

KARŞILIKLI KAZANMA ALIŞKANLIĞI

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

Karşılıklı kazanma mantık yapısı;

İnsanların birbirini mağdur etmeden, anlaşma ya da çözümlerin karşılıklı yarar ve hoşnutluk sağlaması anlamına gelir. Bu zihinsel ve duygusal olarak insana saygı duyan bir düşünce biçimidir. İşbirliği alanı olarak görülür. Kimse kaybetmeyi sevmez. Özellikle de yakın aile ilişkilerinde, toplumumuz gerçekten kazan/kaybet'lerle doludur. Kazan/kazan anlayışının temelinde şu paradigma vardır: "Bir insanın başarısı diğerlerinin başarısızlığı anlamına gelmez. Diğerlerinin başarısızlığı pahasına kazanılması da gerekmez."

SEN-BEN anlayışından, BİZ anlayışına geçmemiz gerekmektedir. Biz bilincini daha iyi anlamak için, şu üç temel bakış açısını iyi kavramamız gerekir.

BEN bilinci

SEN bilinci

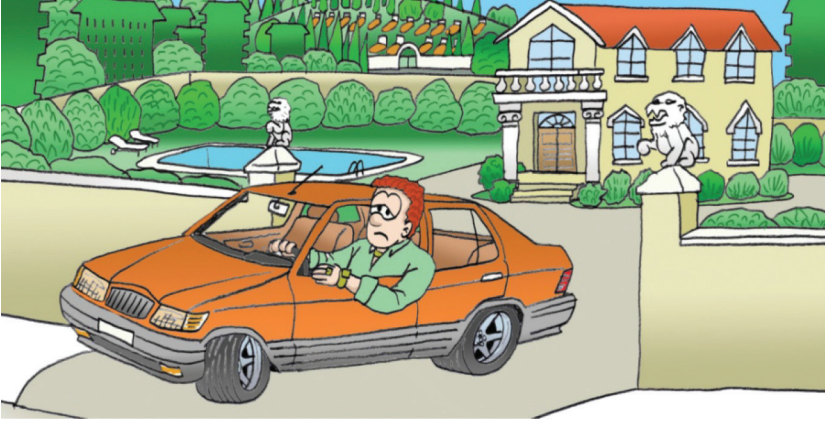
BİZ bilinci

BEN BİLİNCİ

Tümüyle bağımsız ve sağlıklı bir paradigmadır: 'Ben her şeyi bilirim, sen bir şey bilmezsin. Bu dünyadaki nimetlerden ancak ben yararlanırım, senin yararlanıp yararlanmamanın bir önemi yoktur. Seninle ilgili kararları ben veririm. Senin karar verip veremeyeceğine ancak ben karar veririm. Benden korkmalısın.' Bunun pratikte uygulanışı da zorla 'SAYGI' duymaktır. Yani 'KORKU' psikolojisi. Ben paradigması, sevginin beş varoluş boyutunu şöyle gerçekleştirir:

- Beni dikkate alsınlar, ama seni umursamasınlar.
- Ben kabul göreyim, ama seni olduğun gibi kabul etmesinler.
- Ben değerliyim, ama senin bir değer yok.

- Ben güçlüyüm, ama sen güçsüzsün.
- Ben seilmeye lâyığım, ama sen seilmeye lâyık değilsin.



Benlik bakış açısının egemen olduğu ikili ilişkilerde, ailelerde, toplumlarda, ülkelerde hiçbir zaman gerçek sevgi, gerçek dostluk, gerçek barış, gerçek demokrasi olamaz. Egemen olan duygu, korku ve ikiye bölümlüktür. Kimse kimseye güvenmez. Eşitlik, özgürlük ve barış gerçekleşemez. İnsanlar birbirlerinin korkularına hitap ederler. SEN-BEN anlayışı hâkim olduğu sürece barışın yerini, kavga ve savaş alır.

SEN BİLİNCİ

İnsanlar dürtü ile tepki arasına sıkışmışlardır. 'Ben bir şey bilmem, her şeyi sen bilirsin. Önemli olan benim mutluluğum değil, senin mutluluğundur. Sen memnun ol, yeter.' Tümüyle kararsız, etrafına bağımlı ve sağlıksız bir hayat görüşüdür. Sen paradigması sevginin beş varoluş boyutunu şöyle gerçekleştirir:

- Beni dikkate alma, dikkate alınması gereken sensin.
- Benim kabul görmemem bir anlamı yok, önemli olan senin kabul görmendir.
- Benim bu dünyada bir değerim yok, değerli olan sensin.
- Ben güçsüzüm, elimden bir şey gelmez. Sen güçlüsün, her şeyi yapabilirsin.

- Ben sevilmeye lâıyk değilim, sevilmeye lâıyk olan sensin.

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

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

Kendini değiştirme, geliştirme umudu olmadığı için karamsar ve mutsuzdur. Tüm yaşamını başkalarını memnun etmeye adanmıştır.

Penguenlerin “beklemece oyunları”. Penguenler kıyıda beklerler... Beklerler... Beklerler...Ta ki bir tanesi beklemekten usanıp atlayana (ya da itilip suya düşene) kadar. Bu olduğunda tüm penguenler küçücük boyunlarını iyice gererek olacakları seyretmeye koyulurlar. Eğer öncü penguen hayatta kalırsa hepsi birden suya atlar. Yem olursa hepsi birden geri dönüp giderler. Tek bir penguenin kaderi diğerleri üzerinde belirleyici bir rol oynar. Bu stratejiye “öğren ve hayatta kal” adı verilebilir.

Gördüğümüz birisi gibi olmak. Bu özünde “zihin kuramıdır:

Başkaları hayatımızın her yönünü büyük ölçüde etkiliyor. İnsanlar, başkaları oy veriyor diye oy veriyor, etrafındakilerden etkilenip daha fazla yemek yiyor, komşuları yeni bir araba aldı diye arabalarını değiştiriyorlar. Sosyal etkiler, ürün seçiminden tutun da sağlık sigortasına, okuldaki başarı düzeyine ve kariyer seçimime kadar her şeyi etkiliyor. Son tahlilde moda, özentî ve reklam etkisi verdiğimiz kararların %99,9'u, başkalarından etkileniyor. Toplumdan etkilenmeyen herhangi bir karar ya da davranış bulmak zor.

Taklit eğilimi, neredeyse doğduğumuz anda başlıyor. İki günlük bebekler başka bir bebeğin ağladığını duydukları zaman ağlamaya başlıyor ve bakıcılarının duygu ifadelerini taklit ediyorlar. Biri dilini çıkardığı zaman onlar da dil çıkarıyorlar. Bu yüzden başkalarının fikirlerini kestirme yol olarak kullanıyoruz. Bireyselliğimizi korumak ve kalabalıkların akıntısına kapılmamak önemlidir.

BİZ BİLİNCİ

Biz mantık yapısında, ne tamamen bağımlılık ne de tamamen bağımsızlık söz konusudur. Burada esas olan düşüncede, tavır davranışta karşılıklı birbirini dikkate alma bağlılığı vardır. Bunun için de kişinin önce kişiliğini bağımsız, adil ve sağlam bir şekilde oluşturması gereklidir. Aksi halde, söz konusu olan 'biz'e dayalı bir ilişki değil, bağımlı (muhtaç) bir ilişki olur.

Biz paradigması sevginin beş varoluş boyutunu şöyle gerçekleştirebilir: İkimiz anlamlı bir bütündür. Beni de, seni de dikkate alsınlar.

- Ben seni dikkate alıyor, umursuyorum ve sana önem veriyorum.
- Ben de kabul görmeliyim. Sen de kabul görmelisin.
- Bu dünyada ben de çok değerliyim, sen de çok değerlisin.
- Ben de potansiyel bir güce sahibim sen de sahipsin. Ancak kendimizi geliştirmeliyiz.
- Ben de sevmeye lâyık biriyim, sen de sevmeye lâyık birisin.

Biz hayat görüşünün ana ilkesi:

İki kişinin bir araya geldiğinde gerçek ve anlamlı bir birliktelik oluşturmasıdır. Bu ilişki türünde taraflar eşit ve özgürdür. Birbirlerine destek olurlar. Kendi başlarına bir karakter ve kişilikleri vardır. Birliktelikleri sevgi üzerine kuruludur ve anlamlıdır, bağımlı bir ilişki şekli değildir. Can cana bir iletişim söz konusudur. Herkes herkesi empatiyle dinler. Koşulsuz değer verme vardır. İlişki sağlamdır, sabittir ve değişkenlik göstermez. Kişinin maskesi, rolü değil, özü önemlidir.

Konuyu daha iyi anlamamızda Selçuklu sultanlarından birinin hikâyesi oldukça etkili olacaktır.

Selçuklu sultanı ölüm döşeğindeyken, etrafına toplanan dört oğluna yaşama dair bir öğüt vermek istiyor; dört tane çubuk getirmelerini istiyor. Gelen çubukları oğullarına dağıtıyor, "Şimdi bu çubukları kırın!" diyor. Hepsi teker teker çubukları kırıyorlar. Sonra tekrar dört çubuk istiyor, bu dört çubuğun dördünü birden büyük oğluna veriyor ve "Dördünü birden kır!" diyor. Oğlu çubukları kırıyor. Sultan çocuklarına dönerek, diyor ki; "İşte

tek tek hareket ederseniz, bu çubuklar gibi kırılır yok olursunuz, ama dördünüz bir araya gelerseniz, kimse sizi kırıp yok edemez.”

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

İnsan olgunlaşmasının geldiği son nokta, ortak bilinci fark etmek ve biz anlayışı doğrultusunda hareket etmektir. Bu hayat görüşünü;

Yunus Emre yıllarca önce yakalamış ve şöyle demiştir:

*Gelin tanış olalım,
İşi kolay kılalım,
Sevelim sevilelim,
Dünya kimseye kalmaz.*

Mevlânâ da:

*İnsanlarla bir ol, İnsanlarla bir oldun mu,
İnsanlara katıl, insanlara
Bir madensin, bir ulu deniz.
Kendine kaldın mı bir damlasın, bir dane.*

*Yine gel, yine gel, Her ne ise yine gel
Kâfirsen, ateşe tapıyorsan, Puta tapıyorsan bırak da gel...
Bu bizim eşiğimiz, Umutsuzluk eşiği değil;
Yüz kere tövbeni bozmuş olsun da Yine gel.
Mevlana yine herkesi kucaklamış.*

Hacı Bektaş-ı Veli ise:

*Her şey insandadır,
Her şey insan iledir,
Her şey insan içindir.
diyerek, 'insanı' yaşamın odak noktasına koymuştur.*

Bedri Rahmi Eyübođlu ise:

*Gel kurtulalım birler hanesinden,
diyerek tüm insanlara yüreğinin kapısını açmıştır.*

*İnsan dediğın bir buğday tarlası gibi olmalı,
Esti mi rüzgâr bir değıl milyonlar için esmeli,
Bir tek meyve veren dalı kesmeli,
İnsan dediğın derya misali,
Üstünde milyonlarca dalga,
İçinde kıyametler kopmalı,
İnsan dediğın derya misali,
Uçsuz bucaksız olmalı,
Gel çıkalım sevgilim gel,
Gel kurtulalım birler hanesinden,
Çekelim gidelim bir uçtan uca,
Açalım yüreğimizin kapılarını sonuna kadar,
Sevelim, sevelim, sevelim,
Sevebileceğımız kadar.*

Büyük şair **Nazım Hikmet Ran**, dünyayı bir aile gibi görmemiz gerektiğini, 'sakat bir hayvanın bile kederini duymamız gerektiğini' tüm insanlığa şöyle haykırıştır:

*Yaşa dünyada babanın eviymiş gibi...
Tohuma, toprağa, denize inan,
İnsana hepsinden önce.
Kuruyan dalın, Sönen yıldızın,
Sakat hayvanın, Duy kederini,
Hepsinden önce de insanın.
Sevindirsin seni cümlesi nimetlerin
Sevindirsin seni karanlık ve aydınlık,
Sevindirsin seni dört mevsim,
Ama hepsinden önce insan sevindirsin seni.*

Eğer bir ailede biz bilinci oluşmuşsa, o aile sağlıklıdır ve bu ailede yetişen çocuklar kendi yaşamlarının her alanında, kendi kurdukları ailelerde, çalıştıkları şirketlerde, içinde buldukları sosyal gruplarda 'biz bilincini' geliştireceklerdir. Kendilerine ve etrafındaki insanlara faydalı olacaklardır.

İnsan iki temel duygusal ihtiyaçla doğar:

Ben olma duygusallığı (özgürlük)

Biz olma duygusallığı (karşılıklı dayanışma, değer verme)

Yaşamın tümü, birbiriyle ilişki içinde olan, sürekli, birbirini yönlendiren, binlerce etkenin oluşturduğu dev bir matris içinde yapılır.

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

İnceliği sadece güçlülerden bekleyebilirsiniz.

Biz bilinci, bir olgunlaşma süreci içinde oluşur. Bu süreç, ben paradigmasının gelişimini tamamlaması, olgunlaşması sonucu başlar. Bunun özünü, çözüm odaklı (proaktif) olma alışkanlığının tam olarak yerleşmesi veya anlaşılması sağlar. Biz bilinci birbirine güvenen insan ilişkileri içinde gelişir. Çünkü insan ilişkilerinde en önemli duygu, insanların birbirlerine güvenmeleridir. Güvenmek için ise esas olan dürüstlüktür.

İnsanlar yanlışları bağışlar; çünkü yanlışlar genellikle zihinseldir. Ancak yürekte yapılan hatalar, kötü niyet ve kasıt içerir. Bunları bağışlamak çok zordur.

Biz duygu ve bilincinin oluşturduğu temel davranışlar şunlardır:

Bir sorunun süratle çözülmesi değil, BİZ bilinci içinde, bütün sistem göz önüne alınarak çözülmesi önemlidir. Hızlı çözüm her zaman en iyi çözüm demek değildir.

Doğru teşhisler yapılarak, zaman içinde küçük değişikliklerle büyük sonuçlara varılabilir.

Biz bilinci farklılıklarla birlikte bir bütün olarak yaşamaya saygı duyar. Zira insanın doğası değiştirilemez. İnsanların birbirine duygusal

ve maddî bakımdan ihtiyacı vardır. Bu duygusal, maddî ihtiyaçların bilincine varmalıyız ve onları dengeli biçimde karşılamalıyız. Bunlar:

Maddî Gereksinim: Bedensel gereksinimler, sağlık, barınma, ekonomik yeterlilik gibi faktörlerden oluşur.

Sosyal Gereksinim: Sevme, sevilme, aidiyet gibi.

Bilimsel Gereksinim: Öğrenmeyi, bilmeyi, anlamayı ve zihinsel gelişmeyi içerir.

Manevî Gereksinim: Evrenin tümü içinde bir anlam bulma, hayırla anılma, bir nam (isim) bırakma ve yaşama bir katkıda bulunmayı kapsar.

Kimse bütünden tek başına sorumlu değildir. Ancak bütünün bir parçası olarak, soruna da, çözüme de insan kendini sorgulayarak katkıda bulunur.

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

ÇIKAR MANTIK YAPILARI

Şimdi de çıkar üzerine yapılanmış düşünce yapılarını görelim. Dört tür çıkar paradigması vardır. Bunlar:

- **Kazan/Kaybet**
- **Kaybet/Kazan**
- **Kaybet/Kaybet**
- **Kazan/Kazan**

Kazan/Kaybet mantık yaklaşımı:

Kazan/Kaybet paradigması, 'Ben kazanacağım, sen kaybedeceksin, ikimizin kazanması imkânsızdır,' anlayışına dayanır.

Kazan/Kaybet modelini savunan insanlar, mevki, güç, mal mülk, itibar, kişilik gibi her türlü kaynaklarını kullanarak kazanmaya yönelirler. Bu bilincin oluşma nedeni, çocuğun, büyürken ailedeki diğer çocuklarla kıyaslanması, demokratik olmayan otoriter bir ailede yetişmesi ve çocuğa koşullu sevgi uygulanmasıdır. Bu, çocuğa Kazan/Kaybet zihniyetini aşılır.



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

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

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

Sevilmeye lâyık olmak ister ve bunlarıda yetiştigi aileden almak ister. Spor oyunları yaşama benzer. Oyunu kuralına göre oynayan kazanır.

Kazanan sadece tek taraftır. Kazanmak için rekabet etmek gerekir.

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

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

Kaybet/Kazan hayat yaşantısı:

Kaybet/Kazan tutumunu kabul edenler, kendilerinin başarılı olacaklarını düşünemezler, ancak başkalarını memnun ederek yaşarlar.

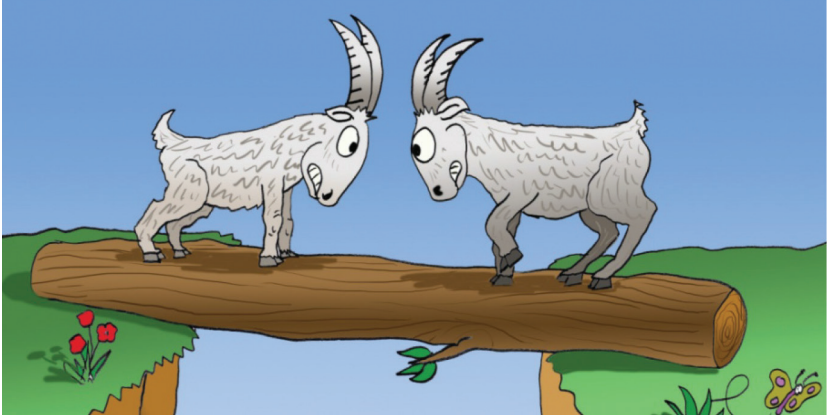
“Ben kaybedeyim, sen kazan.” “Haydi, istediğini yap.”

“Beni sen de ez. Herkes öyle yapıyor.”

“Ben bir şey beklemiyorum, her şey senin istediğin gibi olsun, yeter ki bana düşman olma,” anlayışıyla hareket ederler. Sürekli ‘iyi insan’ olmak çabası içindedirler. Bu çaba, temel değer ve ilkelere kaynaklanmaz. Kaybet/Kazan, Kazan/Kaybet’ten daha kötüdür. Çünkü bu gruptakilerin standartları, istekleri, beklentileri ve hayalleri yoktur.

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

Kaybet/Kazan tutumunu benimseyen insanların, yaşamda beklentileri, istekleri, hayalleri, kendi duygu ve düşüncelerini açıklayacak cesaretleri yoktur. Bu insanlar, baştan kaybederler. Asla mücadele edemezler. İyi insan modelini oynarlar. Onlara göre iyi insan sorun çıkarmaz. İktidarlar Kaybet/Kazan insan tipinden çok hoşlanırlar.



Kaybet/Kaybet düşünce bağımlılığı:

Kaybet/Kaybet, düşmanca bir çarpışma felsefesidir; yani bir tür savaş felsefesidir. Egosu şişkin iki inatçı kişinin dövüşüdür. 'Ben de kaybedeyim, o da kaybetsin.' Her iki taraf da diğerinin kazanmasına tahammül edemez. Boşanan iki kişinin birbirine kötülük etmek amacıyla savaşmaları buna örnektir. Kaybet/Kaybet anlayışı kişinin kendi kazancından ziyade öbür tarafın zararını ölçü alır. Nitekim son yıllarda artarak basına yansıyan elem verici kadın cinayetlerinin nedenlerinde bu ruh hali karşımıza çıkmaktadır.

Kazan/Kazan erdemli insan mantık yapısı:

Kazan/Kazan paradigması insanlar arasındaki etkileşimle ilgili bütüncül bir felsefedir. Olgun ve gelişmiş insanlar bu felsefeyi uygularlar. Burada karşılıklı yarar arayışı esastır. Bu paradigma insan ilişkilerinde her iki tarafın da kazancını düşünen tutumun adıdır.

Ahilik kazan/Kazan paradigmasına çok önem vermiştir. Ahilikte en önemli ve esaslı fark, ahilik anayasası olan fütüvvet namelerinde: toplum yaşamına verdiği ehemmiyettir. Helâl kazanmak ve bir sanat ehli olmak, çevresinin menfaatini kendisinin menfaatinden üstün tutarak halka yardımda bulunmak ve yardımlaşmaktır. (Gölpınarlı 1950: 90)

Ahi Baba'nın çırak olma töreninde, çırağa nasihatlarından biri: "Kalbin kapısı, hazinesi kulaktır. Hayır ise dinle, şer ise unut gitsin.

Kendinden büyüğe saygılı ol. Büyük veya küçük olsun önünde diz çöküp edep ile otur” şeklinde nasihat ederler. Sonuç olarak Talibin Ahiliğe kabul edildiğinin simgesi olarak beline fütüvvet kuşağı bağlanır. Daha sonra şerbet denilen tuzlu su içirilir. Bu şekilde talip çırak olarak “Ahilikte meslek edinme yoluna, önce ahlaki kuralları ve insan olmayı öğrenerek girmiş” olurlar.

Karşılıklı kazan/kazan erdemli insan bilincinin, iş yapma ve ortaklık oluşturma alanlarında sırayla beş kişisel özelliklerinin olmasına dikkat ederler. Bu kademeleri birbirinize uygulayarak, aldanmadan, aldatmadan Kazan/Kazan paradigmasını uygulayabiliriz.

KARŞILIKLI KAZANMA VE İŞ ORTAKLIK ADIMLARI

1. Karakter:

Kazan/kazan ilişkisine girdiğimiz insanın önce karakter özelliklerine bakmalıyız. Bunlar:

Dürüstlük: kendimiz ve karşımızdaki insanın geçmiş yıllarda birbirimize olan davranışlarımızın bütünüdür.

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

Bolluk Zihniyeti: Dünyamızda herkese yetecek kadar bolluk vardır. Sahip olduğumuz iş hayatımıza, maddi varlığımıza, sağlığımıza ve yakın dostlarımızın varlığına her zaman minnettarlıkla şükretmeliyiz. Kıtık zihniyetinde olan insanlar, başarıyı, güç ya da kazancı paylaşmayı, yakın dost ve ortaklarının başarısına sevinmeyi kolay başaramazlar. Kendilerinden bir şeyler alınmış gibi hissederler.

2. İlişkiler:

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

3. Antlaşmalar:

Birlikte yapılacak işlerde ve ortaklıklarda, istenilen sonuçlar, takip edilecek yollar, kullanılacak kaynaklar yazılı olarak anlatılır.

Hesap verilmesi ve neticelerin yazılı olarak belirlenmesi safhaları anlatılır.

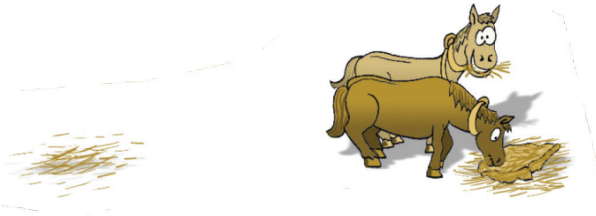
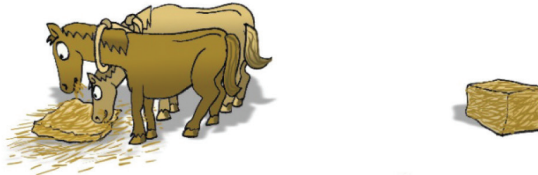
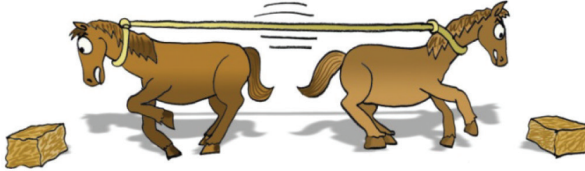
4. Destekleyici sistemler:

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

5. Süreçler:

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

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



Kazan/Kazan aslında güzel bir aile kültürünün temelidir. Etkili bir aile paylaşımı için kesin çözümdür. Sevgiye dayalıdır. Uzun süreli ilişkiler kuran tek paylaşım düşüncesidir. Düşününürün dediği gibi: “Olma bir keser gibi hep bana hep bana, olma bir rende gibi hep sana hep sana, ol bir testere gibi bir sana bir bana.”

Merhum Ahi Refik Soykurt’un “Haki le sabır dileyiip bize gelen bizdendir, akıl ve ahlak ile çalışıp bizi geçen bizdendir.” Deyişi bu kaidemiz için çok anlamlıdır.

KARŞILIKLI KAZANMA RUHUNU NASIL GELİŞTİREBİLİRİZ?

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

- Kazanma isteğini uyandırarak, kazanmalarına izin vermeliyiz.
- Onlarla büyük şeyleri de paylaşmalıyız.
- Etraflarındaki rekabet anlayışına karşı onları motive etmeliyiz.
- En büyük kazanım tecrübe ve bilgi sahibi olmaktır.

AHİLERDE KARŞILIKLI KAZANMA FİKRİ

Amacı, zenginle fakiri, üretici ile tüketici, emek ile sermaye, halk ile devlet arasında iyi ve sağlam ilişkiler kurarak “sosyal adaleti”, “milli geliri tabana yaymayı” gerçekleştirmek olan Ahilik, bu amacına, sağlam bir teşkilatlanma modeli ve köklü bir eğitim sistemi aracılığıyla ulaşmaya çalışmıştır.

Ahiler, Anadolu’ya gelen Türkleri, önce misafirhanelerde misafir etmişler, sonra bir sanatı olanlara işyeri açmış, kurdukları zaviye ve onun yanında inşa ettikleri evler ile mahalle ve sokaklar oluşturmuş, işyerleri, siteler, çarşılar ve şehirler kurmuşlardır. Ahilerin kurdukları teşkilat bir bakıma, bu günkü Esnaf ve Sanatkar Odaları, İşveren Sendikaları, Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, İşçi Sendikaları, Eğitim Hizmetleri veren Kuruluşlar, Bağ-kur, Türk Standartları Enstitüsü ve Belediye gibi kurum ve kuruluşların temeli sayılmaktadır

MAVİ KURDELE HİKAYESİ

New York'ta yaşayan bir öğretmen, lise son sınıftaki öğrencilerini, 'diğer insanlardan farklı özelliklerini' vurgulayarak onurlandırmaya karar vermişti. California Del Mar'dan Helice Bridges tarafından geliştirilmiş yöntemi kullanarak, her bir öğrencisini teker teker tahtaya kaldırdı. İlk önce öğrencilere sınıf ve kendisi için ne kadar özel olduklarını belirtti. Sonra her birine üzerinde altın harflerle, 'Siz çok önemlisiniz,' yazılı birer mavi kurdele verdi. Daha sonra kabul görmenin toplum üzerinde ne gibi etkileri olacağını anlayabilmek amacıyla sınıfına bir proje yaptırmaya karar verdi. Her bir öğrencisine üçer tane daha kurdele verip, onlardan bu töreni kendi hayatlarında devam ettirmelerini istedi.

Öğrenciler, daha sonra sonuçları takip edecek, kimin kimi onurlandığını tespit edecek ve bir hafta boyunca sınıfa bilgi vereceklerdi. Çocuklardan biri, gelecekteki kariyer çalışmaları için kendisine yardımcı olan yakınlarındaki bir şirketin üst düzey görevlisini onurlandırmış, adamın yakasına mavi kurdeleyi iliştimişti. Ardından, iki tane kurdele daha verdi ve: "Sınıfça bu konuda bir projemiz var. Sizden onurlandırmanız için birini bulmanızı istiyoruz. Onurlandırduğunuz insanlara ekstra kurdele de verin. Böylece onlar da bu projenin devam etmesi için başkalarını bulabilirler. Daha sonra, lütfen bana ne olduğu konusunda bilgi verin," diye rica etti.

O gün üst düzey yönetici, suratsız biri olarak bilinen patronunun yanına gitmeye karar verdi. Patronun odasına girdi ve onun 'iş dünyasında bir deha olduğundan ötürü' onu takdir edip örnek aldığını söyledi. Bu mavi kurdeleyi yakasına takması için izin verip vermeyeceğini sordu. Şaşkına dönen patron: "Tabii ki," şeklinde cevap verdi. Yönetici de mavi kurdeleyi, patronunun tam kalbinin üstüne, ceketine ilişti. Ekstra kurdeleyi verirken de: "Bana bir iyilik yapar mısınız? Siz de bu kurdeleyi onurlandırmak istediğiniz birine verir misiniz? Bunu bana veren çocuk, okulda bir proje yaptıklarını söyledi. Bu kabul görme töreninin devam etmesi gerekiyormuş. Böylece, bunun, insanları nasıl etkilediğini belirleyeceklermiş," dedi. O gece patron evine geldiğinde, on

dört yaşındaki oğlunun yanına oturdu. “Bugün inanılmaz bir şey oldu,” dedi. “Ofisteydim. Üst düzey yöneticilerimden biri içeri geldi, bana hayran olduğunu söyleyip, iş dünyasında bu kadar başarılı olduğum için göğsüme bu kurdeleyi iliştiirdi... Bir hayal etmeye çalış... Benim bir dahi olduğumu düşünüyor. ‘Siz çok önemlisiniz,’ yazılı bu kurdeleyi tam göğsümün üstüne taktı. Bana ekstra bir kurdele verdi ve onurlandıracak başka birini bulmamı istedi. Arabayla eve gelirken, bu mavi kurdeleyle kimi onurlandırabileceğimi düşündüm ve aklıma sen geldin... Ben ‘seni’ onurlandırmak istiyorum. Günlerim aşırı yorucu geçiyor. Eve gelince sana pek ilgi gösteremiyorum. Bazen derslerden aldığın notları beğenmeyince veya odanı toparlamayınca sana bağıırıp çağırıyorum... Oysa bu gece bir şekilde buraya oturup, sana benim için ne kadar farklı ve özel olduğunu söylemek istedim. Annen gibi sen de benim hayatımdaki en önemli insansın. Sen mükemmel bir çocuksun. Seni seviyorum,” diye devam etti. Şaşkına dönen çocuk ağlamaya başlamıştı. Bütün vücudu titriyordu. Başını kaldırdı, gözleri yaş içinde babasına baktı ve: “Yarın intihar edecektim,” dedi. “Baba, ben senin... çünkü ben senin... beni hiç sevmediğini, beni hiç önemsemediğini düşünüyordum. Ama artık her şey çok farklı. Sen baba, şu an oğlunun hayatını kurtardın!..”

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

Hepinize yetecek kadar kurdele var.

- Sabırla dut yaprağı, ipek gömleğe dönüşür. (Çin Sözü)
- Yalnışı alkışlıyorsan fikrin yoktur. Eğri ile doğruyu ayıramıyorsan aklın yoktur. Yalana sahip çıkıyorsan ahlakın yoktur.
 - Param olmadan da çok şey aldım ben; Edep aldım... Gönül aldım... Öğüt aldım... İbret aldım...
 - Günlük yaptığınız şeylerde bir değişiklik yapmadan hayatınızı değiştiremezsiniz.
 - Ağzınızdan çıkan düşünceler ve beyninizden çıkan düşünceler tüm evreni dolaşıp size dönüyor. Bu yüzden konuşmalarınızı ve düşüncelerinizi iyi seçin ki iyilikler sizi bulsun. Einstein
 - Meslek sahibi olmak, bir köye sahip olmaktan daha iyidir. Benjamin Franklin
 - Zafer günü yorgunluk hissedilmez. İran Sözü
 - Başarısız insanın yollarındaki taşlar, başarılı olanlar için birer basamaktır. Gustave Flaubert
 - 'İmkânsız' kelimesini kafadan silmek gerekir. Napoleon Bonaparte
 - Hedefe ulaşmak için güçlü bir irade ile, sağlam adımlarla ve işimizi organize ederek çalışmalıyız. Başaramazsak, yılmadan, umutsuzluğa kapılmadan, başarıya dek devam etmeliyiz. Sebastian Chamford
 - Şartlar değişince, kararlar da değişir.
 - Üretmeyen toplumlar bir gün mutlaka yok olurlar.
 - Zamanın değerini, yapacak işi olan bilir. Arap Atasözü
 - Zaman en büyük öğretmendir. Fransız Atasözü
 - Kaliteli insan işiyle, boş insan kişiyle uğraşır.