleri için bu özgürlüklerini anlayamazlar.

Geniş bir çimenliğin ortasında aylak aylak gezinen ya da boş boş duran bu insanları gören trendekiler özenerek "ben de" onlar gibi olsaydım diyebilir. Televizyondaki paparazzi programlarında gece kulüplerinde eğlenenlere bakıp onlara öykünmek gibi bir şeydir bu. Çalışan insanlar, tatil hasretiyle hiçbir şey yapmayan insanlara öykünebilirler. Ne var ki, hiçbir şey yapmadan zaman geçiren insanlar kendilerinden derinden hissettiği büyük bir boşluğun içindedir.

İster raydan kalanlar için olsun, ister raydan çıkmış olanlar için olsun bu insanlara mutluluk ve huzur yok gibi görünüyor. Mihaly Csikszentmihalyi, "Flow-Akış" isimli kitabında sevdikleri işi yapan insanların zaman algısını yitirdiğini belirtiyor. Öyleyse, kendi yaşamları için doğru trende olanlar zamanın nasıl geçtiğini bile bilmeden, mutluluk ve huzurla ilerliyorlar. O zaman yapmamız gereken şey yanlış trendeysek, kendimiz için doğru treni bulmak. Eğer raydan çıkmış grubun içindeysek de kaybolmuşluğumuza son verip bir tren istasyonuna ulaşmamız gerekiyor. İsteddiğimiz tren gelme bile, ilk trene binip bir merkez istasyonuna ulaşmalıyız. Merkez istasyonlarından her yöne giden trenler bulunur.

İçinde gittiği treni beğenmeyip trenden atlamış ve raydan çıkmış olanlar, eğer hiçbir treni ve gittiği yönü beğenmezse, azimle yeni bir tren rayı döşemeyi düşünmelidir. Çünkü bu benzetmedeki en değerli insanlar, ne trende gidenler ne trenden atlamış olanlardır. En değerli insanlar yeni yerlere giden tren raylarını döşeyenlerdir. Geçmişte bu insanlar olmasaydı, bugün ne yollarımız ne de yeni şehirlerimiz olurdu. Onun için üçüncü yol, yeni bir yol yapmaktır. Bunun sorumluluğu da gücü yetenlerdedir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başbakan'a ve Milli Eğitim Bakanı'na açık mektup -2

---

*Melih Arat 2010.12.26*

Tevhid-i Tedrisat ile Türkiye'de okul sistemi birleştirilmiş ise de, Türkiye'nin her okulunda çok farklı kalite düzeylerinde eğitim yapılmaktadır.

Ama bütün çocuklar skorları eş kabul edilen bir diploma ve sınav not sistemiyle değerlendirilmektedir.

İstanbul'un iyi kabul edilen bir lisesinde yapılan matematik sınavında 5 üzerinden 5 alan bir öğrenci ile Hakkari'de bir lisede yapılan matematik sınavında 5 üzerinden 5 alan bir öğrencinin matematik becerileri aynı değildir. Çünkü her matematik öğretmeni sınavlarda kendine göre bir soru seti kullanmakta ve bu soru setiyle öğrenciyi değerlendirmektedir. Konu sadece matematik değil, bütün derslerdir. Örneğin, Şanlıurfa'da tanıştığım bir öğrenci, okulda İngilizce dersinde öğretmeninin tahtaya 'The School' yerine 'dış okul' yazdığını, dersin tamamında İngilizceyi tahtaya okunuşuyla yazdığını söylemişti. Bu öğretme yöntemindeki farklılık ile o bölgedeki çocukların İngilizce öğrenebilme imkanları neredeyse hiç yok gibi. Türkiye'nin özellikle doğusu ile batısı arasında eğitim açısından büyük farklar bulunuyor. Ne var ki, bütün çocuklar nerede okurlarsa okusunlar geçer not alıp mezun oluyor. Daha ilginç, yüksek not ortalaması almaya çalıştığı halde, okuldaki dersleri çok

sıkı tutulduğu için notunu yükseltmemeyen birçok parlak öğrenci bulunuyor. Bu öğrencilerin yanı sıra öğrencilerle mücadele etmemek için sınavlarda çok kolay sorular soran ve bol keseden not dağıtan öğretmenlerin çalıştığı okullar da var. Eğer Türkiye, sahip olduğu gençler dolayısıyla 21. yüzyılın lideri olacaksa, bu mevcut eğitim sistemimizin eksiklerinin giderilmesiyle olacak. Öncelikle sınav sisteminde birleştirmeye gidilmelidir. Eğer tüm sınavlar açıköğretim lisesi sınavları gibi tek tip soru setiyle yapılacak ve sonuçlar bilgisayarla değerlendirilecek olursa, Türkiye'nin batısına da, doğusuna da, kuzeyine de, güneyine de aynı sorular sorulmuş olur. Her çocuğun başarısı nesnel ve karşılaştırılabilir bir şekilde ortaya çıkar.

Sınavlar, birçok kişinin düşündüğünün aksine bir öğrencinin değil, bir okulun performansını gösterir. Eğer okul yönetimi ve okulda yer alan öğretmenler çocuğu ve veliyi motive edebilmişse çocuk daha iyi bir öğrenme performansı gösterir. Amerika Birleşik Devletleri'nde bazı eyaletler, öğrencileri değil okulları yarıştıyor. Her yıl yapılan sınavlarda en alt kümede kalan okul kapatılıyor; müdür ve öğretmenler işten çıkarılıyor. Okulların tamamı, öğrenciler, öğretmenler ve veliler düşme/kapanma kümesinin üstünde kalabilmek için var güçleriyle çalışıyor. Türkiye'de okul kapatma fikri pek uygun değil. Ancak ulusal sınav sisteminde üstün başarı gösteren okulların müdürleri, öğretmenleri ve personeli daha yüksek maaş alırken, daha düşük başarı gösteren okulların personeli daha düşük maaş alabilir. Bir öğretmenin ve okulun performansı, öğrencilerin ulusal sınavlardan aldığı başarıyla ölçülür. Böylece üniversite sınavından sıfır çeken çocukların okulları ve geçmiş tüm öğretmenleri, okul müdürleri ve o illerin Milli Eğitim müdürleri biraz mahcup olur ve kendilerine çekidüzen verirler. Bu sistem en iyi öğretmenlerin daha yüksek maaş alarak devlet okullarında kalma imkanı da verecek, öğretmenlik mesleğine hak ettiği itibarı iade edecektir. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Değişime direnci nasıl aşarız?

---

*Melih Arat 2011.01.03*

İnsanlar ve kurumlar değişime değişik şekillerde direnç gösteriyorlar.

Harvard Üniversitesi profesörleri Robert Kegan ve Lisa Lahey, "Immunity to Change-Değişime Bağışıklık" isimli kitaplarında değişime direncin kaynaklarını açıklarken nasıl aşılabacağına ilişkin yöntemleri de paylaşıyorlar.

Kitabın yazarları, zihinsel gelişimin ilginç bir analizini yapıyorlar. Zihinsel gelişimin üç aşaması bulunuyor. Birinci aşama sosyalleşmeyi öğrenen zihin. Sosyalleşmek son zamanda pozitif bir çağrışım içerse de kitapta olumsuz anlamda kullanılıyor. Bir insan yetişirken, belirli bir grubun parçası olmaya çalışır; bu süreç zihnin sosyalleşmesi olarak tanımlanır. Örneğin bir çetenin üyesi olmaya çalışan kişi, kendi kararlarını almak yerine, grubun kurallarına ve kararlarına kendini adapte eder. Trafikteki birçok sürücü küfrederek; kibar bir insan araba sürmeyi öğrenerek aktif bir şoför olduğunda diğer şoförler gibi bir küfürbaza dönüşür. İnsanın zihni hiç farkında olmadan sosyalleşir.

Zihinsel gelişimin ikinci aşaması, kendi kararlarını alan zihin durumudur. Bu aşamada kişi bireyselleşir. Kişi kendinin lideri olur ve kendi gündemini kendisi belirler; problemlerini kendisi çözer. Dünyayı kendi bakış açısından görür ve diğer insanların da kendi bakış açısına uymasını bekler. Tipik otokratik liderler, bu zihinsel aşamanın iyi birer örneğidirler.

Zihinsel evrimin son aşaması, kendini dönüştüren zihin aşamasıdır. Bu aşamada kişi, liderliğin geleneksel kalıplarının ötesine giderek, çevresindekilerin itaatine değil, öğrenme ve gelişmesine odaklanır. Bu yeni lider, diğer insanların önünden giderek değil, bir pusula olarak yol gösterir. Bu üçüncü zihinsel aşamanın en önemli

öğesi, çoklu bakış açısidir. Birçok insan tüm yaşamlarını tek bir doğru olduğu düşüncesiyle harcar. Kendi fikirlerinizi savunmak doğrudur; yanlış olan kendi fikirlerinizin her zaman doğru olduğunu sanmaktır. Zihinsel evrimin üçüncü aşamasında kişi, çelişkili görülebilecek farklı görüş ve yaklaşımları kucaklamaktadır.

Yazarlar, değişime karşı bağışıklığı olan herkesin iki çeşit amacı olduğunu belirtmektedir: Görünen amaç ve gizli amaç. Görünen amaç, amacımız olarak ilan ettiğimiz şeydir. Gizli amaç ise, bizim içsel arzularımız ve bu içsel arzuları destekleyen varsayımlardır. İki amacın yanında değişime karşı duran üçüncü unsur davranışlardır. Yazarlar bu üçüncü unsur olan davranışı; bazen bir şeyi yapmak, bazen de yapmamak olarak tanımlıyor. Örneğin, çalışkan olmak isteyen bir öğrenci için ödev yapmamak, bir şeyi yapmamak durumuna örnek olabilir. Sigara içmek de aktif bir eylem olarak, bir şeyi yapmak durumuna örnektir.

Görünen amaç ve gizli amaç durumuna en güzel örnek, kilo vermekle ilgilidir. Kilo vermek isteyen kişinin değişime direnç davranışı, ya fazla yemek ya da ihtiyaç duymadığı anda yemek yemektir. Eğer kişi kilo vermek istiyorsa neden aksi yönde hareket etmektedir? Çünkü gizli bir gündemi ve amaçları vardır. Kişi enerjik olmak istemektedir. O zaman yemek yemelidir. Kişi eğlenmek istiyorsa, yemeği de eğlence olarak görüyorsa yemeğe devam eder. Kişi çekici olmakla ya da dış görünüşüyle ilgilenmiyorsa yine fazla yemeye devam ederler. Eğer gizli amaçlarımız ve onları destekleyen varsayımları açıkça tartışabilirsek, görünen amaçlarımıza ulaşabiliriz. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İnadı bırakın!

*Melih Arat 2011.01.09*

Kararlılık ile inatçılık, çoğu zaman birbirine karıştırılan iki kavramdır. İnatçılığın olumsuz bir anlamı da olsa, her şeye rağmen içindeki kararlılık unsuru dolayısıyla hoşuma giden bir yanı vardır.

Ancak ne kadar hoşuma gitse de, inatçılığın içinde akılcılığın bulunmaması, bu tutuma beslediğim hoşgörünün çabuk bitmesine yol açar. Öncelikle inatçılığı bir tanımlamaya çalışayım. İnatçılık amaca ve yönetime aşırı bağlılığın sonuca yarar sağlamadığı halde gösterilen ısrardır. Bu konuda halk arasında verilen en güzel örnek 'keçi inadı' sözüdür. Meşhur öyküdür; iki keçi ağaçtan bir köprüde karşılaşmışlar ve her ikisi de diğerine yol vermediği için köprünün orta yerinde kilitlenmişlerdir. Bu tür bir inat, her iki keçinin de esas amaçlarına - köprünün diğer ucuna geçme amaçlarına- ulaşmalarına engeldir. Çocuklar kendilerini sıklıkla çıkmaza sokacak şekilde inatlaşırlar. 'Bunu giymeyeceğim', 'bunu yemeyeceğim' gibi aslında inat etmenin belirli bir işlevi gerçekleştirmeyeceği konularda ısrarlı olabilirler. Özellikle sadece erişilebilir tek bir kıyafet varsa, 'bunu giymeyeceğim' demek anlamsızdır. Aynı şekilde inatçı biriyle başa çıkmanın yolu da basittir; ona yol vermek. Eğer tek şeritli bir köprüde ben bir keçiyle karşılaşsam, geriye gitme pahasına hemen yol veririm. Çünkü aksi takdirde çok zaman kaybedeceğimi ve bu inadın bir işe yaramayacağını bilirim. Buradan anlaşılacağı üzere karşılıklı inatlaşma bir tür tuzaktır.

Kararlılık inatçılıkla ne kadar karıştırılsa da, oldukça farklıdır. Kararlılık, amaca ulaşmak için önümüze çıkan engellere rağmen farklı yöntemler kullanma konusunda ısrarlı olmaktır. Diyelim ki biz bir satıcıyız; bir fabrikaya bir makine satmaya karar verdik. Teklifi yazılı olarak gönderdik; ama bize bu makineyle ilgilenmediklerini bildiren bir mektup gönderdiler. Şimdi bu yazıyı okuduk, anladık ki bu fabrikadan iş çıkmayacak. İşte kararlılık



burada devreye giriyor. Eğer biz yazıya rağmen fabrikadaki satın alma müdüründen randevu alarak bir kez de derdimizi sözlü anlatıyorsak, bu bizim kararlı olduğumuzu gösterir. Eğer bu görüşme de sonuç vermezse fabrikanın üretim müdürüyle iletişime geçmek ve onu bizim makinelerimizin kullanıldığı bir fabrikaya götürmek yine kararlılıktır. Bu da işe yaramazsa bizim fabrikanın genel müdürünü, diğer fabrikanın genel müdürüyle görüştürmek yine kararlılıktır. Dikkat ederseniz verdiğim örnekte amaç aynı ama yöntem farklıdır. Bazen de kararlılık aynı yöntemi farklı zamanda uygulamak anlamına gelir. Aynı yazılı teklifi her üç ayda bir tekrar yaparsınız, hiç beklenmedik şekilde 24 ay sonra malı satarsınız. Değişen nedir? Şartlar değişmiştir; belki satın alma müdürü değişmiştir; belki mevcut kullanılan makinelerden şikayet etmeye başlamışlardır.

Kararlılık her zaman da çok yararlı değildir; bazen pes etmeyi de bilmek gerekir. Örneğin, iki yıl boyunca iş bulamayan çok sevdiğim değerli ve yeterli bir arkadaşşıma, bu iş arama sürecine son vermek için kendisine bir tarih koymasını tavsiye etmişim. İşsiz kaldığı ilk andan itibaren 30 ay içinde iş bulamayacak olursa kendi işini kurmak için çaba harcamasını önerdim. Şimdi kendi gelirini kazandığı ve çok mutlu olduğu bir işi var. Genç bir işadami dostum da belirli bir işi tutundurabilmek için çok uğraşmıştı. Yukarıda verdiğim örnekte olduğu gibi defalarca farklı yöntemleri denemişti. Kararlılığın sizden en çok alıp götürdüğü şeyler zaman, umut ve enerjidir. Onun için üç kaynağın da sonuna gelmeden amacı değiştirmek gerekir. Ona da aynı öneride bulunmuştum. Kendine bir tarih koy ve bu tarihe kadar hiçbir netice alamazsan bu uğraştan çık.

Kararlılık gösterilmesi gereken süre bazen üç yıldır; bazen de on üç yıldır. Bu sürenin ne olması gerektiği amacın, projenin doğruluğuna, sizin için önemine ve şartlarınıza bağlıdır..

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 2010'da neler öğrendim?

---

*Melih Arat 2011.01.16*

Ocak: Yılların markası olan şirketlerin çıkarıcı yönetimlerin eline geçtiğinde, yılların markasını bir çırpıda harcaıabildiğini, iftiranın bir insanın başına gelebilecek en büyük felaketlerden biri olduğunu öğrendim.

Şubat: Arnavutluk'un Türklerin Avrupa'da en rahat yaşayabileceği ülkelerden biri olduğunu, bugün birçok insan için anlaşılmaz ve inanılmaz olsa da lidersiz örgütlerin 21. yüzyılın en güçlü örgütleri olacağını öğrendim.

Mart: Emekliliğinde bir sahil kasabasında yaşamayı planlayan bankacıların, bu hayallerini gençliklerinde yaşayabilecekleri halde bunu akıllarına bile getirmediğini; sayısız insanın hayallerini bugün yaşamak yerine geleceğe ertelediğini öğrendim.

Nisan: Dünyadaki iki yüz ülkeden çok azının kendi doktorunu, mühendisini, askerini ve öğretmenini yetiştirebildiğini, Türkiye'nin bu anlamda dört yıllık üniversitelere sahip olmasının bu ülkeyi fevkalade gelişmiş kıldığını, modern havalimanlarına sahip olmanın Türkiye'yi ayrıcalıklı bir ülke yaptığını öğrendim.

Mayıs: Hasan Balcı gibi memleketin gelişmesi heyecanıyla kalbi çarpan birinin kişisel vizyonu ve kararlılığıyla bir şehrin geleceğinde etkin olabildiğini, mühim olanın fabrika kurmak değil, fabrika kuran insanlar yetiştirmek olduğunu öğrendim.

Haziran: Her Türk'ün Osmanlı atmosferini yaşamak istiyorsa Kosova'ya, Prizren'e gitmesi gerektiğini, Saraybosna'nın kendi ölçülerinde Avrupa'nın ve dünyanın en güzel başkentlerinden biri olduğunu, Üsküp'ün çok fazla Slav etkisinde kaldığını ve Osmanlı ruhunu kaybettiğini öğrendim.

Temmuz: Her Türk'ün çalışkanlığın ne demek olduğunu öğrenmek için bir hafta olsun, Harvard Üniversitesi'ne gitmesi gerektiğini, Amerika'da başarılı olmak için günde en az 12 saat çalışmak gerektiğini, Avrupa ile Amerika arasındaki temel farkın, Amerika'nın çalışkanlığı ve sıra dışı fikirlere daha fazla prim vermesi olduğunu öğrendim.

Ağustos: Harvard Üniversitesi'ni Harvard yapan formülün fevkalade talepkâr bir performans sistemi, aktif ders işleme teknikleri ve en iyi hocalarla en iyi öğrencilerin buluşması olduğunu öğrendim.

Eylül: Turizme açılan Suriye'de kısa sürede fiyatların ikiye katladığını, bir kişisel gelişim ayı olan Ramazan ayında maalesef çok azımızın sinirlerine hakim olmayı, tüm günü aç geçirdikten sonra şölensel sofralarda nefsimize hakim olmamız gerektiğini hiç sorgulamadığımızı öğrendim.

Ekim: Rusya'nın, her ne kadar nüfusu ve büyüklüğüyle bir dünya devi olsa da Brezilya, Hindistan ve Çin'deki kolektif verimlilik vizyonunu yakalamaktan çok uzak olduğunu öğrendim.

Kasım: İşyerlerinde kendi kişisel pazarlamalarına ve ilişki yönetimlerine öncelik vermeyen nitelikli insanların terfi dönemlerinde yerlerini, belki iş yapmayan ama kişisel pazarlamalarını iyi yapanlara bıraktığını öğrendim.

Aralık: Almanların dünyanın üçüncü büyük ekonomisi olmalarının tesadüfi olmadığını, nüfusa oranlı verimlilikleri açısından dünyanın bir numaralı milleti olduğunu, özellikle dünya başkentleri arasında herkesin (Türkler dahil) yayalar için kırmızı ışıktaki durduğunu, saat gibi sıfır hata ile çalışan bir toplum olduğunu öğrendim. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Nasıl kararlı olacağız?

---

*Melih Arat 2011.01.23*

Yeni Hayat Kişisel Değişim Seminer Programı'nda verdiğim birkaç temel mesaj vardır.

Yeni bir hayat, kendimize karşı dürüst olarak, başka insanlara yardım ederek, sorumluluk alarak ve kararlılıkla kurulur. Seminer sırasında değerli katılımcımız Kamil Memiş, "Kararlılığın çok önemli olduğunu gördük, ama bir insan bir amaca ulaşma yolunda nasıl kararlı olabilir?" diye sordu. Soruya doğrudan cevap vermek yerine, seminerde örnek olay olarak kullandığımız filmlerdeki yaşam öykülerini grup olarak tek tek inceledik. Sonucu şöyle özetleyebilirim:

Kararlı olmak için, kelimenin tam anlamıyla hedefe bir odaklanma gerekiyor. Odaklanma eğer metal bir para olsaydı, bir yüzünde odaklanma, diğer yüzünde vazgeçme yazardı. Beş derneğe birden başkan olup aynı anda beşinde birden başarılı olamayız. Birini seçmemiz, dördünden vazgeçmemiz gerekir. Dolayısıyla kararlılıkla ilgili püf noktası, hedefimize odaklanabilmek bir seçim yapmak ve diğerlerinden vazgeçmektir.

20. yüzyıl yaşamlarımızda kalıcı bir etki oluşturacak Bilgi Çağı'nı başlattı. Bilgi Çağı'nın sayısız olumlu etkisinin yanı sıra bir de olumsuz etkisi var. Bu etki, çok miktarda bilginin dikkat dağıtması ve insanların kararlı olmasını engellemesidir. Örneğin, televizyon başlı başına bir dikkat dağıtıcıdır. Rengârenk görüntüler, eğlenceli filmler, müzik ve sohbet programları, haberler, reklamlar, bunların dışında hedefi olan insanların dikkatini dağıtmaktadır. Üniversite sınavına hazırlanırken ya da bir kitap yazmaya çalışırken veya bir dil öğrenmeye çalışırken televizyona takılmak, insanın dikkatini dağıtmaktadır. İnsanların, hedefleri dışındakilere bir anlamda körleşmesi ve sağırlaşması gerekir. Sadece televizyona ya da radyoya değil, internete de... Hedef yönünde kararlılık sağlayabilmenin başlıca yöntemlerinden biri de bazen çevremizdekilere karşı da körleşmek ve sağırlaşmaktır. Çevremizdeki insanlar da dikkat dağıtıcı olabilir. Bu kişiler bazen arkadaşlarımızdır; bazen ailemizden birileridir. Olumsuz sözleri ve yaklaşımlarıyla dikkatimizi dağıtabilirler. Özellikle aile üyelerinin "söylenme" kategorisinden sözlerine cevap vermemek, tartışmaya girmemek anlamlıdır. Arkadaşlardan da farklı etkinlik önerileri getirenlere ya da sürekli dert yananlara karşı sağırlaşmak odaklanmaya imkân verecektir.

Kararlılığın en büyük yakıtı inançtır. İnsanın kendine ve hedefine olan inancıdır. Başarılı olacağına ve performansının kendisine başarı getireceğine inanmayan biri, gerekli hazırlığı yapmaz. Çevremizdekilerin bütün olumsuz sözlerine rağmen, biz kendimize inanmazsak bırakın büyük bir başarı göstermeyi yola bile çıkamayız. Kendine inanmak yapabileceğine inanmak demektir. Bunun yanı sıra kendimize olan inanç, sürekli olmalıdır. Başlangıçta olması yeterli değildir. Elbette kendine inanma, her gün çalışmayla beslenmelidir. Hedefe inanma ise o hedefe ulaşmayı çılgınca isteme ve ödül verilen basamaklarda kendini görebilmektir. Ağrı Dağı'na birlikte tırmandığım arkadaşarımdan biri, tırmanmadan dokuz ay önce odasına Ağrı Dağı'nın dev bir resmini asmış ve dağın tepesine de kendi resmini yapıştırmıştı. Her sabah uyandığında o resmi görüyordu.

2007 yılında bir asistanıma "Senin için bir mucize olacak olsaydı, ne olurdu?" diye sorduğumda "Kararlı olurum" demişti. O tarihten beri tüm sevdiklerimin amaçları yönünde kararlı olabilmesi için dua ettim. Allah'tan maddi şeyler değil, davranış kalitemizle ilgili şeyler dilemek hepimize en güzel yaşamı sağlar. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bolluk ve yokluk çocukları

*Melih Arat 2011.01.30*

Brüksel'den Liyej'e giderken, orada yaşayan genç bir öğretmen olan Ahmet Bey harika ve çok ilginç bir soru sordu: "Hocam, iyi bir çocuk yetiştirmek için mutlaka çocuk eğitimi kitapları okumak gerekir mi? Bu kitapları okumadan da iyi bir çocuk yetiştiremez miyiz? Anadolu'nun köylerinde okuma yazma bilmeyen bazı anne-babalar var; harika çocuklar yetiştirmişler; çocukları dürüstler, çalışkanlar, her anlamda örnek insanlar. Nasıl oluyor da o insanlar, böyle örnek çocuklar yetiştirmede başarılı oluyor?"

"Köyde yetişen çocuğun başka çaresi yok ki!" diye cevap verdim. "Tek çıkış yolu okumak, var olan imkânları sonuna kadar kullanmak. Düşünsenize köydesiniz, bir okulunuz, bir öğretmenin var. Ben bu öğretmeni sevmedim, bu okulu sevmedim diyecek bir lüksünüz yok. O öğretmen ne kadar öğretirse ondan alabileceğiniz o kadar. Ya kaderinize razı olacaksınız ya da kendi kendinize daha fazla öğrenmeye devam edeceksiniz. Gidebildiğiniz son noktaya kadar; lise, üniversite ve yükseköğrenime kadar okumayı sürdüreceksiniz. Nesilden nesile miras kalan tarlalar çocuklar arasında bölünürken küçülüyor. Tarımsal gelirler eskisi gibi değil, artık ne

teşvik ne de bolluk var. Okumaktan, çalışmaktan başka çare yok. Bu durumda Anadolu'da yaşayan akıllı bir aile, toplum içinde başarılı olmamıza yardım edecek şekilde değerlere odaklanacak. Dürüstlüğe, çalışkanlığa, yardımlaşmaya ve üretmeye odaklanacak.

Şehirdeki çocuk lüks içinde, yediği önünde yemediği arkasında. Basitçe söylersem şehirli ortalama çocuk şımarık. Televizyonundan bilgisayarına, kıyafetinden bisikletine, sinemasından spor sahasına kadar her şeyi var. Çocuk terbiyesi, şehirde bir sorun. Bolluk çocuklarının terbiyesi, yokluk çocuklarının terbiyesinden zor olur. Çünkü yokluk en iyi eğitmendir. Bolluksa yoldan çıkarır, değerlere değil, maddiyata odaklar.

Ancak aklımıza şu da gelebilir: Anadolu'nun kırsal kesiminde yetişen her çocuk da çok çalışkan, her çocuk da örnek değil. Aynı şekilde varlıklı ailelerin çocuklarının hepsi de tembel ve maddiyatçı değil. Şehirde olsun köyde olsun, yokluk çocuklarının önünde iki yol vardır. Birinci yol tembellik yapmak, kahvede oyun oynamak, ufak tefek bir şeyler yaparak yaşamını sürdürmeye çalışmak; ikinci yol da söylediğim gibi bu yaşamda başarının başka bir yolu olmadığını anlayarak kendini geliştirmeye, örnek bir insan olmaya çalışmak. Tabii bu iki yolda da ilerlemenin farklı seviyeleri var. Birinci yolun içinde yolun bir ucu serseriliğe kadar giderken, diğer ucu da eğitim almadan yine de düzgün bir sıradan olmaya çalışmaya gider. İkinci yolun da bir ucu eğitimde, ticaretle, kariyerde üstün başarıya giderken, diğer ucu da eğitilmiş sıradanlığa gider. Bolluk çocukları için de aynı yaklaşımlar geçerlidir. Bolluk çocuklarının da bazıları, anne-babaları gibi başarılı olabilmek için değerleri ve eserleri itibarıyla örnek bir insan olmayı seçerken, bazıları da olanı tüketmeyi seçer. İki uç arasında da bir yelpaze vardır ve diğerleri de bu yelpazenin içinde bir yere konumlanır.

Bütün iş elbette, çocuklara kalmıyor; aileler de bu çocukların yetişmesinde etken. Her çocuk kendine özgü ve uzmanlar, araştırmacılar durmadan çocuk yetiştirme reçeteleri verseler de her çocuk için geçerli bir reçete yok. Onun için her aile kendi ortamına ve çocuğuna uygun bir çocuk yetiştirme reçetesi bulacak; evladını örnek bir insan olarak yetiştirmek için çalışacak. Akıl edebiliyorsa kendisi akıl edecek; edemiyorsa soracak ve araştırarak."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Avrupa gezisinin düşündürdükleri

*Melih Arat 2011.02.06*

Brüksel'de Türklerin yoğun olduğu bir alışveriş caddesi var. Bu caddeye doğru yürürken iki Türk arabadan indi. Biri diğerine dedi ki: "Abiii, bu arkadaki araba nasıl çıkacak, bilemiyorum..."

Diğeri cevap verdi: "Boş ver çıkmasın!" Biraz daha ilerledim, bu sefer bir pastaneden iki Türk ellerinde karton kahve bardaklarıyla çıktı. Bu bardakların üstünde plastik bir kapak vardır; bir tanesi bu kapağı aldı, pervasızca yere attı. Bir an bile çevresine bakıp bir çöp kutusu aramadı. Viyana'da bir Türk restoranında bunlardan daha komik bir olay yaşadım. Epeyce bir zamandır et yemeyi azalttım. Bir Ortadoğu yemeği olan Falafel köftesi sipariş ettim. Bir tür lezzetli sebze köftesidir. Bir süre sonra servis geldi. Ama içinde Falafel köftesi yok. Garsona dedim ki, "Siz daha önce hiç Falafel köftesi gördünüz mü?" "Gördüm" dedi. "Peki" dedim, "bu tabakta Falafel görüyor musunuz?" "Abi, falafel kalmamış, ben de sigara böreği koydurdum." dedi.

Brüksel'de Zaman Gazetesi'nde Türklerle bir kahvaltı yaparken Arnavutlardan söz açıldı. İki yıldır Arnavutluk'ta Epoka Üniversitesi'nde ders verdiğim için Arnavutlar hakkında birinci elden bilgi sahibiyim. Ancak önce Avrupa'daki Türklerin kafasındaki Arnavut imajını öğrenmek için sustum. Sofradakilerden biri dedi ki,

"Avrupa'da en sevilmeyen millet Arnavutlardır, çünkü bütün mafya işleri onlardadır." Sofrada diğer birkaç kişi de Arnavutlarla ilgili olumsuz örnekler verdi. En son olarak Arnavutluk'ta Epoka Üniversitesi'nde ders verdiğimi, Arnavutların çalışkan, dürüst, gelişmeye açık insanlar olduğunu ve millet olarak da dil konusunda sıra dışı bir yetenekleri olduğunu, Avrupa'da Türklere karşı gerçekten samimi dost bir millet olduğunu vurguladım. Ardından da şunu söyledim: "Bir şeyin en kötüsü, en meşhurdur." Yukarıda Brüksel'de ve Viyana'da gördüğüm örnekler, olumsuz örnekler. Ne var ki, komik ve bir Avrupalı da bunları görse Türkler deyip bunu anlatır. Doktora yapan, iş hayatında başarılı, profesyonel kariyerleri olan Türkleri değil, kahve bardağının kapağını umursamaz bir şekilde yere atan Türkleri anlatır.

Buradan iki sonuç çıkarabiliriz: Az sayıdaki örneklerle milletleri yargılamamak gerekir. İnsanların genelleme yapmaya yatkın olduklarını dikkate alıp her alanda hepimiz ideal bir performans göstermeliyiz. Çünkü sadece kendimizi değil, hem Türkleri hem de Müslümanları temsil ediyoruz. Hatta Avrupa'daki Kürtler de, kendilerini etnik olarak ayırmaya çalışanlar dahil, Türk tanımlamasıyla değerlendiriliyor. Yıllardan beri insanların sıra dışı düşünceleri, sıra dışı yaklaşımlarla başarılı olmaları konusunda çalışıyorum. Ne var ki, insanların sıra dışı olmadan önce iyi bir sıradan olması gerekiyor. Avrupa'da şu anda Zaman Gazetesi'nin bir abone kampanyası var. İstatistiksel olarak Avrupa'nın birçok ülkesinde Türklerin gazete okurları çok düşük. Avrupa'daki Türk toplumunun üyelerine seminerlerde şunu sordum. Belçikalı günlük gazete okuyor mu, Avusturyalı, Alman okuyor mu? Cevap belli, tabii ki okuyor. O zaman bu işin standardı, sıradanı bu; her gün eve günlük bir gazete girecek.

Çocuklarımızın kitap okumasını, akademik olarak başarılı olmasını istiyorsak önce biz okuyacağız. Hasbelkader akademik anlamda ilerledim. Doktora yapmanın yanı sıra New York Üniversitesi, MIT ve Harvard Üniversitesi gibi kurumlarda eğitim aldım. Ağabeyim Agah Arat iki üniversite bitirdi. Ama rahmetli annem ve babam memur bütçesiyle yıllarca eve 4 gazete aldılar. Kapıcımız her sabah torbaya bir ekmek dört gazete bırakırdı. Bu okuyan çocuklar, dört gazete okuyan bir evden çıktılar. Gazete okumak, lüks değildir; su içmek gibi temel bir kültürel ihtiyaçtır. Kitap almadan, gazete okumadan akademik başarıyı yüksek çocuklar beklemek, gübresi olmayan topraktan yüksek verim almaya benzer.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ya tek şansınız varsa...

---

*Melih Arat 2011.02.13*

Eğer tek bir şansınız olsaydı, bu şansını mümkün olan en iyisi için mi kullanmak isterdiniz yoksa vasat bir şey için mi?

Bu soruyu sorduğum hemen herkes, tabii ki en iyisini isterdik diyor. Peki diyorum, eğer hayata bir daha gelmeyeceksek ve reenkarnasyon diye de bir şey de yoksa (dinimize göre yok) elimizdeki yaşamlarımızı nasıl harcıyoruz?

Mezar taşlarının üstünde Türkiye'de doğum-ölüm yılları ile isimleri yazılı. Mezar taşlarının üstünde aslında insanların çalıştıkları yerler de yazılı olsaydı, bence mezarda gezenlerin biraz uyanmasını sağlardı. Düşünsenize mezar taşlarında şöyle yazıyor: "Ahmet Bey, vasat bir okulu bitirdi. 10 yıl şu şirkette, 10 yıl da bu şirkette çalıştı. Emekliliği de pek parlak geçmedi. Bir gün hastalandı, öldü." "Fuat Bey, ortaokulu zor bitirdi. 30 yıl farklı

fabrikalarda işçi olarak çalıştı. Bazı fabrikalar zamanla kapandı. Pek gün yüzü gördü sayılmaz. Çocuklarına bir ev bile bırakmadı. En son bir hastanede ameliyat masasında ruhunu teslim etti." "Yılmaz Bey, vasat bir okul hayatından sonra askerden geldi. Ticaret yaptı. Battı çıktı, battı çıktı. Bir girişimci olarak çok başarılı sayılmazdı. Bir trafik kazasıyla aramızdan ayrıldı."

Burada anlatmak istediğim şey şu: Bu dünyaya bir kere geliyoruz; ama yaşamımızı nasıl kullanıyoruz? Sadece profesyonel yaşamdan söz etmiyorum. İbadet etmekten ders çalışmaya, eğlenmekten spor yapmaya kadar nasıl yaşıyoruz? Nasıl tercihler yapıyor ve nelere razı oluyoruz? Eğer tek bir şansımız varsa, elimizden gelenin en iyisini yapmalıyız. İnsanın hemen her zaman önünde iki seçenek ama tek bir seçme şansı oluyor. Bir öğrenci için seçeneklerden biri okul başarısı için çalışmak diğeri de bilgisayar oyunları arasında kaybolmak. Bir lise öğrencisi için seçeneklerden biri üniversiteye var gücüyle hazırlanmak, diğeri lay lay lom dolaşmak. Bir profesyonel için seçeneklerden biri kendini geliştirmek ve işine sahip çıkmak, diğeri ise kendiyle ve işiyle bir kâğıdın ucundan tutar gibi ilgilenmek. Örnekleri farklı alanlardan çoğaltabiliriz. Örnekler değişse de, genel olarak değişmeyen tek bir prensip var. Bu hayatta bir tane şansımız var. O zaman soru şu: Elimizdeki bu şans ne yapacağız?

Bu yazıyı okuyanlar, zaten en iyi seçimi yapıyoruz diye düşünebilir. İnsanlar en iyi seçimi yapmıyorlar, razı olduklarını seçiyorlar. Örneğin, şehirlerarası otobüs terminallerinin tuvaletlerinde bakıyorum, birisi para topluyor. O da zamanını ve emeğini vererek para kazanıyor ve bu da saygın bir iş ama o kişi için bu işten daha iyi bir iş de olabilir. Yani şöyle bakarsanız konuya, ne demek istediğim daha iyi anlaşılabilir. Mezar taşına şöyle yazılması nasıl olurdu? "Hayatını bir tuvaletin önünde 50 kuruşları bekleyerek geçirdi." Az önce sorduğum soruya geri dönüyorum. Elimize Yüce Allah'ın hayat olarak sunduğu bu bir kerelik şans ne yapacağız? Herkes hangi imkânlarla doğduysa kendi yerine yöresine göre daha iyisi için uğraşacak. Yani kişi köyde hiç okuma imkânı bulamamışsa açık lise dahi olsa onu bitirmeye çalışacak. İyi bir üniversiteden mezunsanız mümkün olan en iyi okulda master yapılacak ya da mümkün olan en iyi işyerinde çalışılacak ya da kurulacak. Eğer bir evsizseniz, sokaklarda yatıp kalkıyorsanız bulabildiğiniz ne olursa olsun o iş yapılacak ve biraz olsun yaşama şartlarınız iyileştirilecek.

İçinde bulunduğumuz rol her ne ise onu daha iyi yapmayı öğrenmeliyiz. Daha iyi bir baba, daha iyi bir anne, daha iyi bir öğrenci, daha iyi bir yönetici, daha iyi bir çalışan olacağız; hangi roldeyse onda daha iyi olacağız, ama elimizdeki bu tek şans daha iyi kullanacağız. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 'Kronik muhalif'

*Melih Arat 2011.02.20*

Hemen herkes çevresinde bir gün bir kronik muhalif ile karşılaşmıştır. Yola çöp atana çöp attığı için kızarlar.

O çöpü alıp çöp kutusuna atana da belediyenin işini yapıyor diye kızarlar. Ne yaparsanız yapın bu insanlara beğendiremezsiniz. Her şeyi eleştiren, her şeye kulp takan, her şeyin en doğrusunu bir tek kendisinin bildiğini zanneden bir kişilik tipidir. Her şeyin en iyisini sadece bu kişi bilmez, aynı zamanda onun dışındaki herkes de yanlış bilir. Yanlış bilenler, üniversitedeki profesör, başbakan, köşe yazarı, belediye başkanı, kitap yazarı, iki yüzyıl önceki politikacı, Shakespeare ve hatta Einstein bile olabilir. Zekası ve bilgisi kendinden menkul olan bu

kişiler, elbette ki geçim ehli değildir. Kafalarında tek bir doğru olduğu için, bu doğruyu herkese zorla giydirmeye kalkarlar ki, bir sürü uzun tartışmalara yol açarlar. Kronik muhalifin karşısındaki kişi eğer onunla nasıl başa çıkacağını (onu nasıl geçiştireceğini bilmiyorsa-bilinen tek mücadele yolu) bilmiyorsa çok zaman kaybeder.

Kronik muhalifler farkında olmadan kendilerini de hasta ederler. Hastalıkların birçoğu bir tür dolaşım sorunu olarak tanımlanabilir. Örneğin kalp hastalıklarının birçoğu damarların daralması ya da tıkanması sonucunda ortaya çıkar. Şişlikler yine bir grup damarın büzüşmesi ya da tıkanması sonucunda ortaya çıkar. Sosyal ortamı tıkayan bir kronik muhalif, vücuduna aynı iklimi enjekte eder. Kronik muhalefet, kolaylaştıran değil, zorlaştıran; yolları açan değil, tıkayan bir yaklaşımdır. Bu da onları yalnızlaştırır. Çevrelerindeki kişiler istedikleri için değil, başka çareleri olmadığı için onlarla birlikte olurlar. Çevreden aldıkları olumsuz geri bildirimin çokluğu, çevrelerindeki kişilerin hepsinin "kötü, cahil, aptal" ve benzeri sıfatlarla içlerinde anılmasına yol açar.

Sadece muhalif olmak için muhalefet olmak, insanı gerçek dünya algılamasından koparır. Artık aklar kara olduğu gibi, karalar da ak olur. Bir kronik muhalif bu yazıyı da okursa, buna da muhalefet edecektir. Çünkü onların işi muhalefet etmektir. Ancak bu yazıya muhalefet etmeye kalkacak olurlarsa da sistemleri kısa devre yapacaktır. Çünkü muhalefet ederlerse, bu yazı haklı çıkar. Muhalefet etmezlerse belki de ilk kez bir yazarla uyumlu olacaklardır.

En başarılı insanlar, her şeye muhalefet edenler değil, tam aksine uyum gösterenlerdir. İnsanlar uyum göstermeye çalışan, karşısındakini anlamaya, karşısındakine yardım etmeye çalışan insanları severler. Uyum bir akış içine girmektir. Çevrenizdekilerle birlikte su gibi akıp gitmek demektir. Temiz bir su, tüm kirleri nasıl temizlerse, uyumlu insanlar da karşılıklı olarak ilişkilerindeki tüm pürüzleri giderebilirler. Uyum göstermek "her şeye eyvallah etmek" demek değildir; uyum göstermek ilkesel olarak ve sonuçları itibarıyla zararlı olmayacak seçimleri onaylamak demektir. Bu anlamda uyumlu insanlar da muhakeme güçlerini kullanarak bazen "hayır" demeyi bilmelidir.

Siyaset alanında da sürekli eleştirenler, hep kaybeden olmuşlardır. İnsanlar projeleri olan, projeleri yapan insanları destekler. Sürekli eleştirenler, laf kalabalığı yapmaktan esas konulara zaman ayıramazlar, bu konudaki düşünme becerilerini de kaybederler. Diğer bir deyişle kronik muhalefetlik, insanın beynini de tıkar. Uyumlu ve yaratıcı insanlar üretirken, kronik muhalifler tüketir. Bu yazıyı bir kronik muhalif okursa bir aydınlanma yaşar ümidiyle yazdım. İnsanlar kendi durumlarını fark edemezlerse, bir düzeltme de yapamıyorlar.

m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Mürebbiye faktörü

*Melih Arat 2011.02.27*

Zaman içinde evlenip bir çocuk sahibi olduktan sonra bu çocuğu evde ailenin birincil üyelerinin dışında kime emanet edeceğimiz sorunu baş gösterdi.

Birçok anne-babanın bu konudaki formülü, eğer anneanne ya da babaanneye çocuğu teslim etmek gibi bir imkânı yoksa, orta yaşlı ya da daha yaşlı bir bakıcı kadına çocuğu teslim etmektir. Öncelikle söyleyeyim, çocuğunuz anneanne ya da babaanneye teslim edilirse çocuğunuzun kişiliğinin onların kişiliğine benzemesi



ihtimali yüksektir. Bundan daha da kötüsü, çocuğu bir bakıcıya teslim etmektir. Çocuklar, genellikle bakıcılardan televizyon ve dizi izlemeyi öğrenirler. Bir bakıcının problem çözme düzeyi her ne kadar ise çocuğun problem çözme düzeyi de o düzeyle sınırlı kalacaktır.

Bir çocuğun bakım ihtiyacını karşılamaktan daha önemli olan, bir çocuğun entelektüel gelişimini sağlamaktır. Bu konuda bulduğum ve yıllardan beri kullandığım bir yöntemin sayısız yararlarını gördüğümü belirtmek isterim. Oğlum Sanat, doğduğu ilk günden itibaren 40'tan fazla mürebbiyenin katkısıyla yetişti. Mürebbiye deyince akla, fırfırlı gömlekleri olan öğretmen hanımlar gelsin. Bizim mürebbiyelerin birçoğu üniversite öğrencisi olan genç hanımefendi ve beyefendilerdi. Hepsi fevkalade güzel Türkçe konuşan, problem çözme becerileri yüksek, kendilerini geliştirmek için değişik kurslara giden, kitap okuyan, film seyreden ve farklı uğraşları olan genç insanlardı. Bu insanlar sayesinde oğlumun yetişkin etkileşimi fevkalade gelişirken Türkçesi ve imge dünyası da çok zenginleşti.

Oğlumu yetiştirirken bir anaokuluna da gönderdik elbette. Anaokuluna ve ilköğretim okuluna giderken de, hafta sonları ve yaz tatillerinde de mürebbiyeleri hiç eksik olmadı. Bazen bir hafta içinde zaman programına göre birkaç üniversite öğrencisi oğlum Sanat ile ilgileniyordu. Go oynamaktan satranca, kitap okumaktan bisiklete binmeye, film seyretmekten deneyler yapmaya, İngilizce çalışmaktan oyun oynamaya kadar envaiçeşit etkinliği birlikte yaptılar. Bu genç insanların birçoğunun aileleriyle tanıştık ve ailece de görüşmeye başladık. Hepsiyile sevgiye dayalı bir dostluk ilişkimiz oldu. Sadece oğlumuz bu etkileşimden pozitif etkilenmedi, bu genç insanlar ve aileleri üstünde de bu mürebbiye ilişkisinin çok olumlu etkilerini gördüm. Zaman içinde çocukları olan dostlarımıza da bu yöntemi tavsiye ettik. Aradan birkaç yıl geçti ve birkaç ailenin üniversite öğrencilerini mürebbiye olarak değerlendirmesinin sonuçlarını görme imkânı oldu. Çok şaşırdığımı söylemeliyim. Hem bu ailelerin çocuklarının yetişmesinde hem de bu mürebbiyeler ve ailelerindeki pozitif değişime hayran olduğumu belirtmeliyim.

Kendi evladımıza iyi bir öğrenme ortamı sağlamaya çalışırken, bir taraftan da genç bir insana başka bir aile de farkında olmadan rehberlik ediyor ve iki aile arasında bir dostluk ve sevgi köprüsü kuruluyor. Arzu eden aileler çocuklarının temel bakım ihtiyaçları için ayrıca bir kadın da tutabilir. Bana göre, bir çocuğun beslenmesinden (anne tabiriyle aç kalmamasından) veya elbiselerinin ütülenmesinden daha önemli olan, çocuğun zihninin beslenmesidir. Dolayısıyla mürebbiye fonksiyonu, ev işlerinin yapılma fonksiyonundan çok daha önemlidir. Bu arada geçen zaman içinde mürebbiye tecrübemiz genişledi. Ablaların yanı sıra ağabeyler de, eğitimli emekli çok kıymetli insanlar da ailemizin çevresinde görünür olmaya başladılar. Bir yaş ayrımcılığı yapmanın da çok işlevi olmayacağını belirtmek isterim. Bu alışlagelmedik öznel uygulamanın toplumumuz için çok faydalı olabileceği sezgisiyle sizlerle paylaşmaya karar verdim. Not: Elbette, çoğunluğu üniversite öğrencisi olan bu mürebbiyeleri ev işlerinde değerlendirmeye çalışmak, amaçtan tamamen uzak ve anlamsız bir çaba olacaktır. m.arat@zaman.com.tr

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Farkluyum

---

*Melih Arat 2011.03.06*

Farkluyum. Yanlış yazılmadı.

Evet, "Farkluyum" yazdım. Yaptığım seyahatler ve işim dolayısıyla bir tür zaman makinesinde gibiyim. Hayatının baharında olan gençleri de görüyorum, emekliliğinde ah keşkeler içinde vicdan azabı çekenleri de. Bütün bu gözlemlerimin içinde en çok dikkatimi çeken grup, yıldız yeteneklere sahip olanlar. Şaşırtıcı bir şekilde bu yıldız yeteneklere sahip olanların çok azı yükseliyor. Boğaziçi Üniversitesi Mezunları Derneği'nde düzenlediğimiz kurslar sırasında son derece parlak ve yetenekli profesyoneller gördüm. Ancak bu zehir gibi gençlerin çok azı yükselecek. Bütün zekalarına rağmen birçoğu da neden yükselemeyeceklerinin de farkında da değil.

Zehir gibi bu gençler neden yükselemezler? Adı üstünde zehir gibiler de ondan yükselemezler... Çok akıllı ve yetenekli insanların en önemli sorunlarından bir tanesi, çıkıntı olmalarıdır. "Çıkıntı", düz bir zemindeki fazlalıktır. Herkes o fazlalıktan kurtulmak ister. Öyleyse kurumların içinde zekamız ve eleştirel gücümüzle farklı olmak aleyhimize işlemektedir. Ahşap bir masanın üstündeki fazlalığı, bir marangoz nasıl rendeyle temizlerse, kurumların ve grupların içindeki fazlalıklar da aynı şekilde temizlenir.

Kurumların içinde ancak zamanla yükselebilen bir grup da her şeye olumlu şekilde kafa sallayanlardır. Her şeye tamam diyen, hiç yenilikçi bir fikir getirmeyenler, çıkıntılardan biraz daha şanslılardır. Çünkü uyumlu olanlar, dikkat çekmezler ve makinenin bir dişlisi olarak organizasyonda tutulurlar. Ne var ki, uyumluluk gri bir renge sahip olmak anlamına geliyorsa, kurumun içinde maaşlarını alsalar da yükselemezler; çünkü hiçbir yaratıcı ve orijinal katkı ortaya koymadıklarından terfi almaları için bir nedene sahip olamazlar. Ancak geleneksel hiyerarşik örgütlerde yine de ses çıkarmadan söyleneni yapan insanlar tercih edilirler ve zaman içinde yükselme şansları da vardır.

Bu iki grubu sollararak geçen bir grup vardır ki, bu grup "Farkluyum" grubudur. Farkluyum grubu, aynı anda hem farklı hem de uyumlu olmayı başaran gruptur. Masa tenisindeki masanın ortasındaki ağ gibidirler. Masanın tamamı düz bir zeminken, masanın ortasına gerilmiş olan ağ dik durarak farklılaşır. Ne var ki, ortadaki ağ, oyuna yeni bir kural sağlamakla kalmaz oyunu daha heyecanlı ve daha fazla yetenek isteyen bir hale getirir. Düz masayla birlikte düşünüldüğünde ağ hem farklı hem de uyumludur. İşletmeler için de ihtiyaç duyulan insan tipi böyledir. Hem organizasyonla su gibi bir akış ve uyum içinde olacak hem de farklılığıyla organizasyona değer katacak bireylere ihtiyaç duyulmaktadır.

Çok yetenekli bir öğrencim, çalıştığı şirketin tüm çalışanlarının katıldığı 500 kişilik bir toplantıda, çok esprili bir şekilde genel müdürün politikasının neden yanlış olduğunu ve neler yapılabileceğini herkesin eğleneceği bir şekilde anlatmıştı. Söylediklerinde haklıydı, yalnız bu konuşma dolayısıyla genel müdür küçük düşmüştü. Bu konuşmayı 500 kişilik bir toplantıda yapacağına, genel müdürü küçük düşürmeyecek bir ifade dizisiyle kendisiyle baş başa olduğu bir toplantıda yapacak olsa belki genel müdürün gözüne girecekti. İşte marifet, farklı olurken bir yandan da uyumlu olmayı başarmaktır.

Samanyolu'na güzelliğini veren tek bir yıldız değil, yıldız takımlarının çokluğudur. Yıldızlaşmaktan ziyade, bir takımı yıldızlaştırmak için çaba göstermek 21. yüzyılda başarının anahtarı olacaktır. "Farkluyum" diyebilmek, iletişim becerilerinde ustalaşmayı gerektirirken, bir taraftan da yenilikçi yaklaşımları üretebilecek zihinsel bir sürece girmeyi zorunlu kılmaktadır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başbakan'a açık mektup 3: Şehir stratejileri

---

Türkiye'de şehirlerimizin stratejik planları var, ama stratejileri yok.

Bundan bir süre önce tüm şehirlerimiz birer stratejik plan hazırladılar; birçoğunu üniversite hocaları ya da danışmanlar yazdı. Yazılan planlar birer strateji olmaktan öte birer iş listesi formundaydı. İş listeleri de elbette önemlidir; yapılacakları bilirsiniz. Ne var ki, strateji ile iş listesi birbirinden çok farklıdır. Teknik ve akademik açıklamalara girmeden söyleyeyim; strateji dediğiniz şey bir iki kelimeyle ifade edebileceğiniz, bir kurum ya da toplumda herkesin bildiği bir şeydir. Şehirler açısından en açık ve net strateji, odaklanma stratejisidir. Her şehir belirli bir konuda uzmanlaştığında bir çekim merkezi olur.

Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nin finans ve medya merkezi New York'tur. Los Angeles deyince akla film endüstrisi gelir. Las Vegas deyince akla kumar gelir; Miami deyince plajlar ve tatil gelir. Bir şehir bir kelime ile anılmaya başlandığı anda o şehir konuda bir çekim merkezi olur. Moda için ya Paris'e ya da Milano'ya gidilir; alışveriş deyince akla Dubai gelir. Yazılım ve çağrı merkezleri deyince Bangalore gelir. (İstanbul deyince de akla 'aşure' geliyor. Her şey var; ama odaklanılmış bir konu yok.) Tek kelimeyle anılan şehirlerde başka şey yok mu, elbette ki var. Bir şehrin uzmanlaşmak için seçtiği kelime ya da konu, o şehrin lokomotifidir; diğer konular da şehrin diğer vagonlarını oluşturur.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en kalabalık şehirler şöyle: New York 8,4 milyon, Los Angeles 3,8 milyon, Chicago 2,8 milyon. Bunun anlamı şudur; 308 milyon nüfuslu ABD'de, nüfus şehirlere dengeli yayılmış. Her şehir kendi çapında bir çekim merkezi oluşturmuş. İstanbul'un sorunu şehirde 13 milyon kişinin yaşamasıdır. Dünyanın en kalabalık beşinci şehri olan İstanbul'a yol da, okul da, hastane de yetmez; trafik de hiç bitmez. Çünkü şehir aşırı yüklenmiştir. Eğer Türkiye'de diğer şehirlerin odaklandıkları birer temaları olsaydı daha güçlü birer çekim merkezi olurlar, nüfus Türkiye'de biraz daha dengeli dağılırdı.

İzmir'e Expo 2015 için seçilen tema sağlığı ve İzmir'le çok az ilgisi olan bir temaydı. Türkiye'de bir sağlık şehri varsa açık arayla İstanbul'dur. İstanbul üniversite hastaneleri, özel hastane sayısı ve kapasiteleri bakımından açık ara her şehrimizden ilerdedir. İzmir'in sağlıkla pek ilgisi yoksa da şu sıra bir "eğitim" şehri olma yolunda ilerliyor. İzmir'e şu sıra dokuzuncu üniversite kuruluyor. İzmir için belki doğru bir tema "üniversite şehri olmak" olabilir.

Her şehir kendine bir tema seçmeli ve bu temayı en iyi şekilde işlerken tüm şehri de bu konuda yatırım yapmak üzere seferber etmelidir. 81 ile 81 tema lazım. Net, mantıklı ve akıllıca temalar. Amerika'da Las Vegas ya da Los Angeles, akıllı insanların seçimleriyle kendi alanlarında marka olmuşlardır. Bu şehirlerdeki kişi ve kurumlar da şehrin temasına yatırım yapmışlardır.

Bir şehrin teması hem başka yerlerden yatırım hem de turizm çeker. Kahramanmaraş'a tekstilin merkezi diye yatırım yapılır; Kapadokya'ya peribacaları için gidilir. Ama Kırşehir'in ya da Çankırı'nın bir teması yoksa bu şehirler kendi yağlarıyla kavrulurlar.

Yeni seçim dönemiyle birlikte her şehrin yönetimi, ileri gelenleriyle birlikte atölye çalışmaları ve toplantılar düzenleyerek kendine bir tema seçmelidir. Şehrin mevcut yapısı ve potansiyel göz önüne alınmalıdır. Çünkü mevcut yapı bir avantaj sağlayabilir; ancak kararlı ve akıllı bir şehir kendisinde hiç olmayan bir temayı da kendi üstüne oturtabilir.

# Klişe kariyer reçeteleri

---

*Melih Arat 2011.03.20*

Daha önce söylemiştim; öyle farklı yaş gruplarından öyle farklı sınıflardan insanlarla görüşüyorum ki, kendimi bir tür zaman makinesi içinde bir gazeteci / belgeselci gibi hissediyorum.

Yeni doğmuş bebeklerden ortaokul çocuklarına, üniversite sınavına hazırlanan liselilerden üniversite öğrencilerine, askerden gelip iş arayanlardan master öğrencilerine, kariyer yaşamına yeni başlayanlardan büyük şirketlerin tepe yöneticilerine, emekliliğine çok az kalanlardan, hastalıklar yüzünden yaşamının son günlerine yaklaştıklarını hissedenlere kadar çok farklı insanlarla karşılaşıyorum. Dünyanın dört bir tarafında yaptığım geziler de gözlemlerime başka milletlerden bireylerin de açmazlarına da şahit olmamı sağlıyor.

Bütün bu incelemeler sırasında birçok kişinin amacının zaman içinde anlamsızlaştığını görüyorum. Önce herkesin ilk bölümünü yaşamak isteyebileceği yaşanmış bir öykü anlatayım. Ayşe isimli bir öğrenci, ailesinin de desteğiyle başarılı kabul edilebilecek bir okul yaşamı geçirir; Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden birine girer. Üniversite sırasında yapabildiği kadar çok staj yapar; katılabildiği kadar çok seminere katılır; kendini geliştirmek için elinden geleni yapar. Ardından bir master derecesi de alır. Aynı anda bir şirkette çalışmaktadır. Masterdan arkadaşı olan Erol ile anlaşarak evlenirler. Master arkadaşı da başarılı bir genç adamdır. İkisi birden Türkiye'de herkesin girmek için can atacağı ulusal ama uluslararası kabul görmüş birer bankaya girerler. Bu arada çocukları olur. Güzel bir arabaları vardır. İstanbul'da kiralık bir evde yaşamakta ama bir taraftan da gezip tozarak hayatın tadını çıkarmaktadırlar. Her ikisi de terfi alırlar; ama Erol orta kademe yönetici olarak kalırken Ayşe genel müdür yardımcılığına kadar yükselir. Ayşe'nin maaşı 15 bin doların üzerindedir. Çeşitli nedenlerden anlaşmazlığa düşerler ve çocukları 10 yaşındayken ayrılırlar. Boşanmadan bir süre önce Ayşe 500 bin dolarlık bir evi krediyle almıştır. Çocuğu da yıllık gideri 30 bin dolar olan bir okula gitmektedir. Ancak çalıştığı bankada da imparatoriçe gibidir. Boşanmanın sancılarını işin yoğunluğu içinde unutmaya çalışırken beklenmedik bir şey olur. Genel müdür yardımcısı olduğu şirkette işten çıkarılır. Aylık gideri, kredi geri ödemeleri dahil 10 bin dolara yaklaşırken işsiz kalmıştır. 43 yaşındadır, duldur ve işsizdir; tüm birikimini de evin ön ödemelerine yatırmıştır. Kısa sürede eski pozisyonu gibi bir pozisyonu ele geçirmesi kolay olmayacaktır.

Bir öykü daha anlatayım. Devlet memurluğu sınavları için var gücüyle hazırlanan Zeki isminde bir genç vardır. İsminden de çok çekmiştir; herkes adı gibi zeki olmasını beklerken, Zeki ortalama bir zekâyla yetinmektedir. Ailesindeki tüm büyükler de Zeki'nin devlet memuru olmasını istemektedir. Birkaç yıl bu ün yapmış devlet memurluğu sınavı (KPSS) ile mücadele ettikten sonra müjdeli haber gelir. Bir kamu dairesine atanmıştır. Evde bir bayram havası eser. Babası sınav sonuç belgesini görünce, işte şimdi benim oğlum "Zeki"dir diyebileceğim der. İstanbul'dan Ankara'ya yerleşir ve işbaşı yapar. Ne var ki, yeni işindeki müdürü Kazıklı Voyvoda gibi zalim bir adamdır. Yeni başlayan Zeki'ye yapmadığı eziyeti ve aşağılamayı bırakmaz. Çalıştığı kurumda müthiş bir kampaşma vardır ve her bölüm birbirinden nefret etmekte; işle ilgili mecburi konuşmaların dışında hiç iletişim kurmamaktadır. Zeki, işe başladığının ikinci ayında depresyona girer. İki üç yıllık çabadan sonra kazandığı sınavla yerleştiği bu işten istifa da edemez. Herhangi bir şekilde başka bir bölüme de geçememektedir. Kapanı sıkışmıştır.

Bu iki öykü size ne söylüyor, siz ne anladınız bilmiyorum. Sadece bunlar gibi öykülere şahit oldukça bir şekilde hayatımızın kontrolünü ele almamız gerekiyor diye düşünüyorum. Hayatımızın kontrolünü ele almanın reçetesi nedir peki? Sanırım, tüm ömrümüzü harcadığımız klişe kariyer reçetelerinin dışında yollar olabileceğini düşünmeye başlamak hayatımızın kontrolünü ele almanın ilk adımıdır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başbakan'a ve Milli Eğitim Bakanı'na açık mektup 4: Yeni andımız

---

*Melih Arat 2011.03.27*

İlkokullarda bayrak törenlerinde okutulan 'Andımız' metni 1933 yılında dönemin Milli Eğitim Bakanı Dr. Reşit Galip'in kaleminden çıkmıştır.

Söz konusu 'and' çocuklarımızı olumlu yönde güdülemeye çalışmaktadır. Ne var ki, andımız 21. yüzyılda çocuklarımızı odaklamamız gereken gelişme, verimlilik, buluşçuluk, yenilikçilik ve takım çalışması gibi birçok kavramı içermemektedir. Türkiye'deki genel toplumsal yapı, günlük hayatın parçası olmuş ve kanıksanmış birçok olguyu sorgulamadan onunla birlikte yaşamaya devam etmektedir. Mevcut andımızla ilgili sorgulanan tek öge, içindeki Türklük unsurudur. Aslında andımızda, bu konudan önce 'Çocuklarımıza hangi kavramları vermeliyiz?' sorusunu cevaplamalıyız. Sözü uzatmadan önce Reşit Galip'in hazırladığı mevcut andımızı hatırlatmak, sonra da yeni önerimi paylaşmak istiyorum:

"Türk'üm, doğruyum, çalışkanım. / İlkem, küçüklerimi korumak, büyüklerimi saymak, yurdumu, milletimi özümnden çok sevmektir. / Ülküm; yükselmek, ileri gitmektir. / Ey büyük Atatürk! Açtığın yolda, gösterdiğin hedefe durmadan yürüyeceğime and içerim. / Varlığım, Türk varlığına armağan olsun. / Ne Mutlu Türk'üm diyene!"

Hazırladığım yeni 'Andımız':

Üretkenim, buluşçuyum, çalışkanım. / İlkem; gelişmek için değişmek, problemleri çözmek, işbirliği yapmak, dürüst ve yenilikçi bir birey olmaktır. / Amacım, akılcı davranmak ve yaptığım her işin kalitesini sürekli yükseltmektir. / Ey büyük Atatürk! Açtığın yolda dünya liderliği ve insanlığa hizmet etme hedeflerine durmadan yürüyeceğime and içerim. / Aklımı ve tüm varlığımı bu yolda kullanacak, Türkiye'nin ismini uygarlık tarihine altın harflerle kazıyacağım."

Verimlilik, üretkenlik, buluşçuluk 21. yüzyılın en temel kavramlarıdır. Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Almanya ve Çin'in dünya ekonomisinde oynadıkları lider rol, üretim miktarları ve buluşçuluklarındadır. Yenilikçilik (innovation) alanında ABD, Japonya ve Almanya dünyada başı çekerken Çin de onların patentleriyle üretim yaparak dünyanın ikinci büyük ekonomisi olmuştur. İhtiyaç duyduğumuz şey buluşlar yapmak ve bunları yaygınlaştırarak yenilik (innovation) üretebilmektir.

20. yüzyılın son evresi 'değişim' sözleriyle yankılandı, ama ihtiyaç duyduğumuz şey tek başına değişim değil, gelişmek için değişimdir.

Dünyada problem çözebilen, çatışan değil, işbirliği yapanlar üretim yaparak ilerliyor. Onun için yeni andımızda çocukları problem çözmeye, işbirliğine ve gelişim için değişime odaklamaya çalıştım.

Kalite olmaksızın üretimin bir anlamı yok. İster ödev yapalım ister otomobil, hepsini kaliteli yapmamız gerekiyor. Ancak günümüz dünyasında sabit bir kalite düzeyi yetersiz; kaliteyi iyileştirmek ve yükseltmek esas.

Reşit Galip'in yazdığı And'da Atatürk'ün gösterdiği hedefe ilerleyeceğimiz söyleniyor. Atatürk'ün yaşadığı dönemde hedef belli; ama bugünün ilköğretim çocuklarına 'Hedef nedir?' diye sorduğunuzda türlü türlü cevaplar veriyorlar. Onun için yeni andımızda dünya liderliği hedefini koydum. Dünya liderliği deyince de, emperyalist ve sömürgeci değil, dünyaya uygarlık getiren, buluş ve sistemleriyle dünyaya hizmet eden ve onu koruyan bir liderlik.

Yeni andımızın son cümlesi, güncel tartışmaları da temizleyebilir. Türkiye'de etnik kökenimiz ne olursa olsun, bu ülke için çalışmalı ve uygarlık tarihine ülkemizin adını altın harflerle kazımalıyız.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı'na davet

*Melih Arat 2011.04.03*

Dünyanın beşinci en kalabalık, bu muhteşem şehirde yapılacaklar bitmez.

Her iki yakasında da müthiş bir sahil bulunmaktadır. İstanbul'da yapabileceğiniz en eğlenceli etkinliklerden biri bisikletle uzun bir sahil turu atmaktır. Bisiklete binerek Bakırköy'den Sarıyer'e kadar gidebilirsiniz. Ancak bu turunuz sürekli olarak bazı engellerle kesilir. Kaldırımlar, park etmiş arabalar, çukurlar, otobüs durakları gibi sayısız ve çeşitlenen engel yolunuzu keser. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin tüm sahil boyunca bir düzenleme yapacağını ve bu engelleri kaldıracağını ümit ediyorum.

İstanbul'da sahilde bir bisiklet parkuru yapılsa idi, her yıl hem Türkiye'den hem de yurtdışından insanların katılacağı bir yarış düzenlenebilirdi. Dünyada bu kadar güzel manzara sunan başka bir yarış parkuru yoktur. Şöyle bir hayal edin. Bakırköy Deniz Otobüsü İskelesi'nin bulunduğu noktada dünyanın her yerinden insanlar toplanmış, gökyüzünden bakıldığında cıvı cıvı kalabalığının sadece başları görünüyor. Yarış başlıyor; dünyanın dört bir yanından kameralar Boğaz fonundaki yarışı çekiyor.

Fransa Bisiklet Turu (Tour de France), Fransa'yı her yıl dünya gündemine taşıyan bir yarıştır. Fransa genelini kapsayan bu yarış günler sürer ve Fransa'daki belli başlı ve tüm dağ ve tepeleri döne dolaşa bisikletçiler yarışır. Yarışın güzel yanı da her gün Fransa'nın bir başka köşesinde devam etmesidir. İstanbul'un sahilleri deniz seviyesinde dümdüz bir alan olmasına rağmen, İstanbul'da bisiklet deyince akla gelen yer Prenses Adaları'dır. Adalar ise fiziksel olarak sıradan sürücülerin bisiklet sürmesine hiç uygun değildir. Yüksek tepelerden oluşan adalarda bisiklet sürmek çok zordur. İstanbul'da şehir içi ulaşımında bisiklet sürmenin yaygınlaşmamasının temel nedenlerinden biri şehirde sayısız tepe bulunmasıdır. Dünya çapında bir yarış için bu bir avantajdır. İstanbul Bisiklet Yarışı'na Boğaz'ın yanı sıra Adalar, Belgrat Ormanları, Çamlıca Tepesi, Karaköy-Taksim gibi parkurlar da dahil edilebilir ve yarış tüm İstanbul'u kapsayarak 7 gün ya da yapılacak programa göre daha uzun devam sürebilir.

Beyrut'a giderseniz, Beyrut şehir yönetiminin Beyrut'u dünyanın en turistik yeri yapma konusundaki kararlılığının reklam panolarıyla hem Beyrut halkına, hem de turistlere ilan edildiğini görürsünüz. Osmanlı izlerini hâlâ taşıyan, Ortadoğu'nun Paris'i unvanı verilmiş ve bu unvanı hak etmek için var gücüyle çalışan bu şehrin sahiline çıkarsanız göreceğiniz şey, New York'ta, San Francisco'da, Berlin'de olduğu gibi bisiklet kiralamacılardır. Özellikle Beyrut örneğini vermemin sebebi, bu şehrin sahilinin İstanbul'a ya da İzmir'e çok

benzemesidir. Ne İstanbul'da ne İzmir'de ne bir girişimci bisiklet kiralamakta ne de Paris, Brüksel veya Viyana'daki gibi belediyeler bir sistem sunmaktadır.

İstanbul'da Anadolu yakasında da bisiklet sürmek isterseniz, Kadıköy İskele'den yola çıkarak Tuzla'ya kadar devam edebilirsiniz. İstanbul'daki büyük yaralardan biri 12 yıldır yapılmayan Kadıköy'den bisikletle çıktığınızda Moda İskelesi'nden Yoğurtçu Parkı'nın önüne gelinceye kadar yaklaşık 1500 metrelik sahil düzenlemesinin eksikliğidir. Büyükşehir Belediyesi'nin ya da Kadıköy Belediyesi'nin sorumluluğunda olan bu kısacık alan 12 yıldır perişan bir şekilde durmaktadır. Mazeretleri ne olursa olsun, her iki belediye de sorumluluk alıp bu basit işi bitirememiştir.

İstanbul ve İzmir gibi özellikle sahil şeridi geniş olan şehirlerde bisiklet yolları düzenlenmiş olsaydı, belediye başkanları da buralarda bisiklete binip gazetecilere poz verseydi, halka bisikletle ulaşımı da teşvik etmiş olurdu. Trafik sorununun azaltılması, yer kaplamayan bisiklet gibi alternatiflerin de uygun bölgelerde devreye alınmasıyla mümkündür. Bisiklet, İstanbul ve İzmir için sadece eğlence ve bir yarış etkinliği aracı değildir. Eğer bu konuda bir yol düzenlemesi olsaydı harika bir ulaşım aracı olurdu. Londra'da bisikletler trafik akışında birinci önceliğe sahiptir ve şehirde yaygın bir şekilde bisiklet kullanılır. Kadıköy'den Bostancı'ya gitmek, Beşiktaş'tan Bebek'e gitmek için ne otobüse ne de arabaya ihtiyaç vardır. Günlük yaşamda ulaşım için kullanılacak bisiklet, hem fazla kilolardan kurtarır hem de hayatınıza renk katar.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bu yazı sizi STRESE sokmayacak!

---

*Melih Arat 2011.04.10*

Stres yönetimi sürecini tıpkı bir hastalık gibi ele alabiliriz. Kişisel gözlemlerime göre insanların sağlıklarıyla ilgili aldıkları önlemler çok az.

Hominide gırtlak yemek yiyoruz ve hiç spor yapmıyoruz. Ortam koşullarına uygun giyinmiyoruz. Bunun sonucunda da kilomuz artıyor; sağlık değerlerimiz geriye gidiyor ya da vücudumuz kırılgan düşüyor ve hastalanıyoruz. Hastalıklara nasıl önleyici ve tedavi edici iki süreçle yaklaşabilirsek, strese de aynı şekilde önleyici ve tedavi edici şekilde yaklaşabiliriz. Stres, kelime olarak gerilim anlamına geliyor. Bir ipin gergin durması için, aksi yönde hareket eden iki güç olması gerekir. Belirli bir konuda karşınızdaki kişiyle aksi yönde kararlar alırsanız strese girersiniz. Örneğin siz bir toplantıdan çıkmak isterken, toplantının yöneticisi sizi orada tutmak isterse gerilirsiniz. Çevremizde bizi germe/strese sokma potansiyeli olan birçok ip vardır. Ailemiz, işimiz, okulumuz, arkadaşlarımız, toplumsal kurallar, kariyerimiz için yapmamız gerekenlerle bizim aramızda görünmez ipler vardır. Bu iplerin her birinin ucunda bir kişi veya kişiler vardır ve bu insanlarla fikirlerimiz ayrı düştüğünde ipler gerilir. Tam merkezde bir insan olarak çevremizdekilerce çekilen bu ipler bizi tam ortada çevreler ve ne yapacağımızı bilemeden bizi sıkı iplerin arasında büzülürüz. İnsanların yanı sıra trafiğin çok, paranın az olması da başlıca stres kaynaklarındandır. Siz hızlı gitmek isterken yoğun trafik sizin yavaş gitmenize yol açar. Siz çok para harcamak isterken, paranın azlığı size daha az harcatır.

Stresin ortaya çıkmasını engellemek için iki tane önleyici yöntem olabilir. İnsanların bizim amaçlarımıza yaklaşması, bizim yapmak istediklerimizi anlayışla karşılaması ya da bizim onların istediklerine yaklaşmamız veya bizim onları anlayışla karşılamamız uygun bir yöntem olabilir. Tabii bu arada soru şudur; nasıl onlar bizim



amaçlarımıza yardım edecek ve ipler gerilmeyecek? İşte bu sorunun cevabını önleyici sağlık yaklaşımında olduğu gibi, önleyici stres yaklaşımları veriyor. Önleyici sağlık yaklaşımları temel olarak sürekli iletişim, sürekli yardımlaşma ve sürekli iyilik yapmayı temel alır. Gençlere anne-babalarının desteklerini kazanmak istiyorlarsa her zaman anne-babalarının isteklerini ellerinden geldiğince yerine getirmelerini, onlara sık sık sarılmalarını, her fırsatta irili ufaklı hediyeler almalarını, mümkün olduğunca onları dışarı çıkarmalarını ve birlikte keyif alacakları etkinlikler yapmalarını öneriyorum. Neden? Basit; sevmek yetmez; sevginizi göstermek de gerekir. İçten sevginizi hissettirdiğiniz insanlar, siz bir şey yapmak istediğinizde sizi daha fazla destekleme eğilimi gösterir ve onlarla aranızda gerilim yaşanmaz. İşyerinde ya da okulda da çok farklı bir durum söz konusu değildir. İşyerinde de gerilim istemiyorsanız, çalışma arkadaşlarınızla ve üstlerinizle birebir ilgileniyorsanız, selam veriyor, hal hatır soruyor, yerine göre ufak hediyeler veriyorsanız (bir kitap, bir seyahat dönüşünde ufak bir biblo), onlara danışarak kendilerini değerli hissetmelerini sağlıyorsanız, onlar da herhangi bir konuda sizi destekleyebilir ve normalde ayrı düşeceğiniz bir konuda birleşebilirsiniz. Bazen eğer onlar sizin fikirlerinize yaklaşıyorsa, sizin onların fikirlerine yaklaşmaya çalışmanız stres seviyesini düşürür. Trafiğin çokluğu ve paranın azlığı gibi stres kaynakları da önleyici yaklaşımlarla ortadan kaldırılabılır. Eğer geç kalma fikri sizi rahatsız ediyorsa, daha önce hareket etmek yerinde olacaktır. Belirli bir ödemeyi yapmak için para yetiştirmiyorsa, önceden o ödeme ihtiyacını doğuracak hamleyi yapmamak gerekir. Ne yapacaksanız önceden yapacaksınız. Kalp hastası olduktan sonra spor yapamazsınız. Kolesterol ya da şeker seviyesi çıktıktan sonra onları normal düzeye döndürmek çok zor olur. Ama yemek yeme alışkanlıklarımızı zamanında değiştirmek, olası sağlık sorunlarının önüne geçmemize yardım eder. Aynı şekilde zamanında çevremizdeki insanları kazanmak için yapacaklarımız da sonradan bu insanların bizi strese sokmasını engeller.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Eşitlik faktörü

---

*Melih Arat 2011.04.17*

Optimist Yayınları'ndan çıkan 'Su Terazisi' isimli kitap ülke siyasetlerini değiştirecek şansa sahip.

Kitabı okur okumaz yayıncısına telefon açıp bu kitabı Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan'a ve anamuhalefet partisi lideri Kemal Kılıçdaroğlu'na gönderip göndermediğini sordum. Avrupa'da ve Amerika'da tüm politikacıların elinden düşmeyen bu kitabın içeriği Türkiye'de de tartışılmalıydı.

Su Terazisi bilindiği gibi inşaatlarda ve yapım ustalarının kullandığı bir ölçüm aletidir. Dikdörtgen bir kutucuğun içinde bir miktar su ve hava vardır. Belirli bir yüzeyin yeryüzüne tam paralel olduğu anda, su terazisinin içindeki hava baloncuğu tam orta noktaya gelir. Tam orta noktaya geldiğinde su baloncuğu ile iki uç arasında eşit mesafe kalır.

Su Terazisi isimli bu kitabın temel inceleme konusu, bir toplumdaki en yüksek geliri elde eden yüzde 20'lik grupla, en alttaki en düşük geliri elde eden yüzde 20'lik grup arasındaki gelir farkının yol açtığı sonuçlardır. Daha basit ifade edersem, Amerika'da bir genel müdür düşünün, ayda 10 milyon dolar kazanıyor ve bir kayıt dışı çalışan bir işçi düşünün ayda 300 dolar kazanıyor. Toplumda en az kazananlarla en çok kazananlar arasındaki farkın büyüklüğü, toplumda güvenin azalmasından, hastalıkların, suç oranlarının artmasına ve tüketimin aşırı miktarlara ulaşmasına kadar pek çok faktörü etkiliyor. Gelir uçurumunun büyüklüğü, fiziksel ve

zihinsel saęlıęı olumsuz etkilemekle kalmıyor; uyuřturucu kullanımından eęitimdeki başarının dūřmesine, obeziteye, kūçük yařta hamilelięe kadar pek çok istenmeyen sonuca yol aıyor.

Kitapta Tūrkiye dahil 60'tan fazla ūlke incelenmiř; ancak en zengin 23 ūlke ile ABD'nin 50 eyaleti mercek altına alınmiř. Ancak sonuęlar tahmin edilemedik ūlęde řařırtıcı. Çoęu kiři Amerika Birleřik Devletleri'nin dūnyanın en geliřmiř ūlkesi olduęunu dūřünūr. Gayri safi yurtiçi hasıla rakamlarıyla deęerlendirildięinde bu doęrudur; ancak aynı zamanda ABD en zengin yūzde 20 ile en fakir yūzde 20 arasındaki uęurumun da en yūksek olduęu ūlkedir.

Gelir dūzeyleri arasındaki fark neden suę oranlarını etkiler? Eęer en dūřuk gelir diliminin içinde yařayan fakirler, temel yařamsal ihtiyaçlarını karřılayamazken, en ūst gelir grubundaki zenginler lūks bir hayat sūrūyorlarsa temel hayat řartlarındaki bu farklılık suę için zemin hazırlayabilir.

Geliřmiř ūlkelerde zenginlerle yoksullar arasındaki farkın dūřuklūęu daha mutlu, daha saęlıklı ve genel olarak eęitim gibi birçok kriterde daha başarılı olmasına yol açmaktadır. En ūst ve en alt gelir grupları arasındaki aralıęın dūřuk olduęu İsveç, Norveç, Danimarka gibi ūlkelerle kıyaslandığında ABD, İngiltere, Yeni Zelanda gibi gelir uęurumunun būyuk olduęu ūlkeler, eęitimden suę oranlarına kadar birçok parametrede daha kōtū durumda. Yazarların grafiklerle ortaya koyduęu gibi, en çok dikkati çeken iki ūlke Japonya ve Amerika'dır. Dūnyanın en zengin bu iki ūlkesi incelendięinde Japonya'da uęurum olarak tanımlanabilecek bir fark yoktur. Hatta Japonya'nın durumu İskandinav ūlkelerinden de daha iyi. Amerika ise gelir uęurumunun en yūksek noktaya ulařtığı ūlkedir. Dūnyanın en yūksek gayri safi yurtiçi hasılasına sahip olmasına raęmen, karřılařtırılan ūlkeler arasında suę oranı, saęlık sorunları oranı en yūksek olan, eęitim skorları daha dūřuk olan ūlkedir. Buradan çıkan sonuç ūlkelerin ekonomik būyūme ile birlikte daha adil ve eřitlikçi bir gelir daęılımı meydana getirme gereęidir. ūlkemize gelince, Tūrkiye geliřen bir ūlke olduęu için gelir dūzeyleri arasındaki fark ABD'deki kadar açılmamıřtır. Yine řařırtıcı bir řekilde 2011 řartlarıyla ortalarda bir yer almaktadır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Okuma alışkanlığı nasıl kazandırılır?

*Melih Arat 2011.04.24*

Çok satanlar listesine girenlerin kitapları incelendięinde birçoęunun soru-cevap formunda hazırlanmıř olduęunu gōrūyoruz. Soru varsa cevaba ihtiyaç duyuyoruz.

'Biskūviyi aya nasıl batırırsanız daha lezzetli olur?' gibi lūzumsuz bir soru bile, insanın merakını kařıyor. Yıllar boyunca yazdım; okul eęitimimiz ūnemli ūlęde sorusu olmayan cevaplar řeklinde. 'Tūrkiye'nin en kuzey noktası Sinop'tadır.' Bu cūmle bir cevaptır; ama sorusu olmayan bir cevap. Bir ūęrenciye 'Tūrkiye'nin en kuzey noktası neresidir?' diye sorarsanız Kırklareli'nden Artvin'e kadar haritadaki būtūn řehirlere merakla bakacaktır. Agatha Christie romanlarının çok popōler olması bu yūzdedir. Kitaplar bir cinayetle bařlar ve 'katil acaba kim?' diye merakla kitabı sonuna kadar okuruz. Sorular insanların meraklarını kařır; arařtırmaya ve okumaya yōneltir.

Kitap okumada ūstūnde çok konuřulmayan çok ūnemli bir etken, okuduęumuz kitabın zevk vermesidir. Kiřisel gōzlemlerime gōre çocukların ve yetiřkinlerin kitap okumamasının temel sebebi, birçok kiřinin zevkle okuyabilecekleri kitap bulamamasıdır. Őzellikle okul yıllarında çocuklara ilginç ve zevk veren kitaplar

veremediğimizde 'Kitap sıkıcıdır' şeklinde pek dile getirilmeyen bir önyargı oluşuyor ve çocuklar yetişkin olduklarında da kitaplardan uzak duruyor. Dolayısıyla özellikle çocuklara kitap verirken/önerirken onların okumaktan çok zevk alacakları eserler vermeliyiz ki, okumayı sevsinler. Burada da karşımıza 'Çocuklara okumaları için hangi kitapları vermeliyiz?' sorusu çıkıyor. Milli Eğitim Bakanlığı'nın 100 temel eser listesindeki bazı kitaplar, gerçekten keyifle okunabilir; ama hepsi değil.

Okumada hız, fevkalade önemlidir. Çocuklara hızlı okumayı öğretemediğimizde kağıt gibi ağır okuyorlar ve yetişkinliklerinde hızlarını artıramıyorlar. Öyle olunca da ellerindeki kitaplar bir türlü bitmiyor; onlar da sıkılıyor. Hızlı okuyabilen çocuklar, hem bitirdikleri kitapla kendilerini başarılı hissediyorlar, hem de kitap okumak onlara çok zaman alan korkutucu bir eylem olarak görünmüyor. Birçok insan, kitapları kalınlıklarıyla yargılıyor. Halbuki kitap temel olarak bir içeriktir; ağaç gövdesi gibi kalınlığına bakılacak bir şey değildir.

Türkiye'de birçok anne-baba kitap okumadan çocuklarının kitap okumasını bekliyor. Çocuklar anne-babalarını modeller. Anne-babanın söz ve davranışları tutarlıysa çocuk da, anne-babasının önerisini uygulamaya çalışır. Kitap okuma, yemek kültürü gibi bir kültürdür. Kitap okuma kültürü, içinde alışverişi ve kütüphaneyi de barındıran bir kültürdür. Bir aile çocuklarıyla birlikte her yıl kitap fuarına gidip kitap almalıdır. Sadece fuarı beklememeli, her hafta bir kitap almak üzere kitapçıya gidilmelidir. Kitap girmeyen eve, boş uğraş girer.

Not: Bugün İzmir Kitap Fuarı'nda Nesil Yayınları standında saat 16.00-18.00 arasında kitaplarımı imzalayacağım. Gülümseyerek kitaplarının başında bekleyen birini görürseniz o benim.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kalbimizin mi, aklımızın mı peşinden gidelim?

---

*Melih Arat 2011.05.01*

Kahramanmaraş'tan Göksun'a giderken karşıdan gelen bir bisikletli gördüm. Kendisini geçtikten sonra Yakup Bey'e 'U' dönüşü yapmasını ve bisikletçiye yanaşmasını rica ettim.

Bisikletçinin İtalya'dan Türkiye üzerinden Hindistan'a doğru gittiğini öğrendim. Oldukça yorgun görünen bu İtalyan gence 'Akşam saat 5'te Kahramanmaraş'ta buluşalım, sana bir yemek ısmarlayayım.' dedim.

Akşamleyin saat beş olduğunda ortada yoktu; bisikletle belki hâlâ varamamış ya da adresi bulamamış olabilir diye düşündüm. Yirmi dakika sonra buluşma noktasına ulaştı. Ekip arkadaşım Serpil Ata ve Jakopo Pizzetti isimli bu İtalyan ile yemeğe gittik. Yemeğe başlarken "Bismillah" deyince şaşırdım. "Sen bunu nereden öğrendin?" deyince, "Bismillah for food, maşallah for truck. (Yemek için Bismillah, kamyon için Maşallah)" diye cevap verdi.

Lise mezunu olduğumu sohbet sırasında öğrenince ülkesine dönünce meslek yüksekokulunda ya da üniversite okumayı düşünebileceğini söyledim. O da olabileceğini ama şu anda böyle bir planı olmadığını söyledi. Ben de sertifikaların ve kâğıtların ona toplumda daha yüksek bir yer sağlayabileceğini aktardım. O da dünyada çok farklı hayat seçenekleri olduğunu, kendisinin kâğıtların yolunu değil, kalbinin yolunu seçtiğini söyledi. Bazı insanlar hayatlarını kâğıtlar ve sertifikalar için harcarlar. Kolej sınavları, üniversite sınavları, master, doktora, devlet memurluğu sınavları ve benzerleri, tapular derken bir anda bir bakarız hayat bitmiş, mezara girmişiz ve para dahil tüm kâğıtlar yukarıda kalmış...

Dünyada kâğıtlar, evraklar ve sertifikalar da olmadan birçok şey yapılabilir. Çiftçilik yapmak, mahsul yetiştirmek için kâğıt gerekmez. Bir atölyede demir işçiliği için bilgi gerekir, ama bu bilgi bir ustadan öğrenilebilir ve kâğıt gerektirmez. Aşçılık yapmak için kâğıt gerekmez ve daha birçok şey için... Jakobo da kâğıtların yolunu değil, kalbinin yolunu seçmişti. Seyahat edecekti. Bu seyahatle doğayı, farklı insanları ve kültürleri de tanıyacaktı ve tabii kendisini de. Bu seyahatle pişecek ve olgunlaşacaktı.

Yine de sertifika edinmesinin ona yardımcı olabileceğini, bir üniversite derecesi olursa, seyahati sırasında kısa süre de olsa İtalyanca dersi verebileceğini ve seyahatinin geri kalanı için para kazanabileceğini belirttim. Dedim ki, "Kâğıtlar için verilen mücadeleyle bir hayatı harcayabiliriz ya da bazı kâğıtlarla biraz daha fazla özgürlük kazanabiliriz." Biraz şaşırarak bana hak verdi. Ama yine tekrarladi: "Ben kalbimin peşinden gidiyorum." Everest'e çıkmayı, bisikletle Ege ya da Balkan turu yapmayı hayal etmiş biri olarak, kalbinin peşinden gidecek cesareti bulmuş bu gence gıptayla bakıyordum. Sıra Dışı Yaşam Becerileri, Yöneticilik gibi dersler vererek hayatını geçirmiş, New York Üniversitesi'nden Harvard Üniversitesi'ne kadar özgeçmişini sertifikalarla doldurmuş biri olarak bir 'akıl insanına' dönüştüm. Hayatım planlar, stratejiler ve düşüncelerle dolu. Kalbim varsa da, onu ve onun bana söylediklerini ihmal ettim uzunca bir süredir.

Bir ara yolculuğunu anlatırken şöyle söyledi: "Yokuşlardan daha da zor olanı yağmurda bisiklet sürmek; ayrıca büyük bir ihtimalle birkaç ay sonra daha güneyde 45 derece sıcaklıkta pedal çevireceğim, bu da çok zor olacak. İki uç da çok zor; ortasını bulmak gerek." Bu sözleri bana da ışık tuttu. Sanırım kalp ile akıl arasında bir tercih yapmak yerine, kalbimizin önderliğinde aklımızın rehberliğinde geleceğe doğru ilerlememiz gerekiyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Görünmez el

*Melih Arat 2011.05.08*

İstanbul'dan İzmir'e gitmenin eskiden en keyifli yolu feribottu. İzmir'deki aile evime ulaşmak için 19 Şubat 1999 günü feribotla gitmeye karar vermiştim.

Yoğun bir iş haftasının ardından Sarayburnu'nda öğleden sonra saat üçte kalkacak gemiye binecek ve ertesi gün sabah varacaktım. Bilet almamıştım; ama pek bir önemi yoktu. Çünkü kış günü son dakika bile gitseniz yer bulunurdu.

19 Şubat günü İstanbul'da müthiş bir kar fırtınası vardı. Saat ikiyi yirmi geçe Kadıköy'den Eminönü'ne geçen bir vapura binmeye karar verdim. Kar fırtınasını hesaplayamamışım; müthiş bir trafik yüzünden iskeleye zamanında varamadım ve şehir hatları vapurunu kaçırdım. Bir sonraki vapur saat 14.40'ta idi. Ancak bu vapura binmek anlamsızdı; çünkü saat 15.03'te Eminönü'ne varacaktı ve İzmir feribotu Sarayburnu'ndan kalkmış olacaktı. Yine de bu vapura binmeyi denemeye karar verdim.

İstanbul'da vapur seferleri saat gibidir; binlerce kez bindim hep zamanında kalkarlar. O gün ne olduysa bir aksilik oldu, gemi 14.40'ta kalkacağına 14.45'te kalktı. Bunda da bir hayır vardır dedim ve gemiye bindim. Eminönü'ne ulaştığımızda saat 15.08'di. Üstelik normal iskeleye değil, Sarayburnu'na en uzak iskeleye yanaşmıştı.

Elimde iki sırt çantası, bir taksiye binebilmek için yürüyordum. Kar tipiye döndürmüştü. Rüzgâr o kadar güçlü esiyordu ki, çantanın ağırlığıyla birleşerek çantanın sapını kopardı. Kaşlarım ve paltom kar tutmuş bir şekilde taksiye binmeyi başardım. Saat 15.20'de Sarayburnu'na ulaştım. Feribotun dört halatından sonuncusu çözülüyordu. Taksiye bir an beklemesini söyledim ve geminin önünde arabadan indim.

Geminin arka güvertesinde kaptan olduğunu zannettiğim bir adamı hızla uçuşan kar tanelerinin arasından gördüm. Nasıl olduysa, bu adamın elinde duran kâğıt rüzgârın etkisiyle elinden kaçtı ve Sarayburnu'nun o müthiş rüzgârıyla havada turlar atmaya başladı. Güvertede karlar altındaki İstanbul manzarasını seyretmeye çıkmış yolcular, manzarayı bırakıp kâğıdı izlemeye başladılar. Bu rüzgâr öyle güçlüydü ki, kâğıdı Çanakkale'ye kadar uçurabilirdi. Fakat kâğıt döndü dolaştı, birkaç tur daha attıktan sonra dosdoğru benim elime geldi. Ardından arka güvertede duran kaptan seslendi: "Kapakları açın, yolcu binecek."

Taksicinin parasını ödedim ve gönderdim. O sırada bir güvenlik görevlisi geldi, bana yolcu olup olmadığını sordu. "Yolcuyum" dedim, biletim olmayabilirdi, ama yolcu olmak için bilet değil, niyet önemliydi. Geminin seyir sırasında su almaması için gemi kapakları çok güçlü demir mandallarla kapatılır; tayfalar geminin belki 20 tane kapı mandalını açmaya çalışıyordu. Neyse gemiye bindim.

Tayfalardan bir tanesine kâğıdı verdim ve kaptana götürmesini söyledim. Daha sonra gemide bulunan bir gişeye gidip biletimin olmadığını, bana cezalı bilet vermelerini rica ettim. Aksi gibi yanımda çok nakit de yoktu. Görevliler, inince limandan bir bilet alabileceğimi söyleyip bana bir kamara anahtarı verdiler. O sırada kaptanı gördüm; Çehov'un hikâyelerindeki komik karakterlerden biri gibi kaptana kırk defa beni gemiye aldığı için teşekkür ettim. Kaptansa sinirli bir şekilde bana kâğıdı sordu. Tayfaya verdiğimi söyledim.

Ardından akşam yemeği için gemi lokantasına rezervasyon yaptırdım. Üç bekârın olduğu bir masada bana yer verdiler. Akşamleyin afiyet olsun diyerek masaya oturdum. Masadakilerden bir tanesi bana "Ben sizi tanıyorum." dedi, "Siz biletini uçuran yolcusunuz." "Keşke bir biletim olsaydı da biletimi uçurabilseydim." dedim. Masadaki bir başka yolcu "Eğer ben olmasaydım siz bu gemiye binemezsiniz." dedi.

"Geçenlerde İzmir'de bir kaza yaptım. Cip İstanbul'da tamir olduktan sonra almaya geldim. Yakında evleneceğim, onun için feribota cipi koyduktan sonra Doğubank'tan dev ekran bir televizyon almaya karar verdim. Geminin ikinci kaptanına bilgi verip hemen geliyorum diye gittim. Ama televizyonu alıp gelinceye kadar saat 15.10 oldu. Kaptan beni feci azarladı. O dev televizyonu gemiye bindirmem için kimse bana yardım etmedi. Sürüye sürüye kan ter içinde bindirmeye çalışırken saat 15.15 oldu."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yaşlanmayı nasıl yavaşlatabiliriz?

*Melih Arat 2011.05.15*

Pamukkale Üniversitesi'nde 'Kişisel kalite' başlığıyla yaptığım bir konferansta keskin bir ifade kullandım "Hastanelere ihtiyacımız yok." diye. İhtiyacımız olan, önleyici sağlık yaklaşımı.

Sağlıklı besleneceğiz, spor yapacağız, ortam şartlarına uygun şekilde giyineceğiz, hijyene dikkat edeceğiz ve düşük bir stres düzeyiyle yaşayacağız. Bu şartlar altında hastalanma ihtimalimiz düşük. Ama ne var ki, yine beklenmedik bir hastalık bizi vurabilir, bir kaza olabilir ve hastaneye düşebiliriz. Ancak marifet, genel kontroller

dışında (check-up) ve doğum gibi sebeplerin dışında hastaneye uğramadan bir hayat geçirmek. Büyük lokma yiyip büyük konuşmamak gerek, hemen bu konuşmadan birkaç gün sonra kıdemli ekip arkadaşım Nurtaç Yelden, bir apandisit rahatsızlığıyla hastaneye yattı ve ameliyat oldu. Çok şükür şimdi iyi. Hastanelere ihtiyacımız varmış. Kahramanmaraş Megapark Hastanesi'nin özenli ilgisine teşekkür ederiz.

Ameliyat sonrasında Nurtaç ile sohbet ederken, apandisit büyümesi gibi sorunların önüne geçmese de insanın düzenli spor yapması gerektiğini söyledim. Birçoğumuz 'keşke günde bir saat spor yapabilseydik' der. Ancak birçok örnekte spor, insanın nefsiyle ilgili verdiği birkaç aşamalı bir sınavdır. Öncelikle spor yapmak için zaman ayırmanız gerekir. Uykuyu, televizyonu ya da rahat bir ortamı veya çalışmayı bırakıp spor yapmak için karar almamız gerekir. Birçoğumuz bu aşamayı geçemeyiz. Eğer bu aşamayı geçebilirsek işin spor boyutuna geliriz ki, bu da güçlükleri olan başka bir deneyimdir. Evde mekik de çekseniz, spor salonunda ağırlık da kaldırsanız, dışarıda bisiklet de sürseniz bir süre sonra kaslarınız yanmaya başlar. Özellikle kaldırılan ağırlıklar, çıkılan yokuşlar arttıkça kasların yanması artar ve kişinin kararlılığıyla ilgili bir sınavın içinde bulursunuz kendinizi. Birçokları bu iki sınavı da vermekten kaçınır ve vücutlarına ihtiyaç duyulan enerjiyi veremez. Spor yaparken enerji harcanır mı, enerji kazanılır mı? Bu da cevabını aramamız gereken bir başka sorudur.

Uzakdoğu sağlıklı hayat sporu olan Tai Chi Chuan yaparken şunu fark etmiştim. Oldukça yavaş hareketlerle yapılan bu spor sırasında tüm kaslarımızı ve kılcal damarlarımızı kullanırız. Örneğin başlangıçta iki elinizi sanki bir topu vuracak gibi havaya kaldırıp dizler biraz bükülüyken neredeyse bir dakika gibi yavaş bir sürede en yukarıdan dizlerinize kadar indirirsiniz. Kollar yerçekiminin etkisiyle değil, tamamen sizin kontrolünüzde dizlerinize doğru iner. Bir taraftan da derin bir nefes alırsınız. Aldığınız bu nefes, kontrol etmeye çalıştığınız kol ve bacak kaslarınıza doğru yol alır. Kaslar oksijenle çalışır ve parmak uçlarına kadar yavaşlatmak için kontrol ettiğiniz bu kasların hepsine doğru temiz bir kan yol alır. Spor faaliyeti, mevsimlerden bağımsız olarak insanın vücudunda yaptığı bir bahar temizliğidir. İster bisiklete binin, ister kürek çekin, ister futbol oynayın, kullanılan kaslara doğru oksijenle temizlenmiş tertemiz bir kan yol alır.

Namaz kılarken yaptığımız özel hareketler ve özellikle özgün oturma pozisyonu da vücudun kaslarının kullanılmasına yardım etmekte, ayak parmaklarına kadar kasların değerlendirilmesine imkân vermektedir. Bu kasların kullanılması sırasında temiz kan birinci sınıf bir şekilde vücudu dolaşmakta ve vücuda enerji vermektedir. Dolayısıyla ibadet ederken de spor yaparken de kalori harcarız ama soluduğumuz oksijenle de enerji alırız.

İstanbul'daki ekip arkadaşım Şirin Gavas ile insanın yaşlanması nasıl yavaşlatılır konusunda tartışırken bu konuda yedi unsurun öne çıktığını söyledim. Daha önce yazmıştım; insan bedenine, ruhuna, ailesine, arkadaşlarına, gelişimine, kariyerine ve mali durumuna dengeli bir şekilde zaman ayırmalı. Burada uzun ve sağlıklı yaşamak için ne gerek diye düşünerek bir sadeleştirme yaparsak, en önemli iki unsur insanın bedenine ve ruhuna yaptığı bakımdır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Değişimi kucaklamak

Melih Arat 2011.05.22

İnsanların birçoğu özellikle dış kaynaklı değişimler söz konusu olduğu zaman uyum güçlüğü çekiyor. Uçaklar bu kadar ucuzlamadan önce uzunca süre Varan Turizm şirketinin otobüsleriyle seyahat ediyordum.

Bir gün İstanbul Ataşehir'deki terminallerini Dudullu'ya taşıdılar. Eskiden 9 dakikada ulaşabildiğim bu terminale artık daha uzun sürede ulaşacaktım. Bu değişikliğe içsel bir tepki gösterdim. Dışsal bir tepki göstermem anlamsızdı. Yani bir mektup yazmak, neden bu terminali başka bir yere taşıyorsunuz diye sormak pek bir fayda getirmeyecekti. Çünkü koca şirketin mutlaka ki, bu terminal yerini taşımayla ilgili geçerli sebepleri vardı. O sıra kafamın içinde bu değişime direnç gösterdiğimi fark ettim. Bu taşınmanın da bir avantajı olabilir diye düşündüm. Sonradan araçla yeni terminale ulaştığımda yolun 11 dakika alındığını fark ettim; yol sadece iki dakika daha uzamıştı. Ama hepsi o kadar. Üstelik yolun tamamını otobandan gidebiliyorduk artık.

Daha önce danışman olarak çalıştığım bir kurumda yönetim değişti. Kurmay görevlerde çalışan herkes yeni yönetime bir tepki gösterdi. Eski yönetimin tarzıyla yeni yönetimin tarzı hiç birbirine benzemiyordu. Ayrıca yepyeni bir vizyon ve hedef seti vardı. Sonunda 11 danışma kurulu üyesinin tamamı, yeni yönetim döneminde ayrıldılar. Yeni yönetim geldiğinde kendime şunu sordum: Yeni yönetime nasıl katkıda bulunabilirim? Bu soru, cevap olarak bana eski yönetime sunduğum hizmetlerin dışında bazı konuları gündeme almama yardım etti. Böylece kurumla çalışmaya devam ettim.

Arkadaşlık tarihçesi tutacak kadar geniş bir arkadaş çevresine sahip oldum. Çok iyi arkadaşlarım oldu ve onlarla çok güzel zaman geçirdim. Ne var ki, zaman ve olaylar, birlikte birkaç yıl geçirdiğim arkadaşlarımı benden uzaklaştırdı. Ama ne bir çatışma ne de bir husumet buna sebep oldu. Bazısı yurtdışına yerleşti; bazısı başka bir şehre gitti; bazısı aşırı yoğun bir iş temposuna girdi; bazısı da şehrin bana oldukça uzak bir köşesine yerleşti. Araya giren mesafe ya da işler, her gün gördüğüm, saatlerce sohbet edip hayatımı paylaştığım bu insanları benden aldı. Çok sevdiği arkadaşından ayrılan hemen herkes üzülür; ben üzülmedim. Çünkü eskilerinin çıkışlarıyla birlikte hayatımda yeni arkadaşlar için yer açılmış oluyordu. Üstelik eski arkadaşlarıma da istediğim zaman erişebiliyordum.

Değişimle ilgili en zor işlerden bir tanesi, özellikle dışsal değişimleri kabul etmektir, Varan hikâyesinde olduğu gibi. İşyerinde üstleriniz ya da müşterileriniz hiç istemediğiniz bir değişiklik yapabilir. Nişanlınız hiç istemediğiniz halde sizden ayrılabilir. Çocuğunuz ona olan tüm sevginizi bir kenara koyarak yurtdışına okumaya gidebilir. Ekonomik şartlarınızın geriye gitmesinden dolayı, alıştığınız standartların altında yaşamak zorunda kalabilirsiniz. Bütün bu şartlar altında yapacağımız şey, değişimi kucaklamaktır. Değişimi kucaklamak, önemli ölçüde bir paradigma (anlayış) değişikliği yapmakla ilgilidir. New York Üniversitesi'nde öğrenciliğimin ilk haftalarında şehrin soğuk havası ve Amerika'daki kıtaya özgü böceklerden şikâyet ediyor; sürekli içimden 'Ah şimdi Türkiye'de olmak vardı.' diyordum. Ne var ki, eğer Amerika'da doğmuş olsaydım, soğuk havayı da, Amerika'ya özgü böcekleri de normal kabul edecektim. Bütün anlattığım örneklerde, eğer değişim gerçekleşikten sonra o kişi ve kurumlarla bağlantı kursak hiçbir direnç göstermeden o durumu kabullenirdik. Örneğin, Varan Turizm'in eski terminalini bilmeden yeni terminalini öğrenseydim; onu kabul etmek daha da kolay olurdu.

Dolayısıyla değişimi kucaklamanın en kolay yolu, eskiyi aklımızdan hızla silip sanki yeni hep varmış gibi düşünmektir.



# Perspektifiniz var mı?

Melih Arat 2011.05.29

19 Mayıs'ta dört günlük bir macera dönemi yakalayınca oğlum Sanat ve öğrencim Ömer Faruk Ağca ile Artvin Borçka Macahel'e doğru yola çıktık.

Dünyada güzelliğiyle ünlü çok yer gezdim; Yüce Allah'ın yarattığı doğanın en iyi korunduğu yerlerin başında Artvin'in ilçeleri ve başta Macahel (yeni adıyla Camili) geliyor. Her yerden çılgın bir güçle sular akarken, yeşilin binbir tonu gözlerinizi fethediyor; oksijenin temizliği sizi sarhoş ediyor. Bu bölgenin çok iyi korunmasının sebeplerinden biri de dörtçeker araçlar ya da yüksek minibüslerin dışında ulaşım imkânının olmaması. Daha önce iki kez binek araçla Macahel'e ulaşmaya çalıştıysam da araç Macahel geçidinden ötesine gitmeme izin vermedi.

Cuma günü öğle saatlerinde köy meydanında dururken orta yaşlı bir köylü bana yaklaştı ve "Nasıl, buraları güzel mi?" diye sordu. "Güzel kelimesi buraları anlatmaya yetmez; güzelden öte, harikulade." diye cevap verdim. "Nerelisin? Nerede yaşıyorsun?" diye sordu. "İzmirliyim, aile evim İzmir'de." diye cevap verdim. "Burası çok güzelse, güzelden de öteyse gel seninle evleri değişelim. Sen benim köydeki güzel evimi al; ben de senin İzmir'deki evini alayım." deyince "Yılda iki hafta böyle takas yapabiliriz." diye cevap verdim. O zaman köylü şöyle dedi: "Sen evini buradakiyle sadece iki haftalığına takas ediyorsan, buraları beş para etmez."

Ratatouille (Ratatuy) isimli çizgi filmi kesinlikle tavsiye ederim. Birkaç kez izleyin. Sıradan bir insanın ve hatta bir farenin bile neler yapabileceğini yansıtan harika bir animasyon. Filmin öyküsünde, gaddar bir yemek eleştirmeni, yeni ün yapmış bir restorana gidiyor ve kendisine ne yemek sipariş edildiği sorulduğunda çok şaşırtıcı bir cevap veriyor: "Perspektif... Biraz perspektif istiyorum. Tabii eğer biraz burada varsa." Gaddar yemek eleştirmeni, sıradan bir yemek istemediğini, sıradan bir yemeğin özel bir perspektifle, bakış açısıyla hazırlanmış bir biçimini istiyor. İhtiyaç duyduğumuz şey bu hayata biraz perspektif, farklı bir bakış açısı katmak.

Macahel'e herkes gidemez; buraya gidebilmek için doğayı o uzun ve aşılmaz yollara katlanacak kadar sevmek gerek. Oğlum benimle çok gezse de evinden hiç çıkmak istemeyecek kadar konforuna düşkün. Macahel'de Kenan Kahya ve ailesinin işlettiği köy evinden devşirme pansiyonda kalınca ağzından şu sözler döküldü: "Baba bütün yaz burada kalabilir miyiz?"

Kenan Kahya ve ailesi, bir köy evini, muhteşem manzaralı bir konaklama tesisine dönüştürmüş. Kaldığınız odadan mutfaka/yemek salonuna bir köprüden geçerek gidiyorsunuz. Bilimkurgu filmlerinde ya da ancak masallarda göreceğiniz bir ev. Bölgede "Serender" ismi verilen yapılar var. Tamamen ahşap olan bu yapılar, dört tane direğin üzerine kurulan bungalov tipi evcikler. Kenan Kahya ve ailesi o harika köy evi pansiyonun yanı sıra yine birbirine köprülerle bağlanan yedi tane serender yapıyor. Kışın yeniden Kenan'ın yanına gideceğiz. Karla yolları kaplanan köye Kenan'ın kar motosikletiyle ulaşacağız ve sobanın başında kestane pişirip sabahları halis kara kovan balı yiyeceğiz. Bumbulay Pansiyon'un mevcut durumuna ve genişleme planlarına 'Perspektif' diyorum. Benim köy meydanında karşılaştığım köylüde olmayan, Kenan Kahya ve ailesinde olan şey perspektif...

Hayatta bunalmamak için ihtiyaç duyduğumuz şey perspektif, bir de hayalleri kimseye takmadan hayata geçirecek bir enerji. Bumbulay Pansiyon'a ulaşmak isteyenler için e-posta adresi: kenan\_kayha08@hotmail.com.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Sınırlarınızı belirleyin

*Melih Arat 2011.06.05*

Birçok insanın mutsuzluğunun nedeni, kendi yaşamında sınırlarını çizmeyi bilmemesidir. Herkesin kendisine ait sınırları olması gerekir; ancak çok az insan bu sınırları çizmek üstüne ayrıntılı bir şekilde düşünür. Başka insanların yaşamının içine çok girer ya da başkaları onun yaşamının içine çok girer. Nerelerde sınır çizmeliyiz? Sınır çizerken nerelerde hata yapıyoruz?

İlk hatamız kendi derdimizle ilgilenmek yerine, başkasına yardım etmeye çalışmaktır. Sıra Dışı Yaşam Becerileri derslerinin bir numaralı kuralı "denemediğini dene"dir. İki numaralı kural ise "kendini koru"dur. Birçok insan farkında olmadan başkasına yardım ederken kendine zarar verir. Başkasının ödevine yardım ederken, farkında olmadan kendi ödevini eksik yapar. Başkasına borç para verirken, kendi ev ihtiyaçlarını karşılayamaz.

İkinci hata, bir ilişkide verdiklerimizin aldıklarımızdan daha çok olmasıdır. İlişkiler dengede olduğu zaman güzeldir. Uçakların ve kuşların iki kanadı vardır. Bu kanatlardan bir tanesi küçük olursa ya da hiç olmazsa uçağın dengesi bozulur ve düşer. İlişkilerde de denge önemlidir. Bu hatanın bir uzantısı da başkaları bizi üzse de, bizim onlara bağlılığımızı sorgulamadan sürdürmemizdir.

Üçüncü hata, başkasının görüşünü olduğu gibi sorgulamadan kabul etmektir. Dostlarımızın görüşlerine elbette güvенеceğiz; ama yine de her şeyi bir mantık ve bilgi süzgecinden geçirmek gerekir. Özellikle başkaları hakkında olumsuz yargılar içeren "Ahmet sahtekârın teki" gibi bir konuşmayı sorgulamak gerekir. Acaba Ahmet mi, yoksak bize bunu söyleyen mi güvenilirmez?

Dördüncü hata, nesnelerle ilgilidir. Eşyalarınızı başkalarının kullanması açısından rahat olabilirsiniz; ama başkalarının sizin eşyalarınızı hiç sorgulamadan alması bu konuda sınırı aştırdığınızı gösterir. Mala düşkün olmaya gerek yok; ama kimse izin almadan eşyanızı almamalı; siz de başkasınınkini sormadan almamalısınız.

Beşinci hata "hayır" diyememektir. Evet'in sihirli bir gücü vardır; ama "hayır"ın da koruyucu bir gücü vardır. Özellikle kişisel çıkarlarınızın aşırı ölçüde olumsuz etkilendiği bir durumda "hayır" demeyi bilmek gerekir. Buradaki ölçü, şudur: Bazı şeylere evet dediğiniz de yaşamınızda önemli bir şey değişmez. "Kahve çok güzel, size kahve ikram edeyim"; sizin canınız çay içmek istiyorsa bile, burada teklif edeni reddetmemek size çok şey kaybettirmez. Ancak bir evi kiralarken yer seçimi konusunda size uymayan bir şey varsa, bu hayatidir, sizi uzun süre etkileyecektir ve "hayır" demeniz gerekir.

Bazen insan yalnız olmak ya da birisiyle yalnız konuşmak ister; ancak yapışkan yakın bir arkadaş bir an olsun soluk aldırılmaz. Bu tür bir durumda birçok kişi, izin isteyerek yalnız kalmayı beceremez. Bazen yalnızlığı istemek de bir anlamda "hayır" demeyi becerebilmek anlamına gelir.

Sürekli başkalarının programına uyum göstermeniz de başka bir sorundur. Takım olmak demek, uyumlu olmak demektir. Başkalarına uyum sağladığınız zaman takım üyesi olmanın gereğini yerine getirmişsinizdir; ancak hiçbir zaman sizin istediğiniz program olmuyorsa burada bir sorun var demektir. "5 Haziran Dünya Çevre Günü Bisiklet Gezisi saat 9.30' da Taksim meydanından hareket ederek Harem istikametinde gerçekleştirilecektir. Bisiklet turunda görüşmek üzere..."

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bu yaz ne okuyalım?

---

*Melih Arat 2011.06.12*

Aşağıda söz edeceğim birkaçı hariç, kitapların birçoğu işletme ve ekonomi kitabı gibi görünebilir.

Ancak bu kitapların tamamı size ve hayata dair.

Kişilerarası iletişim hakkında okuyabileceğiniz son dönemin en iyi kitaplarından biri, Mediacat Yayınları'ndan çıkan İş Dünyasında Zirveye Giden Yol. Marshall Goldsmith'in kaleme aldığı bu kitabın orijinal adı "Seni buraya getiren şey, oraya götürmeyecek." İletişim sürecindeki 20 hatayı net bir şekilde ortaya koyan, hepimizin ağır ağır ve çevremizdekilerle tartışarak kendimize dersler çıkaracağımız bir kitap.

Hristiyanken Müslüman olmuş ve Türkiye'yi evi gibi görmüş harika bir yazar ve harika bir kitapla tanışmak isterseniz Prof. Dr. Eva de Vitray-Meyerovitch'in Şule Yayınları'ndan çıkan İslam'ın Güler Yüzü'nü okumalısınız. Kitabı Barış Tandoğan'ın babası Prof. Dr. Alaattin Tandoğan hediye etti. Hediye etmek için beş nüsha almıştı. Ardından ben de hediye etmek için 5 tane aldım. Bir çırpıda okuyacağınız ve İslam'la ilgili birçok şeyi keşfedeceğiniz sıra dışı bir kitap.

Daniel H. Pink'in kaleminden çıkan Mediacat'den yayımlanan Drive (Güdü) de, motivasyon teorisini yeni baştan yazan sıra dışı bir kitap.

Steve Zaffron ve Dave Logan'ın Optimist Yayınları'ndan çıkan Performansın 3 Yasası, yönetim alanında katılımcı yönetimin ve zihniyet değişikliğinin önemine dikkat çeken bir başka güzel eser. Kitapta vurgulanmasa da "Arama Konferansları"nın bir şirketteki birleştirici etkisine birçok örnek veriliyor.

Dan Ariely'nin kaleme aldığı Optimist Yayınları'ndan çıkan Akıldışı Ama Öngörülebilir, özellikle üniversitelerdeki akademisyenlerin ne araştırılmalı sorusuna birçok başarılı örnek veriyor. Evrensel araştırma sorusu nasıl seçilir konusunda harika bir çalışma. Tüm dünyada çok satan bu eserin ayrıca insanın anormal davranışlarıyla ilgili süper eğlenceli analizleri var. İnsanın ve bizlerin akıl dışı davranışları konusunda oldukça ayna tutucu.

Pazarlamacılar ve başkalarını ikna etmeye çalışanlar için harika bir kitap da "İşte Bu Fikir Tutar." Optimist Yayınları'ndan çıkan kitap, bir markayı oturtmak, bir fikri satmak için neler olduğunu anlatan Chip ve Dan Heath'in kitabı ömür boyu saklayabileceğiniz bir rehber. Editörlük ya da metin yazarlığı yapmak, konuşma ya da sunum yapmak hevesinde olanlar için okuyabilecekleri en iyi rehber diyebilirim.

Ekonomi ve siyaset konusundaki dört yıllık eğitimin tüm içeriğini bir kerede okumak isterseniz, Optimist Yayınları'ndan Henkel'in sponsorluğunda çıkan Milyarlarca Girişimci tam size göre. Hindistan ve Çin'i ekonomi, kültür, tarih ve toplumsal açılarından karşılaştıran bu kitap, bir ülkede neler yapılmalı, neler yanlış sorularına fevkalade cevaplar veriyor. Kolay yutulur bir lokma değil ama... Tamamen Çin'e ve Hindistan'a özgü şeyler anlattığı için yavaş okunuyor; ama bitirdiğinizde Türkiye'deki olumlu ve olumsuz unsurları çok net analiz edebiliyorsunuz.

Türkçeye çevrilmemiş İngilizce birkaç kitap daha belirteceğim. Umarım bir iki yayınevi bunlarla ilgilenir ve çevirir: The Star Principle, The Starfish and Spider, Think Twice, Obliquity, The Power of Positive Deviance, The

Pursuit of Elegance.

Zambak Yayın Grubu, Türkiye'de bir ilke imza atarak Değer Yayınları ismiyle okulöncesinden 8. sınıfa kadar tüm yardımcı kaynak kitaplar, fasiküller ve testler hazırlamış. Ancak esas önemli olan tüm bu yayınların 2011-2012 eğitim-öğretim yılına kadar görme engellilerin istifadesine açılacak olmasıdır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## ÖSYM ve Milli Eğitim'de reform

---

*Melih Arat 2011.06.19*

Son yıllarda ÖSYM'nin organize ettiği sınavların bir kısmında sorunlar ve skandallar yaşandı.

Problemlerin faturası klasik bir şekilde kurumun yeni atanan başkanına kesildi. Açıkçası kurum başkanlarının işi, kurumların yaptığı operasyonların ayrıntılarını takip etmek değildir. İki yıllık tıp soru setini alıp kıyaslamak ya da bir cevap algoritmasını alıp incelemek değildir. Bir kurumun başı ya da bir şirket genel müdürünün işi, temel olarak ana ve destek işlevleri (muhasabe, üretim, pazarlama, insan kaynakları, bilgi işlem, halkla ilişkiler vb) koordine etmek, kurumun genel olarak gelişmesini sağlamak, kurumla diğer kurumlar ve kurumun faaliyetlerini etkileyen alanlardaki etkili ve yetkili kişilerle görüşmeler yürütmektir.

2010 yılında KPSS'deki kopya iddialarının ardından Prof. Dr. Ali Demir vekaleten atandıktan sonra, 29 Mart 2011 tarihinde asil olarak atanmıştır. ÖSYM'deki sorunların merkezinde başkan değil, ÖSYM'nin kurum olarak kendisi ve personeli bulunmaktadır. Çünkü operasyonu yürüten bizzat başkan değil, ÖSYM personelidir. ÖSYM'nin düzenlediği sınavlarda çıkan sorunlar, ya bu personelin beceriksizliğinin ürünüdür ya da bu personelden hükümeti mahcup etmek isteyen bazılarının kasıtlı sabotajının ürünüdür. Her iki halde de bir kurum arka arkaya bu kadar fazla hata yaparsa durup düşünmek gereklidir. Toplam Kalite Yönetimi anlayışına göre, bir personelin hatası, özellikle deneysel bir hataysa kurumun gelişmesi için fırsat kabul edilir. Ne var ki, aynı hatayı iki defa yapan bir personel işten çıkarılır. İki defa çok fazla hata yapan bu kurumu tamamen kaldırmak ve yerine yeni bir kurum oluşturma ihtiyacı vardır. Hatalı sınavları tekrarlamak bir çözüm değildir. Çünkü yüzde 100 güvenilir ve saat gibi mükemmel işlemesi beklenen bir kurumun, yaptığı her hata kurumun imajını ve güvenilirliğini çok sert bir şekilde aşındırmaktadır. ÖSYM de son dönemde önemli ölçüde yıpranmış bir kurumdur.

İlk kez üniversite sınavına 1989 yılında girmiştik; ondan beri üniversite giriş sistemiyle defalarca oynandı. Kolej ve üniversite sınavları, yapboz tahtasına döndü. Bir sınavın ismini öğreninceye kadar, "Bundan vazgeçtik, yenisi bu oldu." diyorlar. Bu tarihçeyle düşünürseniz, ÖSYM'nin performansının belirli bir başkan ya da hükümet dönemiyle de ilgisi olmadığını anlayabilirsiniz. Amerika'da ise hâlâ benim üniversite sınavına girdiğim 1989 yılından beri aynı sınav sistemi kullanılıyor. SAT, GMAT, GRE ya da TOEFL gibi bir sınavdan gelen sonucu kimse sorgulamıyor; "Hakkım yendi." diyen, "Sınav soruları satıldı." diyen yok; üstelik bu sınavlar Türkiye dahil, tüm dünyada yapılıyor. Tabii bu arada sınavların kalitesini her yıl artırıyorlar. Kopya çekmenin imkansız olduğu akıllı bir sistemle sınav yapılıyor. Kişiyi özel soru kitapçığı yok; çünkü kitapçık yok. Sınav merkezlerinde bilgisayarla sınav oluyorsunuz. Üstelik yılda bir kere değil, tüm yıl boyunca defalarca sınava girme imkanı var.

Son dönemde Türkiye'de milli eğitim alanında da reformlar yapılmaya çalışıldı. Türkiye'deki ders kitaplarının birçoğunun içerik kalitesi, öğrenci ve proje odaklılık açısından Avrupa ve Amerika standartlarının üstüne çıktı.

Ancak hâlâ eğitim alanında yapılacak kapsamlı reformlar var. Bu reformlarla ilgili yeni milli eğitim bakanına ve ekibine çok iş düşecek. Bayrampaşa'yı İstanbul'un çiçek gibi bir ilçesine, uygar bir yaşam merkezine dönüştüren Hüseyin Bürge umarım kabinede milli eğitim bakanı olarak görev alır. Daha önce yılın öğretmeni de seçilmiş olan Hüseyin Bürge, İstanbul Bayrampaşa'nın kısıtlı yerleşim koşullarında harikalar oluşturdur. Seçmen de kendisini üç dönem belediye başkanı seçtikten sonra şimdi de vekili olarak TBMM'ye gönderdi. Umarım Sayın Başbakan, vizyon sahibi, sistem kuran bu üst düzey kafayı Bakanlar Kurulu içinde değerlendirir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Şimdi tatil zamanı

---

*Melih Arat 2011.06.26*

Uykuyla ilgili araştırmalardan benim erişebildiklerim, neden uyuduğumuzu tam olarak bilmediğimizi gösteriyor.

Yapılan deney ve incelemelerde 7-8 gün uyanık tutulan insanların birçoğunun algılama ve tepkilerinde radikal bozulmalar olduğunu gösteriyor. Bilim adamları uyuma sırasında özellikle hafızanın kendini bir türlü düzenlemeye tabi tuttuğunu düşünüyor. Tıpkı bir kütüphaneye yeni gelen veya okumak için raflardan indirilmiş kitapların kütüphane kapandıktan sonra raflara yerleştirilmesi gibi yeni gelen bilgiler de gözlerimizin kepenklerini indirdikten sonra beynin raflarına yerleştiriliyor. Dağınık bir oda insanı nasıl rahatsız ederse dağınık bilgiler de insanın aklını rahatsız ediyor olabilir. Ne var ki, uyku bundan daha fazlası olsa gerek. Yeni bir şey söylemeyeceğim, hepimizin bildiği ama bilim adamlarının bilimsel olarak tam söyleyemediği şekilde uyku sırasında dinleniyoruz.

İlginç olan şey, ne kadar sık dinlendiğimiz. Normal bir insan 365 gün boyunca uyumadan/uyku ihtiyacı duymadan bir tek gün bile geçirmiyor. Bundan daha ilginç de kış uykusu gibi bir uykuya yatmıyor olmamız. Ayrıca koma durumu dışında 15 gün sürekli uyuyan kişi de yok. Bütün bu uyku olgusundan dinlenmeyle ilgili ne ders çıkarabiliriz?

Yaz ayları gelince insanlar tatil planları yapmaya başlıyor; gazeteler tatil alternatifleriyle doluyor. Gezmeyi ve keşfetmeyi çok seven birisi olarak, turizmin toplumsal faydalarını biliyorum. Ne var ki, geleneksel tatil anlayışının yeniden sorgulanması gerektiğini düşünüyorum. Sorgulanması gereken 3 şey, tatilin süresi, sıklığı ve içeriği.

Bir haftalık, 15 günlük ya da bir aylık tatillerin insana bir dinlenme sağlamak yerine tam tersi yorgunluğa yol açma ihtimali vardır. Özellikle otellerde ya da tatil köylerinde yapılan tatillerde her gün aynı şeyler tekrar edilir. Yemek ye, denize/havuza git/açık büfede kuyruk bekle/plajda yer kap/restoranda masa kap/garsonla kavgaya et. Yazlıklarda da benzer versiyonlar vardır. Anneler için kahvaltı hazırla/yemek hazırla/sofrayı topla/bulaşık yıka/çamaşır yıka/çay yap/karpuz kes. Çocukların ve eşlerin de kendilerine göre yine her gün kendilerini tekrar eden 'mesai' şeklinde dinlenmeleri vardır. Yazlıklarında ev işlerini yapmaları için ücretle kadın çalıştıranlar bile, içleri rahat etmez ve evin işinin en az yarısını yine kendileri yapar. Bir iki gün için bu ortam değişikliği, güneşle, denizle ya da yaylayla buluşmak insanın ruhuna bir miktar dinginlik verir, ama sonra bıkkınlık vermeye başlar.

Uykudan hareket edecek olursak insanın tatil ihtiyacı, yılda bir hafta ya da on beş gün değil, daha kısa süreli ama çok daha fazladır. Sağlıklı bir zihin için ihtiyaç duyulan yıllık tatil sayısı yaklaşık 20 defa 2'şer gündür. Diğer

bir deyişle üç haftada bir değişiklik ihtiyacı vardır. Şehir yaşıntısının stresi, bir yıl boyunca bekletilirse kişide patlama yapabilir. Nasıl her gün uyuyorsak, üç öğün yemek yiyorsak, dinlenme ve ortam değişikliği için de kendimize/ailemize daha sık zaman ayırmalıyız.

Tatilin içeriğine gelince, otel ve yazlık tatillerinden vazgeçerek keşif tatillerine odaklanmalıyız. Öncelikle yurtiçi, imkan olursa yılda bir-iki kere de yurtdışı tatili düşünebiliriz. Keşif tatillerinin en büyük özelliği birbirini tekrar eden iki gün olamamasıdır. Kars'ta ya da Kastamonu'da geçireceğiniz iki gün birbirini tekrar etmez. Özellikle şehir keşiflerinin en güzel yanı, birçok şehrin en güzel köşelerinin iki günde görülebilir olmasıdır. Üstelik şehir keşiflerinin toplam maliyeti beş yıldızlı otellerde yapılan tatillerden çok çok daha ekonomiktir. Üstelik güneş kremiydi, mayoydu, açıldıydı, boğulduydu derdi olmaz. Yerli insanlarla sohbet etme ve tanışma şansı da olur. Üstelik her şehir keşif gezisi, tarihimizi ve uygarlık tarihini öğrenmek, Allah'ın sunduğu güzellikleri keşfetmek için de bir fırsattır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çılgın Proje-2

---

*Melih Arat 2011.07.03*

İstanbul'da yapabileceğiniz üç sıra dışı etkinlik vardır: Nüfusu 13-14 milyonu bulan şehirde her yıl yaklaşık 100 bin kişinin katıldığı Avrasya Maratonu hemşehriliğin/kent kardeşliğinin en üst düzeyde yaşanabileceği etkinliktir.

Bu etkinlikte her kültürden, her siyasi görüşten, her yöreden insan bir arada Boğaziçi Köprüsü'nden geçer. Mahşerî bir kalabalıkla güle oynaya yapılan bir etkinliktir Avrasya Maratonu. İstanbullular birbirlerine müthiş bir saygı ve yardımlaşma ile köprüyü geçerler. İstanbul'da yapılması gereken birinci sıra dışı etkinlik budur.

Boğaz'ı biraz daha sıra dışı bir şekilde geçmenin ikinci bir yolu, deniz kanosudur. Ne var ki, Boğaz trafiği kano gibi ufak deniz araçları ile karşıdan karşıya geçmeye kapalıdır. Çok da mantıklıdır bu, kürek çekerken bir tankerin altında kalabilirsiniz. Ancak her yıl düzenlenen İstanbul Boğaziçi Deniz Kano yarışında Boğaz gemi trafiğine kapatılır. 6 Haziran 2009'da Boğaziçi Deniz Kayakçıları Derneği (BODEKA) ekibinin içinde, yunuslarla birlikte kol gücüyle Anadolu Hisarı'ndan Kuruçeşme'ye ulaştım.

Ancak hem maratonu hem de kanoyu geride bırakan bir şey varsa Boğaz Köprüsü'nü bisikletle geçmektir. Bu yıl Bisikletliler Derneği'nin düzenlediği etkinlikle Dünya Çevre Günü'nde 5 Haziran 2011 tarihinde Taksim'den yola çıkarak bisiklet sürerek Harem'e ulaştık. Bu tecrübeyi anlatmak için kelimeler yetmez. Boğaz Köprüsü'nden bisikletle geçmek hiçbir şeyle kıyaslanmaz. Yıldız'daki yoncadan inen, köprüdeki OGS gişelerinden ücretsiz geçen, Paşalimanı sahilinde gözüne ve gönlüne Boğaz manzarasının dolduğu bu etkinlik herkesin ömründe bir kez olsun tatması gereken, unutulmaz bir tecrübedir. Bu etkinliğe izin veren İstanbul Valisi'ne ve destekleyen İstanbul Belediye Başkanı'na, elbette düzenleyen Bisikletliler Derneği'ne teşekkür ediyorum.

İstanbul Boğaz Köprüsü'nü bisikletle geçmek romantik ve çok eğlenceli. Ancak yaptığımız tur bundan çok daha ileri anlamlar taşıyordu. Taksim'den yola çıkan ekip Harem'e net 45 dakika içinde ulaştı. Bu arada kimse ne ölesiye hızla pedal çevirdi ne de kan ter içinde kaldı. Açıkçası uzun yıllar pedal çevirmiş / çevirmekte olan biri olarak Harem'e bu kadar kısa sürede ulaştığımızda çok şaşırmıştım. Otomobille Taksim'den Harem'e yol açık olduğunda bile ancak 45 dakikada ulaşabilirdik. Bisikletle hiç zorlanmadan bu kadar kısa sürede Harem'e

ulaşılabilmemiz, bisikletin bir eğlence aracı olmaktan öte, bir ulaşım aracı olduğunu hatırlattı. 1993 yılında İstanbul için çılgın bir proje ortaya atmıştım. Taksim'den Maslak'a kadar olan yolu araç trafiğine kapatıp sadece toplu taşımaya ve bisikletlere izin vermek. Şu an kimse buna inanmasa da, iPad'in Türkiye'de tüm öğrencilerin kitabı olması gibi bu da sonunda olacak, ancak bu oluncaya kadar İstanbul Büyükşehir Belediyesi yönetiminden daha önce karar almış olduğu Bisiklet Yolları'nı hayata geçirmesini bekliyoruz.

Bu yıl yeniden Harvard Üniversitesi'nde iki ay kadar süren bir program için ailecek Boston'dayız. Boston'da ayrılmış özel yollarla herkes her yere bisikletle gidiyor. Boston'a New York üstünden geçmiştik. Uçaktan iner inmez kiralık bir arabayla New York'un İstanbul trafiğini aratmayan trafiğine daldık. Çevremizdeki Porsche gibi spor arabaları sollayanlar (pardon, sağlayanlar) Ferrari'ler değil, yine ayrılmış yollardan giden bisikletlilerdi. 5 Haziran günü, Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz'ın teşvikiyle kısa bir konuşma yapmıştım: "Bir şehrin, bir ülkenin uygarlaşması tek başına ekonomik kalkınmayla olmaz. Uygarlaşmak çevreci bir hayat tarzıyla yaşamaktır." Tüm belediye başkanlarından ama öncelikle İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile Birleşmiş Kentler ve Yerel Yönetimler Birliği (UCLG) Başkanı Kadir Topbaştan unvanına yakışır bir şekilde, İstanbul'umuzu modern dünya kentlerinin hayat tarzıyla, bisikletle ulaşım ile tanıştırmasını bekliyorum.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Benchmarking Amerika

---

*Melih Arat 2011.07.31*

Harvard Üniversitesi'nde bu yıl katıldığım psikoloji programı, Amerikalıların pragmatik bir şekilde birçok sorunu nasıl çözdüğünü gösteriyor. Türkiye'deki akademisyenlerin en önemli sorunu araştırma yapmak ve bu araştırmalara dayalı makale ve kitap yazmaktır.

Harvard Üniversitesi'nde öğrencilerin birçoğu okulun çeşitli bölümlerinin düzenlediği araştırmalara denek olarak katılmak konusunda özendiriliyor. Hatta bazı derslerin geçme puanı, araştırmalara denek olarak katılmaya bağlanmış. Denek deyince sizi bir kobay gibi kullanmıyorlar; belirli bir metin verip görüşlerinizi soruyorlar ya da bir anket doldurmanızı istiyorlar. Ama üniversitede çok sayıda öğrenci olduğu için kolaylıkla yüzlerce kişinin görüşüne ulaşılmış oluyor. Araştırmalara katılmanın çok yönlü faydası oluyor. Birincisi hoca araştırma yapmış oluyor. İkincisi öğrenci araştırmaya veri sağlıyor. Üçüncüsü öğrenci bir araştırmanın nasıl yapıldığına şahit oluyor. Tam bir kazan-kazan durumu yani.

Daha önce bana derslerde öğrencilere bilgisayar kullanılmasına izin verilip verilmediği sorulmuştu. Harvard Üniversitesi'nin birçok sınıfından hep tıkr tıkr sesler gelir; sınıfın en az yarısı notlarını ya bilgisayara alır ya da hiç ses çıkarmayan iPad'lere. Hocanın anlattıklarıyla ilgili Google'da ya da Wikipedia'da araştırma yapan çok sayıda öğrenci de oluyor. Harvard'da tüm kampüste ve hatta neredeyse tüm kampüs çevresine kablosuz ağ yayını yapılıyor. Ağa girmekte zorluk çekerseniz, bu konuda size yardım eden özel bir birim bile var.

Amerika'da 'teaching assistant' - motomot çevirirsek öğretim yardımcısı ya da yardımcı öğretmen diye bir kavram var. Bizdeki araştırma görevlilerine benziyorlar. 'Teaching assistantlar' genelde kadrolu oluyorlar; ama dışarıdan da gelebiliyor. 'Teaching assistant'lar öğrencilerle, haftalık ders saatlerinin dışında özel saatlerde toplanıyor. Bu toplantıların tıpkı ders gibi özel bir planı; okumaları, vaka çalışmaları var. Toplantıda bunlar tartışılıyor. Teaching assistant'ların başkanlık yaptığı toplantılar genelde 20 kişilik gruplar halinde gerçekleşiyor.



Herkesin konuşma imkanı bulduğu bu etkileşimli ortamlarda ders konuları pekiştirilmiş oluyor. Teaching assistant'ların da özel görüşme saatleri oluyor. Böylece hem hoca ile hem teaching assistant ile görüşme imkânı yakalanmış oluyor.

Harvard'da öğrenciler, bir grup sunumu için birlikte çalışmak isterlerse, bir kafeteryaya gitmelerine gerek yok. Kolaylıkla bir e-posta ile belirli saatler arasında bir odaya ihtiyaç duyduklarını söylediklerinde, kendilerine bir oda tahsis ediliyor. Bazı yeni kurulmuş üniversitelerde öğrencilerin grup çalışmaları için baştan özel alanlar ayrılmış durumda.

Amerikan liselerinde ve üniversitelerinde en yaygın olan şeylerden bir tanesi de, bireysel ya da grup olarak yapılan sunumlar. Hocalar o kadar çok araştırma ve sunum ödevi veriyor ki, ortalama Amerikalının toplum önünde konuşma korkusu hiç kalmamış. Hoca bir soru sorduğunda Türkiye'de üniversite öğrencileri konuşmamak için neredeyse sıranın altına saklanırken, Amerikalı üniversite öğrencilerinin birçoğu fikrini söylemek için yarışıyor.

Amerika'da gelişmiş bir sıvı tüketimi kültürü var. Genelde en çok tüketilen su ve kahve. Hemen herkesin ortalama yarım litrelik termos özellikli kapları var; bu kaplara su ya da kahve koyarak geziyorlar. Oğlum Sanat, Boston'da bir devlet okulunda (Brookline High School) bir yaz okuluna katılıyor. Bu okulun her yerinde içme suyu sebilleri var. Ancak bu sebiller, bardak gerektirmiyor; suyu fiskeye gibi yukarı püskürtüyor. Birçok işyerinde, alışveriş merkezinde, okulda ve üniversitede çok yaygın bir uygulama. Susayanların aklına ücretli içeceklerden önce bedava 'su' geliyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İstediğini değiştir

---

*Melih Arat 2011.08.14*

"Yaşlanmak değişmek değildir; değişmek kendimiz olmaktır." Yaklaşık bir yıldır Today's Zaman gazetesine pazar günleri İngilizce yazılar yazıyorum. Bu yazıların çoğunluğu kitap incelemeleri ve özetleri.

Özellikle son dönem kitapları hakkında bilgi sahibi olmak isteyenler ve hangi kitabı çevirelim sorusunu soran yayıncılar için güzel bir kaynak. Normal şartlar altında Today's Zaman'a yazdığım yazılarla Zaman'a yazdığım yazıların bir ilgisi yok. Ama bu hafta Today's Zaman'da ele aldığım kitabın içeriği oldukça yararlı. "Change Anything-İstediğini Değiştir" beş yazarın -Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield, Ron McMillan, Al Switzler- kaleme aldığı bir kişisel gelişim kitabı. Yazarlar yaşamlarında kişisel mücadelelerini kazanan ve gerçek değişimler yaratan insanların yaşamlarını inceleyerek beş temel değişim ilkesi belirlemişler: Nefret ettiğini sev, yapamadığını yap, suç ortaklarını iyi arkadaşlarla değiştir, ekonomiyi tersine çevir, çevreni düzenle.

Kişisel değişimle ilgili en önemli konu belki de nefret ettiklerimizi sevmek. Pastayı çok seven ve ondan mahrum kalmaktan nefret eden biri asla kilo veremez. "Yaşasın, az kalori alıyorum", "Yaşasın sağlıklı besleniyorum" demeye başlayan birinin kilo verme imkânı daha fazladır. Çok fazla gündeme gelmese de, birçoğumuz alışveriş yaparken kendine hakim olamıyor, gerekli gereksiz ne varsa alıyor. Satın alma bir mutluluğa ulaşma biçimine dönüşmüş. Eğer satın almamayı ve para harcamamayı sevmeye başlarsak, alışveriş tutumunu almayı- vermeyi-şö döndürebiliriz. "Yaşasın ders çalışıyorum," "yaşasın spor yapıyorum," "yaşasın ciğerlerim çok temiz" ifadeleriyle kafamızı programlayabilirsek hayatı kolaylaştırabiliriz.

Change Anything kitabının bence en önemli maddesi, 'Suç ortaklarını iyi arkadaşlarla değiştir' önerisi. Mangal yapmaya bayılan, yemek için dünyanın öbür ucuna gitmeye hazır olan arkadaşlarım var. Change Anything isimli kitap bu gibi arkadaşları "suç ortağı" olarak niteliyor. Bu bahsettiklerim en masum olanları... Sigara içmek, boş boş gezmek, kâğıt ya da okey gibi oyunları sürekli oynamak veya birlikte kafa çekmek gibi konularda suç ortaklığı yapanlar tabii çok daha sorunlu. Yazarlar, suç ortaklarını iyi arkadaşlarla değiştirmek gerekli, diyor. Okulda okuyorsanız ve ders çalışmak istiyorsanız, çalışanlarla arkadaş olmalısınız. Kilo vermek istiyorsanız, yemekle arası çok olmayanlarla arkadaş olmalısınız. Kendinizi geliştirmek istiyorsanız, kişisel gelişimi kendine bir yaşam tarzı olarak seçmiş olanlarla takılmalısınız.

Ekonomiyi tersine çevirme ilkesi de çok hoş. İnternette bir hocanın oldukça eğlenceli bir videosu var. Diyor ki, "Cennete gitmek bedava, cehenneme gitmek pahalı". Cehennem için alkol, sigara, gece hayatı için tonla para harcamak gerekir diyor, ama namaz kılmak, oruç tutmak para istemiyor. Yazarların ekonomiyi tersine çevirme ilkesi şöyle yorumlanabilir: Bugün boş oturmak bedavadır; ama yüksek akademik başarının getirisi çok daha fazladır. Kötü beslenmek bugün bize hoş gelir; ama uzun vadede aşırı kilo ve kolesterol sonucu oluşacak hastalıkların tedavisi oldukça bize hem nahoş hem de masraflı gelir. Onun için geleceğe iyi yatırımlar yapmalıyız.

Yazarların son ilkesi, çevreyi düzenlemek. Evinizde televizyon olursa televizyon izlersiniz, evinize yüksek kalorili gıdalar alırsanız onları tüketirsiniz. Eğer değiştirmek istediklerinizi çevrenizden çıkarırsanız, onlar sizi kontrol etmez. Harvard Üniversitesi'nde katıldığım psikoloji programında aktarılan bir araştırmada ofislerinde atıştırmalık tutmayanların kilolarını daha kolay kontrol altında tuttukları ortaya çıkmış.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sebepler ve amaçlar

---

*Melih Arat 2011.08.21*

Özellikle kanser gibi büyük ve mücadelesi zor hastalıkların neden olduğuna ilişkin tıbbî teorilerin yanında psikolojik teoriler de bulunuyor.

Yıllar önce dinlediğim bir tanesi bana oldukça mantıklı gelmişti. İnsanlar, hayatlarında birilerini atfetmiyorlar; atfetmemenin getirdiği olumsuz enerji onların vücutlarında kanser gibi terminal bir hastalığın başlamasına yol açıyordu. Bildiğim tüm kanser vakalarının hemen hepsinde böyle bir affetmeme hikâyesi olduğunu hatırlayınca acaba gerçekten olabilir mi, diye sormuştum kendime. Fakat geçtiğimiz aylarda bir tür şifacıyla tanıştım ve alternatif yaklaşımlara açık bir insan olarak bu konuyu ona da sordum. O ise bu hastalıkların bunlarla hiçbir ilgisinin olmadığını söyledi. Sonra da çok daha ilgi çekici bir teori paylaştı. Büyük ya da küçük hastalıklar, insan yaşamında ters giden bir şeylerin habercisidir ve bir tür değişim çağrısıdır. Kişinin yaşamında sürdürdüğü her ne ise bunlardan bazılarının değişmesi gerekir. Bu teoriyi aktaran kişi, büyük hastalıklarda çıkış yolunun bir amaca sahip olmak olduğunu belirtti. Kanser isimli hastalığı yenebilen, hastalandıktan sonra uzun süre yaşayabilen ve büyük başarılarla imza atabilen çok az kişi var. Ancak bunların ortak özelliği, ilerisi için büyük amaçlara sahip olmak.

Bunlardan en ünlüsü büyük bir spor başarısı gösteren Lance Armstrong. Yaşama Çevrilen Pedal isimli kitabında hayat öyküsü anlatılan bu sporcu kansere yakalandıktan sonra dünyanın en zorlu ve en uzun süreli yarışlarını

kazanmıştır. 1996 yılında testislerindeki kanser, akciğerlerine ve beynine yayılmasına rağmen Lance Armstrong 1999'dan sonra 3 bin 600 kilometrelik, en sağlıklı sporcuların bile tamamlayamadığı ve hatta kalp krizi geçirerek öldüğü Fransa Bisiklet Turu'nu üst üste 7 kez kazanmıştır. Lance Armstrong, hayat öyküsünde anlatıldığına göre kanser hastalığına yakalanmadan önce spor etiği çok az olan, başarı için her şeyi yapmaya hazır, oldukça bencil ve kendine odaklı yaşayan bir insandır. Bu tarzı ona büyük başarılar getirmede gibi insanların da ondan kaçmasına yol açmıştır. Kanser olmasıyla birlikte, hayatında ilk defa alturistik (başkalarını düşünen) bir amaca sahip olmuştur. Lance Armstrong bu hastalığa yakalanınca, başka kanser hastalarına örnek olmak için hastalığı yenmek, bisiklet sporunu kansere karşı bir umut haline getirmek ve bu hastalıkla ilgili araştırmalar için fon toplamak istemiştir. Hastalığa kadar kendisi için yaşamış bu insanın, birden başkaları için yaşamaya başlaması gerçekten büyük bir değişim örneğidir.

Stanford hapishane deneyiyle ünlü psikoloji profesörü Philip Zimbardo ve araştırma ortağı John Boyd, Time Paradox isimli kitaplarında özellikle gelecek odaklı yaşayan insanların, diğerlerine kıyasla planlı ve başarılı olduğunu aynı zamanda daha çok yardım edebildiğini söylüyor. Düzgün duran bir ipi arka ucundan iterseniz ip büzüşür. İp önemli ölçüde zamanı temsil eder ve ipin arka kısmına erişip onu çekip düzeltebilmek mümkün değildir; çünkü yaşanan her ne ise geçmişte kalmıştır. Yapabileceğimiz tek şey, ipi diğer ucundan, gelecekte duran ucundan çekip düzeltebilmektir. Bu örnekten hareketle, geçmişi analiz etmekten ziyade (bu yararsız bir çaba demiyorum), gelecekte ne yapılacağına bakmak, sebepleri bırakıp amaçlara odaklanmak gerek. Neden hastalandığınızı, neden yaşamınızda büyük sorunlar yaşadığınızı bilemem; ama gelecek için büyük amaçlar (kendi kişisel alanımızı aşan amaçlar) edindiğimizde, sorunlarımız ya da hastalıklarımız birer değişim fırsatına dönüşürler. Allah rahmet eylesin, hocam Erkunt Tamer söylemişti: Umut, yaşamın yakıtıdır. Ancak umut, kendinizi geniş toplumsal kitlelere adadığınızda roket yakıtına dönüşür. Allah tüm hastalara şifa, tüm büyük problem yaşayanlara bir açılım fırsatı versin.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Lokomotif ve vagonlar

---

*Melih Arat 2011.08.28*

Hayatta başarılı ve mutlu olmak için ne yapmalıyız? Başarı deyince bir tanım getirmek gerekiyor. Yüzlerce tanımın içinden benim için en doğrusu: "Başarı, en doğru ve en gerekli şeyi, zamanında yapmış olmaktır."

Karnımız acıktığında yemek yemek, ödevimizi zamanında yapmış olmak, uçağa yetişmiş olmak ve benzerleri kendi içinde başarı sayılabilir. Elbette başarı ölçekleri değişebilir; maliye bakanı için ülkenin bütçesini denkleştirmiş olmak, iki yaşında bir çocuk içinse tuvalete yetişmek başarı sayılabilir. Benim gibi başarı ile odaklanma arasında doğrusal bir ilişki görenler, başarı için tek bir şeye odaklanmak gerektiğini de ayrıca vurgulayacaklardır. Örneğin, bir şirket için pazarlamaya odaklanmak şirketin satışlarını istenilen seviyeye çıkarabilir. Ama aynı anda hem pazarlamaya, hem üretime, hem satın almaya, hem insan kaynaklarına tüm dikkatini dağıtan bir şirket istediği sonuçlara ulaşamayabilir. Aynısı bir öğrenci için de geçerlidir; belirli bir günde tüm dikkatini dengeli bir şekilde tüm derslere dağıtan bir çocuk, ertesi gün yapılacak matematik sınavından başarısız olabilir. 'Hayat bir denge sanatı'dır; ama sanatsal çalışmalar her zaman simetrik değildir. Tren metaforumuza gelirsek, geleneksel trenleri lokomotif çeker. Bütün vagonlar da peşinden gider. Lokomotif olmadan vagonlar bir yere gidemezler.

Simetri ile asimetri arasındaki ilişki, tahmin edilenden çok daha yakındır. Asimetrik olan (simetrik durmayan) herhangi iki cisim, varlıklarıyla bir simetri içindedir. Gerçek ve fark edilemeyen asimetri, simetrik olmayan cismin var olmamasıdır. Diğer bir deyişle, lokomotifin vagonlara sahip olmamasıdır.

Hızlı trenlerin bazı versiyonlarında devrimci bir yaklaşım hayata geçirilmiştir. Lokomotifin olmadığı bu trenlerde, her vagona motor vardır. 10 ayrı motorun gücü, bir büyük motorun gücünden fazla olabilmektedir. Ancak bütün vagonlar aynı yöne gitmektedir. Yani sanki bir lokomotif onları önden çekiyormuşçasına uyum içinde hepsi aynı süratte belirli bir yöne ilerlemektedirler.

Mutsuz insanların bir kısmı son derece başarılıdır. Örneğin, akademik dünyada ya da iş dünyasında çok başarılı olabilirler. Ancak hayatları bir trenden çok lokomotife benziyor; vagonları yok. Bir tek kendileri ileri gitmiş. Tam bir asimetri yaşıyorlar ve yalnızlık zirve yapmış durumda. Mutsuz insanların bir kısmı da kayda değer hiçbir başarısı olmayanlar. Bunlar da hayatlarında hiçbir şeye odaklanmadıkları için elle tutulabilir bir başarı üretememişler. Hayatlarında bir sürü vagon var; ama lokomotifleri hiç olmamış. Bir lokomotif olmadığı için de vagonları da bir düzene girmemiş.

Neye ihtiyacımız var? Sanırım trenlere.... Lokomotif gibi odaklanacağımız hedeflere, vagonlar gibi ilgileneceğimiz ve daha ileri götürmeye çalışacağımız insanlara ve olgulara ihtiyacımız var. Sonja Lyubomirsky, tek bir davranışın değil, bir grup davranışın insanları mutlu ettiğini söylüyor. Şükretmek, aileye ve arkadaşlara zaman ayırmak, çalışma arkadaşlarına yardım etmek, iyimser olmak, hayatın tadını çıkarmak, spor yapmak (bunları vagon olarak düşünebiliriz), insanlığa hizmet etmek gibi büyük bir amaca (lokomotife) sahip olmak. Öyleyse yapmamız gereken bir şeye daha fazla zaman ayırırken diğerlerini de ihmal etmemek.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Girişimciliğin 10 Temel Kuralı

---

*Melih Arat 2011.09.04*

Birçok insan girişimci olmak istese de, başarılı bir girişimin nasıl başlatılacağı ve sürdürüleceği temel bir sorundur.

İşte size yıllar boyu yaptığım incelemelere dayanak geliştirdiğim girişimciliğin 10 temel kuralı:

İyi bir iş fikri gezerken keşfedilir! Gitmediğiniz yere gitmeli, konuşmadığınız insanlarla konuşmalı, fiyatları kıyaslamalı ve bolca gözlem yapmalısınız. İş fikirleri oturduğunuz yerden keşfedilmez. Harekete geçmek ve yeni enformasyonlara ulaşmak gerekir. Hiçbir yere gitmiyorsanız, normalde hiç okumadığınız dergileri okumak, ziyaret etmediğiniz internet sitelerine bakmak gerekir.

Müşteriyle başlayın! İşe ofis açarak değil, müşteri bularak başlayın. Bir hayali kontrol etmenin en iyi yolu, o hayal için para ödeyecek biri olup olmadığını öğrenmektir. Bir ofis açıp bir yıl müşteri arayıp kimseye bir şey satamazsanız, tüm ofis maliyeti, bir yıllık emeğinizin karşılığı uçar gider. İşin başında tüm konsantrasyonunuzu müşteri bulmaya verin.

Yazılı Bir Planınız Olsun! İş planı, bir film senaryosu gibi gelecekte neler olacağını bütünsel olarak sunan bir belgedir. Hangi adımları ne zaman atacağınızı, hangi giderleri ne zaman yapacağınızı, hangi gelirleri ne zaman

elde edeceğinizi gösterir.

Büyük Düşünün! Bir kafe değil, bir kafeterya zinciri açmayı hayal edin. Büyüme, işi büyütme hayali olmayanlar, küçük kalıp büyük balıklara yem olabiliyorlar. Bir işi büyütmek demek, işi markalaştırmak ve sistemleştirmek demektir. Bir işi küçük bırakırsanız, her işi kendisi yapan küçük işletme sahibi olarak kalırsınız.

Yaratıcılık ve sıra dışı düşünme, paranın ikamesidir! Paranızın olmadığı için harekete geçmediğinizi söylemeyin. Yaratıcılığınızı kullanın. Samanlıkta iğne aramak için tek tek samanları gözden geçirmek yerine bir mıknatıs kullanın.

Sıra Dışı Olun! Potansiyel müşterilerin rakiplerinizden değil, sizden almak için bir nedeni olmalı. Daha güzel, daha iyi, daha hızlı, daha ucuz, daha şık, daha basit, daha pahalı gibi tanımlanabilecek bir özelliğiniz olmalı. Rakiplerinizle aynı olursanız, potansiyel müşterilerin sizi onlardan ayırabilmek için bir imkanı olmaz.

Bir iş, çevreyle kurulur ve büyür! Bir işi büyütmek için paradan çok imkanları, yetkileri olan insanlar gereklidir. Sizden mal alacak bir satın alma müdürüyle sizi tanıştıracak kişi, nakit paradan daha değerlidir. Sürekli insanlarla tanışın ve mutlaka onlara işinizden söz edin. Kaynakları ve fırsatları size başka insanlar getirir. Sadece mal kaynağı ya da müşteri değil, sizinle çalışacak elemanlar ya da ortaklar da gereklidir.

Ürün değil, işletme önemlidir! Bir ürüne âşık olacak kadar sevmek değerlidir; ne var ki, ürünler geçici, ürünler geliştiren, üreten ve satan işletmeler kalıcıdır. Dolayısıyla sadece bir ürüne saplanıp kalmadan ürün üretme kapasitesine odaklanmak gerekir.

İyi bir tanıtım yapın! Girişimciliğin başında başarıyı belirleyen şey tanıtımdır. İnsanlar tanımadıkları şirketlerden bilmedikleri ürünleri satın almazlar. Açılış etkinlikleri düzenlemek, yerel ya da ulusal gazetelerde haberler çıkarmak, internet ve sosyal medyada kendimize sayfalar oluşturarak insanları ürün ve hizmetlerimiz hakkında bilgilendirmemiz gerekir.

Yapabildiğinizin en iyisini yapın, mükemmeli hedeflemeyin! İş hayatında mükemmeli yapmak idealdir; ama girişimciliğin başında elinizden gelenin en iyisiyle yetinmeniz gerekir. Mükemmel olanı yapmak için bazen çok para ve zaman gerekir. Bazı girişimciler de ikisi de olmadığından hiçbir şey yapmamayı tercih ederler. Harekete geçmek ve yapılabilenin en iyisini yapmak esastır. Girişimciliğin izleyen evrelerinde ise mükemmeli başaranlar markalaşırlar.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yemek ve hayat felsefesi

---

*Melih Arat 2011.09.11*

İyi bir aşçı sayılmam; ama yemek üstüne bir hayli düşündüğümü ve pişirmesinden yemesine yemeğin içinde hayat için birçok ders olduğunu söyleyebilirim.

Öncelikle pişirme sürecindeki ölçüden söz edebiliriz. Herhalde tüm yemek tariflerinin en önemli unsurlarından biri ölçülerdir. Pilav yapmayı biliyorum diyen birinin kendine göre ölçüleri vardır. Ne var ki, bu ölçüler kişi sayısına göre, ocağın alevine, kabın büyüklüğüne göre değişir. Bu anlamda pişirdiğiniz yemeğin tüm tarifi, bu yemeği yaptığınız mutfığa ve kişilere göre değişir. Hayatta da belirli bir ortamda başarı getiren bir başarı

formülü, başka bir ortamda işe yaramayabilir. Bir dost meclisinde çalan küçük bir müzik grubuna tempo tutarak katkıda bulunmaya çalışmak işe yararken, bir orkestranın verdiği konser sırasında davet olmaksızın tempo tutarak katkıda bulunmaya çalışmak müziği bozabilir.

İnsanın ifade edilmeyen temel kaygısı, sağlıklı bir şekilde yarına çıkmaktır. Sağlıklı şekilde yarına çıkmak için de yemek yeriz. Bazılarının yemek bol olduğunda tabak tabak yemesinin sebebi, bilinçaltındaki daha sonra yemek bulmakta zorluk çekeceği endişesidir. Bu noktada yemek davetlerinin çok çekici bir gücü vardır. Yemeğini paylaşan kişi, davet ettiği kişinin yarın yaşamasını istiyorum demektedir. Birlikte yemek yemek aynı kaderi paylaşmak anlamına gelir. Kişisel olarak beni en çok mutlu eden şeylerden biri, sevdiklerimi yemeğe davet etmek ve yemeği onlar için bizzat hazırlamaktır. Bu şekilde, sevdiklerimi mutlu etmek için elime harika bir fırsat geçmiş olur. Mutlu olmaktan daha güzeli, mutlu etmektir. Başkası için yemek hazırladığınızda başkasını mutlu edersiniz. Yemek ısmarlamak da bu davranışa benzer; elbette kendi hazırladığınız yemeğin yerini tutmaz.

Aşçıları / gurmeleri bilemem ama ben yediğim yemekteki her bir sebzenin tadını ayrı ayrı almak isterim. Diğer bir deyişle, yemeğin içinde girdiler pişerken kimliklerini kaybetmemelidir. Kabak kabaklığını, patlıcan patlıcanlığını bir ölçüde korumalıdır. Ama yemek pişirmenin anlamı, bir anlamda farklı girdilere takım çalışması yaptırmaktır. Aromalar ve tatlar birbirine karışmalı, kendi olduklarından daha güzel bir lezzet sunmalıdır. Hayatta da aynısını arıyorum. İnsanlar kimliklerini kaybetmesinler, ama bir araya geldikleri kişilerle de uyum içine girip daha güzel ve büyük bir bütünün parçası olsunlar.

Ekip arkadaşım Serpil Ata, insanların ve yiyeceklerin kendine has bir enerjisi olduğunu düşünüyor. Açıkçası ben de katılıyorum. Mutsuz olduğumuz bir anda yaptığımız yemek güzel olmuyor. Yemek yapmak için duş ya da abdest almak, yemeğin tadını iyileştirebilir. Neden domatesleri yıkıyoruz, kirlere arındırıyoruz da, yemek yapanı kirlere arındırmıyoruz ki! Yine yemek yaparken birçok kez gıdalara karşı güç kullanıyoruz, kesiyoruz, havanda dövüyoruz, çırpıyoruz. Bütün bu sert ve güç içeren işlemleri yaparken bu meyve ve sebzeye iyi niyetlerimizi sunmak ve selam vermek meyve ve sebzenin tadını güzelleştirebilir. Güzel pişirmek kadar, güzellikle pişirmek de önemlidir.

İşyerinde anlaşılmadığımız birini, futbol maçında takım arkadaşımız olduğunda sevebiliyoruz. Yaklaşım şeklinin değişimi, kişileri ve yemekleri sevmemize yol açabiliyor. Pırasadan uzun süre nefret ettim; ama komşum Kuvvet Baskın bu masum sebzeyi bir gün öyle bir farklı pişirdi ki, tabağı sıyırdım. Manevi ablam Müşerref Gavas, bana benim uzunca bir süre yemek yemeyi hiç bilmediğimi, yemeğin nasıl sunulması ve yenmesi gerektiğini öğretti. Daha önce sevmediğim birçok yemeği, sayesinde farklı usullerle çok severek yiyorum.

Bütün bunların yanında az yemek de erdemdir. Tek bir domates lezzettir, bir kamyon dolusu domates yüke dönüşür. Mevlânâ Celaleddin-i Rumi'nin dediği gibi, az konuşup, az uyuyup, az yemeliyiz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çitlerin içindeki dar ve geniş dünyalar...

---

*Melih Arat 2011.09.18*

Uçsuz bucaksız bir çimenlik alan düşünün. Bu çimenliğin üstünde bir aile, bir çit çekiyor ve hep bu çitin içinde yaşıyor.

Bu çitin içine kurallar koyuyor. Bu çitin içinde yaşadıklarından bir tarih, bir değerler silsilesi oluşturuyor. Aile sürekli olarak fertlerini çitin içindeki değerlerle yargılıyor, suçluyor ve mahkum ediyor. Daha da dehşet verici olanı, çitin içindeki dünyayı tek gerçek dünya kabul ederken, çitin dışındaki dünyayı tamamen yok sayıyor. Eğer çocuklardan biri okul için ya da iş için çitin dışına çıkar, başka bir dünya olduğunu keşfederse, ömrünü çitin içinde geçirmiş olan aile büyükleriyle müthiş bir çatışma başlıyor. Çünkü çocuk mükemmel bir kavrayışla olmasa da başka bir dünya ya da dünyalar olduğunu keşfetmiş durumda. Bu keşif, mevcut gerçekliğe farklı bakışlar getiriyor. Çitten hiç çıkmamış anne-babanın çitin dünyasıyla sınırlı görüşleriyle, çocukların dış dünya hakkındaki görüşleri örtüşmüyor.

Anne-baba ya da aile büyükleri, çocukla birlikte dışarı çıkarlarsa onların da o dünya hakkında bir görüşü olabiliyor; daha da iyisi çocuklarını o dünyanın iyi yönlerine sevk ederken o dünyanın kötülüklerinden koruyabiliyor. Ancak birçok örnekte, anne-baba ve çocuklar birbirleriyle hareket etmiyor. Ayrı yönlerde hareketler de insanları birbirinden uzaklaştırıyor.

Çitlerin içindeki küçük dünyalar paradigması sadece aileler için geçerli değil, yerel dünyasının dışına çıkmayan her türlü insan için geçerli. İster iş insanı olsun, ister memur, isterse öğretmen, kendi çitinin içinde yaşayan ve bu çitin içinde olan biteni dünyadaki tek gerçeklik sanan o kadar çok kişi var ki...

İnsan yaşlanırken ya merhametsizliğe doğru yaklaşıp sertleşiyor ya da bilgeliğe yaklaşıp yumuşuyor. Yaşlı insanlardan, aksakallı dedelerden birçoklarımız bilgelik bekliyoruz. Hoşgörü, olgunluk, bilgece sözler ve hareketler göreceğimizi zannediyoruz. Ancak birçok örnekte merhametsizlik, çocuksu davranışlar, sözler ve hareketler görüyoruz. Bunun bir sebebi, gençlik yıllarımızdaki yargılarımızın zaman ilerledikçe iyice bilenmesi, köşeli ve keskin kenarlı hale gelmesi. Yaşananlar tecrübeye dönüşmeyince ham birikimler ilerleyen yaşlarda kişinin elinde bir balyoza dönüşüyor. Yaşlı insanlar, bu ham birikimlerinden oluşan balyozla kırıp dökabiliyorlar. Keskin ve hoşgörüsüz insanlar sadece çevrelerindeki değil, kendilerini de mutsuz ediyorlar. Allah'tan tüm yaşlılar bu tanımladığım profilde değil. Deneyimler sayesinde iyice pişen, olgunlaşan, hoşgörüsü artan, sözleriyle bir pusula gibi yol gösteren yaşlılar da var. İki yaşlı tipi arasındaki belki de en büyük fark, birinin fiziksel olarak ya da zihnen kendi yaşadığı çitin dışına çıkarken, diğersinin hep çitin içinde kalması...

Çitin içindeki hayat bir ip atlama oyununa benziyor. Biliyorsunuz bu oyunda iki kişi bir ipi çevirirken bir ya da birden fazla kişi ipin üstünden atlar. İp atlama oyununda birçok sorun olabilir. En büyüğü taraflardan birinin ipi tutmamasıdır. O zaman oyun olmaz. İkinci sorun, ipi çevirenlerin aynı hız ve yönde ipi çevirmemesidir. Uyumsuzluk halinde yine oyun bozulur. İpi çevirenler aynı anda ve yönde ipi çevirseler de, zıplayanların da ipi çevirenlerle ve iple uyum içinde zıplaması, atlaması gerekir. Diğer bir deyişle çitin içindekiler ufuklarını genişletmeye çalışırken, çitin dışına daha fazla gidip gelenlerin de bir yandan çitin içindekileri kucaklaması ve onlarla uyumlu olmaya çalışması gerekir. Stres daha önce de belirttiğim gibi ipin gergin olması halidir. İp atlama oyununda ipi gererseniz, atlama imkanı kalmaz.

Dün akşam manevî kardeşlerim Tolga ve Tuğba dünyaevine adım attı. Çok sevdiğim nurlu bir başka kardeşim de müstakbel eşiyile dünyaevi kurmaya söz verdi. Hem onların hem de tüm sevgili okurlarımların çitlerinin geniş olmasını, hoşgörü, uyum ve bilgelikle dolmasını diliyorum.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sorunu halletmek için güçlü ve zarif adım atmak

---



Bu hafta Kırşehir'de Türkiye İş Kurumu ve Sosyal Güvenlik Kurumu personeli için iletişim eğitimleri verdim ve şehirde birçok konuşma yaptım. Ahiliğin de merkezi olan bu şehirde gördüklerim beni epeyce düşündürdü.

Konuşma yaptığım okullardan birinin yöneticisi olan, Ey Küskün Aşk isimli kitabın yazarı eğitimci Bekir Biçer'e göre özel okulların çocuklara kazandırdığı en önemli özelliklerden biri "özgüven". Her özel okulda böyle olur mu bilmiyorum, ama özel okullardaki çocukların haklarını yaşamda daha fazla arayabildiklerini söyleyebiliriz sanırım. Özel okullardaki çocuklar, biraz da ailelerinin finansal desteğiyle okuduklarından bu okullar biraz daha fazla "müşteri ve öğrenci odaklı" sayılabilir. Ama benim yazmak istediğim şey, özel okullarla devlet okullarının karşılaştırılması değil. Nasıl olursa olsun, insan hakkını aramayı bilmeli ve çözemediği bir sorun olduğu zaman da yardım istemeyi bir ilke haline getirmeli.

Sıradan insanların en büyük sorunu, bir sorunlarının olması değil, sorunlarını bir kader kabul edip çözüm için yeterli çaba göstermemeleridir. Ticarî işletmesi olan birçok kişi, işler yolunda gitmediği zaman "kısmet" der. Elbette tevekkül etmek iyidir; ancak ondan önce bizim kendi sorunlarımızı çözmek için çalışmamız gerekir. Hiçbir pazarlama girişimi olmayan, hiçbir kampanya yapmayan, satış elemanı kullanmayan bir işletmenin işleri elbette kendi kendine iyileşmeyecektir. İşyerinde terfi etmeyi hak ettiği halde başkalarının haksız terfilerini izleyen birçok insan vardır. Burada kişinin yapması gereken şey "kişisel pazarlamadır." Okullarda da kendini öne çıkarmayı beceremediği için öğretmeni tarafından motive edilemeyen birçok öğrenci vardır. Bu örnekte de öğretmene yaklaşmak, durumunu anlatmak ve başarı hevesini öğretmenle paylaşmaktır. Bu örneklerin dışında küçük meseleler de olabilir. Örneğin, sıraya birisi kaynak yaptığı zaman sıradan insan bu durumu bile kader olarak algılayarak, sıraya izinsiz girene müdahale etmeyebilir. Otobüse bilet alırken, kendisine istemediği bir koltuk verilen birçok kişi, komik bir şekilde yine özgüven eksikliğinden bilgisayarda yerinin değiştirilmesini dahi isteyememektedir. Bu örneklerin sayısı artırılabilir.

Yukarıda belirtildiği gibi, esas sorun olan sorunlar değil, sorunların çözülmesi için adım veya adımlar atacak bireyin özgüveninin olmamasıdır. Bir taraftan sağlıklı ve etkili şekilde iletişim kurmasını bilmeyen insanların sorun çözme girişimlerinin de alevli bir çatışmaya dönme olasılığı vardır. Bir öğrenci hakkını ararken, usul hatası yüzünden okuldan atılma konumuna gelebilir. İş bilmeyen bir girişimci, kampanya yapacağım derken batma noktasına gelebilir. (Geçtiğimiz günlerde dükkanları karşılıklı iki fırın, rekabet edeceğim diye ekmeğin fiyatını bir yıl boyunca karşılıklı o kadar indirmişler ki, sonunda ikisi de batma noktasına gelince barışıp fiyatları yeniden yukarı çekmişler.) Servis aldığınız bir restoranda isteğinizi kibarca değil, kabaca dile getirecek olursanız servis almayı bırakın kovulabilirsiniz bile. Bu örneklerden çıkarılacak ders, sorunları çözmek için evet özgüvenle adım atmamız; ama bu girişimlerimiz de bizi istediğimiz sonuçlara ulaştıran girişimler olmalıdır.

Sıradan insanların, sorunlarını çözmek için adım atacak cesaretleri var, ama bu kişiler ne yapacaklarını bilmiyorsa bir bilenden yardım istemelidir. Yardım derken, fiilî bir yardımdan çok görüş istemelidirler. Yardım edecek kişi, ailesinden bir büyük, işyerinde üst düzey bir amir, okulda güvenilen bir öğretmen, görmüş geçirmiş bir ağabey, bir abla olabilir. Yardım ve görüş istenecek kişinin en önemli özelliği mümkün olduğunca yaşanan soruna dahil olmayan insanlar olmalıdır. Örneğin işyerinde bir sorununuz varsa, görüş alacağınız kişi kendi departmanınızın amiri değil, başka bir departmanın amiri olmalıdır. Kayınvalidenizle probleminiz varsa kayınpederden görüş almak iyi bir adres seçimi olmayabilir. Özetle sorunları çözmek için adım atmamız; ama bu adımları sadece güçlü bir şekilde değil, sonuç alacak zarafette atmamız.

# Neşenin üç kaynağı

Melih Arat 2011.10.02

Türk Dil Kurumu'nun sözlükleri, 'neşe'yi üzüntüsü olmamaktan doğan dışa vuran sevinç hali olarak tanımlıyor. 'Neşe' kavramı, 'mutluluk' kavramıyla kıyaslandığında biraz mahzundur; çünkü bütün araştırmacı spot ışıkları 'mutluluk' bakarken, pek çoğu 'neşe'yi pas geçer.

Neşenin içinde pozitif bir enerji vardır ve kim neşeliyse çevresine de bu pozitif enerjiyi saçar... Neşeli bir insanı, bir anda kızdıramazsınız; neşenin kendine has bir kalkanı vardır. Hatta enerjisi öyle yüksek bir kalkandır ki, bu zorlayacak olursanız hızlı yayılan bir bulaşıcı hastalık gibi çevresine yayılır. Çılgınca kahkaha atan biri, hiçbir sebebi olmasa bile çevresindekilerin kahkaha atmasına, en azından gülmesine yol açabilir. Bu durumu en iyi öğrenciler bilir; içlerinden biri çok neşeliyse, diğerleri de neşeli hale gelir. Eğer 'neşe' kelimesi 'sevinç' anlamına geliyorsa, öğrenciler çok şanslıdır; çünkü onlar için her şey gülünç, sevinçli ve neşeli olabilir.

Neşe, yaşama sevinci anlamına geliyorsa, yaşama sevinci nedir ve nasıl ortaya çıkar? Yaşama sevinci, farkında olmakla ilgilidir. Havanın varlığını, güzel bir manzaranın varlığını, uzuvların ya da organların tamamının ya da bir kısmının varlığını fark etmek ve bunlara şükretmektir. Yaşama sevinci, aynı zamanda bir espriyi yakalayabilmektir. Yolun tam ortasında arabalarla yarışan bir torbayı izlemek de yaşama sevinci olabilir. Arabayla giderken bir kırlangıçla yarıştığını düşünmek de... Ya da bir kitabı okumak da yaşama sevincine yol açabilir. Bir arkadaşımızla sohbet etmek de... Yaşama sevinci temelde 'yaşasın' diyecek bir şey bulmakla ilgilidir. Yaşama sevinci, temelde şükran duygusuyla ilgilidir. Olanı biteni şükrederek görmekle ilgilidir.

Bazı insanlar, ortamda pek çok sorun olduğu halde yine de neşelerini koruyabilir. Bu insanlarda yılmaz bir iyimserlik ve ümit vardır. Neşenin ikinci temel kaynağı, gelecek için ümide sahip olmaktır. Eğer şu an için şartlar uygunsuzsa, gelecekte şartların daha iyi olacağına ilişkin beklenti, kişiyi neşeye sürükleyebilir. Tatili çok seven çalışan kesim için cuma öğleden sonra bir neşe kaplar. Birkaç saat sonra tatil başlayacaktır. Sıradan insan sadece haftalık zaman akışıyla kendini neşelendirebilirken, sıra dışı ve ümitleri olan insan hemen her zaman kendini neşelendirebilir.

Elbette aramızda 'neşe'yi maske yapan insanlar da vardır. İçi kan ağlasa da, durumun ümitsizliğine inansa da çevresindekilere güçlü görünmek için neşeli olanlar vardır. Bunlar neşeli değil, neşe taklidi yapanlardır. Gelecek için gerçekten ümidi olan, içten neşelidirler.

Neşenin üçüncü temel kaynağı, birçoklarına ilgisiz gelebilir, ama özgüvendir. Özgüven gibi güçlü bir duruşla, neşenin nasıl bir ilgisi olabilir? Eğer neşe yaşama sevinciyse, ümit gelecekte yaşanacak bir sevinç olan inançsa, özgüven de gelecekte yaşanacak olacak bir sevinci üretme kapasitesidir. Ben yapabilirim, hayatımda sevinecek şeylere ulaşabilirim diyen bireydir.

Öyleyse neşenin üç temel kaynağı, şükretmek, ümit ve özgüvendir... Elbette böylesine üç kaynaktan beslenen bir neşe, samimi ve ölçülüdür. Keyif verici maddelerden kaynaklanan neşe ile şükür, ümit ve özgüven kaynaklı neşe kalite ve kalıcılık açısından çok farklıdır. Keyif verici maddelere bağlı neşe, adı üstünde o keyif verici maddelere bağlıdır. Ancak şükre, ümide ve özgüvene dayalı neşe kalıcıdır. Onun için hep neşeli olmak için, şükredin, ümit edin ve özgüveninizi geliştirecek şekilde kendinize yatırım yapın.

# Patates gibi lezzetli olmak ister misiniz?

Melih Arat 2011.10.16

İnsan değişmeli mi?

Bazı insanlar hiç değişmediklerini iddia ederek bununla gurur duyuyor. Bazıları ise gerçekten değişmiyorlar. 'İnsan değişmeli mi?' sorusunun cevabı aslında oldukça basittir, elbette insan değişmelidir. Çünkü değişmeksizin gelişebilmek mümkün değildir. İnsan yaşadığı olaylarla, dünyaya yeni bakış açıları geliştirmeli ve hatta davranışlarını da değiştirebilmelidir. Her yılbaşı geldiğinde ya da okul dönemi başladığında bir önceki yıldan farklı düşünmüyorsanız, bir önceki yıldan farklı davranmıyorsanız hiçbir şey öğrenememişsiniz demektir. Öğrenme, daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi enformasyon almak değil, alınan enformasyon sonucunda davranışlarımızı değiştirmektir.

Değişmiyorum ya da değişmedim iddiasında olanlar, bir tür kimlik ve tutarlılık bunalımı içindedir. Eskiden beri maço tavırlı bir koca, zarif ve anlayışlı bir erkek olmayı bir türlü kendine yediremez ve eski davranışları sorun oluştursa da onlara sahip çıkmaya devam eder.

Değiştigi halde değişmediğini iddia eden insanlar da bir çocuk gibi kendi değişimlerini bir anlamda kilitler. Değişmek istedikleri ya da değiştikleri halde değişmediklerini iddia ederken geçmişleriyle tutarlı olma çabası, davranışlarını karmaşılaştırırken bir taraftan da anlamsızlaştırır.

Değişmemeyle ilgili en önemli sorunlardan bir tanesi de, çevremizdeki insanlar değişirken bizim değişmememizdir. Çevremizdekilerle uyumlu ve tamamlayıcı bir ilişkiye sahip olabilmemiz bizim de onlarla birlikte bir davranış değişimi geçirmemiz anlamına gelir.

İnsan değişmeli derken, değerlerini değiştirmeli demiyoruz elbette. Yani geçmişte dürüst olan birisinin değişerek bir uçağıtıcı olması, bir değişim değil, bir geriye gidiştir. Değişim, değerler aynı kalırken dünyayı yorumlamamıza ilişkin ya da dünyada olan bitene tepki vermemize ilişkin bir değişim olmalıdır.

Değişmezsek ne olur? Değişmezsek çürüyen patatese döneriz. Bir patatesin değişim geçirmesi, patatesin soyularak değerli bir yemeğe dönüşmesi anlamına gelir. Patates önce soyulur, dilimlenir, kızartılır ya da kaynatılır, soyulur, salata için hazırlanır. Ya da başka bir süreçle fırınlanmak için hazırlanır. İster kızartın, ister fırınlayın, ister püresini yapın, isterseniz salatasını yapın fark etmez, işlem den geçen patates hâlâ patatestir; ama daha lezzetli hale gelir. İşte marifet, insanın değişim sonucunda lezzetinin artmasıdır. İnsan patates gibi işlemlerden geçerek, olgunlaşarak daha lezzetli hale gelmez, olduğu gibi kalırsa patates gibi çürümeye başlar. Hiçbir değişime tabi tutulmayan patatesler, saklama alanlarında çürüyerek bozulur giderler. Dolayısıyla kendi hayatında hiçbir değişim olmayan, gerçekten değişmeyen insanlar hayatlarının sonuna doğru iyice lezzetsiz ve keyifsiz insanlara dönüşürler.

Değişimle ilgili yapılabilecek akıllıca işlerden bir tanesi neleri değiştirmemiz gerektiğini analiz edebilmek ve bu konularda çalışabilmektir. Hatta daha iyisi, çevremizdekilerle, ailemizle, arkadaşlarımızla, bizi içten bir şekilde seven ve objektif bir şekilde değerlendirme yapabilecek kişilerle kendimizi analiz etmektir.

'Nasıl değişiriz?' sorusu, elbette ki çok daha büyük bir sorudur. Bu konudaki temel formül, önce düşüncelerimizi, ardından davranışlarımızı değiştirmektir. Üçüncü adımsa aldığımız sonuçların değişmesidir. Dolayısıyla gerçekten davranışlarını değiştirmek isteyen insanlar, düşünceleri üstünde çalışmalıdır.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Dr. Mehmet Öz'den genç kalmanın sırları

---

*Melih Arat 2011.10.23*

Yazıya başlamadan önce belirtmek istediğim bir şey var. Sağlıklı yaşamak için birçok davranış değişikliği yapmak gerekiyor.

Bütün bu davranış değişiklikleri ise düşünsel değişikliklere muhtaç. Düşünsel değişiklik yapmak için haftada bir ya da ayda bir kez olsun, sağlıklı yaşam, sağlıklı beslenme, sağlıklı spor gibi konularda bir kitap okumak insanı kendi vücuduna bakıma odaklayabilir. Hayatınızda bir tane, sağlıklı yaşam kitabı okumanın faydası, tüm ömrünüz boyunca bir ay spor salonuna gitmeye benzeyebilir.

Şimdi gelelim Dr. Mehmet Öz ve Dr. Michael F. Roisen'in kitabına. Yazarlar, yaşlılık kaçınılmazsa da sağlığımızı ve gençliğimizi muhafaza etmek için öneriler getiriyorlar. Bir kısmına kendi yorumlarımı ve önerilerimi de katarak zenginleştirerek paylaşacağım. Yazarlar her gün 30 dakika yürümeyi tavsiye ediyor. İnsan evde de yürüebilir; dışarıda da. Mevsim şartları izin vermediği zaman ne yapabiliriz? Fiziksel faaliyet önemliyse, başka şeyler de yapılabilir. Yüzülebilir; şınav ya da mekik çekilebilir. Ancak spor da sıkıcı gelebilir. Üç top çevirmeyi öğrenmeye çalışmak ya da masa raketıyla topu hiç düşürmeden bine kadar saydırmak da ciddi ve daha eğlenceli bir fiziksel alıştırma olabilir.

İlerleyen yaşta dişlerinizi kaybetmek istemiyorsanız, diş fırçasıyla yetinmeyin diş ipi kullanmanız gerekiyor. Daha diş bile fırçalayamazken nasıl olacak da diş ipiyle temizlik yapacağız? Benim bulduğum palyatif çarelerden biri diş aralarında kalacak yiyecekleri daha az tüketmek. Örneğin, kişisel olarak reçel yemeyi çok azalttım. Kahvaltıdan sonra çok az zaman diş fırçalıyoruz. İlk fırçalamaya kadar şekerler orada kalıyor.

Uzun yaşamının sırrı besin çeşitliliği diyebilirim. Dr. Öz ve Dr. Roisen, kitaplarında çeşitli yaşlanma sorunlarına iyi gelen birçok besini sıralamış. Ancak benim anladığım kadarıyla esas sorun, evimizde ya da dışarıda hep aynı şeyleri yememiz. Aileler, bir aylık bir mönü yaparak, aile üyelerinin yemek girdilerini takip etmesi fevkalade anlamlı. Tabii mönüde daha sık bulundurabileceğimiz bazı şeyler olabilir: Domates, brokoli, Brüksel lahanası, ceviz içi, fındık ve kuru üzüm. Dr. Öz ve Dr. Roisen uykunun da önemli olduğunu belirtiyorlar. Her gün 7-8 saat uyumak için bir program yapmalı diyorlar. Benim bu konudaki önerim, elinize bir kitap alıp gece 22.00 sularında yatağa girmek. Yarım saat içinde uykuya dalıp sabah 06.00'da uyanacaksınız.

Uzun yaşamak için yazarların önerdiklerinin başında namaz geliyor. Ruhlarımızın kendini şarj edebilmesi, yoğunlaşabilmesi ve yenilenip canlanabilmesi için sükunet dakikalarına ihtiyaç var. Yazarlar aynı zamanda bir şükredilecekler listesi hazırlamanın çok iyi olacağını belirtiyorlar.

Yazarlar, bu yürüme işinin üstünde duruyorlar ve kaç adım atıldığını takip etmek için mutlaka pedometre kullanılmasını istiyorlar. Diyetle ilgili verdikleri reçete de oldukça etkili. Her gün normal yediğinizin dörtte üçünü yiye diyorlar. Limonlu suyun ve yeşil çayın toksinleri temizlediğini ve su tutulmasını önlediği belirtiliyor. Diyet için yaptıkları önerilerden biri de haftada bir gün bir vejetaryen gibi beslenmek. Kendi hesabıma misafirlikte değilsem, vejetaryen gibi besleniyorum. Yazarlar, insanın ailesine vakit ayırmasının da sağlığına iyi geleceğini belirtiyorlar. İki hekim, kişisel gelişim kitaplarına da değiniyorlar; bunları okumakla kalmaktan öteye uygulamamız gerektiğini belirtiyorlar. Sağlıklı yaşam için ilave bir önerileri de televizyon ve medyadan uzak

durmak. Önerilerinden bir tanesi de eski düşmanlardan birini daha affetmek. Grip aşısı da her yıl yapılması önerilenler arasında. Aynı zamanda kitapta belirtilen tüm aşıları da periyodik bir halde vurulmakta fayda var diye düşündüm.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Number Van

---

*Melih Arat 2011.10.30*

Hayatında hiç Hakkari'ye gitmemiş olanlar, ister Türkiye'nin batısında yaşayan Türkler olsun, isterse Kürtler olsun, orada ne olup bittiğini anlama imkânına çok fazla sahip değiller.

Her gün silahların patladığı, roketlerin atıldığı, asker ile PKK arasında kalmış Kürt halkının ne yaşadığına ilişkin empati kurmak çok zor. Hakkari merkezde, evli ve çocuklu bir aile düşünün. Anne oğlunu sabahleyin okula nasıl gönderir? Kurşunların, bombaların günlük yaşam içinde sıradanlaştığı bir ortamda hangi anne, çocuğunu gönül rahatlığıyla okula gönderebilir? Aynı kadın sizce kocasını gönül rahatlığıyla işe gönderebilir mi? Adam sabah evden karısıyla helalleşerek çıkıyor; akşam eve dönüp dönemeyeceği belli değil. Sürekli bombaların patladığı, kurşunların uçuştığı bir şehirde bakkal olmak nasıl bir şeydir? Para kazanmak için dükkânını açık tutmak isteyen bir bakkala, birileri zorla kepenk indirtiyorsa, kepengini indirmezse dükkânını yakmakla tehdit ederlerse bu bakkal ne yapar? Eğer kepengini indirirse, asker 'sen PKK sempatanınsın' diye damgalarsa bu bakkal kendini nasıl hisseder?

Her taraftan gelen ölüm haberleri, Ankara'dan, Hatay'dan, Batman'dan, Çukurca'dan gelen ölüm haberleri toplumun içine kin tohumları ekiyor. Sağduyumuzu siliyor süpürüyor. Gaziantep'te geçen hafta gittiğim bir cuma namazında hoca, doğuda yaşanan terör olaylarına oldukça sert bir gönderme yaparak, teröristler için çok ağır beddualarda bulundu. Cemaatten de 'amin' demesini bekledi. Elbette, son birkaç ay içinde yaşanan elim olaylar, hepimizin kanını dondurdu. Çoğumuzu öfkeyle doldurdu. Ben hocanın hiçbir bedduasına 'amin' diyemedim. Cuma namazına gittiğimde içimin kinle değil, sevgiyle dolmasını, yüreğimin bulanmasını değil, durulaşmasını istiyorum. O gün de tüm o acımasız teröristlerin kahrolmasını değil, Allah'ın o teröristlere hidayet vermesini, silahlarını bırakmalarını ve adalete teslim olmalarını diledim.

Aynı günün sabahı Gaziantep Üniversitesi'nde yaptığım bir konuşmada İstanbul'da, İzmir'de ya da Ankara'da yapılan terör karşıtı mitinglerin tepki göstermek açısından güzel olduğunu, ama bir işe yaramadığının altını çizdim. Hayatım boyunca şiddete şiddetle karşılık vermenin sadece daha fazla şiddet doğurduğunu savundum. Özellikle Doğu Anadolu'dan gelen, yüreklerimizde deprem oluşturan her terörist saldırıdan sonra, oralara topla tüfekle gitmemizi değil, ellerinde çiçekler, yiyecekler, kitaplar olan binlerce kişilik grupların belirli bir noktadan sonra yürüyerek sevgiden yoksun kalmış ve korkuyla dolmuş bu şehirlere yürümesini hayal ettim. Bu hayalimi dile getirdiğim cuma gününün ertesi olan cumartesi günü öğleden sonra Van depreminin haberi ulaştı.

Deprem tabii öyle ilginç bir olaydır ki, savaş kadar büyük tahribat yaparken, savaşın böldüğü insanları birleştiren ve kucaklaştıran bir işlev gösterir. Deprem bir anda tüm öncelikleri değiştirdi. Bir hafta önce bölgeden gelen kayıp ve ölüm haberleri gündemi belirlerken, artık kurtarış ya da kurtuluş öyküleri Number Van oldu. Güçlü bir sağanak yağmurun kirlenmiş şehirleri temizlemesi gibi, deprem de kin ve korkuyla dolmuş olan yürekleri temizledi. Kin gitti; öfke bitti; sevgi, kucaklaşma, dayanışma Number Van oldu.

Depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, geride kalanlara sabır diliyorum. Van'a yardım gönderen, Van'a yardım için giden herkese teşekkür ediyorum.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bayramda bisikletle 550 km

---

*Melih Arat 2011.11.06*

Avrupa Bisikletliler Derneği üyesi olan ve Türkiye'deki bisikletseverlerin derneği olan Bisikletliler Derneği'nin düzenlediği bir organizasyon ile İstanbul'dan 7 Kasım'da saat 10.00'da Şişli'deki Atatürk Evi'nin önünden yola çıkılarak 10 Kasım'da Anıtkabir'e varılacak. 550 kilometrelik bir yolculuğa çıkmaya cesaret eden bütün bisikletçileri şimdiden kutladığımı belirtmek istiyorum.

Amatör sürücüler için 20 km'lik bir yolu bile tamamlamak bir mücadele ve serüvendir. Toplam gidilen yolun uzunluğu 50 km'yi geçtiğinde kaslarınız yanmaya başlar ve ne için gidiyorsanız, o gittiğiniz şey için bir bedel ödediğinizi fark edersiniz. Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz, Facebook sayfasında "Atamızın Yolundayız" Bisiklet Turu'nu ilan ettiğinde bir kişi "Buna neden gerek vardı?" diye ilginç bir soru sormuş. Bu soruya ben de bir cevap vermek isterim.

Yakından tanıyanlar bilirler, sürekli şükrederim ve bu bana büyük bir huzur verir. Özellikle de biraz daha da memnun kaldığım bir yemekten ya da tecrübeden sonra yüksek sesle bu tecrübeye yol açanlara teşekkür ederim. Güzel bir pasta yediğimi düşünelim. Bu pastayı yediğim pastanenin işletmecisinden başlarım teşekkür etmeye. Pastayı yapan aşçıya, pasta malzemesinin satıcılarına, pastanın yapılmasına imkân veren makinelerin, fırınların imalatçılarına, satıcılarına, pastanın sunulduğu tabak ve çatal bıçağın üreticilerine teşekkür ederim. Elbette maya üreticisine, un üreticilerine, bu ürünleri pastaneye ulaştıranlara, buğdayı un yapan değirmenciye, buğdayı eken ve hasat eden çiftçiye, kısaca bu süreçte aklıma gelen ve gelmeyen herkese teşekkür ederim; elbette bütün bunların olmasını sağlayan Yüce Allah'a teşekkür ederim. Teşekkür ve şükran bir farkındalıktır; ne kadar küçük olduğumuzun ve aslında olan en küçük şeyin bile ne kadar çok insanın katkısıyla, ne kadar çok şeyin organizasyonu ve Allah'ın izni ve desteğiyle olduğunun farkında olmamıza ilişkindir.

Türkiye'de doğduğum için, bir Müslüman olarak doğduğum için kendimi ve bu toprakların insanlarını çok şanslı kabul ediyorum. Türkiye'nin fiziksel, manevi ve sosyal ikliminin bir başka benzeri yok. Bu topraklardaki dürüstlük, samimiyet, sıcaklık, hoşgörü dünyanın hiçbir yerinde yok. Her şeyin bolluk içinde olduğu, üniversitesinden tarımsal ürünlerine, iklimsel güzelliklerinden insanına, camisinden kilisesine kadar her şeyin en büyük çeşitliliğe sahip olduğu ülkelerden bir tanesi. Ülkenin incisi İstanbul, dünyayı gezmiş insanların gözünde dünyanın en güzel şehri. Anadolu insanının sıcaklığı ve misafirperverliğinin bir başka örneğine çok az rastlayabilirsiniz. Bütün bunların ötesinde bu ülkenin sahip olduğu en büyük şey, dünya liderliği vizyonudur. Osmanlı'dan bize kalan bu mirası, Atatürk yeniden taçlandırmış ve canlandırmıştır. Ancak dünya liderliği vizyonunun devamı, ayağı takılarak yere düşmüş olan Osmanlı İmparatorluğu'nun Türkiye Cumhuriyeti olarak ayağa kalkmasıyla mümkün olmuştur. Bugün Turgut Özal'ı da, Tayyip Erdoğan'ı da ortaya çıkaran Cumhuriyet, bu Cumhuriyet'tir.

Her yıl, Yeni Hayat seminer ekibiyle İstanbul'da Kadıköy'den Bostancı'ya 10 km yürüyoruz. Bu yürüyüş, katılanların hayatları boyunca unutamadıkları bir yürüyüş oluyor. Tabii, Kurtuluş Savaşı'nda insanların

Türkiye'nin dört bir tarafına binlerce kilometre yürüdüğünü düşününce bizim Bostancı yürüyüşü biraz komik kalıyor. Kurban, sahip olduklarımızın bir kısmından vazgeçerek Allah'a yaklaşmak demek. Bu Kurban Bayramı'nda sahip olduklarımızın bir kısmından vazgeçerek Allah'a yaklaşıcağız. Bisikletliler Derneği'nin 16 üyesi de, bayram tatillerini Ankara yollarına vererek Ata'mıza ve bize Kurtuluş Savaşı'nda ülkemizi veren gazilere ve şehitlere yaklaşıcağız. 7 Kasım saat 09.30'da Şişli Atatürk Evi'nde bu grubu uğurlamaya ya da 10 Kasım'da saat 14.30'da Anıtkabir'de karşılamaya gelmek isteyen olursa <http://www.facebook.com/bisikletlilerdernegi> adresinden daha fazla bilgi alabilir. Bu vesileyle Kurban Bayramı'nızı kutlarım.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kahramanmaraş

---

*Melih Arat 2011.11.13*

2002 yılından beri Kahramanmaraş'a değişik vesilelerle gidip geliyorum.

İlk kez Miraç Koç'un inisiyatifiyle Kişisel Gelişim ve Sinerji Derneği için bir konuşma yapmak için gitmiştim. Daha sonra Miraç Koç'un eşi Hülya Koç'un idealist çabalarıyla bu şehirde uzun süreli bir girişimcilik eğitimi projesine başladık. İki proje arasında duayen işadamı Hasan Balcı'nın hayat hikâyesini yazmak için de şehirde uzun süre kaldım. Hayatının önemli bir kısmını büyük şehirlerde geçiren benim gibi bir yazar için Kahramanmaraş'ta geçirdiğim süre, son derece öğretici oldu. İşte bu şehirle ilgili analizlerimin bir kısmı aşağıda. Sanırım bu analizlerin bir kısmı başka Anadolu şehirleri için de geçerli olabilir.

Kahramanmaraş'ın nüfusu önemli ölçüde Kahramanmaraşlılardan oluşuyor. Çok az göç alan bu şehirde deyim yerindeyse herkes Maraşlı. Kayseri gibi illerden gelen az sayıdaki Çerkez ya da geçmişten bağları olan Arnavut kökenliler de şehirle bütünleşerek Maraşlı olmuş durumdalar. Bu durumun iyi ve kötü yanları var. Herkesin Maraşlı olması iyi, ama aşırı homojen yapı, şehirdeki düşünce ve görüş çeşitliliğinin önüne geçmiş. Homojen düşünce yapısının içinde orijinallik yok. Komşu il Gaziantep çok daha fazla göç almış; ancak göç edenler şehrin kültürüne ayak uydurmakla birlikte, iş ve kültür hayatına renklerini vermeye devam etmişler. Kontrast olarak Gaziantep'teki çeşitlilik, şehrin ilerlemesine imkân veren bir üretkenliğe yol açmış.

Kahramanmaraş, bir turizm destinasyonu sayılmaz. Şehir ve ilçelerdeki oteller de bu tür bir turizm potansiyelini taşıyacak kapasitede değil. Ancak özellikle doğal güzellikler açısından eşsiz zenginliklere sahip Kahramanmaraş. Örneğin, Döngel mağaralarının bulunduğu köyün sunduğu manzara eşsiz. NTV Yayınları'ndan çıkmış olan 100 Doğa Harikası'nda Kahramanmaraş'ın Göksun ilçesi yer aldığı halde, bu durumdan ne Göksunlular haberdar ne de birçok Maraşlı. Mavi yapraklı ağaçlardan tutun, doğal alabalık göllerine, Karadeniz'e özgü bir bitki örtüsüyle, Akdeniz yumuşaklığında bir havaya sahip olan Kahramanmaraş, bütün bu turizm özelliğini kullanamıyor. Kahramanmaraş'ın zenginlerinin milyon dolarlık bağ evleri bulunuyor. Ahır Dağı eteklerinde şato ya da saray standartlarında bine yakın bağ evi bulunuyor; ama bu dağda bir tane dahi tatil köyü, beş yıldızlı otel veya butik bir otel bulunmuyor. Şehir sıradan insanları ve zenginleriyle birlikte kendi halinde (yanına başka kimseyi almadan) takılmayı seviyor.

Orkide yumrusundan elde edilen salep katkılı eşsiz Kahramanmaraş dondurması ayrıca bir vaka.

Kahramanmaraş İl Genel Meclisi'nde yaptığım bir sunumda Çin'de ve Amerika'da bile bir 'dondurma festivali'



yapılırken Kahramanmaraş'ta bir dondurma festivali yapılmadığını söylediğimde neredeyse hiçbir tepki almadım. Kahramanmaraş'ın bir özelliği de kanıksamışlık. Şehrin kendine has uyumu, her türlü eksikliğin üstünü örtüyor. Şehri Kayseri'ye bağlayan yolun kaldırımı dahi yok. Ancak bu yoldan geçen Kahramanmaraşlılar, gözlerine mühür vurulmuş gibi bu eksikliği fark etmiyor. Zihinleri şimşek gibi çalışan, gözleri ışık dolu ekip arkadaşlarım Nurtaç Yelden ve Serpil Ata bile, bir süre Kahramanmaraş'ta kaldıktan sonra şehirdeki eksiklikleri kanıksadılar, tıpkı diğer Kahramanmaraşlılar gibi.

Kentleşmeyle birlikte Anadolu şehirlerinin kaybettiği şeylerden biri de ağalar... Ağa deyince negatif bir şey anlaşılmasın, şehre sahip çıkan, şehre liderlik yaparak, şehre vizyon veren ağalar yok artık. Biyografisini yazdığım rahmetli Hasan Balcı, şehre ağalık yapmıştı. Her şehre o şehri çekip sürükleyen, ona vizyon veren, ağalara/liderlere ihtiyaç var.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kitap Fuarı'ndan ne alalım?

*Melih Arat 2011.11.20*

Kitap öneri listesi yapmak benim için hem kolay, hem zor. Arnavutluk'ta Epoka Üniversitesi'nde İngilizce verdiğim dersler için her hafta en az iki tane İngilizce kitap okumam gerekiyor.

Geçen yıldan bu yana çok güzel kitaplar okudum. Bunların birçoğunu Today's Zaman gazetesinin pazar versiyonu olan Sunday's Zaman'daki köşemde işledim.

Bu kitapların Türkçeye çevrilmiş en eğlencelilerinden biri John Kay'ın kitabı 'Dolaylı Yol'. Optimist Yayınları'ndan çıkmış bu kitabı okumak birçoğunuza işlerin ters giderken aslında ne kadar düz gittiğini anlatacak. Hararetle tavsiye ederim. Optimist Yayınları'ndan çıkan Michael Heppel'in Ters Yüz Et isimli kitabı da pratik kişisel gelişim tavsiyeleri içeriyor. Bazı kısımlarının bize uymadığı iddia edilebilir ve haklıdır da; ama eğlenceli ve yararlı yönleri olan bir kitap. Optimist Yayınları'ndan çıkan Charlene Li'nin Açık Liderlik kitabı da özellikle sosyal medyanın yönetim ve liderlik alanında nasıl kullanılacağını açıklayan güzel bir eser. Teknolojiye dayalı kitapların tek sorunu, teknolojinin eskimesi ve bu kitapların da geçerliliklerini hızla yitirmesi. Dünyada iş bulma konusunda klasik bir eser varsa o kitap 'What Color is your Parachute?'tur. Optimist Yayınları bu kitabı 'Paraşüt' ismiyle yeniden yayımlamış. İş arasanız da, aramasanız da bu kitabı okumak, bir klasiği okumak anlamına geliyor.

Varlık Yayınları'ndan çıkmış, benim de editoryal katkımın olduğu bir eser var: İşadamı Fabrikası Hasan Balcı. Liderlik, yöneticilik, sivil toplum yöneticiliği, insan kaynakları idareciliği, aile babalığı ve vizyonerlik konusunda eşsiz bir insan olan Hasan Balcı'nın hayat öyküsü, hepimiz için bir rehber niteliğinde. Avrupa'da ve Amerika'da her yıl binlerce biyografi yayımlanır ve insanlar da bu başarılı insanların geçirdikleri badireleri, kararlılıklarını, zekâlarını amaçları için nasıl kullandıklarını öğrenirler. Ne okuyalım sorusunun cevabını, sıklıkla biyografi okuyalım diye cevaplarım.

İnsan üç öğün yemek yiyorsa, bu yemeklerin bir kısmını da dışarıda yemeli. Zaman gazetesi okurlarının büyük bir kısmı alkolsüz restoranlara ilgi gösteriyor. Sonradan gurme Salih Zengin, Hayy Kitap'tan İstanbul'un En Güzel Alkolsüz Lokantaları isminde bir katalog hazırlamış. Yine benim editoryal katkım olan, Hayy Kitap'tan bir başka kitap da Ömer Özkan'ın kaleme aldığı Paradigma Değiştirenler'in üçüncüsü. Bu kitapta Türkiye çapında

başarılar imza atmış 10 girişimciyle yapılan söyleşilere yer veriliyor. Kuracağım şirketi nasıl büyüteceğim diye düşünürseniz, bu süper girişimciler size örnek olabilir.

Hayy Kitap'tan Nurtaç Yelden, Esra Nur Erbil ve Figen Peltek'in katkılarıyla benim rehberliğimde hazırlanan El Yazısından Sır isimli kitap da başka insanların el yazılarını ele veriyor. Eğer kendi el yazınızı ya da başkalarının el yazılarını analiz etmek isterseniz iyi bir başlangıç kitabı.

Birçok hızlı okuma kitabının içinden performansıyla sıyrılan bir kitap da Nesil Yayınları'ndan çıkan ve yine benim rehberliğimde hazırlanan, Tuba Turgut'un kaleminden çıkan F1 Hızlı Okuma kitabı. Kitaptaki sadece 'rehber' tekniği isimli tekniği bile kullandığınız zaman okuma hızınızı iki katına çıkarabilirsiniz.

Günümüz çocuklarının en büyük sorunu dikkat eksikliği. Dikkatini dersine veremeyen çocukların akademik hayatta başarılı olması çok zor. Nur Eda Süslü'nün -5-6 Yaştan Üniversiteye Hazırlık isimli kitabı birçok alıştırmayla çocukların öğrenmeye odaklanmasını sağlıyor.

Not: İstanbul Tüypap Kitap Fuarı'nda bugün saat 15.00-17.00 arasında Nesil Yayınları standında kitaplarımı imzalayacağım.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kişisel gelişim tu ka ka mı?

---

*Melih Arat 2011.11.27*

Kişisel gelişim çabası, insanın kendisinin daha iyi bir versiyonunu geliştirme çabasıdır.

Batı'da ve Doğu'da insanlar sürekli daha iyiye ulaşmak için çabalamıştır. Hristiyanlık veya İslam dinine bakılacak olursa tekamül eden, olgunlaşan bir insan aranmaktadır. Budistler için aynı amaçlar geçerlidir. Konfüçyüs öğretileri de aynı şekilde daha iyi bir insan ve toplum gelişimini amaçlamıştır. Kişisel gelişim bu anlamda sekülerizmin değil, tek tanrılı dinlerin ve Uzakdoğu öğretilerinin temel yaklaşımıdır. Mesela Ramazan ayını ben başlı başına bir kişisel gelişim ayı diye algılıyorum. Neden oruç tutuyoruz, irademizi güçlendirmek ve geliştirmek için.

Güncel kişisel gelişim kitapları incelenecek olursa doğrudan bencilliği destekleyen bir kitap bulabilmek çok zordur. En azından benim okuduklarımdan içinde böyle bir kitap görmedim. Tam aksine, örneğin Stephen Covey örneğinde ailemize, çocuklarımıza, arkadaşlarımıza zaman ayırmamız, onlarla ilgilenmemiz öğütlenmektedir.

Bir kısım kişisel gelişim öğretisi, özellikle okurları ve seminer katılımcılarını "motive etmeyi/gaza getirmeyi" hedeflemektedir. Her insanın motivasyon düzeyi aynı değildir; özgüveni ve motivasyonu çok düşük insanlara "hadi kalk, bir şeyler yap, çalış, başkaları yaptı, sen de yapabilirsin" demek, o insanları tembel tembel, hiç üretmeden yaşamaya terk etmekten daha anlamlıdır.

Başarı beklentisi anormal mi? Her anne-baba çocuğunun okulda ve iş hayatında başarılı olmasını ister. Aynı şekilde yetişkin olan bireyin de akademik hayatında ya da iş hayatında başarılı olmak istemesi normaldir. Başarıyı aramamak anormaldir. Dünyada kapitalist kurallar hakim, en nitelikli olanları işe alıyorlar; en başarılı olanları terfi ettiriyorlar. Girişimcilerin içinde takım çalışmasıyla müşterisini en güzel şekilde memnun edenler ilerliyorlar. Böyle bir ortamda başarılı olmak istemek tabiidir. Tasavvuftan örnek vermek gerekirse, orada da

başarı aranır. Örneğin, Mevlevilerde tuvalet temizliğinden post nişinlik-üstatlık pozisyonuna kadar kademeler vardır. Tuvalet temizleyerek başlarsınız, içinde olduğunuz aşamada başarılı oldukça bir üst rütbeye çıkarsınız. Tasavvufta başarının ölçüleri farklıdır; ama yine de başarı aranır. Dergah'ın kurallarını yerine getirmede başarısız olanlar, yoldan çıkanlar dergahtan kovulurlar.

Kişisel gelişimciler bir şey vaat ediyorlar mı? Herhangi bir kitap ya da konuşmacı, katılımcısı için bir şey vaat edemez. Kişi ancak kendisi için yüksek bir amacı hedef seçebilir. Matrix filminde, çok güzel bir söz var: Hoca sadece kapıyı gösterebilir; kapıdan sadece öğrenci girebilir. Kişisel olarak herkesi eğitim hayatında bir kademe ilerlemeye teşvik etmişimdir. Eğer Amerika'da lisans öğrenimi gören biri varsa, master için Amerika'da marka okullardan birini hedefletmek isterim. Ortaokul terk etmiş birisi varsa, açık öğretim lisesinden okulunu bitirebileceğini söylerim. Herkesin kendine göre kendi bağlamında yapabileceği daha iyi bir şey vardır. Yapabileceğimiz daha iyi bir şeye odaklandığımızda okumaya ve öğrenmeye başlarız; bu da hem İslam dininin bir emridir; hem de insana özgü kendini geliştirebilme potansiyelimizin hakkını vermenin bir gereğidir.

Dağ başındaki bir çobana, "çobanlığı bırak" demiyoruz; "çobanlık işini yaparken eline bir kitap al da oku" diyoruz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Eksi(k)

---

*Melih Arat 2011.12.04*

Geçen yıl okuduğum en ilginç kitaplardan biri, Matthew E. May tarafından kaleme alınmış *In Pursuit of Elegance* (Zerafetin Peşinde) idi. Türkçeye çevrilmemiş bu kitabın alt başlığı, içeriği hakkında ipucu veriyor: Neden en iyi fikirlerin her zaman eksik bir tarafı vardır?

Kitabın girişine önsöz yazan ünlü girişimcilik otoritesi Guy Kawasaki, önsözünü de bir tweet uzunluğunda tutmuş: "Az olan yeni çoktur." Kitabın ikinci önsözü niteliğinde olan bir metin de Lao Tzu'dan. "Bir odaya kapı ve pencere açın; onu kullanışlı yapan delikleridir/Kazanç orada olandan gelir; yararlılık ise orada olmayandan." Bu sözler size ne düşündürdü bilmiyorum, ama dünyaya farklı bakış açılarıyla yaklaşanlara hayranlık duyan biri olarak beni son derece düşündürdü. Olmayanlar, delikler ve eksikler bir anlamda açık alanlardır. Değişime, gelişime, alışverişe açık alanlardır.

Yıllar önce Cem Ceminay'ın bir radyo programına konuk olduğumda, kendisini şaşırtan bir yorum yapmıştım. Programı o sıra bir temizlik görevlisi ile birlikte sunuyordu. Halktan ve eğitim görmemiş biri olan bu temizlikçinin saf yorumları, programa neşe katıyordu. Cem Ceminay ise Amerika'da yaşamış, görmüş geçirmiş ve çok bilgili biriydi. Programda öğrenmeden söz ediyorduk. Bir ara dedim ki, Cem Bey sizin bir şey öğrenmeniz çok zor; öğrenme açısından bu temizlik görevlisi olan arkadaşımızın çok daha fazla şansı var. Çünkü dolu olan alamaz; yeni bir şey alabilmek için boş olmak gerekir.

Kişisel gelişim kitaplarını okuyanların birçoğu, hayatta başarılı olmak için neler yapmak gerektiğini öğrenmeye çalışırlar. Benim kitap ve makalelerimde "belirli bir konuda başarılı olmanın 5 kuralı, 7 yolu" gibi birçok formül görebilirsiniz. Bunlar hemen her örnekte yapılacaklarla ilgilidir. Ünlü yazar Jim Collins, bu yaklaşımı ters yüz ediyor ve diyor ki: "Yapmayı bırakmamız gerekenler listesi hazırlamalıyız." Evet, hayatımızda bazen de başarı bir şeyleri yaparak değil, bir şeyleri yapmayı bırakarak gelir.

Kitaba geri dönersek, Matthew E. May neredeyse 'eksikliği' kutsuyor. Örnekleri inceledikçe kendisine katılıyorum. Örneğin, gazetelerin bulmaca ekleri insanları en çok cezbeden parçalarıdır. Bulmacalar eksik olduğu için insanlar onları tamamlamak için harekete geçerler. Cervantes'in Don Kişot isimli eserini kısaltılmamış tam bir nüshadan okuyacak olursanız çok şaşıracaksınız. Çünkü eserin içinde tamamen boş bırakılmış bir sürü sayfa vardır. Bir sürü öykü yarım kalır. Bütün bu eksiklik, okurun eseri kendi hayal gücüyle tamamlayabilmesi içindir. Türkiye'de bu eksik bırakma işinin en popüler örneği CM YLMZ'dir. CM YLMZ kendi ismini, sesli harfler olmaksızın ne zaman kullanmaya başlamıştı hatırlamıyorum; ama gayet basit ve orijinaldi. Dünyada grafik tasarımcıların birçoğu da büyük 'A' harfinin altındaki yatay çizgiyi gereksiz buluyor ve kullanmıyorlar. Harf pekala da anlaşılıyor; daha estetik ve karışmıyor.

Kitapta geçmeyen, ama eksiklik konusuna harika bir örnek teşkil eden bir örnek de Roma Kolozyumu'dur. Arenaların yapıldığı bu kolozyum, dört katlı planlanmış olmasına rağmen hiçbir zaman bitirilememiştir. Yazarların en çok ilgi çeken eserleri, ölmeden önce yazmaya başlayıp bitiremedikleri eserlerdir. Film uyarlamaları, filmin uyarlandığı kitabı okumuş insanları hayal kırıklığına uğratar. Çünkü romanlar, resim içermediği için her türlü tasvirde insan hayal gücünü özgür bırakır. Bir film ise kanlı canlı oyuncularıyla tüm tasvirleri görüntüyle bir sonuca bağlar ve izleyenin hayal gücüne "otur oturduğun yerde, yönetmenin hayal gücü sana yeter" der..

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Geç değil

---

*Melih Arat 2011.12.11*

Depresyon hali ne zaman başlar? Bu konuda psikologlar ve psikiyatristler ayrı ayrı ve kendilerince profesyonel cevaplar verecektir. Bu konuda benim vereceğim cevaplardan biri ise oldukça basittir.

İnsanın ümidinin bittiği noktada depresyon başlar. Hayatımızda bir şeylerin iyileşeceğine olan inancımız kalmadığında enerjimiz biter. Her şey için bir isteksizlik başlar. Kalkmak da zor gelir, işe gitmek de ve hatta arkadaşlarla eğlence için buluşmak da. Ümitle birlikte kaybolan tek şey ümidin kendisi değildir; aynı zamanda anlam da kaybolur. Anlam kaybolduğunda insan yaşama amacını da kaybeder ve zaman beyhude bir şekilde geçer.

Heyecanın iki ucu vardır. Bir uçta yapmak istedikleri için derin bir sabırsızlık duyan, ertesi günü, ertesi yılı iple çeken ve projelerini adım adım hayata geçirmek için yerinde duramayanlar vardır. Heyecanın diğer ucunda ise bu gereksiz ve anlamsız zamanın bir an önce bitmesini bekleyen, umudu kalmamış ve yaşamda anlam bulamayanlar vardır. Bir de iki ucun ortasında bazen heyecanlanan, bazen de heyecanını kaybeden insanlar vardır. Bu kategoriye girenler mutedil dalgalı deniz gibi değişkendir. Bunda da kötü bir şey yoktur; normalliğe işaret etmektedir. İki uç arasında giderken dengede kalmaktadır. Ne var ki, denge noktası, bazen sıfıra eşittir.

Heyecanın bir numaralı ucunda, yapmak için derin bir sabırsızlık duyanlardır. Bu gruptakiler şaşkın bir telaş içinde değil, olgun bir sabrı yaşayanlardır. Onlar için yapmak istedikleri şey çok büyük ve ağırdır. Bu şeyi bir halat ile kendilerine doğru çekmektedir. Halat ellerini çok acıtsa da halatı hiç bırakmadan büyük bir inanç ve sabırla kendilerine doğru çekmekte ve hedeflerine yaklaşmaktadır. Heyecanın diğer ucunda her şey için geç olduğunu düşünen bir grup insan vardır. Bunlar yaşlarından bağımsız her şey için geç olduğunu düşünürler. 25

yaşında olup master için geç diyenler de olabilir; 40 yaşında olup iş kurmak için geç diyenler de, 45 yaşında olup evlenmek için geç diyenler de olabilir. "İşte her şey için geç" diyenlerin hepsinin ortak özelliği, yapmak istedikleri şey için umutlarının kalmamış olmasıdır. Henüz depresyona girmedilerse de kısa süre sonra depresyona girme potansiyeli de taşırlar.

Kendilerine yeni bir yaşam kurmaya başlayan, dünya çapında başarı elde etmiş birkaç insandan söz etmek istiyorum. Bizim coğrafyamızdan en ilginç başarı öykülerinden biri Mimar Sinan'ın başarı öyküsüdür. Profesyonel mimarlık kariyerine 50 yaşından sonra başlayan Mimar Sinan'ın öncesinde at üstünde kılıç sallayan bir asker ve devşirme bir yeniçeri olduğunu çoğu kimse bilmez. Mimarlık kariyerinin 'çıraklık eserim' dediği eserini 50'sinden sonra vermiş olması, onun alçakgönüllülüğünü değil, mimarlığa yeni başladığını gösterir. Ümidini kaybetmeyen genç ihtiyarlar kulübünün üyelerinin isimlerini biliriz; ama yaşlarını bilmeyiz. Kolomb, Amerika'yı keşfe çıktığında 50'sini geçmişti. Pasteur, kuduz aşısını bulduğunda 60 yaşındaydı. Verdi, en büyük eseri Fallstaff'ı yazdığında 80 yaşını geçmişti. Afrika'da hastaneler kuran ve ömrünün son günlerine kadar ameliyat yapan, katkıları dolayısıyla Nobel Barış Ödülü alan Albert Schweitzer, 90'larına yaklaşırken hâlâ çalışıyordu. Peter Drucker, 'başyapıtım' dediği "21. Yüzyıl İçin Yönetim Tartışmaları-Management Challenges for 21st Century" isimli kitabını yazdığında 90 yaşını geçmişti. Yukarıdaki paragraftaki kişilerin elli yaşından sonraki yıllarda yaptıklarını dikkate alacak olursanız, hiçbir şey için geç değildir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 'Evet' demenin gücü

---

*Melih Arat 2011.12.18*

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız ile birlikte, İstanbul'da Tüm Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (TÜMSİAD) iftarına katılan Prof. Dr. Burhan Kuzu, Özal'a danışmanlık yaptığı yıllarda bizzat kendisinden dinlediği olayı aktardı.

Özal'ın dil öğrenmek için 5 arkadaşıyla beraber Amerika'ya gitmeye karar verdiğini ve yan yana bilet aldıklarını anlatan Kuzu, Özal'ın ağzından olayı şöyle aktardı: "Uçaktayız. İngilizce hiç bilmiyoruz. Bir 'yes' bir de 'no'yu biliyoruz. Oradan bir hostes geldi. Bir şeyler söyledi, anlamadık. Bizim arkadaşlar korktu ve 'no' dedi. Bana geldiğinde ben de bir şey anlamadım ama 'yes' dedim. Sonra kendi kendimize gülmeye başladık. Bilmiyoruz, biz neye 'yes', neye 'no' dedik diye... Biraz sonra 'yes' diyenlere yemek geldi. Diğerlerine hiçbir şey gelmedi. Dolayısıyla 'yes' dediğin zaman olumlu bir şeydir. Somut bir şeydir. 'No' korkak adamın işidir." dedi."

Bu anekdotun üstüne daha ne denir bilmiyorum. Ana fikri sadece biraz daha açabiliriz o kadar. Evet... Bir de 'Yes Man' isimli bir film var. Eskiden sadece Robin Williams'ın başrolünü oynadığı filmlerden değişim ve farklılık için ilham alırdık. Son zamanlarda Jim Carrey'nin oynadığı hemen her filmde komedi olmanın ötesinde büyük dersler içeriyor. 'Yes Man' için, herkesin mutlaka izlemesi gereken bir film diyebilirim. Çünkü tıpkı yukarıdaki anekdot gibi, 'evet' demenin gücü üstüne harika ve çok eğlenceli bir film. Kronik muhalif ve 'gıcık bir tip' olan baş kahraman, bir arkadaşının önerisiyle bir tür motivasyon seminerine katılır ve bu seminerde bundan sonra her türlü teklife 'Evet' diyeceğini taahhüt eden bir kontrat imzalar. 'Hayır' demesi gereken durumlarda bile 'evet' demesi gerekmektedir. Geri kalanını anlatıp filmi izleyeceklerin tadını kaçırmayayım.

Gelelim, benim 'evet' yorumlarıma... Genelde 'hayır' diyeceğimiz şeyler bizim çıkarımıza, başkasının yararına olan şeylerdir. Ya da biz böyle düşünürüz. Bunu biraz sorgulamalıyız. Diyelim ki, çalıştığımız şirkette bizim başka bir departmana geçmemizi teklif ediyorlar. Zorla geçiremezler; ama geçmemizi istiyorlar. Şimdi işimize gelmiyorsa, reddedebiliriz ya da istemeye istemeye geçebiliriz. Şimdi bu durumu kısaca analiz edelim. Reddettiğimiz zaman, şirket üst yönetimi tarafından uyumsuz ve seilmeyen kişi oluruz. Mevcut pozisyonumuzu koruduğumuzu zannederken onu da kısa bir süre sonra kaybedebiliriz. Ama 'evet' diyecek olursak, şirket yönetimi tarafından tam aksine uyumlu bir insan olarak görünürüz ve hatta değişim konusunda daha istekli olduğumuz anda her türlü yeni ve olumlu fırsata bizim önerilme ihtimalimizi artırırız.

Kontratlar, evlilikler hep 'evet' ile başlar. Evet, bir anlamda hayrın başlangıcıdır. Enerjinin serbest kalabilmesi için 'evet' demek gerekir. Müzakere yönetimi çalışanlar, sıfır toplamı oyunun hiçbir işe yaramadığını bilirler. Diğer bir deyişle, birisiyle pazarlık yapmaya başlarsanız, satıcı sizin alacağınız kadar inmez, siz de satıcının satacağı kadar çıkmazsanız alışveriş yapamazsınız ve sadece zaman kaybetmiş olursunuz. En kötü müzakere satışın gerçekleşmediği müzakeredir. Onun için her zaman bir şey yapmak, hiçbir şey yapmamaktan evladır. Bundan birkaç yıl önce, Türkiye'nin müthiş yeteneklerinden biri olan değerli müzik insanı Neslihan ile (Hiç Sevmedim şarkısı ile ünlüdür), albüm yapma düşüncesiyle ilgili şöyle bir diyalogumuz olmuştu. Bir arkadaşı, albüm yapmamasının daha doğru olacağını söylemiş; çünkü albüm yapmazsa hiçbir şey kaybetmeyecekmiş. Bu yoruma kesinlikle katılmadığım için şöyle söyledim: "Eğer albüm yapmazsa bir albüm çıkarma tecrübesi, albüm tanıtım iletişimi deneyimi yaşamayacaksın. Ancak albümü yapmaya 'evet' dersin bu senin hayatın için bir öğrenme olur." Onun için hayatımda 'evet' ve 'peki' en sevdiğim sözlerdendir. Hayatınızda 'evet'ler çok olsun.

Not: 19-25 Aralık arasında Tokyo'da olacağım. Tokyo'da yaşayan okurlarımız drmelarat@gmail.com adresinden bana ulaşabilirler.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Tokyo gözlemleri-1

---

*Melih Arat 2011.12.25*

Bu satırları Tokyo'da bir otel odasından kaleme alıyorum.

Tokyo'da ne gördüm? Japonya'da büyük ödemelerin haricinde kredi kartı kullanılmıyor ya da çok az kullanılıyor. Sistem tamamen nakit üstüne kurulu. Batı ülkelerini gezerken değişik nedenlerden nakit taşımayı pek sevmem ve alışverişi kredi kartıyla yaparım. Dünyanın en gelişmiş ikinci ülkesi, bazı sıralamalara göre birinci ülkesinde kredi kartı kullanılmıyor. Türk bankacılar kızmasın, perakende işletmeciler bir kuruş parayı bankalara kaptırmıyorlar. Bir restorana gittiniz diyelim, bu restoranda yemek yiyorsunuz, sonra da hesabı ödüyorsunuz. Bu süreçte bankanın size ya da restorana sunduğu doğrudan bir hizmet olmadığı halde sonunda bankaya yüzde 2-5 oranında bir komisyon ödüyorsunuz. Bu komisyonu kim ödüyor; normalde işletme ödüyor diye düşünürsünüz ama komisyon her zaman müşterinin cebinden çıkan paradır. İşte Japonya'da bu yok. Bu olayın faizi yok etmesi veya çok aşağılara indirmesi dolayısıyla, Japonlar İslami para prensipleriyle mi yaşıyor diye düşünmeden edemedim. Çünkü bankanın aracı yapılmaması, kendiliğinden faiz sisteminin devreye girmesini engelliyor. Kredi kartı 1990'larda Japonya'da yaygın olarak kullanılıyormuş. Ancak tıpkı Türkiye ve diğer Batı ülkelerinde olduğu gibi, insanlar kredi kartlarıyla aşırı tüketip fiyatları yükselttikleri zaman 1990'ların ortasında balon patlamış. Amerika'nın 2008 yılında yaşadığı mali krizi, Japonlar 1990'ların ortasında yaşayıp

radikal bir düzenleme yapmışlar. Şu anda her Japon nakit harcadığı için ne harcadığının tamamen farkında. Japonlar dünyanın kişi başına tasarruf açısından en yüksek tasarruflarına sahip insanları.

Dünyanın sayısız başkentinde göreceğiniz yayaların yaptığı bir kural ihlali vardır. Yayalar büyük şehirlerde ve başkentlerde yeterli kalabalığa ulaştığında, kendileri için olan kırmızı ışığı umursamaz ve yaya geçidinden geçerler. New York, İstanbul, Londra, Paris ve daha nice başkentte meydanı boş bulan yayalar yeşil ışığı beklemeden karşıya geçerler. Dünyada kararlı bir şekilde bekleyen gördüğüm ilk ulus, Berlin'de yaşayan Almanlar oldu, ikinci ulus da Japonlar. Bu iki ulusun da ortak bir özelliği var; dünyanın en iyi arabalarını yapıyorlar: Biri bir taraftan BMW'ler, Audi'ler, Mercedes'leri üretiyor; diğeri diğeri tarafta dünya otomotiv pazarının lideri Honda ve Toyota'ları yapıyor. Kırmızı ışıktaki durmanın toplum açısından önemi şu, toplum sistemine ve kurallarına sahip çıkıyor; onu kendi kişisel çıkarları için ihlal etmiyor. Japon toplumu için sayısız örnek verilerek söylenebilecek tek şey, gıpta edilecek bir kural ve sistem toplumu olduğu.

Dünyanın her köşesinde olduğu gibi Japonya'da Türk okulları ve dil kursları var. Bunlar hakkında bilgi veren değerli yönetici ve hocalardan öyle bir şey öğrendim ki, Japonya hakkında öğrendiklerimin en dikkat çekicisiydi. Japon okullarında temizlik işini bizzat öğrenciler yapıyorlar. Tuvalet temizliği hariç temizlik işinden sorumlu hademeler yok. Bizzat her öğrenci sınıfını temizliyor, koridoru ekip olarak siliyor, parlatıyor. Bir okulun çocuğa kolektif sorumluluk bilinci aşılamaktan daha iyi ne öğretebileceğini bilmiyorum. Japonya'da Baharu Eğitim Kurumları'nın Genel Müdürü Mustafa Arslan, tsunami felaketinin yaralarını sarmak için deprem bölgesinde yardım dağıtırken yaşadıklarını anlattığında şaşkınlığımı alamadım. Gittikleri her yardım noktasında Japonlar belirli bir miktarda (çoğu zaman az sayılabilecek paket sayısında) yardımı aldıktan sonra "Bu bize yeter; diğerlerini henüz yardımın ulaşmadığı bölgelere götürün lütfen." diyerek yardımın fazlasını geri çevirmişler. Bu nasıl bir kolektif şuurdur! Kriz anında bile kendilerinden çok diğerlerini düşünüyorlar.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Yeni yılda kalp gözünü açmak

*Melih Arat 2012.01.01*

Yeni yılın ilk sabahı bir fıkra: Ünlü dedektif Sherlock Holmes ile asistanı Dr. Watson kampa giderler.

Güzel bir yemek yiyip sonra uykuya dalarlar. Birkaç saat sonra Holmes uyanır ve arkadaşını dürtükler: "Watson, yukarıya bak ve bana ne gördüğünü söyle." Watson cevap verir: "Milyonlarca yıldız görüyorum." Holmes sorar: "Bu sana neyi gösteriyor?" Watson bir an düşünür ve cevaplar: "Astronomik olarak milyonlarca galaksinin ve dolayısıyla milyarlarca gezegenin varlığını görüyorum. Yıldızların konumuna bakarak saatin 3'ü çeyrek geçtiğini çıkarıyorum. Teolojik olarak Allah'ın kudretini ve kendi acizliğimizi görüyorum. Meteorolojik açıdan da bugün havanın çok güzel olacağını tahmin ediyorum. Neden sordun? Sana ne gösteriyor?" Holmes arkadaşını sabırla dinlemiştir ama artık dayanamaz: "Şaşkın, çadırımızı çalmışlar!"

Son zamanda yaptığım 'başarı ve motivasyon' seminerlerinde anlattığım 7 öykü var. Öykülerin hepsinin ortak özelliği, hikâyelerdeki kişilerin hiçbirinin okul birincisi olmaması; birçoğunun okul başarısının vasat olması. Ama hepsi belirli karar anlarında doğru kararı almışlar. Aklın gösterdiği yolun değil, kalplerindeki peşinden gitmişler.



Bu satırları okuyan birçok kişi, bazıları da anne-baba olanlar bana karşı çıkabilir; yanlış bir insana âşık olan kişi, kalbinin peşinden mi gitmelidir? Doktor çıktığı halde müzik kariyeri yapmak doğru mudur? Hiç devlet memurluğu bırakılıp iş kurulur mu? Harika bir maaşı olan işte çalışırken yarı maaşa başka bir işe geçilir mi?

Platon'un Devlet isimli eserini okumadıysanız (okuduysanız da) okumanızı tavsiye ederim. Türkiye İş Bankası Yayınları'ndan olan versiyonunda 'Adalet' kelimesinin yerine 'Doğru' kelimesini kullanmışlar. Kitabın ilk bölümü 'doğru'yu sorgulamak ile geçiyor. Doğru olan nedir? Bu soruya Platon ve arkadaşları bir dolu cevap veriyorlar. Benim cevabım ise bir şeyi doğru ya da yanlış yapan zamandır. Bir restoranda damak tadımızı okşayan yemeklerden çeşit çeşit yemek o an için doğrudur; ancak zamanla biriken kilolar açısından yanlıştır. Dış görünüşünü beğendiğimiz bir eşle evlenmek o an için doğru görünebilir; ama zamanla bu seçimimizin yanlış olduğunu anlayabiliriz. Televizyon izleyip zamanımızı eğlenerek geçirmek doğrudur; ama yetersiz sınav hazırlığımız dolayısıyla başarısız olmamız yanlıştır. Öyleyse öncelikle rasyonel doğrunun bir numaralı ölçüğü zamandır.

Kalp gözünün en önemli özelliği hisler yoluyla, görünenin arkasına odaklanabilmesidir. Bazen akılcı veriler, yukarıdaki çadır öyküsünde olduğu gibi gerçeği saklarlar. Kalbin kulağa ya da diğer duylara ihtiyacı yoktur. Hatta duylar üstünden aldıklarımız kafa karıştırırlar. Onun için bazen kalbimizi içimizde yalnız bırakmalı ve onun serbestçe düşünmesini /hissetmesini sağlamalıyız.

Gazete haberleri, çevremizdekilerin konuşmaları çoğu zaman gerçeği gölgeler ve hatta bazen perde çeker. Gerçeğin önündeki en büyük perdelerden bir tanesi de bizim düşüncelerimizdir. Çünkü özellikle de yanlış yaptığımız zaman, yanlışımızı anlamamızı ve daha ötesi kabullenmemizi önleyen şey düşüncelerimizdir. Onun için kalbimizi kendi düşüncelerimizden bile yalnız bırakmalıyız. Onu bir pusula gibi sakın bir şekilde tutmalıyız ki, bize doğru yönü gösterebilir.

Yeni yılda pusulanız kalbiniz olsun.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Tokyo gözlemleri-2 Bisiklet sistemi

*Melih Arat 2012.01.08*

Dünyanın dört bir köşesinde şehir belediyelerinin sağladığı bisiklet sistemlerini gördüm. Amerika, Kanada ve Avrupa ülkeleriyle Japonya'yı kıyasladığımda Japonya fersah fersah ileride.

Bir gün ülkemizin şehirlerinde de bu sistemleri görme arzusuyla yanıp tutuştuğumu söylemeliyim. Önce ilgisiz görünen birkaç konuyla başlayalım. Japonya'da ortalama ömür 90 yaşına dayanmış. Tokyo'da solunan hava da oldukça temiz. Her taraf parklar, ağaçlarla dolu. Caddelerde ve geniş kaldırımlarda yaşlısı genci, kadını erkeği herkes bisiklet kullanıyor. Şimdi neden Japonya bisiklet işinde diğer Batı ülkelerinden ileride? Öncelikle belediyenin işlettiği bisiklet kiralama istasyonları var. Bisiklet kiralama istasyonları, Japonya'da her şey otomatlarla yapılırsa da bisiklet kiralama işinde bir insan da var. Bu insan bisiklet teslimatından ve kontrolünden sorumlu. Yani bisikletin lastiği sönmüş mü patlak mı bunu muayene edip tamir ekibine bilgi verebiliyor.

Bisiklet parklarını yer üstünde yer işgal etmemek için yerin altına indirmişler. Bir altgeçide iner gibi merdivenlerden iniyorsunuz. Bisikletin 24 saatlik kiralama ücreti, yaklaşık 4 Türk Lirası. Eğer üç gün

kiralayacaksanız bisiklet kirası 7 Türk Lirası. Diğer Tokyo Belediyesi, bisiklet kiralama kelimesinin tam anlamıyla teşvik ediyor. Avrupa ülkelerinde, Amerika ve Kanada'da bisiklet kiralama Tokyo'ya göre çok pahalı. Hiçbir kimlik vermeden, kredi kartı numaranızı vermeden ödemenizi nakit yaparak bisikleti alıyorsunuz. Sadece bir forma isim, soyadı, adres ve telefon numaranızı yapıyorsunuz. Görevli size bir de bisiklet yolları haritası veriyor. Altgeçitten merdivenlerden bisikleti çıkarmak zahmetli olacak diye düşünürsünüz. Ne var ki, Japonlar bunu da çözmüşler, merdivenler kenarında bisikletin tekerlerini koyabileceğiniz 10 cm genişliğinde bir konveyör (taşıyıcı-yürüyen) bant var. Bu banda yüklediğiniz bisiklet siz hiç yorulmadan sizi caddeye çıkarıyor. Çin malı olduğunu tahmin ettiğim gayet güzel, sağlam ama basit bir bisiklet. Diğer Batı ülkelerindeki belediyelerin kiraladığı bisikletler, çalınmaması için biçim olarak tamamen farklıdır. Ancak Japonya'daki bisikletleri, sıradan bir bisikletten ayıracak hiçbir şey yok.

Bisikletle ilgili en önemli sorunlardan bir tanesi, bisikleti güvenli ve çalınmayacak şekilde park etme sorunudur. Batı ülkelerinde bisikletleri, sadece bisiklet istasyonlarına park edebilirsiniz. Bir restoranın önüne park edeyim dersiniz, orada bisiklet park istasyonu olmadığı için park edemezsiniz. Ya da okula gittiniz diyelim, okulda özel bisiklet istasyonu yoksa bisikleti bırakamazsınız. Japonya'da bu işi kökünden çözmüşler. Bisikletin arka lastiğinin üstünde bir kelepçe sistemi var, bu kelepçeyi kapattığınız anda anahtarı otomatik olarak size veriyor ve bisikleti güvenli bir şekilde park ediyorsunuz. Hem de hiçbir yere bağlamadan. Japonya'da bisikletler için özel park alanları da var; ancak parkla ilgili genel kural şöyle: Bisikleti caddenin kenarına yatay olarak park etmeniz gerekiyor.

Dünyanın her yerindeki temel sorun bisikletin çalınma sorunudur. Japonya'da bu sorun da kökünden çözülmüş. Neredeyse Japonya'da bisiklet hiç çalınmıyor. Her bisikletin üstüne, otomobil motor numarası gibi bir numara işlenmiş. Bu numara bisikletinizin plakası. Çalınan bir bisikleti, polis kolayca plaka numarasından takip edebiliyor. Eğer bir şekilde plaka numaralarını silecek olursanız, bisikletin doğrudan hırsızlık konusu olduğu düşünülebilir. Japonya'da belediyelerin bisiklet sistemine koydukları bisiklet sayısı da büyük rakamlarda. Her bisiklet istasyonunda farklı tiplerde yüzden fazla bisiklet bulunuyor. Dolayısıyla her istasyonda her zaman bisiklet bulabiliyorsunuz. Bu arada dünyanın en pahalı ülkelerinden biri olan Japonya'da bisiklet fiyatları Türkiye'den ve dünya genelinden çok daha ucuz. 200 TL'ye bile son derece güzel bir bisiklet bulabiliyorsunuz. Kiralama ve satış fiyatlarının bu kadar düşük olması, çalıntı bir bisiklete kimsenin rağbet etmemesini de garanti ediyor.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## 2011'de neler öğrendim?

---

*Melih Arat 2012.01.15*

Ocak 2011- Çok tanrılı Hinduizm'in temel din olduğu ülkede, Maocu-komünist bir hükümetin yer alabildiğini, her türlü puta tapan insanları görünce Müslüman olarak doğmanın bir lütuf olduğunu, en iyi Adana kebabının Nepal'de öğretmenlerimizin kurduğu bir restoranda yapıldığını öğrendim.

Şubat 2011- Avrupa'da göçmen Türklerin yaşadıkları ülkeyle bütünleşmelerinin, o ülkeyi o ülke vatandaşlarından çok sevmeleriyle mümkün olduğunu, Hollanda, Belçika ve Avusturya'da insanların kış günü takım elbiseyle dahi bisiklet sürerek işe gittiklerini, Beyrut'un bir Avrupa şehri olmaya çalıştığını, şehrin birçok güzel binasının Osmanlı eseri olduğunu öğrendim.

Mart 2011- Çocuklarımızı yetiştirmek için üniversite öğrencilerini kullanmanın hem çocuklarımıza hem de bu üniversite öğrencilerine çok faydalı olduğunu, insanın kendi kendine nazarının değebileceğini ve kendini çok hasta edebileceğini, Esra Hanım'ın ailesinin ve Ahmet Göçer'in ailesinin çok misafirperver olduğunu, Afşin'in aşırı kasabacı bir tutuculukla geri kaldığını, Elbistan'ınsa şehirci bir açıklık sayesinde ileri gittiğini öğrendim.

Nisan 2011- Tarun Khanna'nın yazdığı Milyarlarca Girişimci isimli kitabın tek başına dört yıllık fakültelerde okutulan siyaset, ekonomi, hukuk ve sosyoloji bilgilerini Hindistan ve Çin ekonomileri üzerinden birinci sınıf şekilde verebildiğini; İtalya'dan Hindistan'a bisikletle giden Jakobo Pizzeti'den hayatın toplumsal sistem ve kurallardan daha geniş olduğunu (İngilizce ifadesiyle: life is larger than the society) öğrendim.

Mayıs 2011- Türkiye için iyi bir şeyleri iyi niyetle düşündüğünüzde bir gün hayalinizi Başbakan'ın elinde seçim meydanlarında görebileceğinizi, Macahel'in Türkiye'nin en güzel, en büyüleyici tabiatına sahip olduğunu, kişisel ve bölgesel gelişmenin koşullardan çok bir perspektife sahip olmakla ilgili olduğunu, Göksun'da bir sabah kahvaltısında Bilal Bey'le gerçek yumurta bulup dört yumurta yedikten sonra şehirlerde yumurtanın tadını tamamen unuttuğumuzu öğrendim.

Haziran 2011- Arna-vutluk'ta ders verdiğim Epoka Üniversitesi'nde her milletten harika öğrenciler olduğunu, Kahramanmaraş'ta Nurtaç Yelden ve Serpil Ata ile birlikte bir gurbet tecrübesi sınavından alnımızın akıyla çıkabildiğimizi öğrendim.

Temmuz 2011- Boston'da Max Branner'da Çikolatalı Pizza'nın dünyanın en muhteşem lezzetlerinden biri olduğunu, Okan Tanrısev ve ailesinin harika insanlar ve harika ev sahipleri olduklarını, Harvard Üniversitesi'nin akıllı ve entelektüel insanların mıknaatısı olduğunu öğrendim.

Ağustos 2011- Kanada'nın Avrupa ve ABD'nin bir kesişim kümesi olduğunu, ancak her iki bölgenin en iyi özelliklerini kendisinde topladığını, doğal kaynak ekonomisini eğitimle birleştirmenin medeniyete yol açtığını, Engin Sezen ve ailesinin Kanada'da harika insanlar olduklarını öğrendim.

Eylül 2011- İnsanın davranışlarında genlerin yaklaşık %50 oranında etkili olduğunu, mektuplaşarak iletişim kurmanın yüz yüze iletişim kurmaktan insanların düşüncelerini ve güzel yanlarını daha fazla ortaya çıkardığını, internetin her enformasyona çok hızlı ulaşılan ortamının iletişimi zenginleştirdiğini öğrendim.

Ekim 2011- Allah'ın dualarınıza karşılık verdiğini, haksızlığa uğradığınızda er ya da geç bunun anlaşılabilirdiğini, en sevdiklerinizin ve en çok destek verdiklerinizin ve hatta nikâh şahitliği yaptıklarınızın geçerli bir neden olmadan küsebildiklerini şaşkınlıkla ama üzülmekle öğrendim.

Kasım 2011- Plaketlerden hiç hoşlanmasam da Bisikletliler Derneği ile İstanbul'dan Ankara'ya giderken bisiklet üstünde, başkan Murat Suyabatmaz'dan plaket almanın unutulmaz keyifli bir an olabileceğini öğrendim.

Aralık 2011- Yemeğin en güzelinin bu işe merak ve heyecan duyanlardan yendiğini, yöresel yemekler konusunda Kütahya Konağı'nı ve kalbi nurlu Gülnur Atakan'ın muhteşem yemeklerini görmek, Rize'de Mehmet Çepni'nin Şahin Tepesi'nde köy sütünden yapılmış sütlaç yemek, yine Rize'de Ahmet Oflu'nun Evvel Zaman'ında kaybolmak, Giresun'da Tibor restoranında Türkiye'nin en sıra dışı yemeklerini yemek, Kilis Yaren Taşmekan'da pişmek ve yemekle ilgili düşünmek ve çok araştırma yapmak gerektiğini öğrendim.

# Felsefeniz var mı?

---

Melih Arat 2012.01.22

İşletmeleri ve toplumları başarıya taşıyan nedir? İşletme yönetimi hakkında 6 kitap yazmış, New York, MIT ve Harvard üniversitelerinde yönetim konusunda eğitim almış bir uzman olarak yılların birikimiyle yeni (veya eski ama yeniden keşfedilerek özümsemiş) bir cevap veriyorum.

İşletmeleri ve toplumları başarıya taşıyan, sahip oldukları felsefedir.

Her işletme ve her toplum bir felsefeye sahip olmalıdır ya da sahip oldukları geçmiş, kültür ve dinin içinden kendilerine uygulamanın ve yaşamın her aşamasında rehberlik edecek bir ilke seti çıkarmalıdır. İşletmelerin ve siyasetçilerin temelde iki felsefeyle yaşadıkları söylenebilir. Bu felsefeler, avcılık ve çiftçilik felsefeleridir.

Avcılık felsefesi, fırsatçılığa dayanır. Belirli bir işletme için bir mal kıtlığa düştüğü zaman fiyatları aşırı yükseltmek ve alıcıları mağdur etmek avcılıktır. Tedarikçiyi öldüresiye bir pazarlıkla zararına mal sattırmak yine avcılıktır. Personeli, daha düşük maaşla çalışacak yenisiyle değiştirmek yine avcılıktır. Avcılık felsefesi kısa vadeli düşünceye dayanır ve uzun vadede bu felsefeye sahip olana zarar verir. Avcılık felsefesinin toplum yaşamındaki örnekleri rüşvetle iş görmek, emniyet şeridini ihlal ederek araba sürmek, başkasının hakkını çalmak, denetimsizliği fırsat bilerek kendi çıkarına mal edinmek, çevresindeki insanları imkân buldukça istismar etmek olarak sıralanabilir.

Çiftçilik felsefesi ise uzun vadeli bakış açısıyla düşünmeye dayanır. Çiftçilikte hemen sonuç alamazsınız. Tohum hemen mahsule dönüşmez. Mahsule dönüşmesi için emek ile birlikte zaman geçmesi gerekir. İşletmelerde çiftçilik, kalite için masraftan kaçmamak, kurnaz satış taktikleriyle müşteriyi kandırmamak, personeli ve müşteriyi uzun vadede kendine bağlayacak politikalar çerçevesinde kural ve uygulamalar geliştirmek demektir. Japon toplumu çok önemli ölçüde çiftçilik felsefesiyle yaşayan bir toplumdur. Japon yaşantısının hemen her köşesi, uzun vadede sonuçları itibarıyla topluma yararlı olan bir felsefenin yansımalarıyla doludur. En basitinden metro yaklaştığında bekleyenler, vagonun kapısında düzgün bir "V" harfi gibi dizilirler; önce içerideki yolcular çıkar, ardından da "V" harfi şeklinde dizilmiş olan yolcular birer birer binerler. Eğer bekleyen yolcular avcı gibi davranıp vagon yanaşır yanaşmaz içeri atlamaya çalışırsa bir karışıklık ve rahatsızlık olur. Ama bir Japon böyle davranmaz.

İşletmelerde felsefe, bir şirketin uzun vadede varoluşunu ve büyümesini garanti eder. İngiltere'de küçük bir dükkân ile başlayan Bodyshop mağazasının felsefesi, kadınları güzelleştirmek değil, doğal ürünlerle insan vücudunun buluşmasını sağlamak, çevreyi korumak ve dünyada insan hakları ihlallerini önlemektir. Diğer tüm kozmetik üreticilerinden ayrılan Bodyshop, sonunda dünya çapında başarı elde etmiştir. Kurucusu Anita Roddick'in ölümünden sonra L'Oréal, en büyük rakibini satın almıştır. Türkiye'de inovasyon/yenilik deyince teknoloji şirketleri akla gelse de, Türkiye'nin en inovatif şirketlerinden biri Denizli'den Helvacı Hacı Şerif'tir. 1938 yılında kurulan Hacı Şerif, sürekli ürün yeniliği arayışıyla 150'den fazla tatlı icat etmiştir. Haklı başarısının arkasında hiç bitmeyen ve sonlanmayan bir yenilik üretme/inovasyon felsefesi vardır. Birçok işletmenin sıradan kalmasının nedeni hiçbir felsefeye sahip olmamalarıdır.

# Kafası karışık olanlara...

---

*Melih Arat 2012.01.29*

İnsana en çok zaman kaybettiren şey, kafanın karışık olmasıdır. Birçokları kafa karışıklığını tercihler arasında seçim yapamama ya da belirsizlik dolayısıyla karar alamama gibi durumlarda yaşar.

İnsan kafa karışıklığını en çok bir karar almak istediği zaman hisseder. Kafa karışıklığı, kafadaki enformasyon karmaşasının düzensiz bir şekilde insanın zihnine gelmesidir. Karar alma konusuyla ilgili akla gelen birçok başka konu ve mesele yarattıkları yargı ve sorgu işaretleriyle, insana ne yapacaklarını şaşırtırlar. Örneğin birisiyle evlenmeyi düşünen ama bu düşüncesini ona açmamış biri, bir taraftan evlilik sonrası para kazanma imkânlarını, nerede oturacaklarını, potansiyel eşinin ailesini düşünür ve bütün bu konularla ilgili gelen düşünceler kafayı karıştırır. Gelen düşüncelerin bir kısmı yargıdır. Örneğin, potansiyel eşinin ailesiyle ilgili birkaç hikâye duymuştur ve bu hikâyeler onlar hakkında bir önyargı yaratmıştır. Kafa karışıklığının bir nedeni de enformasyon eksikliğidir. Bunlar da kafada soru işareti oluştururlar. Örneğin evlendikten sonra ne iş yapılarak para kazanılacağı ya da ailenin geçindirileceği belli değilse bu da soru işareti olarak durur. Tabii daha potansiyel eşe evlenme teklif edilmemiş olması ve onun bunu kabul edip etmeyeceği çok daha büyük belirsizlik yaratan bir soru işaretidir.

İş hayatında toplantılar, kafası karışık insanlarla uzar durur. Aynı şekilde dayanağı olmayan yargılar ve enformasyon eksikliği, bir grubun rasyonel karar almasının önüne geçer. Gruptan iki kişi işle ilgili birer olay öyküsü anlatarak kendi vardıkları sonucu ya da yargıyı grupla paylaşırlar. Üretimde ya da satışta veya muhasebede şöyle oldu, bu da bu anlama geliyor diye bir çıkarım yaparlar. Ardından da bir başkası maliyetler ya da müşteri memnuniyeti konusunda başka bir yargı paylaşır. Ancak bu yargıyı da destekleyen somut bir veri olmadığı için bu yargı bir soru işareti olarak grubun önünde kalır.

Sözü uzatmadan, kafa karışıklığının panzehirini paylaşmaya çalışayım. Kafa karışıklığının bir numaralı nedeni, amacın belli olmaması ya da konuları düşünme ve değerlendirme sürecinde unutulması veya bir kenarda kalmasıdır. Amaç kafaları temizleyen, durulaştıran harika bir filtredir. Konu ne olursa olsun, amacın bizzat kendisi harika bir referans noktasıdır ve her türlü yargı ya da soru işareti, amaca yakınlıkları ve amaca hizmet etmeleri ölçüsünde değerlendirilmelidir. Amaca hizmet etmeyen konular doğrudan zihnin gündeminden düşürülmelidir. Kafa karışıklığı basit bir şekilde bir sadeleştirme ihtiyacı duyar ve amaç bu sadeleştirmenin temel referans noktasıdır. Kafası karışık olan kişi, hemen kendine amaç neydi diye sormalıdır. Amaç ile birlikte aynı zamanda alt amaçlar da belirlenmeli ve değerlendirme sürecinde hep akılda tutulmalıdır.

Bir konuyu değerlendirirken her konunun amaca hizmet etmesiyle ilgili akıldan bir önceliklendirme yapılamıyorsa, kâğıt üstünde ele alınan konulara amaca hizmet etmeleriyle ilgili puansal değerler atanarak en önemli konular belirlenebilir. Karar alma süreçlerinde kâğıt üstünde yapılan çalışmaların zihni inanılmaz ölçüde berraklaştırdığını söyleyebilirim. Örneğin bir satın alma konusu ya da bir ortaklığa başlama ya da ayrılma konusu değerlendirildiğinde bir bilanço gibi, bir kâğıt üstünde sol sütuna yapılacak eylemin olumlu yönleri, sağ sütuna da eksi yönleri yazıldığında insan durumu çok daha net bir şekilde görebilir.

Not: Bu soğuk kış gününde sokak hayvanlarını ve kuşları beslemeyi, ısınamayan yoksullara yardım etmeyi unutmayın.

# Yakından öğrenme

---

*Melih Arat 2012.02.05*

Bir Çin atasözü der ki: "Söylersen unutturum; gösterirsen anlarım; yaparsam öğrenirim." Üniversitelerimizde örgün eğitim yapılan fakültelerde eğitim, yukarıdaki atasözünde ifade edilen söyleme formundadır.

Hoca sınıfa gelir ve dersi anlatır. Bazısı anlatma işini de yapmaz; projeksiyonda yansıyan metni yüksek sesle okur. Tabii bu hocalara hoca demeye bin şahit ister. Bir öğrenciyi alıp Topkapı Sarayı'na götürürseniz ve orada Osmanlı ya da sanat tarihi anlatırsanız; o öğrenciye konuyu net bir şekilde göstermiş olursunuz. Eğer öğrenciye bir motoru tasarlatırsanız, o öğrenci motor tasarlamayı öğrenmiş olur. Bu örnekler dikkate alındığında eğitim kalitesi, hem anlatma hem gösterme hem de yapmayı içerdiğinde en yüksek olur. Diğer bir deyişle pasif olan eğitimi, interaktif öğrenmeye dönüştürdüğümüzde eğitimin kalitesini yükseltmiş oluruz.

Türkiye'de hayat okulunu saymazsak üç değişik yöntemle "örgün, açık ve uzaktan" şekilde eğitim yapılmaktadır.

Örgün eğitimde devlet üniversitelerinin neredeyse tamamında eğitim hoca anlatması şeklinde geçmektedir. Kalabalık sınıflarda her öğrencinin etkileşimli bir şekilde derse katılması mümkün değildir. Birçok derste vaka metodu, videolar, yerinde incelemeler, öğrenme pekiştirici testler kullanılmamaktadır. Sınav soruları ve değerlendirmesi de tamamen sübjektif-keyfidir. Açık uçlu soruların cevaplarını öğretim görevli ve üyeleri kendilerine göre okumaktadır. Örgün eğitim, toplum için ayrıca çok masraflıdır. Öğrencinin üniversiteye ulaşması, şehir merkezinde bir alanın varlık maliyeti, ders alanlarının ısıtılması ve aydınlatılması hepsi ayrı birer maliyettir.

Açık öğretim iyi hazırlanmış ders kitapları, televizyon desteğiyle ve standart sınav sistemiyle yüksek kaliteli bir eğitim metodudur. Açık öğretim öğrencilere zaman özgürlüğü verirken tüm öğrenciler aynı kalitede bilgi alırlar. Aynı zamanda objektif bir ölçme değerlendirme sistemi vardır.

Uzaktan öğrenme ise en üstün eğitim metodudur. Bilgisayar başındaki öğrenci internetten hocayı canlı olarak dinler, hoca mutlaka iyi hazırlanarak gelmek zorundadır. Öğrenci hocaya sorusunu sözlü ya da yazılı olarak sorar; başka yerlerde olan arkadaşlarıyla etkileşime girer; ilgili videoları izler; bilgisayardan interaktif kitapları okur; objektif ve kaliteli sınav sisteminden geçerek değerlendirilir. Bu anlamda uzaktan eğitim aslında yakından öğrenmedir. Uzaktan öğrenmede en büyük maliyet içerik geliştirmedir. İlk beş yıl geniş bütçeler istese de izleyen yıllar maliyetleri düşer.

İstanbul Üniversitesi ve Türkiye'de 30 kadar üniversite uzaktan öğrenme konusunda programlar uyguluyor. Ne var ki, bu programların bütçeleri ve harçları açık öğretime ayrılmış olandan bile azdır. Üniversitelerin bu programları sunabilmek için bütçeye ihtiyacı vardır. Bu bütçe ya doğrudan tahsis edilmeli ya da bu programların kontenjanları artırılarak üniversitelerin kendi fonlarını oluşturmalarına imkân tanınmalıdır.

## Satış mı, pazarlama mı?

Pazarlama ve satış kavramları çok karıştırılan ve iç içe kullanılan kavramlardır.

Birçok satış yöneticisinin kartında 'satış ve pazarlama müdürü' yazar ki, bu unvan kavramsal düzeyde doğru olmayan bir şekilde kullanılır. Çok basit bir dille tanımlarsak, satış 'bizi müşteriye götüren', pazarlama ise 'müşteriyi bize getirendir'. Birçok şirket pazarlama bölümünden önce satış bölümünü kurar ve satış ekibindeki kişiler, müşteri ziyaretleri yaparak, firmalarını ve ürünlerini tanıtarak satış yapmaya çalışır. Ürün ya da hizmet paketini gören müşteri adayı, eğer bu ürüne ihtiyacı varsa sıklıkla yeni tanıştığı bu firmayla fiyat pazarlığı yapmaya başlar. Ne kadar çok müşteri ziyaret edilirse o kadar fazla satış ihtimali ortaya çıkar. Ancak, satış sürecinde, altını çizerek söylüyorum, müşteri kendiliğinden gelmez, müşteriye gidilir.

Bir kuruluştaki pazarlama bölümünün ilk doğal lideri, kurucu patronudur. Patron ürünü tasarlar, kalitesini ve fiyatını belirler, nerede satılacağına ve hangi tanıtım dokümanlarıyla tanıtılacağına karar verir. Patronun yaptığı bu iş, kurumsallaşan şirketlerde 'pazarlama bölümüne' bir bütçe ile birlikte devredilir. Böylece şirket, yine en basit dille söylersek reklam yaparak ürün ve marka hakkında bir bilinirlik ve bir talep oluşturmaya çalışır. Eğer yapılan reklam çalışmaları başarılıysa, potansiyel müşteriler kendiliklerinden telefona sarılıp ya da mağazalara gidip ürünü almaya çalışırlar. Pazarlama sürecinde müşteri kendiliğinden kurulmuş bir bebek gibi gelir.

Elbette pazarlamaya yapılan yatırım, satıştan on kat daha etkilidir. Ne var ki, pazarlama yatırımının etkisini ölçmek, satışın etkisini ölçmekten daha zordur. 10 satış ziyaretinden kaçında satış olduğunu ölçebilirsiniz; ama reklamın ne kadarının satışa yol açtığını anlamak daha karmaşıktır. Öyle olduğu için de, kuruluşların çoğu, pazarlama yapmak yerine satışa odaklanırlar. Satış ise pazarlama olmaksızın, samanlıkta iğne aramak gibi emek yoğun bir iştir.

Bugün gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarlarda kuruluşların ihtiyaç duyduğu, modern pazarlama tekniklerini kullanarak bir marka oluşturmak ve bu markayı bir mıknatıs gibi kullanarak müşterileri kendilerine çekmektir. Bugün Starbucks logosu, bir mıknatıs gibi insanları kahve içmeye, Mado logosu da insanları dondurma ve tatlı yemeye çekmektedir. İşte marifet, Mado ya da Starbucks gibi insanlar üstünde mıknatıs etkisi meydana getirecek bir pazarlama çalışması yapmaktır.

Pazarlama çalışmalarına kuruluşların yanı sıra ülke olarak Türkiye'nin de ihtiyacı vardır. Türkiye, planlanmadık bir şekilde Türk dizileri sayesinde Ortadoğu ve Balkan pazarına bir promosyon yapmaktadır. Günümüzde reklamın en etkili versiyonu, medyada film, dizi ve haber yoluyla yer almaktır. ABD sayısız ürün, marka, işadımı, sanatçı ve hatta üniversitelerinin reklamını, filmleri kullanarak yapmaktadır. Good Will Hunting, MIT'nin reklamını yaparken Social Network isimli film Harvard Üniversitesi'nin tanıtımını yapmaktadır.

Türkiye'de pazarlama konusundaki ilerlemelerin bir kısmı bu alandaki MediaCat gibi yayınların ve birçok eğitim kuruluşunun katkısıyla olmaktadır. 12 kez düzenlenen Marka Konferansı, Türkiye'nin dünya kalitesinin üstünde bir toplantı dizisi olmuştur. 16-17-18 Şubat tarihlerinde Markaakademi tarafından Uludağ'da düzenlenecek olan, Mehmet Ak'ın da konuşmacı olduğu Brandcamp, yine bu alanda marka oluşturma ve pazarlama konusunda önemli bir etkinlik olacaktır. Eğitimler ve kitaplar düşünceleri değiştirirken, düşünceler de pazarlama performansımızı değiştirecektir.



# Yeni arkadaşları kucaklıyor musunuz?

Melih Arat 2012.02.19

Çocukluğumdan beri taşınmalar, okul değişiklikleri, iş değişiklikleri ve şehir değişiklikleri gibi nedenlerle hem ailemin hem de benim çevremdeki insanlar değiştiler.

Hayatımızdaki bu değişimler, insanın yakın arkadaşlarındaki değişimi incelememe imkân verdi. Arkadaşlarla kardeşler arasındaki en önemli fark, insanın arkadaşını seçebilirken kardeşini seçememesidir. Ancak konuşulmayan başka bir önemli fark da, arkadaşlar değişirken kardeşlerin ya da diğer aile üyelerinin hayatımızdaki konumunu korumasıdır.

Dolayısıyla arkadaşlar değişebilir ve hatta değişmesi de iyidir. Arkadaşlık üstüne daha önce birkaç defa yazdım; insanın arkadaşları kaderini tayin ediyor. Dolayısıyla doğru insanlarla arkadaşlık kurmak, insanı hayatında iyi şeylere, iyi okullara, iyi işlere, iyi alışkanlıklara taşıırken, yanlış insanlarla arkadaşlık kurmak insanı olumsuz şeylere taşıyor. İnsanın okul arkadaşları çoğunlukla okuldaki sıra arkadaşıdır. Kiminle yan yana oturursanız o sizin arkadaşınız olur. Okulda ya da mahallede arkadaş seçimi, birazcık piyango bileti almaya benzer. Arkadaş gibi yaşamınızdaki önemli bir kişiyi piyangoya bırakmak yerine arkadaş edinmede sistemli bir gayret daha yerinde olacaktır. Ancak daha önce bu konuları yazdığım için, yazmak istediğim konu bu değil.

En çok bağlı olduğumuz, birlikte zaman geçirmeye bayıldığımız, acımızı ve sevincimizi paylaştığımız, içtiğimiz suyun ayrı gitmediği arkadaşların bir süre sonra hayatımızdan çıkması bize hem endişe verir hem de oldukça üzer. Bunun bir nedeni de, bir daha bu kadar iyi arkadaş bulamayacağımıza ilişkin inançtır. Kolayca arkadaş edinilemediğini gözlemlediğimiz geçmişimiz de bu inancı destekler. Arkadaşlar hayatımızdan istesek de istemesek de çıkıyorlar. İş değiştiriyoruz, taşınıyoruz, bekarlar evleniyor ve bütün bunlar arkadaşlık sürecini etkiliyor. Evli arkadaşlarımızın çocuklarının dahi olması, arkadaşlık sürecimizi etkiliyor. Çünkü insanlar artık eşlerine, çocuklarına ve eşlerinin ailelerine daha fazla zaman ayırıyorlar. Durum bu olunca da ilişkimiz süren arkadaşlarımızla bile daha az görüşebiliyoruz.

Bir arkadaş hayatımızdan çıkınca ne yapmalıyız? İçimizi bir hüznün kaplasa da hayatımıza devam edeceğiz. Daha da ötesi, hayatımızdan çıkan her şey, bir yenisi için yer açar. Önemli olan, hayatımızdan çıkan şeylerin yerine daha iyi olanını koyabilmektir. Dolayısıyla bir arkadaş hayatımızdan çıktığında yerine bir arkadaş koyabilmek için sistemli bir arayış içine girmeliyiz. Tabii bunu yapabilmek için öncelikle durumu sakın bir şekilde kucaklamamız gereklidir.

İnsanın hayatı tekdüze bir şekilde ilerlemez. Yani sürekli olarak her şey yolunda gitmez; ancak her şeyin yolunda gittiği dönemler de vardır. Hayat bir makara ipliğe benzer; makaralar bir taşıma aracıyla götürülürken araç devrilmiş makaraların hepsi yoldaki çamura içine düşmüştür. Birçoğu çamura yarı yarıya batmıştır. Bu olay sonrasında makaralar açıldığında makaradan gelen hayat ipinin bir kısmı çamurlu, bir kısmı da temiz olur. Makaranın yapısı gereği, ipin her temiz bölümünü, bir kirli bölüm izler. Her kirli bölümü de, temiz bölümü izler. Sabır ve teslimiyet, hayat makarasının ipinin zorluk içeren bölümünü huzur ile geçmemize yardım eder. Her gecenin ardından güneş doğacaktır.

# Hayat kuralları

---

Melih Arat 2012.02.26

2007 yılından bu yana sağlıklı beslenme ve sağlıklı yaşama konusunda sürekli okuyorum.

Kırmızı et, bağırsaklardan dört ila yedi gün içinde sindirilerek atılabiliyormuş. Bağırsakların sindirim açısından en çok zorlandıkları yiyecek et imiş. Dana eti ve kuzu etinden sonra, ikinci en zor sindirilen et grubu ise kanatlı hayvanların etleri. Kanatlı hayvanların etleri bir gün gibi bir sürede sindirilebiliyor. Balık ise 24 saatten kısa sürede sindirilebiliyor. Farklı kaynaklar, kırmızı et tüketiminin yoğun olduğu bölgelerde kolon (bağırsak) kanserinin, sebze tüketilen yerlere göre daha yaygın olduğunu gösteriyor.

Et tüketimiyle ilgili genel sorunlardan bir tanesi de hayvanların yetiştirilme şekli. Dana etinin veya tavuk etinin son yıllarda çok lezzetsiz olmalarının başlıca sebebi, hayatları boyunca gökyüzünü görmemiş, bir çimenlikte yürümemiş ve doğal bir şekilde beslenememiş hayvanların kesilmesi. İnternetteki videolardan mezbahalardaki kesim şekillerini de göreceksiniz bu hayvanların bir canlıya hiç de uygun olmayan şekillerde öldüklerini de öğrenebilirsiniz. Etin yanı sıra tavuk yumurtasının durumu da aynı. Yumurtalarda yumurta lezzeti olmadığını, hakiki bir köy yumurtası yediğinizde anlıyorsunuz. Göksun'da Bilal Bey ile yaptığımız bir kahvaltıda sunulan köy yumurtasını yediğimde şoke olduğumu hatırlıyorum. Tam bir kandırılmışlık hissi yaşamıştım. On yıllarca yumurta diye, yumurta görünümünde bir şey yediğimi anlamıştım.

-Türkiye'de hastane ve ilaç sistemi iyileştiriliyor. Ancak sıradan insanlar, hasta olunca nasıl iyileşiriz; hangi hastaneye gideriz diye bakıyor. Halbuki odaklanmamız gereken, mümkün olduğunca hastalanmamak. Yediklerimiz, temizlik alışkanlıklarımız, sportif egzersizlerimiz hasta olup olmayacağımızı belirliyor. Daha fazla sebze ağırlıklı beslenmek, hem daha az kilo almamıza yardım ediyor hem de sindirimi kolaylaştırıyor. Sebze deyince de, yine okuduklarımdan anladığım temel şey, mümkün olduğunca sebzeleri de değiştire değiştire yemek lazım. Diğer bir deyişle yararına inandığımız bir yiyeceği, örneğin brokoliyi her öğün yememek gerek. Elbette meyve yemek, taze sıkılmış meyve ve sebze suları içmek de bir o kadar faydalı. Tabii bu ifadeden hareketle hazır ve işlenmiş gıdaların hepsinden mümkün olduğunca uzak durmak gerek.

Diş temizliği uzun vadede dişlerimizi koruyor. Kişisel olarak motorlu diş fırçalarının, standart diş fırçalarından çok daha etkili temizlik yaptığını düşünüyorum. Dişlerin bir-iki dakika kadar uzun bir süre fırçalanması gerekiyor; özellikle de arkadaki dişlerimizin. Motorlu diş fırçaları, bizim elimizle yaptığımız temizliği belki yarı zamanda ve daha etkili olarak yapıyor. Tıpkı bir tarlanın çapalanması gibi diş etlerinin de kibar bir şekilde bir miktar fırçalanması diş etlerinin daha sağlıklı olmasına yardım ediyor. Dilin de bakteri tuttuğu belirtiliyor; diş ve diş etlerinin yanı sıra dilin de fırçalanması öneriliyor. Günlük beden temizliği, hastalıkların kovulması için en etkili araçlardan bir tanesi. Solunum yolları enfeksiyonlarından kendimizi korumamızın en etkili yollarından biri sıklıkla burna su çekerek temizlemek.

Düzenli şekilde spor yapmak, gideceğiniz yerlere mümkün olduğunca yürümek de beden sağlığı açısından çok faydalı. Türkiye'nin modern toplumlar gibi ulaşım için bir an önce bisiklet kullanması gerekli. Bisikletin çocuk oyuncuğu olmadığını anlayıp ulaşım için kullandığımızda şaşırtıcı bir şekilde sağlık harcamalarımız da düşecek.

# 0 km önyargı

---

Melih Arat 2012.03.04

Sayırsız insan mutlu bir yaşamın hayalini kurar. Ama onlara göre bu dünyadaki problemlili insanlar ve sistemdeki bozukluklar, insanın mutlu olabilmesine izin vermez.

Adeta kişi ne yapmak istiyorsa, o yapmak istediğine engel olacak özel bir şey yapar ya da söylerler. Bir devlet dairesine gittiğinizde işini yapacak kişi yerinde yoktur ya da orada bir kuyruk vardır ya da bir evrak eksiktir. İşi yolunda gitmez. Yola çıkar, trafik tıkalıdır geç kalır. Evde ya da ofiste masasında/dolabında bir evrak arar, aradığını bulamaz. Eşinden bir şey ister, istediğini alamaz. Resmi bir şey yapmak ister, yapmak istediğini yapmasına mevzuat müsait değildir. İkinci el otomobil alır, otomobili aldığının ikinci günü arıza yapar. Tam evden çıkacağı sırada üstüne giydiği ceketin düğmesinin kopuk olduğunu fark eder. Bir gazete yazısı okumaya başlar, baş sayfada devamı on beşinci sayfada der. On beşinci sayfayı arar, o sayfayı daha önce biri almıştır. Kendini dünyanın en talihsiz insanı kabul eden bu insanı mutlu etmek ve başkalarını suçlamaktan alıkoymak neredeyse imkânsızdır.

Yukarıdaki sorunların neredeyse tamamı, kolayca çözülebilir. Devlet dairesinde kişi yerinde yoksa çözüümü teslimiyet ve zamandır. Evrak eksikliğinin çözüümü, önden iyi bir araştırma ya da bir daha sefere tam evrakla gitmektir. Tıkalı trafiğin çaresi, trafiğin hiç olmadığı çok erken bir saatte çıkmaktır ya da gidiş yolunu değiştirmektir. Tatlı dille söylerse eşinden de istediğini alabilir. Mevzuat bir şeye müsait değilse, başka bir şeye müsaittir. Yıllar önce dünyada 24 saat açık olan market zinciri Seven Eleven Türkiye'ye giriş yapınca marketlerin 24 saat açık olmasına izin vermeyen bir kanun olduğunu öğrenmişler. Sadece çorbacılar böyle bir izin veriliyormuş. Onlar da markette sıcak çorba satmaya başlayınca izin çıkmış. İkinci el arabayı almadan önce iyice incelemek veya aynı fiyata ama daha düşük sınıftan bir sıfır araç almak, arıza problemini çözer. On beşinci sayfası olmayan gazete için kızmak yerine, dışarı çıkıp yeni bir gazete daha alınabilir ya da internete bakılabilir. Başkalarını suçlamak yerine, sonuçları değiştirmek için ben ne yapabilirim diye bakmak insanı çok daha fazla huzurlu kılar.

Yazının başlığı '0 km önyargı'. Sorunların çok önemli bir bölümü, insanlarla ilgilidir. İnsanlarla ilgili olmayan sorunları da yine insanlar çözer. Yaptığım seminerlerde iletişim sürecinde "tarafıtar kazanmak" diye bir kavram kullanıyorum. İstisnasız herkese olumlu yaklaşırsanız, onları tarafıtar yapar, hemen herkesten olumlu bir geribildirim alırsınız. Geçenlerde ofislerimden birinin olduğu bir binada çalışma arkadaşlarımdan biri, apartmandaki bir komşumuzun çok suratsız olduğunu söyledi. Ben de kim olduğunu anlayamadım. Çünkü o binada suratsız biriyle hiç karşılaşmamıştım. Sonunda kim olduğunu fark ettim. Ben o kişiyi gördüğümde hep güler yüze kocaman bir günaydın deyip hatır sorduğum için karşılığında hep bir güler yüze karşılaşıyordum. Ama aynı kişiye nötr yaklaşırsanız yani ne olumlu ne de olumsuz bir ifade takınmazsanız o kişinin hakikaten asık bir suratla dolaştığını görebiliyordunuz. Eğer insanlara karşı hiç önyargınız olmadan yaklaşırsanız, önyargı setiniz hep sıfır kilometrede kalır.

Ankara'da hava sıcaklığı geçenlerde -13 derece idi. Havalimanında hava o kadar soğuktu ki cep telefonumdan "foursquare" isimli sosyal paylaşım uygulamasına şöyle yazdım: "Ankara -13 derece, bu şehirde insanın düşünceleri bile donuyor." Ardından bu ifadenin olumsuz olduğunu fark edip onu yenisiyle değiştirdim: "Ankara -13 derece, bu şehri ancak insanın düşünceleri ısıtabilir." Kedisinden, köpeğinden, komşusundan meslektaşına, müşterişinden eşine, İngiliz'inden Yunan'a, memurundan öğretmene kadar herkese karşı hüsn-ü zan -olumlu bir düşünce içinde olursanız, size tıpkı sesinizi olduğu gibi size iade eden bir dağ gibi evrende ona ne verirsiniz, o da size onu geri verir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sıfır hastalık hedefi

---

*Melih Arat 2012.03.11*

İnsanların birçoklarının kariyer hedefleri olur, zenginlik hedefleri olur, ama çok az kişinin sağlıklı olma ile ilgili bir hedefi vardır.

İnsanın sağlıklı olmakla ilgili bir hedefi olmalı. Bu konuda getirdiğim basit bir hedef tanımlaması var: Sıfır hastalık hedefi.

Sıfır hastalık deyince, bir yıl içinde hasta olmadan, yatağa düşmeden, burnumuzu silmeden, halk arasında bilindiği şekliyle ishal olmadan, ateşlenmeden, nezle olmadan, başımız ağrımadan geçirdiğimiz gün sayısını azamide tutmaktan söz ediyorum. Mümkünse 365 gün bu belirtileri yaşamayacak bir hayat düzeni tutturmalıyız. Bu mümkün mü? Evet, mümkün. Ancak birçok şeye dikkat etmemiz gerekiyor, mevsim ve ortam şartlarına uygun giyinmek, hijyen kurallarına uymak, yediklerimizi iyice seçmek ve miktarlarını azaltmak ve sağlıklı yaşamakla ilgili daha fazla okumak gerekiyor. Bunların yanında morali bozmamak, bedensel faaliyetleri artırmak, neşeli olmak ve neşeli olmak için vesileler bulmak, aile üyeleriyle iyi geçinmek, arkadaşlık yapmak, para işini iyi yönetmek, ayağını yorganına göre uzatmak da çok önemli.

Yemekle ilgili yakınlarda yazdım; eti iyice azaltmak, taze meyve ve sebze yi daha çok tercih etmek, veli kişilerin âdet ve tavsiyelerine uyarak daha az yemek, işlenmiş ürünlerden mümkün olduğunca uzak durmak ve gıda çeşitliliğini artırmak kilo ve sindirim problemlerinin birçoğunun önüne geçebilir. Hijyen kurallarına uymak da ellerin, bedeninin ve dişlerin temizliğine özel önem göstermek birçok hastalığı engelleyebilir. Giyinirken yakışıklı ve güzel veya hafif olmaktan (bazıları da ağırlık yapıyor diye gereğinden ince giyiniyor) önce, kendimizi koruyacak şekilde giyinmek önemli. Sağlıklı hayatla ilgili her ay en az bir kitap okuyorum. Böylece zihnim bu konuya odaklanıyor ve bu konu üstünde düşünüyorum. Ayrıca genel olarak okumak, bir kitabı bitirmek insana kendisini iyi hissettiriyor.

Hastalıkların en önemli sebeplerinden biri kötü ilişkilerdir. İlişkileriniz ve iletişiminiz kötüyse kolayca hasta olabilirsiniz. Çünkü ilişkilerden kaynaklanan moral bozukluğu, bağışıklık sistemini çökertiyor. Onun için çevremizdekilerle, aile üyeleriyle mutlu ve huzurlu bir ilişki kurmanın yolunu bulmalıyız. Güzel arkadaşlıklara sahip olmak da çok faydalı. Neşenin çok önemli kaynaklarından biri, birlikte olduğumuz insanlarla esprili sohbetler yapmak, oyunlar oynamak, hikâyeler paylaşmaktır.

Bu arada hiç ilgisiz görünse de sağlık problemlerinin bir numaralı kaynağı ekonomik sorunlardır. Bütçesini denk getiremeyen, borcu hiç bitmeyen insanların stresleri dolayısıyla sağlık sorunuyla karşı karşıya kalma ihtimali çok. Onun için borçları hızlıca ödemek, iş bulmak/iş kurmak ve çalışmak gerekiyor.

Beden sağlığını pekiştiren şeylerden bir tanesi de spor yapmaktır. Spor yapamıyorsanız motorlu araçla gideceğiniz yerlere olabildiğince yürümek ya da bisikletle gitmek iyidir. Yaşlı insanların oturup kalkmakta ve hatta çoraplarını giymekte zorlandıklarını görüyor ve çok üzülüyorum. Namazın sayısız yararları var; ama bir tanesi de sağlıkla ilgili. Günde belki elli defa eğilip kalkmanız gerekiyor ki, insanın bedeninin esnekliğini koruması için hafif, güzel bir egzersiz. Bir taraftan secdeyle buluşma ruhunuzu rahatlatırken, diğer taraftan da farkında olmadan birçok eklemınızı ve kasınızı çalıştırıyorsunuz.

Sıfır hastalık hedefi, siz farkında olmadan hayatınıza güzel bir disiplin getirecek, birçok alanda iyileşme sağlamanıza yardım edecek, seçimlerinizi yaparken daha çok sonuçlarını düşünmenize yardım edecektir.

Not: Bugün miladınız olsun, 365 gün boyunca hiç hastalanmayın inşallah. 365 gün boyunca hiç hastalanmayanlar bana e-posta atsınlar.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Çay nasıl demlenir?

---

*Melih Arat 2012.03.18*

Bu yazıyı yazıp yazmamayı çok düşündüm.

Bir köşe yazısında nasıl çay demleneceğini yazmak ve bilinen çay demleme sistemlerinden farklı bir şey önermek bir köşe yazısı için fazla gereksiz bulunabilir. Ne var ki, özellikle Türkler için çay içmek hemen her gün en az birkaç kez yaptığımız, bizim için önemli bir keyif etkinliği. Dolayısıyla bu işin kalitesini yükseltebilirsek yaşamımızda kalite iyileştirme adına büyük bir hamle yapmış oluruz. Çayın nasıl demlenmesi gerektiğini ailecek çay yetiştiricisi olan Rizeli değerli dostum Barış Tandoğan'dan öğrendim. Son beş yıldır uyguladığım bu çay demleme sistemiyle ailem, dostlarım ve çocuklar dahil herkes çayı şekersiz içiyor. Çayın kendisi şerbet gibi ve bu çaydan uzak kalınca onu hasretle içmek istiyoruz.

Çayın nasıl demlendiğine geçmeden önce, çayla ilgili bazı efsaneleri düzeltmek istiyorum. Türkiye'de bir Arap çayı efsanesi vardır. Arap çayı diye bir çay yoktur; çölse iklimi olan Ortadoğu'da ya da Suudi Arabistan'da çay yetişmemektedir. Ortadoğu ülkelerinden Türkiye'ye gelen çay, Sri Lanka'da (Ceylan'da) toplanan ve paketlenen çaydır. Paketli çaylar Türkiye'ye Arabistan'dan veya İran'dan geldiği için menşei olarak 'Arap çayı' olarak tanımlanmıştır. Bu çaylar Sri Lanka-İngilizlerin söylediği şekliyle 'Seylan çayı'dır. Bu çay, demlendiğinde büyüyen yapraklara sahiptir. Bizim Karadeniz çaylarından oldukça farklıdır. Meraklısı araştırabilir. Sri Lanka çayının dışında aynı coğrafyadaki Hindistan, bir çay memleketidir ve çok farklı ve güzel çayları vardır. En ünlülerinden biri de Darjeling çayıdır. Dünyanın en büyük iki çay üreticisinden biri de Çin'dir. Çay üretiminde dünyada beşinci sırada olan Türkiye'nin Karadeniz çaylarının hepsi de çok kaliteli değildir; çevremde tercih edilen çaylar Öz-gür Kuşlu Çay, Hayat Çayı ve Çaykur'un Doğal Çayı ve Manolya Çayı'dır. Sri Lanka ve Hint çaylarının birçoğundan da doğru şekilde demlendiğinde iyi sonuç alınacağını söyleyebilirim.

Gelelim Barış Tandoğan'dan öğrendiğim çay demleme usulüne; öncelikle dökme çayı hiç yıkamadan demliğin içine koyuyoruz; ardından yine demliğin içine çayın en üst noktası su altında kalacak kadar oda sıcaklığında su konur. Altındaki hazneye de yine oda sıcaklığında su konur. Demliğin burun kısmı bir peçete parçasıyla kapatılır ve içerideki buharın dışarı çıkması engellenir. Çaydanlığın alt haznesinden gelen ısı, yukarıdaki çayı yavaş yavaş ısıtır. Bu süreç yeni tanışan iki kişinin sohbetine benzer; muhabbetin zirvesine ulaşmak için ön bir tanışma gerekir. Ardından alt haznedeki su kaynayınca, demliğin tam merkezine yavaşça dökülür. Ardından demliğe yeniden oda sıcaklığında su eklenir ve orta ateş kaynama süresine devam edilir. Toplam demleme 45 dakika kadar sürer. Çay demlendiğinde, bardaklara dem sadece bir parmak kalınlığında servis yapılır. Çay tavşan kanı bir renkte servis yapılır ve afiyetle içilir. Tecrübeyle sabit ilginç bir değerlendirme de, bu şekilde

demlenen çayın aradan zaman geçtikte daha da güzelleşmesine iliskindir. Üç saat sonra aynı çayı içtiğinizde, çay ilk demlendiğinden çok daha güzel bir lezzet sunmaktadır. Bu demleme yöntemiyle kaliteli bir çay harika, kalitesiz bir çay dahi "iyi" olmaktadır. Tandoğan ailesine tarif için teşekkürler diyorum.

Yazıyı çayın dışında başka bir günlük kalite iyileştirme önerisiyle bitirmek istiyorum. Evinizde yoksa bir katı meyve sıkacağı alın; bir de narenciye sıkacağı. Taze meyve ve sebze suyu insanı son derece hızlı motive ediyor. Uzunca süre bir katı meyve sıkacağı almak istedim; ama o kadar çok çeşit ürün vardı ki, hangisini seçeceğimi bilemedim. Bu konuda dikkat edilmesi gereken iki parametreden biri katı meyve girişinin yapacağı kısmın genişliği. Diğer de motorun gücü. Yüksek vat güçlü olanlar daha pahalı satılıyor; ancak 350-400 vatlık bir katı meyve sıkacağı ile 30 vatlık bir narenciye sıkacağı, size keyif verirken bir taraftan da sizi hastalıklardan koruyabilir.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Sûfî Tıbbı ve çay demleme

---

*Melih Arat 2012.03.25*

Amerika'da yaşayan Çiştî Tarikatı'nın şeyhi Şeyh Muiniddin, Sûfî Tıbbı isimli kitabında kendisi başkalarına yemek hazırlamayı çok sevdiğini anlatırken ilginç bir anekdot anlatmış.

Fıstıklı, bademli ve ince doğranmış havuç dilimleri olan bir pilavı hazırlarken bir dostu onu izleyip "Bir mutfak robotu alsan, bu havuç dilimlerini kolay ve hızlı bir şekilde hazırlardın" deyince "Öyle yapamam" diye cevap vermiş. "Çünkü ben her bir dilimi keserken, onu yiyecek kişiye şifa niyaz ediyorum." Onun bu hatırasını okuyunca, yemeği hazırlayan kişilerin enerjilerini yemeğe taşıdıklarına iyice kani oldum. Annelerin ailelerine hazırladıkları yemekler çok güzel oluyor. Çünkü yemeğe sevgilerini katıyorlar. Öğrenci evlerindeki yemekler, o çocukların bütün amatörüklerine rağmen çok güzel oluyor; çünkü onların da yüreklerinin temizliği, yapılan yemeğe yansıyor. Yemek hazırlayan kişilerin yüreklerinin güzelliği, pişirdikleri yemeğe de, demledikleri çaya da yansıyor. Onların enerjisi, piyano akordu yapar gibi, gıdaların da enerjisini güzelleştiriyor. Şeyh Muiniddin, büyük restoranların ve otellerin mutfaklarında çalışan personelin birçoğunun gerilim içinde yaşadığını ve bu gerilimi hazırladıkları yemeklere yansıttıklarını ifade ediyor. Bir restorandaki yemekleri iyi yapan, onun müşteri ağırladığı alandaki dekorasyonu değil, mutfak ekibinin enerjisini iyileştirecek çalışma ortamının güzelliğidir.

Sufi Tıbbı kitabının yazarı Şeyh Muiniddin, aslen Hindistanlı ve bitkisel eczacılık konusunda birçok kitabın yazarı. İslam âlimlerinin birçoğunun eserini İngilizceye kazandırmış. İçinde Hz. Muhammed'in (sas) tercih ettiği gıdaları da bulunduran kitap çok ilginç bilgilerle dolu. Ancak kitap Arapçadan önce İngilizceye oradan Türkçeye çevrildiği için çeviride bazı anlam kaymaları olabilir. Size kitabın içinden birkaç tane hadisi de paylaşmak istiyorum: Mide her hastalığın evidir ve perhiz her ilacın temelidir. O halde bunu alışkanlık haline getirin. / Allah indinde en iyi yemek başkalarınınla paylaştığındır. / Sabah yemeğini tek başına yemek, şeytanla yemektir. Bir başkasıyla yemek bir tiranla yemektir. İki veya daha fazla kişiyle yemek, peygamberlerle yemektir. / Yemekten sonra dişlerinizi temizleyin ve ağzınızı çalkalayın, zira bu iki iş, köpek dişi ve yirmi yaş dişi için koruyucudur. / Az yemek, az günahdır. / Hz. Peygamber (sas) hasta bir insanla karşılaşınca şöyle dedi: "Kötü düşüncelerden kurtulun. Kuvvet Allah'tandır; tedavi edin ve olun."

Sûfî Tıbbî'ndan daha fazla söz etmek istiyorum; ama en iyisi kitabı alıp okumanız. Yine de son bir ek yapayım. Yazar, meyve ve sebzeyi hem mevsiminde almamızı tavsiye ediyor hem de sadece yöresel olanları, Türkiye'de yaşayan insanlara Güney Amerika'dan gelen bir yiyeceğin iyi gelmeyebileceğini belirtiyor. Her bitki, kendi bölgesindeki olası bir hastalık için şifa olarak yaratılmış çünkü.

Geçtiğimiz hafta yazdığım "Çay nasıl demlenir?" yazısına gelen mektuplarda tarifi daha ayrıntılı yapmam istenmiş. İşte size daha ayrıntılı çay tarifi: Malzemeler: Yüreği/enerjisi temiz bir kişi. / Paketli Rize çayı 4 yemek kaşığı veya Sri Lanka çayı 2 yemek kaşığı. / Klasik iki hazneli çaydanlık. (Bu tarifte demlik ifadesi, çayın konulduğu üst hazne için kullanılacaktır. Sadece su konulan hazneye ise alt hazne denecektir.) Demlik porselen ya da teflon tercih edilmelidir. Yapılışı: 1- Alt hazneye 4 su bardağı (800 ml) su ilave edin. 2- Demlik boşken demliğe 2 yemek kaşığı (tepeleme) Sri Lanka çayı ya da 4 yemek kaşığı (tepeleme) Rize çayı koyun. 3- Demliğe 1 bardak (200 ml) su ekleyin ve demliğin burnunu alüminyum folyodan yapacağınız bir tıkaçla kapatın. 4- Çaydanlık setini ocağa alın ve kısık ateşte alt haznedeki suyu kaynatın. 5- Alt haznedeki kaynamış sudan 2 bardak kadarını (400 ml), demlikteki çayın dairesel merkez noktasına yavaşça dökün. 6- Alt hazneye üç bardak (600 ml) yeniden oda sıcaklığında su ilave edin. Alt haznedeki su yeniden kaynayınca kadar bekleyin. 7- Kaynama gerçekleştikten sonra en kısık ateşte 15 dakika daha çayı demleyin. 8- Bardağın dibine sadece bir parmak yüksekliğinde (2 cm) dem koyup, üzerine de sıcak su ilave ederek çayınızı biraz ılık hale geldikten sonra afiyetle içebilirsiniz.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kalp Gözü

*Melih Arat 2012.04.01*

Geçtiğimiz hafta kaleme aldığım yazıda 'Sûfî Tıbbî' isimli bir kitaptan söz etmiştim.

Bu yazıyla ilgili aldığım birçok olumlu tepkinin yanı sıra bir okurum 'Sûfî Tıbbî' diye bir şey olamayacağını çünkü 'Sufi'lerin herhangi bir deney ve bilimsel araştırma yapmadığını ifade etmiş. Biraz daha da ileri giderek 'Sufi'lerin saçma sapan düşüncelerini bilgi olarak kabul etmemi de ayrıca protesto etmiş. "Yazar meyve ve sebzeyi hem mevsiminde almamızı tavsiye ediyor hem de sadece yöresel olanları, Türkiye'de yaşayan insanlara Güney Amerika'dan gelen bir yiyeceğin iyi gelmeyebileceğini belirtiyor. Her bitki, kendi bölgesindeki muhtemel bir hastalık için şifa olarak yaratılmış çünkü." Okur bu ifademi okuyunca bunların tıpla ve bilimle hiç alakası olmadığını ifade edip "kendisinin Avustralya'da yaşadığını öyleyse ölmediği için şükretmesi" gerektiğini söyleyerek alaycı bir ifade takınmış.

Hayatımın tamamı pozitif bilimlerin sunduğu bilimleri araştırmak ve okumakla geçti. Ne var ki, her arabanın / uçağın deposuna koyduğunuz yakıt, o araca belirli bir menzil verir. O miktardaki yakıtla daha öteye gidilemez. Ama aracın teknik imkânlarının veya yakıtının izin vermemesi, aracın ulaşabildiğinin ötesinde bir yer olmadığını göstermez. Radyo sinyallerini algılayacak bir araç olmadığı 15. yüzyılda bu sinyallerin varlığını inkâr etmek gibi bir şeydir bu. Ya da dünyanın yuvarlak olduğunu net bir şekilde uzaydan görececek bir teknolojiniz olmadığı evrelerde, dünyanın bir küre olmadığını iddia edersiniz. Diğer bir deyişle pozitif bilimlerin bilgisinin belirli bir anda ulaşabildiği bir sınır vardır. Pozitif bilimlerin matematik dışındaki alanlarının ortalama tarihi 150 yılı geçmez. 150 yıldır mikroskoplarımız, teleskoplarımız, röntgen cihazlarımız var. Güneş sistemindeki gezegen sayısı bizim çocukluğumuzda dokuz kabul edilirken, Plüton 2004'te tenzil-i rütbe yapılarak gezegenlikten



ıkarılarak sekize düşürüldü. Neden? Söz ettiğim Plton galaksinin en uzak noktasında değil, bizim sistemimizde yer alıyordu. Bütün bu teknolojilere rağmen ülserin bakteriyel bir hastalık olduğu çok yeni tespit edilebildi. Okurumun yağadığı Avustralya'daki Perth isimli şehirden iki doktor Robin Warren ve Barry Marshall ülserin bakteriyel bir hastalık olduğunu bulduklarında, bilim çevreleri iki sıradan doktorun böyle bir Şey bulamayacaklarını iddia ederek iki doktoru aforoz etmeye kalktı. Ne var ki, Dr. Marshall bizzat kendisine ülser mikrobunu verip kendini tedavi edince 'bilimsel tıp çevreleri' havlu atıp Dr. Marshall ve Dr. Warren'ın tezlerini kabul etti.

Sfi Tıbbı'na geri dönelim. Aramızdan merhale kat etmiş bazıları bilimin ulaştığının dışında bazı bilgilere ulaşabilirler mi? Bizim onların bu bilgilere nasıl ulaştığını anlamamamız, onların bu bilgilere ulaşamadığını anlamına gelmez. 'The Book of Sufi Healing' kitabının yazarı Şeyh Muiniddin, kitabın hemen başlarında 'Ruh'un ne olduğuna tıp insanların açıklayamadığı bir Şekilde akla yatkın bir cevap veriyor. Kşemi takip edenler biliyorlar; okuma listemde her zaman Harvard niversitesi yayınları vardır; bu listenin yanına bu kitabı koyduğuma göre önyargıyı bırakıp bu kişi ne yazmış diye bakılabilir. Bilimin temelinde merak vardır. Bilimsel geçinen, ama bir kitabı bile okumadan karalayanlar önyargılarının esiridir.

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## ıta yükseltenler

---

*Melih Arat 2012.04.08*

Çocuktum, ilkokul yıllarımdan aklımda kalan bir iki Şey...

12 Eylül 1980 sabahı sokağa çıkma yasağına rağmen, babamın beni tankların arasından gazete almaya göndermesi. Bir diğeri de Milli Takım'ımızın İngiltere'ye karşı 8-0 yenilmesi. Bir diğeri de Mehmet Ali Ağca'nın Papa'ya suikast düzenlemesi. Türkiye, zal'ın liderliğinde Avrupa Ekonomi Topluluğu'na başvurduğunda önümüze öyle bir karne koymuşlardı ki, Türkiye hemen her Şeyden sınıfta kalmıştı. Toplumda derin bir aşağılık kompleksi vardı. "Biz Türkler adam olmayız", "Burası Türkiye, ne bekliyorsun ki" gibi ifadeler toplumun diline pelesenk olmuştu.

Derken ismi çok az bilinen bir geç Nasuh Mahruki ile ilgili bir haber gazetelerin manşetlerine düştü. 1995 yılında Everest'in zirvesinde ilk Türk. Nasıl olurdu da bir Türk, dünyanın zirvesine Türk bayrağını dikerdi. Nasuh Mahruki'nin bu başarısı, Türklerin dünya çapında bir Şeyler yapabileceğinin zihinlerdeki sembolü oldu. Türkler bu olayla birlikte kuyu diplerine düşmüş kaderlerini, zirvelere taşımaya başladılar.

Koalisyon iktidarları, siyasi çalkantılar ve ekonomik krizlerle geçen 1990'ların içinde kimse Avrupa çapında ikinci bir başarı beklemezken, 1996 yılında Brisa şirketi ilk başvurusunda Avrupa Kalite Büyük dl'nü aldı. Hem de Avrupalı rakiplerini fersah fersah geride bırakarak.

Aşağılık kompleksinin suyuyla yıkanmış zihinlerimize üçüncü bir başarı daha geldi ki, aktardığım ilk iki başarıdan çok daha büyük bir yankı uyandırdı. 2000 yılında Fatih Terim'in Galatasaray'ı tüm Avrupa takımlarını geride bırakarak UEFA şampiyonu oldu. O günlerde Türkiye'nin yağadığı ekonomik ve siyasi istikrarsızlığa rağmen bu işin başarılmasındaki paradoksu fark eden çok az oldu.

Milli Basketbol Takımı'mız önce 2001 yılında Avrupa ikincisi oldu. "Vizyonu yetmez" denilen Şenol Güneş'li Milli Takım, 2002 yılında dünya üçüncüsü oldu. Milli Voleybol Takımı yine 2002'de Avrupa ikincisi oldu. Spor alanındaki başarılar, bir tek futbol ile sınırlı kalmadı. Kendi imkânlarıyla çalışan atletimiz Süreyya Ayhan 2002 yılında Avrupa atletizm şampiyonu oldu. Milli Basketbol Takımı 2010 yılında dünya ikincisi oldu.

Türklerin herhalde vücutlarına en fazla aşağılık kompleksi zerk etmiş olan Eurovision Şarkı Yarışması'dır. Semiha Yankı'nın muhteşem şarkısının sondan birinci olduğu bu yarışmadaki başarısızlık ve utanç öyküsü, Sertab Erener ile kırıldı. 2003 yılında inanılmaz bir şekilde sondan birincilik tanımlamasından "sondan" ifadesi kalktı ve "birinci" olduk.

Nobel edebiyat ödülleri verilirken, bir gün bir Türk romancısı bu ödülü alabilir mi derken, hemen her kitabı büyük sansasyonlara yol açan Orhan Pamuk, 2006 yılında Nobel Edebiyat Ödülü'nü aldı.

1997 yılında Face off filmi, ameliyatla yüz değiştirme temalı, izleyicileri bu fikirle çok etkilemiş bir film. Hollywood film ve dizilerinde sayısız "yüz değiştirme" öyküsü vardı. Tıp açısından bilim kurgu hikâyesi olmakla kalan bu fikir, Akdeniz Üniversitesi Araştırma Hastanesi'nde Prof. Dr. Ömer Özkan liderliğinde ekiple gerçeğe dönüştü. Artık en ileri düzeydeki bu ameliyatlar için, Turgut Özal gibi Amerika'ya gitmek yerine, Amerikalılar Türkiye'ye gelecekler.

Her türlü ülke sıralamalarında liste sonlarında yer alan Türkiye, Tayyip Erdoğan liderliğinde Türkiye, büyümede dünya ikincisi oldu.

Bütün bunları neden anlattım. İsmi ve başarılarını andığım ve anmadığım bütün çıta yükseltenlere teşekkür ediyorum. Sayelerinde artık yapabileceğimizi biliyoruz.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Görünenler ve arkasındakiler

---

*Melih Arat 2012.04.15*

İngiliz yapımı bir film izlemiştim. Filmin kahramanı olan yaşlı teyze, kütüphane kıvamında bir evde oturuyor; elinde kitapla geziyordu.

Filmi birlikte izlediğim bir öğrencim hayranlıkla "Avrupalılar hep okuyor," dedi, ardından ilave etti "okuyorlar, metroda, otobüste, parkta ya da bahçelerde her yerde okuyorlar." "Haklısın ama" dedim, "neden okuyorlar biliyor musun?" "Çok yalnızlar, arkadaşları yok, ondan okuyorlar. Üstelik durmadan okumalarına rağmen cehaletleri de gitmiyor." "Neden hocam?" diye sorunca "Yanlış kitapları okuyorlar da ondan! Durmadan popüler romanları okuyorlar; bunlar da popüler bazı aksiyon filmleri gibi eğlencelik şeyler."

En büyük yanılgılardan bir tanesi, övülen ve yüceltilen bir eylemin yapılması dolayısıyla ulaşmak istediğimiz bir amaca yaklaştığımızın zannedilmesidir. Önceki cümle açıklamaya muhtaç... Örneğin okumak bir eylemdir. Ancak okuma eylemi, insanı çok farklı amaçlara ulaştırabilir. Kimisi bilgiçlik taslamak ve hava atmak için okur. Kimisinin tek derdi, sınıfı geçmektir. Kimisi sertifika almak ya da işe girmek için okur. Kimisi de gerçekten

kendini yetiştirmek ve öğrenmek için okur. Okumanın ulaştırması gereken başlıca amaç da bu olmalıdır. Ne var ki, verilen örnekte okuma eylemi aynıdır; ama ulaşılan amaç farklıdır. Dolayısıyla bir eylemin yapılması, övülen amaca ulaştığımızı göstermez.

Bu yıl beşinci sınıfta okuyan oğlum Sanat'a sömestr tatilinde okuması için "Pijamalı Çocuk" diye bir kitap vermişler. Tudem Yayınları, bu kitabı pazarlamakta çok başarılı olmuş. Kitabın arka kapak tanıtım yazısında "bu kitap farklı ve özel bir kitap, onun için kitabın içindeki öyküyü kısaca özetlemeyeceğiz" diye bir açıklama var. Kitabı Sanat ile birlikte okuduk. Kitap İkinci Dünya Savaşı'nda bir Yahudi toplama kampındaki iki çocuğun öyküsünü anlatıyor. Hem Sanat'ın hem benim görüşüme göre kitap kesinlikle bir ilkokul çocuğu için uygun değil. Oğlum bu kitabı okuduktan sonra, "Baba ben kitap okumaktan çok sıkılıyorum." dedi. Ben de, "Benim sana verdiğim 30 kitabı da sevmedin mi?" "Babacım senin verdiğin kitaplar olsa keşke, ama bizim okuduğumuz kitaplar o kadar ilgisiz ki..." Bu kısa anekdottan çıkan birçok ders var. Ama benim odaklanacağım iki ders var, birincisi okuma eylemi var, ama ulaştığımız sonuç yetişen bir çocuk değil, okumaktan soğuyan bir çocuk. İkincisi okumak değil, doğru kitapları okumak önemli. Çocuklara zorla yanlış kitapları okuturken çocuklarımızı kitap okumaktan soğutuyoruz. Çocuklara okutmamız gereken kitapların ne olması gerektiğini bilmiyoruz. Konum bu değil, ama bir liste hazırlamaya başladım. Çok bilinen, üç kitabı hem çocuklara hem yetişkinlere yeniden önereyim: Küçük Prens, Martı ve Polyanna.

Başlığımıza geri dönelim; görünenler ve arkasındakiler. Az yiyenler var; ama amaçları farklı. Kimi sağlıklı olmak için, kimi mayoyla iyi görünmek için, kimi de parası olmadığı için. Seyahat etmeyi çok sevenler var, eylem aynı yine amaçlar farklı. Kendini eğlendirmek için gezenler var, iş yapmak için seyahat edenler, yardım etmek için seyahat edenler var. Film izleyenler var, eğlenmek için izleyenler, öğrenmek için izleyenler, daha iyisini yapmak için izleyenler var. Eylem aynı, amaçlar çok farklı. Dolayısıyla bir eylemi görmek o eylemin salih ve iyi bir amaç için gerçekleştiğini göstermez. Onun için eylemlerimizi iyi amaçlara bağlamalı ve eylemi amaca ulaştıracak şekilde ayarlamalıyız.

Not: 15 Nisan Pazar günü İzmir Kitap Fuarı'nda saat 16.00-18.00 arasında Nesil Yayınları standındayım.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ne kadar yaşayacaksınız?

---

*Melih Arat 2012.04.22*

Çocukluğumdan beri uzun ve sağlıklı yaşamak istediğimi söyler dururum.

Bu köşeden de gerek beslenmeyle ilgili gerekse sağlıklı yaşamak ile ilgili okuduğum birçok kitaptan öğrendiklerimi paylaşmaya çalışıyorum. Öğrendiklerimi paylaşmanın yanı sıra kendi yaşamımda uygulamaya çalışıyorum. Sağlıklı yaşamaya çalışan insanların porsiyonları küçültmeye, yemeklerden sonra yürüyüş yapmaya, sucuk, salam, sosis ve genel olarak mümkün olduğunca etten uzak durmaya, daha fazla meyve ve sebze tüketmeye, tatlı yenilecekse daha çok meyveden yapılma elma, ayva, kabak tatlısı gibi tatlıları yemeye çalıştıklarını biliyorum ve ben de onlar gibi olmaya çalışıyorum. Elbette fiziksel faaliyeti artırmak, spor yapmak,

yürüyüş yapmak, bisikleti bir ulaşım aracı olarak kullanmak, hafta sonları trekking veya herhangi bir egzersiz yapmak da bu yemek kürünün yanında çok önemli.

Rahmetli babam 49 yaşında kalp krizi geçirerek öldü. Ölümünü büyük ölçüde günde üç paket sigara içmesine bağlamıştım. Rahmetli sucuğu, eti, baklavayı ve böreği de severdi. Ben biraz beslenme şeklinin de ölümünde etkisi olduğunu düşünürüm. İnsanın sağlığını en çok bozan şey, yedikleri kadar hissettikleri olabilir mi diye düşünüyorum. Eğer çok stresliysek de sağlığımız olumsuz etkileniyor. Kendi tecrübemden insanların morali bozukken daha kolay hastalandıklarını fark ettim. Morali bozuk olanların bağışıklık sistemleri de zayıflıyor. Stresin onlarca kaynağı var; ama kişisel gözlemlerime göre en büyük stres kaynağı borç ve geçim güçlüğüdür. Borçların dolaylı olarak sağlığımızı çok bozduğunu düşünüyorum. En gamsız görünen insanlar bile borçlu olduklarında içleri içlerini yer. Dolayısıyla sağlıklı yaşam borçların ödenmesiyle ya da borç yapmayarak mümkündür. Ayağını yorganına göre uzatmak da borçlanmamanın en önemli aracıdır.

Yazılarımda yer verdiğim gibi aileye, dostlara zaman ayırmak, kendini geliştirmek de bir başka tür sağlık kaynağıdır. Bütün bunlara dikkat edecek olursanız 70'li, 80'li yaşlarınıza sağlıklı girebilirsiniz.

Antalya'dan Denizli'ye yaptığım bir otobüs yolculuğunda nur yüzlü, koltuk değnekli bir amca gördüm. Koltuk değneğini saymazsak oldukça da dinç görünen bir amcaydı. Mola verildikten sonra otobüse döndüğümde, bu nur yüzlü amcanın yüzünde büyük bir acı vardı. Geçmiş olsun dedim. Sohbeta başladık. 72 yaşındaki amcanın bacağındaki problemin çocukluk yıllarından kaldığını sansam da bir ara merak edip neden koltuk değneği kullandığını sordum. Almanya'da uzun yıllar çalıştıktan sonra memleketi Antalya'ya döndüğünü, bir yıl önce kaldırırmda yürürken geri geri yapan bir arabanın altında kaldığını, arabanın bacağının üstünden geçtiğini öğrendim. O günden beri hastane hastane gezip bacağına tedavi ettirmeye çalışıyormuş.

O gün şunu anladım. Sağlıklı olmak için ne kadar diyet de yapsak, ne kadar spor da yapsak, ailemizle ve arkadaşlarımızla ilişkilerimize dikkat de etsek sonuçta Allah ne derse o oluyor. Tabii bu öykü, sağlığınıza dikkat etmeyelim demek değil, ama evrende çok daha büyük bir organizatörün olduğunu, yaptığımız tüm eylem ve çalışmalarda akıldan çıkarmamak demek.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İstanbul'un bisikleti var, yolu yok!

---

*Melih Arat 2012.04.29*

İstanbul'daki eğitim merkezim olan Okull İstanbul'u ziyaret edenler, ofisin içinde yüzlerce bisiklet biblosu ve aksesuarı görürler.

"Neden bu kadar çok bisiklet?" diye de sorarlar. Neden mi? Çünkü bisiklet, kişisel gelişimin bir numaralı sembolüdür. Her yere kendi enerjinizle gidersiniz. Grup olarak sürdüğünüzde bile tek başınısınızdır. "Bir yere vardım." dediğinizde kendi gücünüzle başarmışsınızdır. Bisiklet çevrenizi fark edeceğiniz kadar yavaş, sizi bir yere ulaştıracak kadar da hızlıdır. Hava şartları sertleştiğinde, ters bir rüzgâr estiğinde ya da sağanak yağmur başladığında bu dünyada ne kadar küçük ve aciz olduğunuzu anlarsınız. Bisiklet sürmek hayat gibidir. Bir yokuşla karşılaştığınızda "Hayat amma da zormuş." dersiniz. Yokuşun tepesinden aşağıya jet hızıyla inmeye

başladığınızda "Aslında o kadar da zor değilmiş." dersiniz. Hayat gerçekten bisiklet gibidir. Durursanız düşersiniz. Hayat da bisiklet de geriye gitmez, sadece ileriye doğru ilerler.

Dünyanın bütün gelişmiş ülkeleri bisikleti bir çocuk oyuncağı olarak değil, ulaşım aracı olarak kullanıyor. Balkanlar dahil, tüm Avrupa ülkeleri, kuzeydeki soğuk İskandinav ülkeleri, ABD, Kanada, Japonya, Hindistan, Çin, Afrika ülkeleri Türkiye dışında hemen her ülke bisikleti ulaşım aracı olarak kullanıyor. Bu yazıyı bisikletsever bir romantiğin yazısı olarak lütfen algılamayın. Büyük bir gazetenin ekonomi sayfasında bu yazıyı kaleme almamın sebebi, bisikleti bir ulaşım aracı olarak kullanmanın ekonomik faydalarıdır. Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz, bisiklet kullanmanın yılda 24 milyar dolarlık tasarruf yaptıracağını belirtiyor. Türkiye'de her gün en az 15 milyon kişinin 'bedava ulaşım' potansiyeli vardır. Petrole bir kuruş para ödmeden, kişisel ve ulusal bütçemizden bir kuruş çıkmadan ulaşım sağlayabiliriz. Bisikletin hiç görünmeyen temel faydalarından biri, bisiklet süren insanların çok daha sağlıklı yaşamasına yardım etmesidir. Bisikletle ulaşım sağlayanlar, bedava spor yaparken bir taraftan da kalp, diyabet, kolesterol ve hatta kanser hastalıklarından korunabiliyorlar. Modern hastanelerin varlığından memnunuz, ama marifet hastaneye düşmemektir.

Bisiklet kullanımının yaygınlığı başta trafiği, çevre kirliliğini, karbon salınımını, petrol tüketimini, hastane ve ilaç harcamalarını, şehirdeki gürültüyü azaltmaktadır. Buna karşılık güler yüzlü, sağlıklı, mutlu, kişisel olarak gelişen, kendini başarılı hisseden, çevreyi koruyan insanların sayısı artmaktadır.

Yazının başlığı 'İstanbul'un bisikleti var, yolu yok'. Sedona Bisiklet isimli kuruluş, Aydan Çelik isimli sanatçıya İstanbul'a özel bir bisiklet tasarlattı. Bisiklet fuarında görücüye çıkan, muhteşem tasarımı olan bu bisiklet, İstanbulluların âşık olacağı cinsten. İstanbul kendi adına muhteşem bir bisiklete sahip olsa da henüz İstanbul'un ciddi düzeyde bisiklet yolları yok. Ne var ki, bu konuda iyi haberler var. Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, ulaşım odaklı, güvenli bisiklet yollarının yapılması için hazırlanan uygun projelere her türlü desteği vereceklerini açıkladı. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın da bisiklet yollarının yapımı için talimat verdiğini haber aldım. Öğrendiğim kadarıyla yapımına ilk başlanacak bisiklet yolu Bağdat Caddesi'nden başlayacak. İstanbul'un ve Türkiye'nin çağdaşlaşmasına yardımcı olacak projelere sahip çıkan her iki yöneticiye de teşekkür etmek istiyorum. Bisiklet yolları elbette göstermelik yapılmamalı, uluslararası standartlara sahip olmalı.

Ekip arkadaşım Ömer Faruk Ağca, bisikletle her gün Kozyatağı'ndan Bilgi Üniversitesi'ne gidiyor. Onun bu çabasının önemi büyük; insanlar İstanbul gibi bir şehirde bisikletle evden işe, üniversiteye bisikletle gidilebileceğini görüyorlar. Bisikletle ulaşımındaki en önemli iki şey, uygun bisiklet yollarının varlığı ve bisiklet sürünlere saygı gösteren sürücü ve yayalar. Bisiklet kültürünün gelişmesi için daha çok belediye başkanının, daha çok kamu idarecisinin, tanınmış kişilerin bisiklete binmesi bu konuda kullanılacak reklamlarda rol almalarıdır.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Kimler genç kalıyor, kimler erken yaşıyor?

---

Melih Arat 2012.05.06

Geçtiğimiz günlerde birkaç dostumla sohbet ederken bazı insanların yaşlanmalarına rağmen gençliklerini ve enerjilerini koruduklarını ama bazı insanların gençken bile hiç enerjilerinin olmadığından dem vurduk.

Ardından bir arkadaşım, gençlik enerjisini veren şeyin arayışlar ve hedefler olduğunu söyledi. Evlenmek isteyenler var, iş kurmak isteyenler ya da mal mülk sahibi olmak isteyenler var. Ne var ki, tüm bu istekler bana göre insana enerji vermez; stres yapar. Ulaşamadıklarımız üzerimizde bir gerilime yol açarlar. Bazıları hırsı enerji kabul ederler; evet hırs da bir enerjidir; ama biraz kontrolsüz ve negatif bir enerji.

Genç kalmanın kaynağı nedir? Gençliği ve genç kalmayı bir yüksek enerji durumu olarak kabul edersek, kendilerini genç hissedenler çalışmaktan, gezmekten, yardım etmekten, öğrenmekten erinmezler. Çünkü bu işler için bolca enerjileri vardır. Üstelik ister 40 ister 60 yaşında olsun bu enerjilerini hep korurlar. Peki bu enerjilerin kaynağı nedir? İnsan vücudu mükemmel bir mekanizma olarak kendine enerji sağlamayı çok iyi bilir. Ne yersek yiyelim, ister et isterse sebze olsun, ne içerssek içelim ister süt ister komposto olsun vücudumuz tüm bu besinlere aynı şekilde davranır. Ekmek yiyorsak, sindirim sistemimiz ekmeğin işe yarar yanlarını alır; işe yaramaz taraflarını dışkılama sırasında atar. Yiyecek hangisi olursa olsun, vücut işe yarar taraflarını ayırıştırır ve işe yaramaz taraflarını vücudun dışına gönderir. Vücudun enerjiye ihtiyacı varsa, gıdaları enerji yapar; enerjiye ihtiyacı yoksa onu depolar. Ama çöpler direkt olarak dışarı atılır.

İnsanın günlük yaşamı sırasında karşılaştığı olaylar sırasındaki tavrı da, aldığı sonuçları doğrudan belirler. Örneğin, herhangi bir olay karşısında izlediğimiz tutum, olaya karşı sindirim sistemimiz gibi davranıp davranmadığımızı belirler. Özellikle olumsuzluklar ya da sıkıntılar karşısında bazı insanlar, yaşananların kötü tarafına odaklanırlar. Halbuki her olayın kötü tarafına odaklanmak, sindirim sistemimizin yediklerimizden kötü tarafını öğütmesine ve saklamaya çalışmasına benzer. Eğer sindirim sistemi böyle yapsaydı vücudumuz çöp deposu olurdu. Dolayısıyla aklımızı ve bedenimizi iyi şeyler, yaşanan her ne ise onun iyi bir yönünü bulmak gerekir. "Bu hafta kariyer günleri kapsamında Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi'ne bir konuşma yapmaya gittim. Dünyanın dört bir köşesini gezmiş olmama rağmen Kuzey Kıbrıs'a gitmemiştim. Çok heyecanlıydım. Ne var ki, Lefkoşa havalimanından başlayarak bir hayal kırıklığı sardı beni. Lefkoşa'nın şehir merkezindeki yolları oldukça bakımsız. Eski evlerin neredeyse tamamının bir restorasyona ihtiyacı var. Turizm cenneti kabul edilen Girne de Ege'nin orta gelişmişlikteki sahil kasabalarından az farklı. Daha fazla yatırıma ve düzenlemeye ihtiyacı var. Lefkoşa'daki Ercan Havalimanı ise Türkiye'de küçük şehirlerin havalimanlarına göre bile yatırım ihtiyacı gerektiren bir durumda. Bütün bu hızlı gözlemlerim 250 bin kadar nüfuslu bu kıymetli yavru vatanımıza daha fazla yatırım yapmamız gerektiğini düşündürdü. Bu arada Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi yüzde 40'ı 46 farklı ülkeden 6.500 öğrencisiyle gerçekten uluslararası olmayı başarmış, eğitim kalitesiyle de öne çıkmış, farklı bir vizyonu olan başarılı bir üniversite. Üniversitenin mütevelli heyeti başkanı Mete Bey, çok farklı endüstrilerdeki yatırımlarıyla Kıbrıs'ın gelişmesine kendini adanmış insanlardan biri. Bu arada Kıbrıs'ın kendine has çok güzel yemekleri var. Ada'daki "Müzenin Dostları" isimli lokantada çok güzel sebze yemekleri var. Ada'nın popüler tatlılarından biri de güzel bir sunumu olan kızarmış dondurma."

Yukarıdaki satırları şunun için yazdım. Kıbrıs ile ilgili izlenimlerim Kıbrıs'ı gelişebilir bir yer görme yönünde. Halbuki negatif bir şekilde yaklaşıp "Osu yok, busu yok, şurası eski, burası eski" de diyebilirdim. Ama böyle yaklaşan biri, Kıbrıs tecrübesinin olumsuz yönlerine odaklanıp buradan enerji alamazdı. Halbuki yaşadığı her tecrübeye, gördüğü her şeydeki güzelliklere odaklanan bir kişi yaşamının her gününden enerji alabilir ve bu enerjiyi bir gençlik enerjisi olarak kullanabilir. Olumsuzluklara odaklanan biri de erkenden yaşlanır.

---

# Nasıl eğlenceli bir pazar geçirirsiniz?

---

Melih Arat 2012.05.13

Çocuklar hayatla ilgili temel bazı şeyleri öğrenmezse, beceriksiz ve özgüveni düşük yetişkinlere dönüşüyorlar.

Çocuklarımız ve eşimizle yapabileceğimiz öyle şeyler var ki, bunları yaparken hem eğlenebilir hem problem çözme kabiliyetimizi geliştirebiliriz. Bunun yanı sıra problem çözdükçe orijinal buluşlarınız gelişirken özgüvenimiz de artar. Charles Sykes'a göre çocuklara okulda veremediğimiz şey kendi ayakları üstünde durma becerisidir. Özel okullara giden, servis kullanan çocuklar basit bir otobüs sisteminden bile yararlanmayı bilemiyorlar. Sözü uzatmadan pratik önerilerime geçelim. Getireceğim önerilerin bazılarını yapmışsanız bunlara benzer yapmadıklarınızı düşünün.

Bugün eşinize ya da çocuğunuza deyin ki, seninle omlet yapacağız. Birçok çocuk ya da koca, tavada yumurta yapmakla omlet yapmak arasındaki farkı bilmez. Karşınızdaki kişinin yaşına göre basit bir omlet de yapabilirsiniz ya da daha farklı, örneğin sebzeli bir omlet de. Sucuk, salam ve sosis yemeyi bıraktığım için sizlere bunları içeren bir omlet tavsiye edemeyeceğim.

Eğer arabanız varsa, eşiniz ve çocuklarla bir lastik değiştirmeyi deneyin. İnsanlar lastiği her zaman patladığı zaman değiştirmeye çalışırlar. Lastik de hemen her zaman en uygunsuz yer ve zamanda patlar. Hele yeni arabalar iyice karmaşık; jantların anahtarları var ve önce anahtarı bulmak gerekiyor. Yine arabanız varsa özellikle hanımlar ve çocuklarla birlikte silecek suyu koyun ve hatta yağ ilave edin. Sayısız kadın, bırakın silecek suyu değiştirmeyi, kaputu bile açmayı bilmiyor.

Evdeki yemek listesine devam edelim. Çocuklarla ya da kocanızla bir makarna yapın. Ancak siz yapın, onlar seyretsin değil. Tencereyi de onlar seçsin, suyu da onlar koysun, makarnayı da onlar süzsün. Eğer bu konuda biraz tecrübeleri varsa, biraz daha kompleks bir makarna hazırlasınlar; örneğin zeytinli ya da patlıcanlı veya havuçlu makarna.

Çocuklarla ve eşinizle bir odayı elektrik süpürge ile süpürün. Süpürdükleri için onlara 2 lira verin. Ardından elektrikli süpürge'nin torbasını temizleyin. Bunu da yapabilirlerse onlara 3 lira daha verin. Niye para veriyoruz? Onları teşvik etmek için, üstelik bu sevimsiz işi, kadınların bir kuruş almadan yaptığını hatırlatmak için.

Eğer çocuğunuz toplu ulaşım sistemini bilmiyorsa, şehirde bir adres seçin ve çocuğunuz sizi oraya toplu ulaşım ile götürmeyi denesin. Hangi otobüse ya da minibüse binileceğini, internetten araştırсын. Büyük şehirlerin hemen her birinde ulaşım sistemiyle ilgili bilgilerin tamamı internette var.

Bilgisayar kullanamayan anne ve babalar, çocuklarının yardımıyla word isimli yazı yazma programında bir mektup yazmayı denesin, ardından da o yazıyı evde ya da bir internet salonunda çıktı alsınlar. Ardından mektubu, çocuklarıyla birlikte yazdıkları kişiye postaneye giderek göndersinler.

Annenize evdeyken diz üstünde top sektirmeyi denetebilirsiniz. Evde diz üstünde top sektirme yarışması yapın. Aynı yarışma bir masa tenisi raketiyle pinpon sektirme şeklinde de yapılabilir. Bunlar benim aklıma gelen öneriler, sizin de aklınıza gelirse bana yazabilirsiniz. Bunları yapıp eğlenirseniz onu da yazarsanız sevinirim. Bir de bunları sadece bir pazar değil, kendi önerilerinizi ilave edip bir liste yapıp her pazar deneyin.

---



Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Başbakan'a açık mektup (6) Süt ile bisiklet verelim

*Melih Arat 2012.05.20*

Önce bir hesapla başlayalım: Bugünlerde gündemimizi meşgul eden sütün öğrenci başı yıllık maliyetini hesaplayalım.

Bir öğrenciye verilen sütün ortalama maliyeti 55 kuruştur. 22 iş günü okula giden bir öğrencinin aylık süt maliyeti 11 TL'dir. Türkiye'de bir yılda net okula gidilen süre 7 aydır. Öyleyse bir öğrencinin devlete yıllık süt maliyeti 77 TL'dir. Şimdi bu paraya toptan fiyattan 21 vitesli şahane bir bisiklet alınabilir ve çocuklara verilebilir. Sütü her yıl vermek bir maliyete katlamayı gerektirir. Bisikleti ise sadece bir kere veririz.

Çocukların okula servis yerine bisikletle gidip gelmesini sağlayabilirsek gerçek bir devrim olur. Çünkü bisikleti çocukluktan ulaşım aracı olarak kullanacak öğrenci yarın işten mezun olduğunda üniversiteye ya da işe, fabrikaya da bisikletle gidecektir.

Birçoklarının çocuk oyuncağı sandığı bisiklet, dünyada ulaşım aracı olarak kullanılmaktadır. Amerika'da, Kanada'da, Avrupa'da, Japonya'da bu toplumlar fakir olduğundan değil, bisiklet kullanmak akıllı ve medeni insanların işi olduğundan bisiklet kullanılmaktadır. Çünkü bisiklet, bireysel yararlarının dışında 5 ayrı bakanlığın amacını yerine getirmektedir. Sağlık Bakanlığı halkımızı ve çocuklarımızı obeziteden korumak istemektedir. Obeziteden korunmanın bir numaralı aracı bisiklete binmektir. Bisiklete binmek ayrıca kalp ve damar sağlığı için de son derece yararlıdır.

Enerji Bakanlığı Türkiye'de enerji maliyetlerini düşürmek istemektedir. Toplumun yüzde 20'si ulaşımını bisikletle sağlayacak olsa, bir yıldaki petrol ithalat maliyetimiz basit bir hesapla yüzde 20 düşecektir.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, daha temiz bir hava olması için çalışmaktadır. Bisikletin karbon salınımı sıfırdır. Bisikletten daha çevreci bir ulaşım aracı yoktur.

Ulaştırma Bakanlığı'nın amaçlarından bir tanesi özellikle şehirlerde trafik sorununu çözmektir. Trafikte bisikletten daha az yer kaplayan bir araç yoktur ve ayrıca bisiklet en az altyapı yatırımıyla ulaşım imkânı veren araçtır. Gençlik ve Spor Bakanlığı, toplumumuzda aktif sporu özendirmektedir. Fenerbahçe-Galatasaray final maçında çıkan olayların nedeni, olayları çıkaranların sporu yapan değil, izleyenler olmasıdır. Dünyanın en az altyapı yatırımı gerektiren sporlarından biri de bisiklettir. Bisiklet gibi, 5 ayrı bakanlığın amacını yerine getiren ikinci bir araç yoktur.

Bisiklet vermek yukarıda belirttiğim maliyet hesabına bakılırsa son derece kolaydır. Ama bisiklet kadar çok ihtiyaç duyulan şey, çocuklarımızın ve bizlerin güvenli bisiklet sürebileceği dünya standartlarında yolların yapılması ve şeritlerin ayrılmasıdır. Onun için ulusal bir proje kapsamında bisiklet yolları yapılmalıdır. Anadolu'nun küçük şehirlerinde trafik yoğunluğu pek olmadığı için, bisiklet yolu olmadan bisiklet kullanılmaktadır. En önce bu küçük şehirlerde bisiklet yollarının yapımına başlanmalıdır. Konya'da ve Kayseri'de bisikletli yaşamın bir hayal olmadığını, bisiklet yolları sayesinde trafikte birlikte bisikletlerin gidebileceğini gösteren Kayseri Belediye Başkanı Mehmet Özhasseki'yi kutluyorum. İzmit'te 5.500 ilköğretim öğrencisine karne hediyesi olarak bisiklet dağıtan İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan'ı da kutluyorum.

Bütün bunlarla birlikte Türkiye'de yaşam kalitemizi, projeleriyle bisikletli yaşamı devreye alarak Batı standartlarına taşıyacak başta Başbakan'ımız Recep Tayyip Erdoğan'ı, sonra ilgili bütün bakanlarımızı, Sağlık Bakanı'mız Recep Akdağ'ı, Enerji Bakanı'mız Taner Yıldız'ı, Çevre ve Şehircilik Bakanı'mız Erdoğan Bayraktar'ı, Ulaştırma Bakanı'mız Binali Yıldırım'ı, Gençlik ve Spor Bakanı'mız Suat Kılıç'ı şimdiden kutluyorum. Aynı zamanda çocukların trafik bilincini geliştirmek isteyen İçişleri Bakanı İdris Naim Şahin ve Milli Eğitim Bakanı Ömer Dinçer'e, bisiklet turları yerli ve yabancı turizmi hareketlenmesine yardımcı bakımından Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay'a sunacakları desteklerinden ötürü peşinen teşekkür ederim.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Bilgi sorunları nasıl çözer?

---

*Melih Arat 2012.05.27*

1990'ların sonlarında bir berbere gittim. Tıraş sırasında Türkiye'nin sorunlarından dem vurdu ve ardından dedi ki: "Abi ne yapmalı biliyor musun?" "Ne yapmalı?" dedim.

"Meclis'e gidip herkesi taramalı!" "Ben de tarakla mı, fırçayla mı?" diye sordum. Sayısız insan milletvekili olmaya çalışsa da Türk siyasetçilerinin çok uzun yıllardır toplum içindeki imajı düşüktür. Bir milletvekili gördüklerinde el pençe divan olsalar da, yalnız olduklarında söylemediklerini bırakmazlar. Geçen yıllar içinde TBMM'nin üye profili çok değişti. Aşiret liderlerinin yerini son derece iyi eğitim almış insanlar, işadamları, akademisyenler, bürokratlar, sanatçılar ve sporcular almaya başladı. Bunlardan bir tanesi de Kütahya Milletvekili Prof. Dr. İdris Bal. Lisansını İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden, yüksek lisansını Nottingham Üniversitesi'nden almış ve doktora çalışmalarını ise uluslararası ilişkiler konusunda Manchester Üniversitesi'nde tamamlamış. Ayrıca Harvard Üniversitesi'nde Ortadoğu Araştırmaları Merkezi'nde ziyaretçi akademisyen olarak bulunmuş.

Kendisi özellikle hazırladığı raporlarla basında da tanınıyor. Prof. Dr. İdris Bal'ın hazırladığı, araştırmaya dayalı birkaç raporu okuduğumda Türkiye gündemini işgal eden bazı konularda daha makro bir bakış açısı edindim. Bu raporlardan biri PKK ve Kürt sorununun çözümü hakkında. Rapor, çok çarpıcı bir tespitle başlıyor: "PKK, daha önceki sağ-sol çatışmaları gibi, Osmanlı'nın dağılması sonrası son karakol olan Anadolu'ya sığınmış milletimizin, enerjisini içeride israf etmek için dizayn edilen senaryonun bir parçasıdır." Gerçekten PKK terörü, bir kanser hücresi gibi, çok uzun zamandır; maddi kaynaklarımızı ve moralimizi 30 yıldır kemirip duruyor.

Prof. Dr. İdris Bal, PKK terörü ve Kürt sorununu da incelemeye 1980'den değil, 1850'lerden başlıyor. "Osmanlı Devleti'nin dağılma döneminde başlayan ve bütünlüğümüzü parçalamak için hazırlanan senaryolar çerçevesinde, Devlet-i Aliye ile rekabet içinde olan devletler, yeni uluslar inşa etmek için, Balkan ülkeleri ve Araplar üzerinde yaptıkları çalışmaların benzerlerini Anadolu'da da yapmışlardır. Bu bağlamda özellikle Ermeniler ve Kürtler, hatta Karadeniz Bölgesi üzerinde çalışmalar yapılmış, 1850'li yıllarda Paris ve Erivan'da Kürt dili, Kürt tarihi üzerine çalışmalar yapan 'Kürdoloji Enstitüleri' açılmıştır. Bu faaliyetlerin sonucu olarak, önce zayıf halka olan Ermeniler tuzağa düşerek isyan etmiş, daha sonra ise sıra Kürt vatandaşlarımıza gelmiş ve maalesef bazı Kürtler de bu tuzağa düşmüşlerdir."

İdris Bal, terör ve terörist algımızı da yeniden tarif etmemiz gerektiğini belirtiyor: "Terörün hedeflerine hizmet etme bakımından eli silah tutanla, terör örgütünün direktifleriyle kalem oynatan gazetecinin, haraç toplayanın, uyuşturucu satanın, eleman devşirenin, STK faaliyeti yapanın hiçbir farkı yoktur. Hepsi teröre hizmet eden teröristlerdir. Sadece verilen roller farklıdır. Terörle mücadeleyi sadece elinde silah olanlarla sınırlamak, terör örgütünün hukuk, medya, lojistik, finansal, STK kanadı gibi farklı yapılanmalarına karşı gereken önlemleri almamak mücadeleyi başarısız kılacaktır."

İdris Bal, "PKK terörünü, Türkiye'de darbe yapabilmek için her şeyi meşru görenlerden, Türkiye'de statükonun kendilerine bahsettiği çıkarların devamını isteyen Ergenekon ve benzeri yapılanmalardan ya da ülke dışında Türkiye ile mücadele eden farklı devlet ve gruplardan ayrı düşünmemek gerekir."

Kürt sorununa çözüm için Prof. Dr. İdris Bal'a göre Türkiye'nin genel duruşu dengeli ve bütüncül olmak zorundadır. "Bir taraftan halkımızın kalp ve kafasını kazanma bağlamında çalışmalar yapılırken, Milli Birlik ve Kardeşlik Projesi çerçevesinde, başta Güneydoğu'daki vatandaşlarımızın sorunları olmak üzere, ülkemizde bugüne kadar halı altına süpürülmüş sorunlar çözülürken, gerektiğinde teröre bulaşmış, dağa çıkmışları tekrar topluma kazandırmak için formüller aranıp, yeni kapılar açılırken, diğer taraftan ise kan dökmekte ısrar eden, en cüretkâr, en acımasız saldırıları ve katliamları gerçekleştirenlere karşı ise çok güçlü bir şekilde karşılık verilmelidir."

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Türkiye'nin yeni yıldızları

---

*Melih Arat 2012.06.03*

Tek başına savaşmaktan yorulmuş birinin en çok ihtiyaç duyduğu şey, kendisine bu yönde çalışması için verilen küçük bir destektir. Bu destek bazen sözle, bazen de bursla olur. Desteğin adı ve tanımı da önemlidir.

Büyük ve tanınmış kurumların verdiği destekler, bu gençleri daha da motive eder. Cumhurbaşkanı'mız Abdullah Gül'ün değerli eşi Hayrünnisa Gül'ün himayesinde başlatılan ve yürütülen '81 İlden 81 Yıldız' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında her yıl 81 ilden seçilen sporda ya da akademik alanda başarı gösteren öğrencilere destek olunuyor. Gençler bugüne kadar Çankaya Köşkü'nde ağırlanıyordu. Bu yıl ilk kez Abant'ta düzenlenen bir şenlikle kamuoyuna tanıtıldılar. Yelkende, tekvandoda, atletizmde ve çok farklı spor dallarıyla birlikte okul hayatlarında başarılı olan bu gençler, elde ettikleri tanınmayla daha büyük başarılarla doğru koşuyorlar. Projenin sponsoru TNet Genel Müdürü Tahsin Yılmaz, bu gençlerin imkânsız görünenleri imkânli hale getirecek, hayallerinin peşinden giden gençler olduğunu belirtiyor.

Hayrünnisa Gül, içinde bulunduğumuz dönemde, eğitimin tüm diğer dönemlerden daha önemli olduğunu vurguluyor. Gerçekten de bilgili ve üretken insan gücü, ahlak ve disiplinle buluştuğunda insanlığı büyük başarılarla taşıyor. Ne var ki, tek başına bilgili ve üretken olmak, disiplinli olmak başarı için yetmiyor. Çağımız eğitim çağı olduğu kadar, bir taraftan da 'pazarlama çağı'dır. Pazarlama çağı ise, markalar ve etiketlerle çalışmaktadır. Orhan Pamuk, Nobel Ödülü almadan da başarılı bir yazardı; ama Nobel Ödülü aldıktan sonra adı 'Nobelli yazar' oldu ve tüm dünyada kitapları rekor satışlara imza attı. Dolayısıyla çok çalışkan olmanın, iyi işler

yapmanın yanı sıra edinilen etiketler kişiyi daha büyük başarılarla taşıyor. 81 ilin 81 yıldızından biri olduğunuzda bu unvan, size ileride yurtdışında eğitimin ya da uluslararası şirketlerde iş bulmanın veya dünya çapında spor kulüplerinin kapısını açabilir. Her yıl seçilen 81 ilin 81 yıldızını ve bu projeyi himayesine alan, Cumhurbaşkanı'mızın değerli eşi Hayrünnisa Gül'ü kutluyorum.

Öğrencim Selim Çavuş ve arkadaşlarının yönettiği Düşün Taşın Derneği de çok güzel bir başka proje yapıyor. Kitap Okuma Günleri başlıklı bu projeleri kapsamında, 15 günde bir pazar günleri gençler buluşuyor ve 12.00 ile 14.00 saatleri arasında kamusal mekânlarda kitap okuyorlar. İlk başta Düşün Taşın Derneği'nin kurucu ekibiyle başlayan etkinlik şu an Türkiye'nin dört bir yanında ve Amerika'da dahi yapılıyor. Etkinlik kapsamında her genç, istediği kitabını alarak okuma mekânına geliyor. Okuma mekânları birbirinden sıra dışı yerler. Örneğin, Avrasya Maratonu'nun koşulduğu pazar günü Boğaziçi Köprüsü'nde bir grup genç koşmayı bırakıyor, yere bağdaş kurarak oturuyor ve çıkarttıkları kitaplarını okuyorlar. İstanbul'da metroya biniyorsunuz; bir bakıyorsunuz bir vagon dolusu genç kitap okuyorlar ya da İstanbul'un en büyük alışveriş merkezlerinden birinin koridorlarında gençler bağdaş kurup kitap okuyorlar. Düşün Taşın Derneği şu anda 41 üniversitede temsilciye sahip ve 41 noktada aynı anda kitap okuma etkinlikleri yapıyorlar. Ancak kitap okuma etkinliklerini tüm Türkiye'ye yaymak istiyorlar. [www.dusuntasin.net](http://www.dusuntasin.net) adresine girip Düşün Taşın Derneği'nin üniversitede temsilcisi olmak ve okuma etkinlikleri düzenlemek için başvuruda bulunabilirsiniz.

İnsanla hayvan arasındaki en büyük fark birinin software-yazılım, diğerinin hardware-donanım üstüne kurulu olmasıdır. İnsan software'ine yatırım yaparak insan olur. Okuyarak, öğrenerek, üreterek...

Not: Bu arada ben de çağa ayak uydurdum. Hem iPhone için Android telefonlar için bir Melih Arat uygulaması geliştirdim. Günaşırı güncellenen yazılarımı okumak isterseniz, bu uygulamayı indirebilirsiniz.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Erken gelene tişört

---

*Melih Arat 2012.06.10*

Geçtiğimiz hafta kıdemli ekip arkadaşlarımdan birinin evinde Pedro Leon isimli Perulu bir konuşmacının sohbetine misafir oldum. Perulu bu konuşmacı, konuşmasının içinde birçok ilginç tespitte bulundu ve düşündürücü sorular sordu.

Bunlardan bir tanesi şuydu: Uyumadan önce kendinize 5 dakika zaman ayırıyor musunuz? Bu soruya cevap vermeden önce şunu düşünmek lazım. Kendimize zaman ayırmak ne demek? Örneğin televizyon izlemek kendimize zaman ayırmak mıdır? Facebook'a girmek veya yemek yemek kendimize zaman ayırmak mıdır? Banyo yapmak kendimize zaman ayırmak mıdır? Ailemizle aynı odada bulunmak kendimize zaman ayırmak mıdır? Cevaplar tartışılabilir, ama bunların hiçbiri bilinçli bir seçim değilse hiçbiri kendimize zaman ayırmak değildir.

Kendimize zaman ayırmak bilinçli bir şekilde kendimiz için bir şey yapmaktır. Bu düşünmek, ibadet etmek, yürüyüş yapmak, bisiklete binmek, kitap okumak, oyun oynamak, yemek yapmak veya sohbet etmek de olabilir. Buradaki püf noktası, yaptığımız şeyin zorunluluktan değil, bilinçli bir şekilde istediğimiz için

yapılmasıdır. Bu anlamda televizyon izleyenler kendilerine değil, televizyon yapımcılarına zaman ayırıyorlar. Çünkü televizyon izleme otomatik bir faaliyettir. Bilinçli bir şekilde sinemaya giderseniz ya da izlemek istediğiniz bir filmi evde izlerseniz kendiniz için bir şey yapmış olursunuz.

Bu arada Pedro'nun sorusuna o gün sohbette bulunan neredeyse hiç kimse tam olarak "kendime 5 dakika dahi ayırıyorum" diyemedi. Bu tabii dehşet bir şey, zamanımızın tamamını farkında olmadan görevlere ya da otomatik faaliyetlere ayırıyoruz. Otomatik faaliyetler farkında olmadan yaptığımız faaliyetlerdir. Televizyon izlemek, kola ya da alkol içmek gibi faaliyetlerin birçoğu biz istediğimiz için değil, bunları pazarlayanlar çok başarılı olduğu için yapılır. Günümüz insanları, Türkiye'de televizyonun olmadığı 1970'ten önceki dönemde insanların ne yaptıklarını tahmin bile edemezler. Çünkü bugün milyonlarca insan için televizyonsuz bir yaşam düşünülemez. Restoranlarda insanlara ne içmek istedikleri sorulduğunda otomatik olarak "kola" cevabını verdiklerinde, bu diyalogun aslında pazarlamacılar tarafından yazılmış bir diyalog olduğunun çoğu kişi farkında değildir. Türkiye'de sigara reklamı yasaktır; ama alkollü içecek reklamları serbesttir. Alkol yuva yıkabilir, cinayet işletebilir, trafik kazalarına yol açabilirken, neden alkolün reklamı serbesttir? Bütün bunları farkında olmadan yaşıyoruz. Farkındalık olmadan insan bilinçli olarak yaşamaz; sadece biyolojik olarak yaşar...

Her köşe yazarı, köşesini farklı şekilde değerlendiriyor. Kendi hesabıma insanlara yararlı olmak ve dünyanın olumlu yönde değişimine katkıda bulunmak istiyorum. Bazen bisikletle ulaşım gibi, toplum yararına konuların altını çiziyorum. Oldukça da ümitliyim. Bu pazar İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu'nun verdiği kıymetli izinle Bisikletliler Derneği'nin girişimiyle Taksim'de saat 09.30'da buluşup Boğaz Köprüsü'nün üstünden Harem'e kadar bisiklet süreceğiz. İlk gelen 5000 kişiye tişört dağıtılacak. Programa AB Bakanı Egemen Bağış da katılacak. Bu arada İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın destekleriyle bisiklet yollarında olumlu gelişmeler var. Kadıköy'de ilk kez güvenli bir şekilde bisiklet sürebileceğimiz yollarımız var. Kadıköy Belediye Başkanı Selami Öztürk'e bu yolları kullanan vatandaşlar olarak teşekkür ediyoruz. Türkiye geliyor. Ekonomisiyle, eğitimiyle, kültürüyle, altyapısıyla geliyor. Pedro Leon'un sorusu "Kendinize beş dakika ayırıyor musunuz?" idi. Bu soruya benzer bir soru da ben sormak istiyorum? Dünya daha iyiye doğru değişsin istiyor musunuz? O zaman kendinizden başlayın. Yaşamınızda ya iyi bir şey başlatın ya da kötü olan bir şeyi bitirin. Kendiniz için ve dünya için bir şey yapın. Sabahleyin Taksim'de buluşmak üzere.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Doğrular ve yamulanlar

---

*Melih Arat 2012.06.17*

Bir dost meclisinde günümüzde yaşanmış bir durumu aktardılar. Aydan Bey, rekabet halinde olduğu Recai Bey'i belki 15 yıl boyunca elindeki tüm imkânlarla yok etmek, servetini ve gücünü heba etmek, toplum önünde küçük düşürmek için elinden geleni yapmış.

Ne var ki hizmet üretmeye çalışan Recai Bey, sadece para ve güç kazanmaktan başka hiçbir gayesi olmayan Aydan Bey'in kurduğu bütün tuzaklardan kurtulmuş ve sonunda Aydan Bey'e açık bir şekilde üstün gelmiştir. Aydan Bey bir anlamda yenilgiyi kabul etmiş; ama içinde Recai Bey'e olan nefreti hiç bitmemiş. Sonunda çok güçlü ve zengin bir adam olan Recai Bey'in annesinin vefatında sayısız ziyaretçi olmuş. Ziyaretçilerin ağırlandığı

büyük salonda oturacak yer kalmamış. Oturacak sandalye kalmadığı anda içeriye hâlâ bir güçlü ve zengin adam olan Aydan Bey girmiş. Aydan Bey salona girdiğinde kimse onunla ilgilenmemiş ve yer olmadığı için ellerini önüne bağlayıp suçlu bir çocuk gibi boynu bükük ayakta beklemiş. Sonradan gelenlere yer verildiği halde Aydan Bey'e yer verilmemiş.

Bu hikâyeyi dinlediğimde bir 'ooh' çektim. Çevremdekiler benden gelen bu sese bir anlam veremediler ve sordular: "Melih hocam bu 'ooh' bir sevinme sesi midir? Yoksa bu oh bir üzüntü ifadesi midir?" "İkisi de değil dedim. Bu 'ooh' bir acıma ifadesidir." Hâlâ çok güçlü ve zengin bir adam olan Aydan Bey, bu taziye ziyaretinde geçmişte yaptığı hataların bedelini ödercesine yamulmuştur. Bütün varlığına ve gücüne karşı, o salonda pısırk bir memur gibi el pençe divan durmuştur. Halbuki Aydan Bey, içindeki kötülükleri yıllarca kusmak, türlü oyunlar peşinde koşmak yerine Recai bey dahil, herkese elinden geldiğince iyilik yapsaydı, yamulup kalmazdı. Böyle insanlara 'Allah hidayet versin' demekten başka bir şey elden gelmiyor ve belirtmeliyim ki para insanı adam yapmıyor.

Bununla birlikte parasız hayat olmuyor. Herkes para kazanma derdinde. Ne var ki para kazanmada zenginlik eşiği geçildiğinde ahlâkla ilgili görünmez bir çizgi de geçiliyor. Parasızlığın kendine göre bir disiplini ve ahlâkı vardır. Yokluk bir aileye ya da topluma her zaman eşit düşer, paylaşması kolaydır. Eğer yok sifıra eşitse, sıfırın on kişiye de bin kişiye de bölündüğü zaman çıkan sayı yine sıfırdır. Herkesin bir tencere çorbayı paylaşmak durumunda olduğu yoksul bir evde bir adaletsizlik olduğu söylenebilir. Kardeşlerden biri en fazla bir-iki kaşık daha fazla çorba içebilir; ama kimse buna ses çıkarmaz. Ne var ki para çoğaldığında yüz binlerce, milyonlarca dolar olduğunda paylaşma, kullanma, kullandırma sorunları başlar ve bunlarla başa çıkmak için sağlam bir ahlâk, ayardı doğru bir terazi ya da diğer ifadeyle bunları kapsayan hidayet gerekir.

Para insanın davranışını ve kararlarını etkilememelidir. Eğer para ve güç insanın davranışlarını, insanın aldığı kararları etkiliyorsa sonunda yazının başlığında belirtildiği gibi insanlar yamulurlar. Ömrümüzün hiçbir döneminde 'yamulup kalmamanın yolu' doğruluktan, iyi bir insan olmaktan, paylaşmaktan, hizmet etmekten, böbürlenmemekten, ezmekten, açgözlü olmamaktan geçer. İlkelerle yaşayanlar ilkeleri ne kadar doğru ise ne kadar berrak ve düz ise onlar da o kadar doğru olurlar. Ancak para için, çıkarlar için şekilden şekle girenler, her türlü oyun ve sahtekarlığı yapanlar, gün gelir yamulup kalırlar. İster çalışan olalım ister patron olalım, hiç saygı duymayacağımız başka bir patrona "kendisine yalakalık yapanları tutuyor, yükseltiyor, imkân sağlıyor" diye sürekli ayakkabısının altını yalarsak, sonunda ilkesiz ve mutsuz bir insan olarak, koca bir hayatı boşa harcamış ezik insanlar olarak ölürüz. Gerçek özgürlük parayla değil, doğru ve dürüst bir insan olmakla elde edilir.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Büyük zorlukları kolayca aşmak

---

*Melih Arat 2012.06.24*

Birçok insanın hayatında büyük hedeflerin karşısında ezildiğini gördüm. Örneğin, üniversite sınavında Türkiye'nin en büyük okullarına girmeyi en baştan hedef olarak seçen, ama sınav sonuç kâğıdı geldiğinde bu

hedefe çok az dahi yaklaşamamış öğrenciler tanıdım. Bu öğrenciler, hedeflerinde samimiydiler, ama büyük hedeflerini erişilebilir küçük hedeflere bölmeyi unutmuşlardı.

Ağızımdan hiç düşürmediğim sözlerden bir tanesi, 'Kolay olacak' sözüdür. Özellikle insanların tamamen yapılamaz gördüğü birçok iş karşısında hemen 'kolayca yaparız' derim. Sonunda insanlar şaşırarak bu işin kolayca yapılmasına da şaşırırlar. 'Kolayca yaparız' sözünü seçmemin birkaç sebebi vardır. Öncelikle 'Kolayca yaparız' deyince, kendimi programlamış olurum. Aklım artık o işi yapmanın kolay bir yolunu bulmak üzere akışkanlaşır. Ama o iş için 'çok zor' diyecek olursam, aklım ya da ekip arkadaşlarımla aklımız kilitlenir. Onun için 'kolayca yaparız' sözü, şaşırtıcı bir şekilde işi basitleştiren bir araçtır. Kendini gerçekleştiren kehanet diye bir söz vardır. İşlerin olumsuz gideceğine inanan insanların işleri ters giderken, işlerin iyi gideceğine inananların işleri rast gidiyor. Çekim Yasası isimli meşhur kitapta anlatılanlar yüzünden değil ama... Olumlu bir tavır içinde olanlar olumlu iletişim kuruyor, kendilerini özgüvenli ve rahat hissediyor, harekete geçiyor ve sonuç alıyor. Allah kendi hedeflerine inananlara yardım ediyor.

Büyük hedef / büyük zorluk / büyük problem konusuna dönecek olursak, çok büyük bir sorunu bir hamlede çözemeyiz. Örneğin bir Türk'ün Harvard Üniversitesi gibi bir okulda mastera kabul edilebilmesi, büyük bir hedeftir. Çünkü dünyanın en iyi üniversitesi kabul edilen bu okula başvurularda büyük bir rekabet vardır. Rekabetin yanı sıra Amerika'da bir üniversiteye kabul edilmek için TOEFL, GMAT, GRE gibi sınavlarda yüksek skor almak gerekir. Aynı zamanda bu üniversiteye kabul edilebilmek için iyi bir başvuru mektubu / gerekçe hazırlamanız gerekir. Elbette kabul bölümünden bir hocanın / uzmanın güvenini önden kazanmak da önemlidir. Bunun yanı sıra eğer burs alma imkanı yoksa masterın ve konaklamanın nasıl finanse edileceği sorunu da çözümlenmelidir. Tek başına Harvard Üniversitesi'nde master ya da lisans yapmak büyük bir hedeftir ve insanı bu iddia ezebilir. Ama bu hedefi, yukarıda tanımladığım küçük hedeflere bölmek, büyük hedefi erişilebilir kılar. TOEFL denilen İngilizce sınavında 100 ve üzeri skor almadan Harvard kabul süreci başlamıyor. Öyleyse en önce TOEFL sınavında başarı konusunu, erişilebilir küçük hedeflere bölmek gerekiyor. Ardından adım adım büyük hedefe doğru ilerleniyor. Büyük hedeflere ulaşmada danışmanlık almak da çok önemli. O yollardan geçmiş insanlar, iyi bir yol tarifi yaparken, gerekli olanların altını çiziyor ve gereksiz çabalardan da uzak durmamızı sağlıyor.

Büyük hedeflere küçük ve istikrarlı çabalarla ulaşıyor. İster maraton olsun, ister 100 metre yarışı olsun, bütün yarışlar küçük ve sürekli adımlarla kazanılır. Her alanda başarılı insanların hayat hikâyelerini incelediğimde, her birinin onlarca yüzlerce projeye kendi hayatlarını harcadıklarını gördüm. Büyük projeler konusunda en kritik girdiyi birçok örnekte, son büyük projesinden 10 yıl önce yaptığı bir projedeki tecrübesinin ya da uzmanlığının katkı yaptığını gördüm. Dolayısıyla yaşamlarının her döneminde kendine göre büyük ve uzun süren bir projeye zaman harcayanlar, gelecekte yapacakları daha büyük bir projenin önemli bir tuğlasını oluşturuyorlardır.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## İçimize yolculuk

---

Melih Arat 2012.07.01



Sıkıntıya düşmüş bir insan görsem 'bir seyahate çıksana' derim. Çünkü seyahat etmek gündem değiştirir. Başka bir şehir, başka insanlar başka gündemler yaşarlar ve onlarla etkileşime girdikçe bizim de gündemimiz değişir.

Özellikle de hiç bilmediğimiz, hiç gitmediğimiz yerlere gitmek bir anlamda tüm ilişkilere yeniden başlamak gibidir. Biz eski ben olsak da, o insanlarla sıfır kilometre bir iletişime geçeriz. Bize karşı önyargısı olmayan bu insanlarla konuşmak, onların yeni tanıştıkları insanlara karşı hâlâ var olan hoşgörü ve sevgilerinden yararlanmamıza yol açar. Bu da bizim daha rahat davranmamıza imkân verir.

Seyahat deyince bu yaz günlerinde insanların akıllarına hep kıyılarda yapılan tatil geliyor. Deniz kıyılarında bir beş yıldızlı otelde yapılan tatil, bana göre seyahat kelimesinin anlamını yeterince taşımaz. Seyahat bir amaç içermelidir; öğrenme, iş, eğlenme, spor ve bunun gibi bir amaç olmaksızın yapılan seyahat insanın yeni insanlarla diyalog kurmasına fırsat vermez. Deniz için çıkılan tatillerde, otellerde onlarca insan görsek bile, pek kimseyle tanışmadan, sohbet etmeden, onların gündemlerini öğrenmeden seyahatimizi bitirir geri döneriz. Bu da insana gerçek bir tazelenme imkânı vermez. Ortam ve deniz suyu zihnimizi ne kadar temizleyebilirse o kadar temizleniriz. Anadolu'da bir şehri keşfetmek için seyahate çıktığınızda o şehrin kültürel ve tarihi unsurlarını keşfetmek için sayısız insanla tanışmak ve konuşmak zorunda kalırsınız.

Bir ekip arkadaşım ile Kırklareli'ne gitmiştik. Koyun yoğurdu yediğimiz köfteciye 11 yaşlarında gözleri sevgi dolu bir kız çocuğu yanımıza gelip iki kaşkol gösterdi. Bunlardan hangisi güzel diye sordu. Arkadaşına hediye edecekmiş, bizim fikrimizi almak istedi. Neden bize sorduğunu bilmiyorum. Restoran sahibinin kızıydı. Ardından kaşkollerin öyküsünü öğrendik.

Kars'ta tarihi Kars Kalesi'ne doğru çıkarken bir çocukla karşılaştık. Bu çocuk bize kaleyi anlattıktan sonra bir amacı olduğunu söyledi. Amacının ne olduğunu sorunca 'bir saat alacağım' dedi. Çocuğun ismi Ömer'di. Ona biraz harçlık verip başka bir tarihi camiye gezmeye gittik. Orada da bir çocuk camiye gezdirdikten sonra bize bir amacı olduğunu söyledi. Amacın ne deyince, o da saat almak istediğini söyledi. "Sen Ömer'in kardeşisin değil mi?" deyince şaşırdı, "Nereden bildin abi?" dedi.

Lefkoşa'da tarihi kervansarayın yanında önce Mevlevihane'nin adresini sorduğumuz mini pastaneye oturduk. Pastane sahibi Tanju Müezzinoğlu son derece esprili bir dille bize Kuzey Kıbrıs'ın dününü ve bugününü anlattı.

Kazdağları'nın muhteşem oteli Manici Kasrı'nın sahiplerinden trajikomik bir bürokrasi hikâyesi dinledim. Assos yolu üstünde doğayla barışık bir plaj tesisi yapmışlar. Zeytin ağaçlarının arasından denize girilen bu tesise, bir bürokratin yapılaşma dolayısıyla karşı çıktığını öğrendim. İçinde zeytin ağaçlarının dışında neredeyse bir yapı olmayan bu doğal tesise karşı çıkıldığını duyunca, "Türkiye değişiyor ama biraz yavaş değişiyor." diye yorum yaptım.

Görüyorsunuz birkaç seyahat anısı gündemimizi nasıl değiştirdi? Seyahat etmek İslam dinine göre de makbul bir şey ki, bu konudaki hadislerin dışında, seyahat hali için birçok kolaylık da sağlanmış. Akademik dünyanın merkezi kabul edilen Boston'dan sevgilerle...

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Cumhuriyet Bayramı'nı Amerikalılar gibi kutlasak...

---

Zaman zaman bu köşede yaptığım seyahatlerde öğrendiklerimi paylaşıyorum. Her ne kadar eleştirilirse eleştirilsin, ABD birçok problemini çözmüş, birçok açıdan ileri bir ülke. Yaz aylarını geçirdiğim Boston'dan birkaç enstantane paylaşmak istiyorum.

4 Temmuz, Amerika'nın Bağımsızlık Günü'dür. Bizim Cumhuriyet Bayramı'mıza karşılık gelir. 4 Temmuz'un en renkli yaşandığı şehir de Boston'dur. Çünkü Amerika bağımsızlığını Boston'da kazanmıştır. Bizim Kurtuluş Savaşı'mız kadar dramatik bir öyküleri olmasa da Amerikalılar bağımsızlık günlerini bugün bile büyük bir heyecanla kutlarlar. Her yer bayraklar, Amerikan bayrağı işlenmiş balonlar, çantalar, şapkalar, tişörtlerle doludur. Sokaklarda aileleri çocuklarının elinde bayraklarla yürürken görürsünüz. Gençler kafalarına Amerikan bayrağı desenli envai çeşit eğlenceli görünümlü şapka giyerler. Amerikan bayrağı deseni çocuk çantalarına, şortlara ve aklınıza gelebilecek her yere işlenmiştir. Bardaklardan sürahilere, kemerlerden çoraplara, piknik örtülerinden şapkalara kadar her yerde bu desen ve Amerikan bayrağının renkleri özgürce ve eğlenceli bir şekilde işlenmiştir. İnsanlar sabahın çok erken saatlerinde evlerinden çıkar ve kutlamaları izlemek için yer kapmaya çalışırlar. Gün boyu konserler, çeşitli gösteriler ve geceleyin de dillere destan bir havai fişek gösterisi yapılır. 4 Temmuz günü, 11 yaşındaki oğlum Sanat ile Boston sokaklarında yürürken bana şöyle dedi: "Baba izin verirsen, Amerikalıların sevincine ve neşesine katılmak istiyorum. Bir bayrak da biz alabilir miyiz?"

Gördüklerime, bu soruyu ekledim ve bizim Cumhuriyet Bayramlarımızı düşündüm. Çocukluğumdan beri geçirdiğim her Cumhuriyet Bayramı'nda Amerikalıların yaşadığı türden bir heyecan yaşamadığımızı, yapılan törenlerde çoğu zaman insanların heyecan duymak bir kenara, sıkıldıklarını anımsadım. İzmirli olduğum için zaman zaman fener alaylarına katıldık; Cumhuriyet Meydanı'ndaki törenleri izledik. Ama Amerikalıların yaşadığı coşkunun yarısını bile yakalayamadık. Oğlumun sorusundaki medeniyeti de, bu ülkedeki azınlıklarla paylaşmak istiyorum. "Ne mutlu Türk'üm diyene" demek bazılarına zor gelirken, misafir bulunduğumuz bir ülkenin bayramını paylaşmak isteyen bir çocuğun görüşündeki ve kalbindeki duruluğu herkese diliyorum. Umarım bir gün biz de Türkiye'de Amerikalıların yaptığı gibi sabah erkenden Cumhuriyet Bayramı'mızı gerçek bir neşe ve sevinçle kutlamaya başlarız.

Harvard Üniversitesi'ndeki Türk hocalarla cuma namazından sonra sohbet ederken laf döndü geldi Türkiye'ye. Hükümetin son dönemde aldığı kararlar hakkında konuştuk. Türkiye'de birçok olumlu gelişme olsa da bazı noktalarda hâlâ idealden çok uzağız. Hükümet kararıyla üniversitelerde yaz okulları kaldırıldı. Harvard Üniversitesi'nde yaz okulu hem öğrencilerin, hem başka üniversite öğrencilerinin hem de şartları yerine getirenlerin ders alabildiği bir entelektüel şölendir. Türkiye'de ise yaz okulları, genelleme yaparak söylüyorum; ne öğrencinin bir şey öğrendiği, ne hocanın bir şey verebildiği programlardır. Bunları kaldırmak yerine, bunları Amerika'daki gibi işlevsel hale getirmek daha anlamlı olurdu. Bütünleme sınavı ile yaz okulu bambaşka şeylerdir. Gerçek bir yaz okulunda kısmen farklı üniversitelerden misafir öğretim üyeleri gelir, ders verir. Örneğin Boğaziçili hocalar gelip Dokuz Eylül Üniversitesi'nde ders verebilir. Dokuz Eylül Üniversitesi'nden hocalar Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde yaz dönemi için ders verebilir. Yaz okulları bütünleme için değil, hem öğrencilerin hem de üniversite mezunu şehirliilerin entelektüel iki aylık bir yolculuğa çıkma fırsatı olmalıdır.

# Amerika'dan görünenler ve eriyerek ölenler

---

Melih Arat 2012.07.15

Yale Üniversitesi, birçok alanda başarılı bir okul olmakla birlikte özellikle mimarlık sahasında dünya çapında mimarlar yetiştirmiş bir üniversite. Yale Üniversitesi'nin merkezi New Haven'ı bana gezdiren mimar dostum Yrd. Doç. Hakan Arslan şehrin mimarisıyla öne çıkan binalarını gösterdi.

Özellikle "Yeşil Bina" sıfatıyla bana tanıttığı birçok bina oldu. Binalar yeşil değil, ama son derece çevreci. Neredeyse tamamı güneş enerjisinden yararlanacak şekilde tasarlanmış. Genel tasarımları, gün ışığından azami ölçüde yararlanacak şekilde. Tavandan tabana cam kullanılmış çoğu zaman ancak, ışık rafı denilen dış cephedeki raflar sayesinde, yazın ortasında kavrulmuyorsunuz, ışık içeri kırılarak giriyor. Isı yalıtımları gayet iyi olan bu binaların karbon salınımları, enerji tüketimleri oldukça düşük. Bahçelerinin tamamı çimen ve binaya giriş yapılan yolların hemen hepsi su geçirgenliği fazla malzemeden yapılmış. Böylece yeraltı suları engellenmiyor. Binaların hepsi sürdürülebilirlik prensibine uygun. Yale Üniversitesi'nde gıpta ettiğim bir uygulama da mimarlık öğrencilerinin tuğlalarını dahi kendileri örerek yaptıkları mimarî projeler oldu. Öğrenciler ödev olarak çizim yapmaktan öte, bütün fakülte her yıl en az bir tane sosyal hizmet binasını tüm işçiliği dahil olmak üzere yapıyorlarmış.

Türkiye'de gazeteler ve ilan panoları boy boy yeni kurulan site şehirlerin ilanlarıyla dolu, ama yeşil bina, ekolojik bina kavramlarına neredeyse hiç vurgu yok. Kentsel dönüşüm deyince enerji israf eden, çevreyi kirleten binaların yeşil binalara dönüşümünü değil, gecekonduların çok katlı düzenli sitelere dönüşümünü kastediyoruz. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın çevresi elinde yeşil bina projeleri olan insanlardan çok, rant projeleri olan insanlarla dolu. Ülkemizin Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz ile bakanlığımızı bisiklet yolları projeleri gibi yeşil ve çevreci projelerle ziyaret ettiğimizde milyar dolarlık rant projelerinin yanında bizim bisiklet yolları talebimiz romantik bulunuyor. Ancak çevreci bina fikrinin (içine akıl ve zekâ katılmış bina sistemleri diyelim) romantik olup olmadığı, Samsun'da yaşanan sel felaketleriyle anlaşılıyor. Bisiklet yolları fikrinin romantik olup olmadığını ise yaz sıcaklarında İstanbul'un trafiğinde eriyenlere sormalı.

İstanbul, İzmir ve Boston'da üç adet iki kişilik (tandem) bisikletim bulunuyor. İzmir'de ilk bisikleti, oğlumu okula götürüp getirmek için almıştım. Okula iki kişi gidiyoruz, sonra bisikletle tek başıma eve dönüyorum. Akşam da tek başıma okula iki kişilik bisikletle oğlumu almaya gidiyorum. Sonra oğlumu alıp ya eve ya da gezmeye devam ediyoruz. Tabii bu işi servis imkânımız olmadığı için ya da arabamız olmadığı için değil, hem sağlıklı hem de eğlenceli olduğu için yapıyoruz. Üstelik okul çıkış saatinde yoğun trafiğe takılmadığımız gibi, okulun önünde park yeri aramak ya da park cezası yemek derdinden de kurtuluyoruz.

Boston'un her yolu ayrılmış çizgilerle bisiklet yolu. Bu yaz oğlum Sanat burada bir İngilizce kursuna gidiyor. Burada da yeni aldığım iki kişilik bisikletle oğlumu ayrılmış yollardan kursa götürüp getiriyorum. Aynı zamanda şehirdeki tüm ulaşımımızı neredeyse bisikletle hallediyoruz. Halbuki araba da alabiliriz ya da kiralayabiliriz de... Ama iyi ki yapmamışız. Amerika'da bir arkadaşım kitap projesini konuşmak üzere buluşmak istedi. "Akşam buluşalım" deyince endişeli bir şekilde "Olmaz" dedi ve bizi 14.00'te arabayla aldı. Ardından iki saat sonra yine korku dolu gözlerle "alelacele geri dönelim" dedi, arabaya bindik, ama bir yere gidemedik. Boston'un yoğun trafiğinin ortasında kalmıştık. Arkadaşım trafik yüzünden paranoyak olmuştu. Biz her yere bisikletle ya da raylı sistemle gittiğimiz için trafiğin yoğun olduğu saatlerin farkında bile değildik. Boston'da her otobüsün önünde bisikleti yerleştirebileceğiniz bir sistem bulunuyor. Diyelim ki, bir yere bisikletle gittiniz, otobüsle dönmek istiyorsunuz, otobüsün önüne 10 saniyede bisikleti yüklüyorsunuz, olay bitiyor. Darısı başımıza...

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Kitap okuyalım, diplomaları iptal edelim ve köprüden bisikletle geçelim!

---

*Melih Arat 2012.07.22*

Ben fiziksel kitaptan vazgeçmem diyenlere Amazon şirketinin e-kitap okuma cihazı kindle'ı bir denemesini öneririm. 2011 yılında yaptığım incelemelerde kitap okumak için elektronik mürekkep teknolojisi kullanan cihazların, hem okuma rahatlığı hem de iki ayı bulan uzun pil ömürleriyle daha avantajlı olduğunu öğrenmiştim.

Ne var ki, bir iPad'e sahip olduğum için kindle'ı pek gerekli görmemiştim. Bugün bu görüşüm tamamen değişti. Kindle başta olmak üzere, birçok elektronik kitap okuyucusu geleneksel kitaptan fersah fersah üstün. Ben özellikle kindle denilen okuma cihazının üstün özelliklerinden söz etmek istiyorum.

Diyelim ki, Amazon sitesinden bir kitap beğendiniz. Bu kitabı satın almadan ilk bir-iki bölümünü ücretsiz olarak cihazınıza indirip okuyabilirsiniz. Zaten birçok kitabın ilk bir-iki bölümü kitabın özünü verir. Eğer çok hoşunuza gittiyse satın alırsınız. Burada başka bir püf noktası daha var. Satın alma kararınızı netleştirebilmeniz için kitabın ilk iki bölümünü bir an önce okumanız gerekiyor. Bu da günlük okuma miktarınızı artırıyor.

Kindle ve diğer elektronik cihazlar, okur ile yazar arasındaki aracılığı da ortadan kaldırıyor. Şu an dünyada kendi kitabını kindle ve benzeri ortamlarda yayımlamış birçok yazar var. Bunların birçoğu da aman kitabım okunsun diye kitabını bedava koyuyor. Yeni yazarların birçoğundan istifade ettiğimi söylemeliyim. Elbette içeriğe ücretsiz olarak ulaşmak güzel bir şey.

Kindle'ın en önemli özelliklerinden biri okurların kitaplarda beğendikleri bölümlerin altını çizerek vurgulaması. Beğendiğiniz yerin altını çiziyorsunuz ya da markörle işaretliyorsunuz. Kendi işaretlediğiniz bölümü, tek bir seçimle hemen okuyabilirsiniz. Diyelim ki, bir kitapta önemli bulduğunuz yerleri hatırlamak ve bir arkadaşınıza anlatmak istiyorsunuz. Kitaptan sadece önemli bulduğunuz bu bölümler hepsi bir arada karşınızda. Ancak kindle'da öyle bir özellik daha var ki, geleneksel kitabın rekabette bittiği nokta burası. Okuduğunuz kitap diyelim ki, dünya çapında milyon kişi tarafından okunmuş bir kitap. Bu kitapları okuyan kişiler, kitapta nereleri önemli bulmuş öğrenmek isterseniz, kitabın altı çizilmiş bütün cümleler popülerlik sırasına göre dizili bir liste olarak karşınızda. En çok altı çizili yerler en başta olmak üzere kindle'da önünüze geliyor. Buna isterseniz kitabı okumuş insanlarla sohbet etmek deyin, ister kitabın kaymağını almak, ister özetine erişmek deyin müthiş bir kolaylık.

Kindle'ın bir başka özelliği 3G versiyonlarında dünyanın her köşesinde ücretsiz olarak internete girebilmesi. Hiçbir internet kontratınız olmadan Türkiye'de ya da Avrupa'da veya ABD'de internete girmek isterseniz kindle sizi internet gezicisiyle biraz yavaş da olsa ücretsiz gezdiriyor.

Ekran büyüklüğü hızlı okuma için son derece ideal bu cihaz Türkiye'de satılmaya başlarsa ve içine de bir de daha fazla Türkçe kitap alma imkânı koyarlarsa hemen satın alma listenize ekleyebilirsiniz.

Not 1: Üniversite yerleştirme sınavı sonuçları açıklandı. 189 bin öğrenci sıfır çekmiş. Üstüne çok konuşulacak bir şey yok. Bu lise mezunlarının diplomaları iptal edilmeli. Ayrıca bu çocuklara diploma veren okullara ve öğrencilere geçer not veren öğretmenlere yönelik soruşturma açılmalı. Yanı sıra bu sınavdan sıfır çekecek 189 bin öğrenciyi lise son sınıfa getirecek bir eğitim sisteminin tedarikçisi Milli Eğitim Bakanlığı da tüm birimleriyle kendini sorgulamalı.

Not 2: İstanbul'un köprü trafiğinin gerçekten hafiflemesini istiyorsanız, San Francisco'da Golden Gate Köprüsü'nde izin verildiği gibi Boğaziçi ve Fatih Köprüsü'nde bisikletle geçişe izin verilmeli. 14 km uzunluğundaki Taksim-Harem arası yol, bisikletle 45 dakika arasında alınıyor. Nereden biliyoruz, her yıl köprüden Kıtalararası Bisiklet Turu'yla bu yoldan bu sürede bisikletle geçenlerden biliyoruz. Bisiklete izin verilsin köprü trafiği % 20 azalsın. İstanbul'umuzun kıymetli Valisi Hüseyin Avni Mutlu'ya ve vizyoner belediye başkanı Kadir Topbaş'a duyurulur.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Seçilmiş kişi misiniz?

---

*Melih Arat 2012.07.29*

Boston'da dinî anlamda arayış ve sorgulama içinde olan bir Hintli gençle yaptığım sohbetlerde ilginç sorular geldi.

"Bu kadar açlık ve savaş varken, yüce Tanrı varsa eğer niye seyirci kalıyor?", "Kuzey Kore'de insanlar dünyadan bihaber, köle gibi yaşıyorlar. Neden yüce Tanrı Kuzey Kore'de işleri düzeltmiyor?", "Neden Tanrı dünyadaki çevre kirlenmesi sorununa müdahale etmiyor?" diye sorular yöneltti. Ben de kısaca insanı meleklerden üstün tutan şeyin muhakeme gücü olduğunu, insanın karar verebildiğini ve aldığı kararların dünyayı etkilediğini anlattım. Sohbetin izleyen kısmında Hintli genç, sıradan insanların hiçbir işe yaramadığını, zavallı Kuzey Korelilerin, zavallı Suriyelilerin perişan olduğunu ve Tanrı'nın ise hiçbir şey yapmadığını söyledi.

Kendisine birkaç örnekle sıradan insanların nasıl ülkelerin kaderini değiştirebildiğini anlatmaya çalıştım. 2011 yılında Time Dergisi'nin yılın adamı olarak Başbakan'ımız Recep Tayyip Erdoğan'ı aday gösterdiğini, en yüksek oyu alan Recep Tayyip Erdoğan'ın yılın adamı seçilmesine ramak kalmışken, derginin ismi olmayan, jenerik tanımlaması olan bir kişiyi, bir 'protestocu'yu yılın adamı seçtiğini anlattım. Protestocu Tunus'ta, Mısır'da mevcut düzene dur diyen kişiydi. Sıradan insanlar dünyayı değiştirebiliyorlar. Sonra kendisine biraz Atatürk'ü ve biraz da Recep Tayyip Erdoğan'ı anlattım. Yetim kalan Mustafa Kemal, orduda bir subayken içine doğduğu Sultanlığın yerine Cumhuriyet'i kurmuştur. Recep Tayyip Erdoğan da aynı şekilde aristokrat bir aileden gelmeyen bir halk çocuğudur. Hindistan'a bağımsızlığını kazandıran Mahatma Gandhi de İngiltere'nin iyi okullarında hukuk okumuşsa da, kendi ülkesine döndüğünde tanınmayan sıradan bir insandı. Öyleyse sıradan insanların sıradışı olarak ülkelerinin ve hatta dünyanın kaderini değiştirme imkanı vardır. Marifet bu imkanı kullanmaktır. Suriye'yi de bugün ismini bilmediğimiz bir Suriyeli dönüştürebilir. Aynı şekilde Kuzey Kore'de de bir Koreli çıkıp ülkenin dünyaya açılmasını sağlayabilir. Allah insana aklı, aklını kullanıp dünyayı koruması ve daha iyi bir dünya kurması için vermiştir.

Boston'da bu sohbeti yaptığımız gün 10 adet kâğıt bardağı çöpe attık. Yarım gün içinde kişi başı toplam 5 bardak kullanarak kahve, su ve soğuk içecek içmiştik. Türkiye'de olsaydık, sadece iki pet şişe atardık. Çünkü Türkiye'de restoranlarda daha çok cam ya da porselen bardakla servis yapılıyor. Demek ki, çöpü üreten de üretmeyen de insan. Çevre kirliliği bizim oluşturduğumuz ve bizim çözmemiz gereken bir sorun. Savaşlar da öyle.

Star Wars-Klon Savaşları isimli animasyon serisinde düşündürücü öğeler var. Atak ve başarılı bir askerin DNA'sı kullanılarak bir tür kuluçka fabrikasında 'Klon' isimli birbirinin aynısı yüzbinlerce asker üretiliyor. Fiziksel olarak tamamen birbirine benzeyen bu askerler kuluçka tüplerinden çıktıktan sonra askerî eğitim alıp savaşa gönderiliyorlar. Animasyon dizisinde birkaç klon askerin ismi öne çıkıyor. Tipleri aynı olsa da isimleri ve karakterleri farklı olan bu Klon askerlerinden en önde gelenleri Komutan Rex ve Komutan Cody. Animasyon dizisinde savaşan diğer yüzlerce klonu çoğunlukla isimsiz bir şekilde çarpıştırken görüyoruz. Bu iki komutanın ayrılmasının nedeni, yöneticilik becerilerinin ve askerî becerilerinin öne çıkmış olmasıdır. İçinde muhteşem yöneticilik dersleri barındıran Star Wars ve Klon Savaşları'nın en ünlü kahramanları ise Jedi (Ceday) Şövalyeleri'dir. Elllerinde ışın kılıcı olan, uzaktaki cisimleri hareket ettirebilen, zayıf iradeli insanları hipnotize edebilen bu şövalyelerin kanlarındaki midi-chlorian isimli madde seviyesi diğer insanlardan fazladır. Yani doğuştan Jedi şövalyesidir onlar. Eğitimle kazanabileceğiniz bir şey değildir bu.

Bir başka bilim kurgu filmi olan Matrix'teki Neo karakteri de seçilmiş kişi olarak dünyayı makinelerin elinden kurtarır. Düşmanları dahil, herkes Neo'nun seçilmiş kişi olduğuna inanır ve aslında onların bu inancı Neo'yu sonunda başarılı kılar. Çok izlenen başka bir film olan Yüzüklerin Efendisi'nde sihirli yüzüğü taşıyabilen tek kişi yine seçilmiş genç adam Frudo'dur. Frudo dürüstlüğü, iyiliği ve sözünün eri olması yüzünden seçilmiş kişidir. Filmlerde seçilmişlik doğuştan gelen bir özellik olabilir. Dünyada ise insanlar kararlarıyla sıradışı olurlar. Hem kurgu alanda hem de gerçek yaşamda dünyayı sıradışı insanlar değiştirir.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Ev alma, komşu yap-geliştir!

---

*Melih Arat 2012.08.05*

Giderek şehirleşen dünyada çok sayıda insan bir arada ama birbirini tanımadan yaşıyor. Değişen sosyal ilişki dokusu yalnız kalabalıklara yol açıyor.

Şehir merkezlerinde herkes kendi telaşında. Şehirli işine yetişecek, çocukları okula/kursa götürecek, aile büyüklerini ağırlayacak ya da ziyaret edecek, evini temizleyecek, evdeki her bireyin birbirine hiç benzemeyen satın alma ihtiyaçlarını karşılayacak. Bu söylediklerim ve benzerleri komşuluk ilişkilerine pek zaman bırakmıyor. Diğer bir bakış açısıyla da komşuluk ilişkileri daha güçlü olsaydı onların bize, bizim onlara yardımımız sayesinde hayat daha kolay olurdu. Komşu, diğer bir ifadeyle yerel arkadaşımızdır bizim ve yerel arkadaşlar uzaktaki arkadaşlardan çok daha işlevsel ve değerlidir. Ne var ki, artık yerel arkadaş olarak tanımladığım komşu bulmak çok zor.

Yazının başlığı ev alma, komşu yap-geliştir. Eskiden bir mahalleye yeni taşınan biri olduğunda komşular daha taşınma sırasında yiyecek bir şeyler getirir ya da çocuklarıyla gönderirmiş. Farz edelim ki taşındınız; bir gelen, bir hoş geldin diyen olmadı. Dahası siz taşınırken asansörün şalterini kapattılar. Zaten bu olaydan sonra apartmanda kimseye selam vermek dahi istemezsiniz. En çok ihtiyaç duyduğunuz anda asansörün kapatılması sizin hoşunuza gitmese de asansörün bozulmaması için düşünülmüş lüzumsuz bir önlemdir. 4 kişilik bir asansör ortalama 320 kilo taşıyabilir ve hiçbir aile normal şartlar altında bir asansöre 320 kiloluk bir eşya koyamaz. Bu ayrıntıyı bir kenara bırakıyorum. Taşındıktan ve iyice yerleştikten sonra bütün komşuları, elinizde bir tatlıyla ziyaret edip tanışabilirsiniz. Tatlının illa pastaneden alınmış bir baklava olması gerekli değil, evde yapılan bir irmik helvası da aynı işi görür. Şehir yaşantısında komşuların bazıları, bu sosyal girişiminizi şaşkınlıkla karşılayabilir ve size hiç de sıcak bir geri dönüş vermeyebilir.

Bunun birkaç nedeni olabilir; yukarıda söz ettiğim gibi komşunun kendine özgü hayatında yoğun bir programı vardır ve komşuluk ilişkisine zaman ayıramayabilir. Ancak mutlaka bazı komşular sizi sevgiyle karşılayacaktır. Bazılarının sizi daha olumlu karşılamasına rağmen diyelim ki, yine ilişki gelişmedi. O zaman biraz daha ısrarcı olup bu hediyeleşme ve ikram sürecine yatırım yapmalısınız. Arka arkaya üç-dört kez tatlı götürdükten sonra normal insanlar size olumlu bir dönüş verecektir. İnsanları çaya, kahveye ya da yemeğe davet etmek de komşuluk ilişkilerini geliştirir. Evde verilen bir doğum günü partisine, özellikle çocukların doğum günlerine davetler yapmak komşuluk ilişkilerinin gelişmesine yardım eder. Bazen fazladan aldığınız üç sinema biletiyle komşunuza bir gün önceden gidip yarın sinemaya gideceğiz, bize katılır mısınız demek de komşuluk ilişkisini geliştirmek için fırsattır. Bazen mahrem kabul ettiği için evine misafir almayan / alamayan komşular dışarıda etkinlikler için yaptığınız davetleri kabul ederler. Bu yürüyüş, bisiklete binmek olabilir. Alışverişe giderken komşuya haber verip bir şeye ihtiyacınız var mı diye sormak da güzel bir âdettir.

Komşuluk ilişkisi önemli ölçüde başlangıçta verici olmakla gelişir. Ücretli bir kanalda maç izleyeceğim gelir misiniz diye de bir davet yapılabilir. Sohbet planlama kavramına özel olarak başka bir yazıda değineceğim. Ama sohbet planlama konusuna bir cümleyle değineyim. Bir komşunuzla bir araya geldiğinizde havadan sudan konuşmak yerine, önceden planladığınız ilgi çekici bir konuyu seçmek çok daha akıllıca olacaktır. Bütün bu çabalar, sonunda mahallenizden ya da apartmanınızdan en az birkaç kişiyi komşunuz yapacaktır.

Bisiklet Raporu: Amerika kazan ben kepçe geziyorum şu aralar. Her yerde bisiklete biniyor Amerikalılar. Maine'de bisiklet yolu işi abartılı ilerlemiş. Şehirler arası yola bile bisiklet yolu yapmışlar. Boston'dan Maine'e oğlumla trenle gittik ve trende özel bir vagon bisiklet taşımaya ayrılmıştı. Boston'da bütün otobüslerin önünde bisiklet taşıma aparatı var. Metroda da bisikletler için özel vagonlar bulunuyor. Bütün Miami caddeleri 'share the road - yolu paylaş' tabelalarıyla dolu ve herkes vızır vızır bisikletle geziyor. Orlando da aynı şekilde. Eski özgür kölelerin kurduğu Bahamalar'ın başkentinde dahi bisiklet bir ulaşım aracı. Darısı başımıza diyorum.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Nasıl madalya kazanılır?

---

Melih Arat 2012.08.12



Sayın Başbakan'ımız Recep Tayyip Erdoğan, Sayın Spor Bakanı'mız Suat Kılıç tüm Türkiye ile birlikte olimpiyat sonuçlarını izliyorsa herhalde kahroluyordur. Olimpiyatlarda zorlukla birkaç madalya kazanıyor olmamızı analiz etmemiz gerekiyor. Öncelikle sporda başarı önemli ölçüde, ülkelerin nüfusunun bir işlevidir.

75 milyonluk bir ülkede hemen her spor dalında dünya çapında başarı gösterecek çok sayıda sporcu çıkaracak gen haritasına sahip genç vardır. Ne var ki, bu gençler ortaya çıkmıyor; ortaya çıkanların da birçoğu dünya çapında başarı gösterecek bir yola giremiyor. Her olimpiyat döneminde İstanbul, olimpiyat organizasyonuna aday oluyor; Allah'tan kazanamıyor. Niye dersiniz, Türkiye'de kimse futbol, biraz da basketbol dışında bir sporu seyretmeye gitmiyor. Olimpiyatların düzenlendiğı her ülkeye dünyadan büyük bir turist akımı olsa da, temel izleyici grubu o ülkenin vatandaşlarıdır. Bizimse olimpiyat sporlarının neredeyse hiçbirine toplumsal olarak ilgimiz yok. Bu söylediklerimle çelişkili görünse de, hiçbir akıllı başında anne-baba çocuğunun Türkiye'de abartılı bir şekilde sporla uğraşmasına müsaade etmez. Çocuk jimnastikte, atletizmde şampiyon olacak da ne olacak? Bugünkü koşullarda bunlar para getirmediğı gibi, bu işlere zaman harcayanların okul hayatları biter. Okuldaki hocalar, üniversite dahil olmak üzere kimseye spor yarışmasına hazırlanıyor ya da müsabakaya gidiyor diye tekrar sınav yapmıyor. Bir gün önce büyük bir yarışmaya katılmış bir çocuk, ertesi gün lisede ya da üniversitede önemli bir sınava giriyor.

Türkiye'nin spor sahasında başarılı olmasının yolu, hem özel üniversitelerin, hem devlet okullarının başarılı sporculara kontenjan sağlamasından geçmektedir. Her üniversite her bölümde en az bir başarılı sporcu kontenjanı verirse, anne-babalar da çocuklarının profesyonel bir şekilde, günde beş-altı saat antrenman yapmasına izin verir. Elbette bu işin bir bacağı da, ilk ve orta öğretim yönetimlerinin kurallı ve sistemli bir şekilde sporcu çocukların okul yaşamlarını kolaylaştırmasıyla mümkündür. Okul yaşamını kolaylaştırmak demek, çocuğun sınav takvimini okula göre değil, çocuğun yarışma ve antrenman takvimine uydurmasıyla olur. Spor oyunlarına seyirci bulmak için, sporla ilgilenen daha çok aile geliştirmek gerekir. Çocuğunu aklında üniversite sınavı endişesiyle spor çalışmasına gönderen ailelerin birinci önceliğı akademik başarıdır. Dolayısıyla bu çocukların aileleri, akrabaları, komşuları da çocuk vasatın biraz üstünde başarı gösterirken onların oyunlarına ilgi göstermez. Bu ailelerin ilgi göstermesi için medyaya çok iş düşer. Kurtlar Vadisi ile mafyaya veya silahlı çatışmaya özendireceklerine, Beyaz Gölge gibi spor dizileri yapsalar ve aynı zamanda daha çok müsabaka göstetseler gençler ve aileler sporla ilgilenir. (Süper Baba'yı hatırlayanlar bir anda on binlerce çocuğun aikido kursuna katıldığını hatırlayacaktır.)

Üniversitelerin de Türkiye'de dünyada olduğu gibi, spora ciddi bir önem vermesi gerekir. Türkiye'de kaç okulun ciddi spor kompleksleri vardır ve öğrencilerin yüzde kaç üniversite spor etkinliklerinden haberdardır? Amerika'da hemen her okulun birçok spor dalında takımları ve sporcuları vardır ve bu sporcuların ve takımların yarışmalarda başarılı olması üniversite için büyük bir prestijdir. Sayısız okulun sporcu kontenjanı yanı sıra sporcu bursu da vardır. Amerikan sineması, üniversite takımlarının yarışmalarına ilişkin sayısız örnek vermiştir. İstanbul'un Londra, New York, Boston gibi şehirlerden nasıl bir farkı var dersiniz, son saydığım 3 şehirde her gün bisiklete binen, her gün koşan insanlar görürsünüz. Boston Maratonu ve Londra Maratonu için dünyanın dört bir tarafından insanlar gelir ve bu şehirlerden çok sayıda sıradan insan tüm yılı bu yarışmalar için hazırlanarak geçirir. Bizde Avrasya maratonu, halk tarafından koşulmaz, halk yürüyüşüdür.

Amerika'da, Avrupa'da, Japonya'da insanların ortalama yaşam süresinin 80'i bulmasının sebebi, sadece teşhis ve tedavi teknolojilerinin varlığı değil, bu ülkelerdeki insanların çok daha fazla spor yapmasıdır. Ekonomik başarı ne kadar önemliyse, bir toplum için sporda başarı da önemlidir. Kazanılan parayı yemek için sağlık, moral ve motivasyon gerekir. Bunlar da spor olmadan olmaz.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

# Müslümanların masumiyeti ve önyargılar

Melih Arat 2012.09.16

Batı'da Türklerin değil, ama Müslümanların imajı oldukça kötü. Müslümanlığın bir ülkenin ve toplumun geri kalmasına yol açtığı düşünülüyor. Bu düşüncenin arkasında düz bir mantık var.

Geri kalmış Arap ülkelerine bakıyorlar; ardından, "Bunlar hem geri kalmış hem de Müslüman, o zaman Müslümanlık bir ülkeyi geri bırakıyor." diyorlar. Bu mantık son derece sorunlu, ama ortalama insan böyle düşünüyor. Sadece bununla kalmıyor. Örneğin, Müslümanların kadınları sünnet ettiğini düşünüyorlar. Müslüman erkeklerin dört kadınla evlendiğini düşünüyorlar. Kadınların seçme şansı olmadığına inanıyorlar. Müslümanlıkta kadının değeri olmadığı için Suudi Arabistan'daki uygulamanın yaygın olduğu ve Müslüman kadınlara otomobil kullanma izni verilmediği kanaatine sahipler. Yine bazı Arap toplumlarına bakarak, Müslümanların temiz olmadığı inancı hakim. Avrupa'da ve Kuzey Amerika'da Müslümanların görünen yüzleri, sokaktaki sıradan ama eşlerinin birçoğunu başörtülü görüntüsüyle Müslüman olduğu anlaşılan insanlardır. Eğer onlar bir yanlış davranış içinde olurlarsa, yanlış davranışları tamamen tüm Müslüman topluma mal ediliyor. Bir Müslüman yere çöp atarsa fatura o ülkede yaşayan tüm Müslümanlara çıkarılıyor.

Tabii bir de Yahudi kontrolündeki medyanın tüm dünyaya yaymaya çalıştığı "terörist eşittir Müslüman" önyargısı var. Harvard Üniversitesi'nde katıldığım psikoloji programında hocamız, iki tane Yahudi profesöre referansla, "tüm teröristlerin Müslüman" olduğuna ilişkin bir slayt gösterdi. (Kendisine bunun ne kadar saçma bir tez olduğunu delillerle ispatladıktan sonra slaytı ders içeriğinden çıkardı.) En son tüm dünyada büyük şiddet içeren tepkilere yol açan "Müslümanların Masumiyeti" isimli film halihazırda var olan önyargıları iyice pekiştirecek gibi görünüyor. Şiddet içeren göstericilere dikkat çekip, "Bakın, işte görüyorsunuz bu Müslümanlar ne kadar şiddet yanlısı ve korkunç insanlar." deme imkanını yakaladılar.

Bütün bu önyargıların Müslümanlıkla ilgisi olmadığını biliyoruz, ama anlatmakta çok yetersiziz. Öncelikle bu önyargıların birkaçını genel olarak analiz edeyim. "Müslüman ülkeler geri kalmıştır" önyargısı yersiz bir genellemedir; çünkü dünyada hemen her dinin yaygın olduğu sayısız geri kalmış ülke vardır. Hristiyan, Hindu, Müslüman ya da Budist birçok ülke geri kalmış olabilir. Geri kalmışlığın nedenleri, çok çeşitlidir ve dinin bu konudaki etkisi çok azdır. Örneğin Sri Lanka çoğunluk itibarıyla Budisttir, ama geri kalmıştır. Avrupa'da toplumları Hristiyan olan Portekiz (Portugal), İrlanda (Ireland), Yunanistan (Greece), İspanya (Spain) geri kalmış değilse bile büyük ekonomik sorunları vardır ve 1990'ların sonlarından itibaren PIGS kısaltmasıyla gruplanmaktadır. Dinin gelişmeyle ilgisinin olmadığını en iyi ispatlarından biri de Japonya'dır. Japonlar ne Hristiyan'dır, ne de Müslüman, çoğunluğu (yüzde 70'ten fazlası) kendilerini bir dine mensup hissetmemekte olduğunu belirtmektedir. Bir ülkenin gelişmişliği dinden çok doğal kaynaklar, ülkenin dünya coğrafyasındaki pozisyonu, eğitim yatırımları, hukuk sistemi, girişimcilik düzeyi, nüfus büyüklüğü, teknoloji üretebilme kapasitesi, iç ve dış güvenliği, politik istikrar, liderlik ve hatta iklim gibi faktörlerin birleşimiyle açıklanabilmektedir. İslam'la ilgili önyargıların birçoğu Müslüman ülkelerin yerel gelenek ve görgülerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, kadınların sünnet edilmesinin bildiğim kadarıyla İslam'la uzaktan yakından bir ilgisi yoktur. Suudi Arabistan'da kadınlara otomobil sürdürülmemesi, İslam diniyle uzaktan yakından hiçbir ilgisi olmayan, İslam'la ilişkilendirilmemesi gereken bir uygulamadır. "Teröristler Müslüman'dır" ifadesi,

gerçekten çok adi bir ifadedir. İspanya'da, İrlanda'da, Amerika'da, Güney Amerika'da, Uzakdoğu'da Müslüman olmayan on binlerce terörist vardır. Kendini savunmaya çalışan Filistinliler, özellikle Müslüman terörist olarak tanımlanmaya çalışılmaktadır.

Peki, Müslümanlığın üstüne atılan bu çamurların lekeleri nasıl temizlenir? Dünyanın dört bir tarafında Müslümanlar örnek davranışlar sergilerken bir taraftan, iş, bilim, sanat, spor ve siyasette çok başarılı olduklarında temizlenir. Bu konuda Türk okullarına ve oralarda çalışan neferlerimizin gayretlerine ne kadar teşekkür etsek azdır.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)

## Uçan oto yapacak çocuk aranıyor!

---

*Melih Arat 2012.09.30*

Başbakan Tayyip Erdoğan'ın TÜSİAD'ın 40. Genel Kurulu'nda patronlara, "Bütün babalar burada, yerli otomobil yapacak bir babayiğit arıyorum" diye seslenmesinin üzerinden yaklaşık 1,5 yıl geçerken Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın "Şu ana kadar babayiğit bulamadık." açıklaması geldi.

Öncelikle biraz hafızalarımızı tazeleyelim. Önce Devrim, sonra Anadol ilk yerli kabul edilen otomobillerdir. Devrim tamamen Türk mühendislik ürünüdür; Anadol ise İngiliz tasarımı olmasına rağmen Türk kültürüyle tamamen özdeşleşmiş bir arabadır. Fiat'ın Albea'sı 2002 yılında Türk otomobili diye tanıtılmıştı. Bir otomobili ne Türk yapar, o da farklı cevapları olabilecek bir sorudur. Bu soruya verilen klasik cevap üretiminin yüzde kaçının yerli mallardan oluştuğuna bakılır. Örneğin, yüzde 90'ı yerli parçalarla yapılıyorsa 'Türk malıdır' denir.

Şimdi esas soruya gelelim: Türkiye kendi otomobilini yapabilir mi? Cevap veriyorum: Yapabilir, ama yaptığını bugünkü mantıkla satmak ve pazarlamakta çok güçlük çeker. Şimdi düşünelim. Yunanlılar ya da Bulgarlar araba yapsalar, üstelik yaptıkları araba çok kaliteli ve güvenilir olsa, fiyatı da uygun olsa alır mısınız? Yoksa ondan daha pahalı olduğu halde Alman, Japon ve Fransız arabalarını tercih mi edersiniz? Yani BMW, Audi, Toyota, Honda veya Peugeot mu yoksa yeni çıkmış Yunan markası arabayı mı alırsınız? Bu sorunun cevabı zaten belli. Çinliler gayet de güzel otomobiller, cipler yapıyorlar, ama yine de herkes bu araçlara ağız burun kıvrarak bakıyor. Demek ki, konu kaliteli ve %100 yerli bir otomobil yapmak değil, insanların talep edeceği bir marka oluşturabilmek. Otomobil pazarı, zihinlere yerleşik ve uzun yıllar değişmeyecek bir markalar pazarıdır. Dolayısıyla sizin fabrikada ürettiğiniz otomobilin satışı, onun tasarım ve kalitesine değil, markasına bağlıdır. Marka oluşturmak zordur; ama otomobil sahasında marka oluşturmak zor kelimesini de aşar.

Açık söylemek gerekirse, oğlum Sanat Arat'ın 7 yaşındayken sahip olduğu düşler, birçoklarının sahip olduğu düşlerden daha ilerideydi. Kendisine o zaman büyüünce ne olacağı sorulduğunda "Biraz zor olacak, ama uçak fabrikası yapacağım." diyordu. Verdiği cevabın yarattığı şaşkınlıktan kimse ona "Neden uçak fabrikası yapacaksın?" diye sormadı. Ben sordum. Cevabını paylaşıyorum: "Bildiğimiz uçaklardan yapmak istemiyorum. Onu zaten yapıyorlar. Ben bir tür bireysel uçuş makinesi yapmak istiyorum. Çünkü uçaklar çok büyük, sokaklara inip kalkamıyor. Ben araba ya da motosiklet büyüklüğünde, ama uçabilen küçük bir araç yapmak istiyorum!" Bugün işte yapılması gereken şey, Sanat'ın söylediğidir. "Yeniliktir, inovasyondur." Eski köye bir

tane daha otomobil getirmek değil, yepyeni ve çığır aacak bir Şey getirmektir. UęraŐıp para harcayacaksak yenilik yapmaya odaklanmamız gereklidir. Çığır aacak bir ulaşım aracı içinse yanlış adres, otomobil fabrikalarıdır. Çığır aacak bir Şeyler yapmak için, babayığitler değil, koŐullanmamıŐ ocuk kafalarına ihtiyaımız var.

İlla da otomobil yapalım, Türk otomobili olsun isteniyorsa pazar odaklı düşünmek gerekir. Öncelikle burada da bir düzeltme yapmak istiyorum. Türk otomobili değil, Türk otomobilleri yapalım o zaman. Seriler yapalım. A segmentinden J segmentine kadar otomobil yapalım. Doğrusu bu. Çinliler de öyle yapıyor. Çinlilerin dört ekeri de var, binek arabası da var, lüks arabası da... Pazar odaklı olacaksa, bana göre bu ülkelerdeki yerleşik marka algısı düzeni dolayısıyla Kuzey Avrupa ve Kuzey Amerika'da hiç Şansımız yok. Bugün dünyada geliŐmekte olan üçüncü dünya ülkeleri pazarları vardır. Afrika pazarı, Güney Asya ve Güney Amerika'da düşük gelirli aile pazarlarının alacağı otomobiller üretip satmaya çalıŐabiliriz. Pazar odaklı bir tasarım yapılabilir. Burada bir Şansımız olabilir.

---

Kaynak: [zaman.com.tr](http://zaman.com.tr), [web.archive.org](http://web.archive.org) (arşiv bağlantısı)