

3'üncü Alternatif

Hayatın En Zor Sorunlarının Çözümü

STEPHEN R. COVEY

Geçiş Noktası

Hayat sorunlarla doludur. Çözülmesi olanaksız görünen sorunlarla. Tüm insanlar sıkıntı çeker, genelde sessizce. Çoğu kişi çalışarak ve daha iyi bir gelecek umarak, sorunlarına rağmen cesaretle yoluna devam eder. Birçoğu için terör, yüzeyin hemen altındadır. Bu terörlerin bazıları fiziksel, bazıları psikolojik, ama hepsi çok gerçektir.

Bu kitaptaki ilkeyi anlar ve ona uyararak yasarsanız, sorunlarınızın üstesinden gelmekle kalmayıp, yolunuza devam ederek kendiniz için şimdiye kadar mümkün olduğunu düşündüğünüzden daha iyi bir gelecek yaratabilirsiniz.

20.yüzyıl kişisel olmayan savaş çağıydı. 21.yüzyıl ise kişisel fesat çağı gibi görünüyor. Öfke termometresi çok yüksek. Aileler kavga ediyor, is arkadaşları çekişiyor, siber kabadayılar terör yaratıyor ve mahkemeler tıklım tıklım doluyor. Aşağılayıcı "yorumcular" medyayı batağa çeviriyor- ne kadar acımasızca saldırırlarsa o kadar çok para kazanıyorlar. Yükselmekte olan bu çatışmanın ateşi bizi hasta edebilir.

Einstein, "yasadığımız önemli sorunlar, onları yaratmış olduğumuz düşünce düzeyiyle çözülemez," demiştir. En zor sorunlarımızı çözebilmek için, düşünüşümüzü kökünden değiştirmeliyiz.

3'üncü Alternatif: Sinerji İlkesi, Paradigması ve Süreci

Karsımıza çıkan en zor sorunları, hatta çözümsüz görünenleri bile çözmenin bir yolu vardır. Hayatın neredeyse tüm ikilemlerini ve derin ayrımlarını kesip geçen bir yol vardır. İleriye doğru bir yol vardır. Bu senin yolun değildir, benim yolum da değildir. Bu daha yüksek bir yoldur. İkimizin de şimdiye kadar düşündüklerimizden daha iyi bir yoldur. Ben buna "3'üncü Alternatif" diyorum.

2 Alternatifli düşünüş çoğumuzun içinde bu kadar derinlere yerleşmişse, onu nasıl aşarız? Genellikle aşamayız. Sorun ise çoğunlukla ait olduğumuz " tarafların meziyetlerinde değil, düşünme biçimimizdedir. Asıl sorun zihinsel paradigmalarımızdadır.

"Paradigma" sözcüğü, davranışlarımızı etkileyen düşünce kalıbı ya da modeli anlamına gelir. "Paradigmaları değiştirirsek, davranışımız ve aldığımız sonuçlar da değişir.

Sinerji İlkesi

3'üncü Alternatife sinerji denilen bir süreç sayesinde ulaşırız. Sinerji bir mucizedir ve doğal dünyanın her yerinde isleyen temel bir ilkedir.

Servi ağaçları sağlam durmak için köklerini iç içe geçirip inanılmaz yüksekliklere erişirler. "V" oluşturan kuşlar, kanat çırpmalarının yarattığı çekiş gücü nedeniyle tek bir kuştan neredeyse iki kat uzağa uçabilirler. Yosunda birlesen yeşil alg ve mantar, başka hiçbir şeyin yetişmediği çıplak kaya üzerinde gelişip çoğalabilir. Bu örneklerin tümünde "bütün"; parçalarının toplamından daha büyüktür.

Aynı sinerji ilkesi insanlar için de geçerlidir. Bireysel güçlerine dayanarak yapabileceklerini kimsenin tahmin etmeyeceği şeyleri birlikte yapabilirler.

İnsan sinerjisinin üstün örneği, ailedir elbette. Her çocuk bir "3'üncü Alternatif", daha önce hiç var olmamış ve asla aynısı olmayacak yetilerle donatılmış kendine özgü bir insandır.

2 Alternatifli Düşünüşten 3'üncü Alternatife

2 Alternatifli düşünürler yalnızca rekabeti görürler, işbirliğini hiç görmezler; bakış açıları her zaman "onlara karşı biz" dir.

Yalnızca sahte ikilemleri görürler; bakış açıları her zaman "benim yolum, yani anayol" dur.

2 Alternatifli düşünürler genellikle başkalarını münferit insanlar olarak görmezler; bir tek ideolojilerini görürler. Farklı bakış açılarına değer vermediklerinden, onları anlamaya çalışmazlar.

2 Alternatifli düşünceyi asıp sinerji zihniyetine geçenler, nadir ama etkili, yaratıcı ve üretkendirler. Onlar paradigma değişikliği yapan, yenilikçi, oyunu değiştiren kişilerdir. Biz de onlara katılmak, 3'üncü Alternatif düşünüşüne doğru ilerlemek istiyorsak paradigmalarımızı dört önemli açıdan değiştirmemiz gerekir.

Ama bu kolay da değildir, sezgilere ters düşer, bizi egoizmden başkalarına karşı içten saygıya götüreceklerdir. Simdi bu paradigmaların her birine yakından bakalım.

– Birinci Paradigma: Kendimi Görüyorum

Bu ilk paradigma kendimi bağımsız yargı ve eyleme muktedir, benzersiz bir insan olarak görmemle ilgilidir.

Ben bir çatışmada "benim tarafımdan" fazlasıyım. Önyargılarımın, grubumun ya da yerleşik görüşlerimin toplamından fazlasıyım. Düşüncelerim ailem, kültürüm ya da şirketim tarafından önceden belenmiş değil. Bernard Shaw'ın deyişiyle söylersek: "dünyanın benim ya da bizim- düşünce tarzımıza uymadığından yakınan bencil bir küçük şikâyetler yumağı değilim."

Kendimizi asla tam olarak göremeyiz. Aynaya baktığımızda, kendimizin yalnızca bir parçasını görebiliriz. Kör noktalarımız vardır. Çatışmayla yüz yüze gelen 2 Alternatifli düşünürler kendi programlarını nadiren sorgular. Onlara tamamen makul görünen, ama her zaman yetersiz olan kültürel varsayımlara bel bağlarlar. Sinerji yalnız başkaları hakkında değil, kendimiz hakkında da bir şeyler öğrenmemize neden olacaktır; bu kaçınılmazdır. Bu anlayış bizi alçakgönüllü yapar.

Kendinden çok emin olanlar özbilinçten yoksundurlar. Kendi bakış açılarının her zaman sınırlı olduğunu fark edemediklerinden, bildiklerini okumakta diretirler.

Hayatlarımız birer öyküdür. Hepsinin bir başlangıcı vardır. Bir öykünün aynı zamanda bir ortası ve bir sonu da vardır. Çoğumuz öykünün ortasında bir yerdeyizdir. Öykünün nasıl biteceğine biz karar veririz...

3'üncü Alternatif her zaman kendimle baslar. İçten dışa doğru, içimin en derin parçasından, bir güven ve alçakgönüllülük temelinden gelişir. Kendime dışarıdan bakarak, kendi önyargı ve eğilimlerimi gözlemleyip tartmamı sağlayan özbilinç paradigmasından doğar. Kendi öykümü kendi yazdığımın kabulünden ve gerekirse yeniden yazma istekliliğinden kaynaklanır; çünkü onun iyi bitmesini isterim.

– İkinci Paradigma: Seni Görüyorum

İkinci Paradigma başkalarını şeyler yerine insanlar olarak görmekle ilgilidir.

Başkalarına baktığımızda ne görürüz? Bir birey mi, yoksa yas, cinsiyet, ırk, siyaset, din, ulusal köken ya da cinsel yönelim mi? Onları aslında kendi fikirlerimizi, önceden edinilmiş kavramlarımızı, hatta onlarla ilgili önyargıları gördüğümüz kadar görmeyebiliriz.

“Seni görüyorum” paradigması, temelde bir karakter sorusudur. İnsan sevgisi, cömertlik ve dürüstlikle ilgilidir.

Etkili paradigmaya “Seni görüyorum” adını vermenin nedeni, Afrikalı Bantu halkının bilgeliğinden gelen bir içgörüdür. O kültürde insanlar birbirini “Seni görüyorum” diye selamlar. “Seni görüyorum” demek “essiz bireyselliğine değer veriyorum” demektir. “İnsanlığım seninkine karışmış, çözülmez biçimde seninkine bağlanmış” demektir.

Elizabeth Lesser bunu şöyle açıklar: “Benim ben olabilmek için sana ihtiyacım var, senin de sen olabilmek için bana ihtiyacın var.”

Psikologlar, çoğumuzun başkaları hakkında olumlu şeylerden çok olumsuz şeyleri hatırlamaya eğilimli olduğumuzu bilirler. Oscar Ybarra'ya göre “İnsanları kötü davranışlarından sorumlu tutar, iyi davranışlarının hakkını vermeyiz.”

Birbirimizi tam olarak gördüğümüzde, Başpiskopos D. Tutu'nun da dediği gibi, “Dünya bir merhamet ruhu ve inanılmaz bir cömertlik dalgasıyla canlandığında; kısa bir süreliğine şefkatli insanlık bağlarıyla birbirimize bağlandığımızda... daha iyi olanı bir an için görürüz.”

“Seni görüyorum” paradigmasının gücü de buradan gelir.

– Üçüncü Paradigma: Seni Arayıp Buluyorum

Bu paradigma, birbiriyle çelişen görüşlerden kaçınmak ya da kendinizi onlara karşı savunmak yerine onları bilinçli olarak arayıp bulmakla ilgilidir.

Olayları sizin gibi görmeyen birine verilecek en iyi karşılık, “Aynı fikirde değil misin? Seni dinlemeliyim!” demektir. Bunu söylerken samimi olun.

İyi bir lider çatışmayı yadsımaz ya da bastırmaz. Onu ilerlemek için bir fırsat olarak görür. Kışkırtıcı konular ortaya dökülüp dürüstçe ele alınmadıkça hiçbir gelişim, keşif, yenilik - hatta barış - olmayacağını bilir.

Benimle aynı fikirde olmayan biriyle yüz yüze geldiğimde, herkes gibi ben de otomatik olarak savunmaya geçerim. 3'üncü Alternatif düşüncenin sezgilere bu kadar aykırı olmasının nedeni de budur.

“Hakikat asla katıksız değildir ve nadiren basittir,” der Oscar Wilde. Kimse ona tümüyle sahip değildir. 3'üncü Alternatif düşünürleri, ne kadar çok hakikat payına sahip olurlarsa, olayları o kadar olduğu gibi göreceklelerini kabul ederler. Dolayısıyla da bilinçli olarak farklı hakikat dilimlerini arayıp bulurlar. Bende olmayan hakikat sendeyse, bana da öğretebilmen için neden gelip seni bulmayayım?

İnsanların farklı görüşlere sahip olması yalnızca doğal değil, aslidir de. Yıllardır pek çok kez, iki insan aynı fikirde ise, birinin gereksiz olduğunu söyleyip durdum. Farklılığın olmadığı bir dünya, hiçbir ilerlemenin mümkün olmayacağı bir aynılık dünyası olacaktır.

Konuşma Çubuğu: ABD ve Kanada'daki Yerli Uluslara başkanlık eden Yerli Şeflerini eğittikten sonra, Şefler bana güzel bir armağan vermişlerdi: Üzerine “Kel Kartal” sözcükleri işlenmiş, oymalı, yaklaşık bir buçuk metre uzunluğunda bir “Konuşma Çubuğu”. Bu “Konuşma Çubuğu” yüzyıllar boyunca Yerli Amerikan yönetiminin ayrılmaz bir parçası olmuştur.

Gördüğüm en etkili iletişim araçlarından biridir bu. İşte bunun ardında yatan kuram: insanlar her bir araya geldiğinde, Konuşma Çubuğu ortaya çıkartılır. Yalnız Konuşma Çubuğunu elinde bulunduran kişinin konuşmasına izin verilir. Konuşma Çubuğu sizde olduğu sürece, anlaşıldığınıza ikna olana kadar yalnız siz konuşabilirsiniz. Diğerlerinin anlatmak istediklerini, kendi savlarını, aynı ya da karşı yöndeki fikirlerini belirtmelerine izin yoktur. Ancak sizi anlamaya çalışır, sonra da anladıklarını açıkça ifade edebilirler.

Anlaşıldığını hisseder hissetmez, göreviniz Konuşma Çubuğunu sıradaki kişiye vermek, sonra da onun anlaşıldığını hissetmesini sağlamaya çalışmaktır. O kendi demek istediğini anlatırken, gerçekten anlaşıldığını hissedene kadar onu dinlemek, ne anladığınızı yeniden ifade etmek ve onunla empati kurmak zorundasınız. Bu şekilde, ilgili bütün taraflar, hem konuşarak hem de dinleyerek iletişimin tamamından sorumlu olur. Her taraf anlaşıldığını hissettiğinde, genellikle şaşırtıcı bir şey olur. Negatif enerji dağılır, çekişme yok olup gider, karşılıklı saygı gelişir ve insanlar yaratıcı olur. Yeni fikirler ortaya çıkar. Üçüncü alternatifler belirir.

Unutmayın, anlamak aynı fikirde olmak demek değildir. Sadece karşınızdaki kişinin gözünden, onun kalbiyle, zihniyle ve ruhuyla görebilmek demektir. İnsan ruhunun en derin ihtiyaçlarından biri anlaşılmasıdır.

Ama bu yoğun anlaşılma ihtiyacı karşılanmadığında, ego mücadelesi ortaya çıkar. Sahiplenme kavgaları ortaya çıkar. Gündem, savunmacı ve koruyucu iletişim olur. Kimi zaman çekişme, hatta şiddet patlak verebilir.

İnsanın anlaşılma ihtiyacı akciğerin havaya ihtiyacına benzer. İçinde bulunduğunuz odadaki bütün hava birden çekilecek olsaydı, hava bulmak için nasıl motive olurdu? Tek bir şey isterdiniz. Ancak hava aldıktan sonra, başka şeylere açık olurdu. Anlaşılma hissi de psikolojik havanın karşılığıdır.

Deneyimlerim sunu gösterir: İnsanlar gerçekten birbirini anlamaya çalışırsa, her zaman değilse bile genellikle hemfikir olmaya başlarlar.

Empati Kurmak

Konuşma Çubuğu iletişiminin özü, psikologların deyişiyle, empati kurarak dinlemektir. Hayatımın büyük bir bölümünü empatiyle dinlemeyi öğretmeyi adadım, çünkü barışın ve sinerjinin anahtarı odur.

Empati nedir? Khen Lampert'in su tanımını severim: "Empati, kendimizi ötekinin zihninde bulduğumuz zaman oluşur. Gerçeği onun gözünden inceleriz, onun duygularını hisseder, acılarını paylaşıyoruz."

Empati kapasitesi içimize kurulmuş gibidir: yeni doğanlar bile diğer bebeklerin ağladığını duyunca ağlamaya baslar.

Empatiyle dinleme öteki kişinin bakış açısını onayladığımız anlamına gelmez. O bakış açısını görmeye çalıştığımız anlamına gelir. Empatiyle dinlemeyi insanlara "psikolojik hava" aldırılmaya benzetiyorum. Nefes alma ihtiyacı gibi, bir insanın en büyük psikolojik ihtiyacı, anlaşılma ve değer verilmektir. Başka birini empatiyle dinlediğinizde, o kişiye psikolojik hava aldırırız.

Empatiyle dinlemek, yıllardır öğrettiğim su kuralı alışkanlık haline getirinceye kadar sezgilere ters düşer: "Önce anlamaya çalış, sonra anlaşılmaya." Ters olmaz.

Başka birinin fikirlerini tekrarlamak da bir şeydir, ama duygularını yakalamak zordur. Ne var ki denemeyi sürdürürseniz, empatiye ulaşırsınız. Carl Rogers'ın dediği gibi paradigmam, "Benimle aynı olduğun için seni önemsiyorum" değil; "Benden farklı olduğun için seni takdir ediyor ve sana değer veriyorum" olmalıdır.

– Dördüncü Paradigma: Seninle Sinerji Olusturuyorum

Bu son paradigma, birbirine saldırma döngüsüne kapılmaktansa, herkesin daha önce düşündüğünden daha iyi bir çözüm yolu bulmakla ilgilidir.

Sinerjiye ulaşmak için bir krize ihtiyaç yoktur. Doğru zihniyetle ise baslarsak, sinerjiye dört adımda ulaşmak mümkündür.

Sinerjiye Götüren 4 Adım

İlk Adım: 3'üncü Alternatif Sorusunu Sorun

"İkimizin su ana dek bulduğundan daha iyi bir çözüm aramaya istekli misin?" Bu soru her şeyi değiştirir. Yanıtı evetse, çatışmadaki gerilim sona erer.

Kazanmak zevklidir. Ama kazanmanın birden fazla yolu vardır. Hayat, tek bir oyuncunun topu ağdan geçirmeyi başardığı bir tenis oyunu değildir. İki tarafın da kazanması, ikisini de memnun eden yeni bir gerçeklik yaratması daha da heyecan vericidir. İşte bu yüzden sinerji süreci su soruyla baslar: "İkimizi de memnun edecek bir kazan-kazan çözümü aramaya istekli misin?"

İkinci Adım: Başarı Kriterlerini Tanımlayın

Anlaşmazlık çoğu kez önemsiz bir konudan doğar. Ülkeler küçücük, ise yaramaz arazi parçaları için birbirine savaş açar. Karı-kocalar yemekten sonra bulaşık sırasının kimde olduğu sorusu yüzünden boşanır.

Sinerjinin mantrası sudur: Olabildiğince erken bir tarihte olabildiğince çok kişiden gelen olabildiğince çok sayıda fikir.

3'üncü Alternatifi arayacağınız zaman, başarı kriterlerinin listesini çıkarmayı deneyin. Kriterleri bulmak için, kendinize şunları sorun:

- Kriterlerin belirlenmesine herkes katılıyor mu?
- Hangi sonuçları gerçekten istiyoruz? Yapılması gereken asıl is nedir?
- Hangi sonuçlar herkes için "kazanç" sayılacaktır?
- Katılmış taleplerimizi aşip daha iyi bir şey arıyor muyuz?

Yanıtlar herkesi tatmin ettiğinde, 3'üncü Alternatifler yaratmaya hazır olursunuz.

3.Adım: 3'üncü Alternatifler Yaratın

Sinerji döngüsünü başlatmak için sadece bir kişi gereklidir: Siz. Bu döngü, ötekilere "Siz durumu farklı görüyorsunuz. Sizi dinlemeliyim," demeye istekli olduğunuzda baslar. 3'üncü Alternatif kimi zaman iki zıt argümanın birleştirici öğelerinden doğar. Örneğin teslimiyet ve direniş birbirinin karşıtıdır. Direniş genellikle şiddet içerir; teslimiyet şiddet içermez. Ama Gandhi ve onun ardından Martin Luther King, bu iki fikri şiddet içermeyen direnişe dayanan 3'üncü Alternatifte, yani halkları bütünüyle özgürlüğe götüren bir kavramda birleştirmiştir.

Artık ortaya önemli bir soru atıp tüm dünyanın sizinle sinerji oluşturmasını sağlayabilirsiniz. Çevrimiçi sinerjinin güzel yanı, orada bulunmak zorunda olmamanızdır; siz olmadan da devam eder. Konu yeterince gerçekse ve doğru topluluğa sahipseniz, büyük sorunuz virüs gibi yayılan kendi

hareketini yaratarak yeni fikirler, beklenmedik içgörüler, 3'üncü Alternatifler - ve daha fazla kışkırtıcı soru- doğuracaktır.

4. Adım: Sinerjiye Ulaşın

3'üncü Alternatife ulaştığımızı nasıl biliriz?

3'üncü Alternatife ulaştığımızı odadaki heyecandan anlarız. Somurtma, kendini savunma, suskunluk sona ermiştir.

Kısacası, "Seninle Sinerji Oluşturuyorum" paradigması bizi savaştan barışa ve yeni olanakların filizlenmesine götürür. Farklılıklar reddedilmez, kabullenilir.

İŞ DÜNYASINDA 3'üncü ALTERNATİF

Teknoloji sayesinde, insan zihnini tutsak eden yapay duvarların sonunu görüyoruz. Ama en zorlayıcı duvarlar hala yerinde duruyor: insanlar arasındaki duvarlar. Bu duvarları yıkmamanın anahtarı, çimizdeki "ben" yerine "biz" diye düşünme gücüdür.

2 Alternatif: Savaş ya da Kaç

Her anlaşmazlık duygu yüklüdür. Örneğin ücret konusunda basit bir anlaşmazlık olarak düşünebileceğiniz şey, aslında derin korku ve arzularla ilgilidir. Diyelim ki bir kadınsınız, şef pozisyonundasınız ve bir erkek çalışan maaşından mutsuz bir şekilde size geldi. Çelişkili duygularla için için kaynayan bir kişiyle karşı karşıya olabilirsiniz.

Eğer 2 Alternatife inanan bir yöneticiyseniz,

Yalnızca iki seçeneğiniz vardır: savaş ya da kaç. Kaçmayı seçebilirsiniz. Pes edip ona istediğini verebilirsiniz. Çatışma kuramcılarına buna "uyum sağlama" derler ve genellikle bu durum yalnızca daha fazla sorun yaratır. Eğer kaçmayı seçerseniz, diğer çalışanlara haksızlık etmiş, kötü bir emsal yaratmış ve bir sonraki maaş görüşmeleri için bu çalışanın beklentilerini yükseltmiş olursunuz. Ya da savaşmayı seçebilirsiniz. Bunun çeşitli yolları vardır:

- Onu küçültebilirsiniz: "Herkesle aynı maaşı alıyorsun."
- Onu pohpohlayabilirsiniz: "Sen çok değerli bir elemansın ve daha fazlasını yapmayı çok isteriz."
- Onunla boy ölçüebilirsiniz: "Ben hiç zam istemek zorunda kalmadım. Takım oyuncusu olduğum için hep gelir artışı beni bulur..."
- Uzlaşabilirsiniz: "Maaşımı değiştiremem, ama Cuma günleri yarım saat erken çıkmama izin verebilirim."

3'üncü Alternatif: Sinerji

Eğer 3'üncü Alternatife inanan bir yöneticiyseniz, ne kaçır ne de savaşırsınız. Daha iyisini, çalışanınıza çok büyük bir duygusal getiri sağlayacak, firma için de yeni ve anlamlı bir değer yaratacak bir çözüm arayabilirsiniz.

Bir meydan okumaya verilen doğal, düşüncesizce tepki, savaşmak ya da kaçmaktır. Hayvanların içgüdüleriyle yaptıkları şeydir bu; onlar yalnızca 2 Alternatife sahiptir. Ama olgun insanlar 3'üncü Alternatifi seçebilirler.

Sinerjinin ilk paradigmasını hatırlayın: "Kendimi Görüyorum". Ben kendime dışarıdan bakıp kendi düşüncelerimle duygularım hakkında düşünme gücüne sahibim. Kendi dürtülerimi inceleyebilirim: "Neden kendimi buna kaptırdım? Ben-merkezci mi davranıyorum? Yoksa bu konuda gerçekten endişeli miyim?"

Ama sinerjinin ikinci paradigmasını da hatırlamalıyım: "Seni Görüyorum." Sana büyük bir saygı duyuyorum; fikirlerine deneyimlerine, bakış açına ve duygularına değer veriyorum demektir bu.

Dolayısıyla sinerjinin üçüncü paradigmasını uygulayın: "Seni arayıp buluyorum." Aramızdaki uçurum beni büyülüyor, tehdit etmiyor. Hiçbir şey bir anlaşmazlığın olumsuz enerjisini su sözlerden daha hızlı dağıtamaz: "Sen durumu farklı görüyorsun. Seni dinlemeliyim." İnanarak söyleyin bunu.

Bu paradigmaları uygularsanız, anlaşmazlığı geçersiz kılan bir 3'üncü Alternatife ulaşırsınız. "İkimizin de düşündüğünden daha iyi bir şey arayalım." Herkes kazanır, herkes enerjiyle dolar. Çoğu zaman, kavganın neyle ilgili olduğunu bile hatırlayamazsınız.

Bize haksız davranıldığını düşündüğümüzde, haksızlığın zihnimizi meşgul etmesi çok kolaydır. Çoğu zaman, çatışmayla ilgili her türlü sorumluluğu inkâr ederiz; bütün suç diğer kişidedir. Bu durum içimizi kemirerek bizi daha savunmacı ve kırılğan hale getirebilir ve çatışma döngüsü işimiz zarar görmeye başlayana dek şiddetlenir.

Farklı bir yola sapabiliriz. Çatışma halinde olduğumuz kişinin ihtiyaç ve endişelerine gerçekten kulak vermeyi seçebiliriz. Gerçekten anlamaya çalışırsak, başka bir insandan akıp gelen katıksız bilgi ve anlayış karşısında tam anlamıyla serseme dönebiliriz.

İşyerinde anlaşmazlık yöntemiyle ilgili en son kitaplarda, arabuluculuk, müzakere ve uzlaşmaya yapılan yüzlerce atıf görürüz; ama sinerjiye tek bir atıf bile yoktur. Bu kitaplar tümüyle işlemsel yaklaşım, yani çatışmadan kurtulmayı sağlayan teknikler ve dengenin yeniden kurulması üzerinedir.

Bir tartışmaya girdiğinizde, tartışmayı bırakıp dinlemeye başlayın. Baskın bir "haklı" çıkma ihtiyacı hissediyorsanız, bunu bir süreliğine erteleyip sadece dinleyin ve 2 Alternatifi bir tuzağa yakalandığınızda, "İkimizin de şimdiye kadar düşündüğünden daha iyi bir alternatif aramaya istekli misin?" diye sorun.

Kazan-Kazan Zihniyeti

Kazan-Kaybet, benim tarafımın istediğini elde etmesi demektir; Kaybet-Kazan, senin tarafının istediğini elde etmesi demektir-bu uzlaşma zihniyetidir. Kazan-Kazan ise 3'üncü Alternatif zihniyetidir. Senin yolun ya da benim yolum değil; daha iyi bir yoldur.

Bence Kazan-Kazan zihniyeti yalnızca is dünyasında değil, aynı zamanda hayattaki tüm ilişkilerin temelidir. Kazan-Kazan zihniyeti olmadan güven, inanç, birlikte ilerleme olmaz.

Kazan-Kazan, iki tarafın da herhangi bir şey kaybetmemesi, tatmin olması ve sonuçtan memnun kalması demektir ve bunun yanlış bir yanı yoktur. Ama sinerjik insanlar çok daha iyisini yapabilirler. Birlikte yapılabileceklerin sınırı yoktur.

“Yepyeni” fikrin ya da atılımın kaynağı nedir? Yenilik uzmanları sinerji olduğunu söyleyecektir. Bu konuda Prof. Clayton Chrisensen hasılat rekoru kıran fikrin her zaman rahatsız edici olduğunu söylüyor. Bu fikir genellikle farklı bakış açıları ile tuhaf bağlantılar arasında zengin bir etkileşimin bulunduğu uçlarda ortaya çıkar. Çoğu şirket ofislerinde revaçta olan homojen düşünceden kaynaklanmaz.

Bu bir paradokstur. Büyük şirketlerin son derece yenilikçi olabileceğini biliyoruz ama büyük yeniliğin piyasadaki acayip, beklenmedik karmaşalardan kaynaklandığını da biliyoruz. Öyleyse tanımı gereği görece kurumsal dünyanın bir parçası olan bu başarılı kuruluşlar büyük yeniliği nasıl yakalar? Arayıp bularak!

Sinerjinin nasıl işlediğini anlar ve onu etkin bir biçimde geliştirirler. Yaratıcılık uzmanı Edward DeBono bu kendine özgü psikolojiyi şöyle anlatıyor: “Başı dertte olan ve yeni fikirlere umarsızca ihtiyaç duyan kurumlar, bunları en az arayanlardır. Böylesi kurumlar kendilerini, düşünce tarzlarında bir sorun olmadığını, ama ‘çevrelerindeki dünya’nın onlara zor zamanlar yarattığına, dolayısıyla daha iyi düşünmenin anlamsız olduğuna inandırmıştır. Bir keresinde çok ünlü bir şirket bana, başları cidden dertte olduğu için yaratıcılığa ayıracak zamanlarının olmadığını söylemişti! Başlarını o kadar derde sokan da belki de böyle bir tutumdur.”

Sinerji Çağı

Bir bakıma bildiğimiz işletmeler artık yok. Müşteriyle çalışan arasındaki ayrım uçup giderken, içeriyle dışarı arasındaki sınır yıkıldı. Herkes müşteri oldu. Teknolojinin gel-git dalgaları eski zaman ve mesafe bariyerini fark ettirmeden aşındırdı.

Amaçsızlık, yalnızlık ve haksızlık duygularına dikkat edin. Harika bir şeyin, kendilerinden daha büyük bir sinerjik çabanın parçası olmadıklarını hisseden insanlar, kendilerinden kuşku duyarlar.

Geriye kalan yegane duvarlar artık kendi içimizdedir. Bunlar kültürel ve zihinsel duvarlardır. “Burada yalnızım. Amacım yok, buraya ait olduğumu hissetmiyorum. Bu değerleri paylaşmıyorum.”

Kişiler arası duvarlar, suçlama ve kendini savunma zihniyetinin içinde bizi kapana kısıtır. “Farklıysan tehdit unsurusun. Olayları benim gibi görmüyorsan, seninle işim bittiğinde görürsün.”

Gerçekten sinerjik bir ekipte çalıştınız mı hiç? Tek üyesini bile kaybetmeyi göze alamayacağınızı bildiğiniz bir ekipte?

Her gün biraz daha yakınlaştığınız ve birleşmiş kapasitelerinizin daha da güçleneceği bir ekipte?

Ürettiğiniz 3'üncü Alternatif sonuçlarına şaşakaldığınız bir ekipte?

Güney Afrika is dünyasının efsanevi lideri Colin Hall, "Mutluluk-bireylerin, ortakların, ilişkilerin ya da kurumların mutluluğu - üzerinde ne gücün ne de paranın sürdürülebilir bir etkisi vardır," diyor. İnsanlar işyerinde "ancak sinerji bolluğu yaşadığında ve bütün, parçalarının toplamından daha büyük olduğunda" işe sarılır ve mutlu olurlar.

EVDE 3'üncü ALTERNATİF

Sinerjinin nihai ifadesi aile olabilir ve dünyaya gelen her çocuk bir 3'üncü Alternatiftir. Yeni doğan, sinerjik harikaların en büyüğüdür. Bizim kültürümüzde insanlar her gün, hayattaki tüm armağanların en değerlisini ailelerini neredeyse umursamazca bir kenara atıyorlar. Bir zamanlar birbirine tutkuyla bağlı olan karı-kocalar birbirinden soğuyor.

Romancı Elif Şafak, "Eğer hayatınızda bir şeyi yok etmek istiyorsanız," diyor, "bütün yapmanız gereken etrafını kalın duvarlarla çevrelemek. İçeride kuruyup kalacaktır."

Birisi bir keresinde söyle demişti: "Karımla evlenmek, yabancı bir ülkeye taşınmak gibiydi. Tuhaf adetlere alışmak ilk baslarda ilginç geldi. Eşim de öyle düşünüyordu, ama şimdi biliyoruz ki keşifler asla bitmeyecek. En büyük serüven budur."

Bu arkadaşım emekli bir öğretmendi. Öldüğünde, eşi şunları söyledi: "45 yıl boyunca çöpü çıkarmayı ya da kendi tabağını yıkamayı unuttuğu için onu eleştirdim. Simdi aksam eve geldiğimde keşke onun gülümseyişini görebilsem, diyorum. Keşke bahçede deli dolu ıslık çalışını duyabilsem. Yalnızca öğrencilerinin değil, kızlarımızın da öğretmeni olarak gösterdiği beceriye hayran olduğumu söyleyebilmek için onunla bir gün daha geçirmek isterdim."

Çoğu zaman, bir şeyin gerçek değerini ancak onu kaybettikten sonra anlarız.

3'üncü Alternatif Ailesi

Aile danışmanı Brent Barlow'un dediği gibi, "Evliliğinizi düzeltmek istiyorsanız, aynaya bakın." Sorunun eşimde ya da çocuğumda olduğunu düşünüyorsam, bu düşünce sorunun ta kendisidir. Zihinsel olarak, "ben iyiyim, esim kötü" paradigmasına takılıp kalmışsam, 2 Alternatifli düşüncenin etkisi altındayım demektir.

Mevlana söyle der: "Bu dünyanın insanları kendilerine bakmıyor, bu yüzden birbirlerini suçluyorlar."

Eleanor Roosevelt'in dediği gibi, "Kimse rızanız olmadan size değersiz olduğunuzu hissettiremez." Dürtü ile tepki arasında bir alan var ve o alanda, nasıl tepki vereceğinizi seçmekte tamamen özgür olan siz varsınız. O alanda en sonunda kendinizi göreceksiniz. Orada en derin değerlerinizi de

bulacaksınız. O alanda düşünceli bir mola verirseniz, bir kez daha vicdanınızla, ailenize olan sevginizle ve yaşam ilişkileriyle bağlantı kuracaksınız.

Ne yazık ki çoğu kişi bu zihinsel alanın farkında bile değildir. Kendi özgürlüklerini anlamadıkları için su iki tepkiden birini verirler: öfkelerini ya dile getirir, ya da sorunu göz ardı ederlerse geçip gideceği yolundaki yanlış inançla bastırırlar.

Başkaları sizi utandıramaz; ancak siz kendinizi utandırabilirsiniz. Başkalarının davranışını kontrol edemezsiniz, ama o davranışa karşı kendi tepkinizi kontrol edebilirsiniz. Uzmanlar su görüşte birleşiyor: “Duygularınızı içeride tutmanın ya da dışarı vurulmasına izin vermenin çok daha sağlıklı alternatifi, onları dönüştürmektir. En derin değerlerinize sadık kalma ve böylece korku ve utancınızın büyük kısmını dönüştürme becerisi tümüyle sizin içinizdedir.”

Seni Görüyorum

“Seni Görüyorum” demek, “benzersiz bireyselliğini kabul ediyorum” demektir. Genellikle bunu bir aile ortamında yapmak zordur.

Dostoyevski şöyle der: “Birini sevmek, onu Tanrı’nın istediği gibi görmektir,” benim istediğim gibi değil.

Sevgi sadece birine karşı bir duygu değil, ayrıca onu kendi basına bir kişi olarak görme istekliliğidir. Iris Murdoch’un deyişiyse, “Sevgi, kendinden başka birinin gerçek olduğuna dair zor kavrayıştır.” Bu da elbette farklılıklara değer vermemiz anlamına gelir.

Uzun yaşamı boyunca çocuklara sayısız müzik dersi vermiş olan büyük çellocu Pablo Casals’ın şu ince bilgeliği beni çok etkilemiştir: Çocuklarımıza ne öğretiyoruz? İki kere ikinin dört ettiğini ve Fransa’nın başkentinin Paris olduğunu. Peki, onlara ne olduklarını ne zaman öğreteceğiz? Her birine şunları söylemeliyiz: Ne olduğunu biliyor musun? Bir harikası. Eşsizsin. Gelmiş geçmiş bunca yılda, senin gibi bir başka çocuk hiç var olmadı. Bir Shakespeare, bir Michelangelo, bir Bethoven olabilirsin. Her şeye kabiliyetin var. Evet, sen bir harikası. Ve büyüdüğün zaman, senin gibi harika olan birine zarar verebilir misin? Dünyayı çocuklara layık hale getirmeye çalışmalısınız, hepimiz çalışmalıyız.

Sonuç olarak, birbirimizin hikâyelerini basımızdan savar, onlardan kaçınır, onlara kulaklarımızı tıkarız. Birbirimizi dinlemek yerine, kendimizi ve çocuklarımızı çatışmadan yalıtırız. Bunu sonucu ise empati eksikliğidir.

“Aile toplumun ilk ve önemli kurumudur-bağlılık, sevgi, karakter ve hem toplumsal hem de kişisel sorumluluğun fidanlığıdır.” ABD Başkanı tarafından görevlendirilen Aile Komisyonu’nun bu ifadesine tümüyle katılıyorum. Hayatta sinerjinin bu kadar gerekli olduğu ve aynı zamanda bu kadar yanlış anlaşıldığı başka bir alan yoktur.

OKULDA 3'üncü ALTERNATİF

Her çocuğa mükemmel-hatta yeterli-bir eğitim vermek mümkün mü?

Bu soru, çok sayıda farklılık tonu içeren büyük bir tartışma yarattı, ama tartışma genellikle iki tarafa ayrılıyor. Bir tarafta geciken başarının bir eşitsizliğe dayalı olduğuna inananlar yer alıyor. Öbür tarafta ise eğitim kurumunun kendisinin sorun olduğuna, değişen dünyaya ayak uyduramadığına inananlar bulunuyor.

Birkaç yıl önce ABD Başkanı ile görüştüğümde, eğitimimizdeki en büyük sorunun ne olduğunu sordu bana. Şöyle bir şey söyledim: “Öğretmenler, anne-babalar ve yerel topluluk arasında, tüm çocukların yönlendirilmek yerine hayatlarını yönlendirme potansiyelini serbest bırakmak için ortaklıklar kurmak.”

Çocuklar piyasaya sürülecek ürünler şeklinde paketlenen hammadde değildir. Her çocuk dünyaya kendine özgü yetenekler ve o yetenekleri nasıl kullanacağını seçme gücüyle gelir. Eğitimin görevi, her çocuğun o potansiyeli azamiye çıkarmayı başarmasına yardımcı olmaktır.

Ömür boyu öğretmenlik yapmış Harvard İşletme Okulu'ndan Clayton Christensen, okulların çok uzun süredir yanlış iş yaptıklarına inanıyor. Öğrencileri, okulu belli bir işi kendileri adına yapması için tutan bağımsız yükleniciler gibi düşünmek istiyor.

Eğitimde 3'üncü Alternatif, lider olmayı öğrenmektir. Liderleri CEO ya da başkan gibi unvanlarla düşünmeye çok alışmışız. Bu liderlik görüşü Sanayi Çağı'nın eseridir ve biz o tür hiyerarşik düşünceyi bırakalı çok oldu. Kendi hayatınızı yönlendirme, arkadaşlarınız arasında lider olma, kendi ailenizde lider olma becerisinden söz ediyorum.

Bütün çocuklar potansiyelleri bakımından yıldızlar gibidir. Bilim insanları bize, her atomun içinde ağırlığının yaklaşık 35 milyar katı kadar enerji gömülü olduğunu söylüyor. Bir yıldızın içindeki atomlar birleşip, bu muazzam gücü ışık ve sıcaklık olarak salıverirler. Benzer şekilde, bir çocukta da geleceği yeniden yaratmaya yönelik sonsuz bir gizli kapasite vardır ve bunun hangi alanda olabileceği hiç fark etmez.

Bir üniversitenin amacı nedir? Bazıları bu amacın insanları iş piyasasına hazırlamak olduğunu söylüyor. Bu kişiler üniversiteleri, gençlerin zamanını beş yıl boyunca anlamsız şeylerle boşa harcadıktan sonra onları “hiçbir yere götürmeyen dereceler” ile kapıdan dışarı iten bezgin entelektüellerin oluşturduğu fildişi kuleler olarak görüyor.

Bir üniversite profesörü ve idarecisi olarak, neredeyse otuz yıl boyunca bu baskılarla boğuştum. Üniversitenin kariyer hazırlığına odaklı bir “diploma fabrikası”na dönüşen aşamalı evrimin gayet iyi farkındayım. Evde, çocuklarımı “üniversiteye öncelikle öğrenmeyi öğrenmek ve ancak ikincil olarak bir iş bulma amacıyla gidilir” felsefesiyle yetiştirmeye çalıştım.

3'üncü ALTERNATİF ve HUKUK

Robert Frost'un da dediği gibi: "Başarılı bir dava, polis memurunun avukat cüppesi giydiği davadır."

Eski bir hukuk profesörü Patrick J. Schiltz, hukuk fakültesi mezunlarını şöyle uyarıyor: "Size bir iyi, bir de kötü haberim var. Kötü haber şu ki, girmek üzere olduğunuz meslek yeryüzündeki en mutsuz ve sağlıksız-pek çok kişinin gözünde, en etiğe aykırı mesleklerden biridir. İyi haber de şu ki, bu mesleğe girip yine de mutlu, sağlıklı ve ahlaklı olabilirsiniz."

Schiltz'e göre avukatlar, Amerika'nın en bunalımlı kişileri arasında yer alırlar. Schiltz, RAND Sivil Adalet Kurumu'nun California'lı avukatlarla ilgili bir araştırmasından bahsediyor; buna göre, "yeniden başlamaları gerekse, sadece yarısı avukat olacağını söylemektedir."

3'üncü Alternatif Bir Hukuk Uygulaması Olabilir mi?

Adalet sistemlerinin pek çoğu karşıtlık zihniyeti yerine empatiye dayanır. Pek çok ülkede kavgalar bu "Kazan-Kaybet" zihniyeti olmadan halledilir. Japonya'da, chotei mahkemelerinin amacı cezalandırmak değil, sulh ve sükûneti yeniden sağlamaktır; Japonların mahkemeye en az başvuran toplum olmasının nedeni belki de budur.

Biz birbirine öfkelenen ve görüsünü savunmak için mahkemeye giden pek çok kişi tanıdık; hukuki süreçten geçerken sorunu katmerlendirmişlerdi. Onlara 3'üncü Alternatif sorusunu sorduk. Neredeyse her seferinde sonuçlar şaşırtıcı oldu. Yasal ve psikolojik olarak aylardır sürüncemede kalmış sorunlar sadece birkaç saatte ya da günde halledildi. Açığa çıkan enerji inanılmayacak kadar büyüktü.

Martin Luther King'in dediği gibi, "Şu eski göze göz yasası herkesi kör eder. Doğru olanı yapmanın zamanı daima doğrudur."

TOPLUMDA 3'üncü ALTERNATİF

Bireyler olarak, toplumun sorunlarını "boyumuzu aşar" diyerek göz ardı edebiliriz. Onlar için yapabileceğimiz pek bir şey yoktur, kendimizi düşünürüz, ama bu sorunlar bizi yine de derinden etkiler.

Bilim artık, başkalarının acılarının, bizden ne kadar uzak olurlarsa olsunlar, kelimenin tam anlamıyla canımızı yakabileceğine inanıyor. "Fiziksel acının harekete geçirdiği aynı beyin alanlarını sosyal acı harekete geçirir! Beyin derinlemesine sosyaldir. Beynimizde çok büyük miktarda sosyal devre bulunur."

Suçun Sonu

Suç, dünyamızı giderek daha çok saran çarpıcı, apaçık bir gerçekliktir. Suçun etkisi çok somuttur, kişiseldir, gerçektir ve polis şeflerince gayet iyi bilinir. Yakın tarihli istatistikler şu üzücü ve bunaltıcı görüntüyü yansıtmaktadır:

- Her yıl dünya çapında 1,6 milyon insan şiddete başvurulmuş suç eylemleri yüzünden hayatını kaybediyor.
- BM Raporuna göre 15-64 yaş arasındaki dünya nüfusunun yaklaşık % 5'i - 200 milyon civarında insan uyuşturucu kullanıyor. Dünyada 38 milyona varan uyuşturucu bağımlısı olabilir.
- McAfee'nin CEO'su David DeWalt, siber-suçun artık tüm dünyada yasadışı uyuşturucu ticaretin değerini aşan, 105 milyar dolarlık bir işe dönüştüğünü bildiriyor.

Henry David Thoreau'nun şu deyesine bayılırım: "Kötülüğün köküne saldıran bir kişiye karşılık, dallarını budayan binlerce insan vardır." Bu içgörüsüyle Thoreau, 2 Alternatifli düşünüşün sonuçlarını yansıtmıştır. "Suçlulara karşı sert" olanlar dalları budamakla tatmin olurlar. "Suçlulara karşı yumuşak" olanlarsa genellikle dalları göz ardı etmekten suçludurlar.

Bir Bütün Olarak İnsan Sağlığı

Gelişmiş dünya, patlayan sağlık maliyetleri yüzünden kâbus gibi bir senaryoyla karşı karşıya. Sağlık sistemimizin teknik açıdan ilerleyip yüksek derecede uzmanlaşması maliyetleri yükseltiyor.

2050'ye gelindiğinde, Japonların % 40'ı ve Avrupalılarla Amerikalıların % 35'i altmış beş yaşın üzerinde olacak. İleri yaşta kişiler daha maliyetli olup daha az katkıda bulduğunda, sağlık bakımlarının toplumun üzerindeki yükü sürekli ağırlaşacak.

Yapılması gereken asıl iş hastalığı tedavi etmek değil, önlemektir. Bütün ülkelerde, büyük sağlık endüstrisi aslında bir "hastalık endüstrisi"dir. Hayatın hastalığa değil de sağlığa adanmış olan Dr. Frank Yanowitz, hocasıyla birlikte bir nehir kenarında yürüyen tıp öğrencisiyle ilgili eski bir öyküyü anlatmaya bayılıyor. Hoca ile öğrencisi birdenbire akıntıyla sürüklenen, boğulmak üzere bir adam görürler. Öğrenci suya atlar, adamı kıyıya çeker, kalp masajı ve suni teneffüs yapar ve adamın hayatını kurtarır. Tabii ki, öğrenci hocasının etkilendiğini ummaktadır. Ardından, esrarengiz bir şekilde, boğulmakta olan başka birini görürler ve öğrenci aynı hareketleri tekrarlar. Çok geçmeden nehir boğulmakta olan insanlarla dolar ve nefesi kesilen öğrenci bitkin düşer. "Biliyorum, ben kendimi insanlara yardım etmeye adanmış bir doktorum, ama bunu sürdüremem!" diye bağırır hocasına, o da kendisine, "Öyleyse neden gidip bu talihsiz insanları köprüden atan kişiyi durdurmuyorsun?" diye seslenir.

Yanowitz gibi 3'üncü Alternatif düşünürlerine göre bu, sağlık sektörünün öyküsüdür. Hasta insanları daha en başından nehirden uzak tutmak yerine onları sudan çekip çıkarmayı titiz bir bilim haline getirmişiz.

HAYATTA 3'üncü ALTERNATİF

Porto Riko'nun Ceiba Kasabası, büyük çellocu Pablo Casals'ın 1973'teki ölümünden önce son yirmi yılını geçirdiği yerdir. Çocukken annesinin verdiği yıpranmış bir kopyadan Bach'ın çello süitlerini çalışmak dışında çok az şey yapan Casals, adını duyan ünlü bir besteci tarafından İspanyol kraliyet ailesi için çalmak üzere davet edildikten sonra kariyerinde hızla yükseldi. 23 yaşındayken Kraliçe Victoria için, 85 yaşındayken Başkan Kennedy için Beyaz Saray'da çaldı.

Aradaki altmış yıl, müzik dünyasında uzun bir kreşendo oldu. İspanya’da öyle çok sevildi ki, kralın karsısında çalarken dinleyiciler kraliyet locasını işaret edip, “Bu bizim kralımız, ama Pablo bizim imparatorumuz!” diye bağıldılar.

93 yaşındayken bir gün, bir komsusu neden her gün üç saat çello çalışmaya devam ettiğini sordu. Casals, “Belli bir ilerleme görmeye başladım... Bu konuda daha iyi olduğumu fark ediyorum,” diye yanıtladı.

Pablo Casals, 97 yaşında yayını elinden son kez bırakana kadar müziğe hiçbir zaman ara vermedi. Her zaman en önemli işinizin ardınızda değil, önünüzde olduğuna inanın. Bu düşünceyle yaşamak çok önemlidir. Başarılı başarmadıklarınız ne olursa olsun, yapılacak önemli katkılarınız vardır.

Yaşımız ya da hayattaki durumumuz ne olursa olsun, biz 3’üncü Alternatif düşünürleri katkıda bulunmayı asla bırakmayız. Hayattan daima daha iyi bir şey beklemek 3’üncü Alternatif zihniyetinin doğasıdır. Geçmişteki başarılarından memnun olabiliriz, ama bir sonraki büyük katkı her zaman ufuktur.

Komedyen George Burns’ün 99 yaşındayken söylediği gibi, “Simdi emekli olamam, programım dolu!”

Kızlarımdan biri bana, “Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı” kadar çarpıcı bir kitap yazıp yazmayacağımı sordu. Sanırım su yanıtlamla onu çok şaşırttım: “Dalga mı geçiyorsun? En iyisi yakında çıkacak! Su anda kafamda tam dört kitap var!” Bunun kendime aşırı değer biçmekle ilgisi yok; ben gerçekten en iyi eserimi ileride vereceğime inanıyorum.

Neden öyle hissetmeyeyim ki? Elimden gelenin en iyisini zaten verdiğimi ve paylaşılacak değerli bir şey kalmadığımı düşünseydim, her gün yataktan kalma şevkini nasıl bulurdum?

Ernest T.Trigg’in şu ifadesine katılıyorum: “Çaba harcamaya değer bulduğu her şeyi başarmış olan insan ölmeye başlamıştır”-kaç yaşında olursa olsun!

Kendimizi Sanayi Çağı’nın gözlükleriyle, bize ihtiyaç duyulmayana kadar belli bir işlevi yerine getiren makineler olarak görürüz. Her gece şalterimizi indirir, ertesi sabah tekrar kaldırırız ve en sonunda şalterin temelli indirildiği gün gelir. Sonra ne olur? Rafa kaldırırız. Geriye kalan günlerimizde eğlenmek, dinlenmek için emekliye ayrılırız. Çoğumuzun istediği tam da budur, çünkü beynimiz bütün yaşamımızı bu 2 Alternatif bağlamında görecektir.

Ben 3’üncü Alternatifin açık farkla en iyisi olduğuna inanıyorum. Bir katkı yapmak. Bu, ilk 2 Alternatifi kapsayabilir. 65 yaşın altın çağını iyice geride bıraktıktan sonra hayatınızın işini sürdürebilir ve güçlü bir katkı yapmaya devam edebilirsiniz.

Ortalama bir Avrupalı ya da Amerikalı 79 yaşına, ortalama bir Japon ise 82 yaşına kadar yaşayacak. O yılları pek bir şey yapmadan boşa mı harcayacağız, yoksa onlara bir anlam mı kazandıracacağız?

İçten Dışa

Harika niyetlerle ise başlayabilir, ama mücadele içinde kendimizi savunmacı, incinmiş, tepkisel veya eski “savaş ya da kaç” iletişimi modellerine dönmüş durumda bulabiliriz. Bunlar kesinlikle başarısızlığı değil, kendi ruhumuz üzerinde çok çalışıp, karakterimizin “kaslarını” güçlendirmemiz gerektiğini işaret eder.

Ne kadar özen gösterirsek, hayatta önümüze çıkan her büyük zorluk ve fırsat karşısında 3'üncü Alternatif zihniyetiyle yaşamaya ne kadar çabalarsak, karşılaştığımız büyük, önemli meseleleri üstlenmeyi ne kadar arzularsak, o kadar içsel güce ihtiyacımız olur.

Bu içsel karakter gücünü nasıl geliştiririz? Hayatın gerçekten büyük sorularından biri de budur. Etkili İnsanların 7 Alışkanlığını yazarken ulaşmaya çalıştığım şeyin özüdür. Kitabın orijinal alt başlığı “Karakter Etiğini Yeniden Kazanmak”tı.

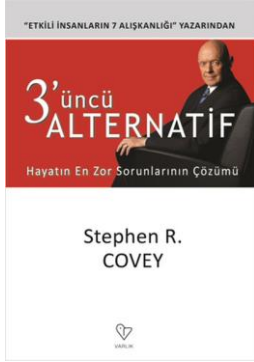
3'üncü Alternatif düşünürü olarak başarınız içten dışa olacak. 3'üncü Alternatif çözümleri yaratmak için gerekli içsel gücü ve güvenliği geliştirmekte çok yararlı olduğunu gördüğüm yirmi şeyi salık veririm:

1. Gururdan sakının. Hep “haklı” olma ihtiyacından kurtulun.
2. “Özür dilerim” demeyi öğrenin.
3. Algıladığınız saygısızlıkları hemen bağışlayın. Unutmayın, kırılıp kırılmamak sizin elinizdedir.
4. Kendinize ve başkalarına küçük sözler verin ve yerine getirin. Küçük adımlar atın.
5. Doğada zaman geçirin. Uzun yürüyüşlere çıkın.
6. Çok okuyun; zihinsel bağlantılar kurmanın ve 3'üncü Alternatiflere götürebilecek içgörüler edinmenin en iyi yollarından biri de budur.
7. Sık sık, mümkünse her gün egzersiz yapın.
8. Yeterince, her gün en az 7-8 saat uyuyun.
9. Esinlendirici ya da kutsal metinleri inceleyin. Kafa yorun, tefekküre dalın ya da dua edin.
10. Karşılaştığınız zorluklara karşı yaratıcı 3'üncü Alternatif çözümleri düşünmek için kendinize sakın bir zaman ayırın.
11. İlişki içinde olduğunuz kişilere sevgi ve takdirinizi ifade edin.
12. İki kulağınız, bir ağzınız var: onları orantılı olarak kullanın.
13. Başkalarına karşı cömert olun.

14. Kendinizi başkalarıyla kıyaslamaktan kaçının. Siz essizsiniz.
15. Şükredin. Minnetinizi ifade edin.
16. Başkaları için büyük kazançların nasıl yaratılacağını keşfetmekten vazgeçmeyi öğrenin.
17. İşler iyi gitmediğinde, ara verin, dışarıda bir yürüyüşe çıkın, gece iyi bir uyku çekin ve yeni bir günün tazeliği ve perspektifiyle isinize dönün.
18. “Kazan-Kazan” a gerçekten ulaşamıyorsanız, unutmayın ki “anlaşma yok” bazı durumlarda en iyi alternatiftir.
19. İş başka insanlara, onların tepkilerine, zaaflarına ve tuhafliklarına geldiğinde, sadece bol bol gülümseyin.
20. 3'üncü Alternatifin olasılığına her zaman inanın.

Yazar Hakkında

Stephen R. Covey kimdir?



Stephen R. Covey lisans eğitimini Utah Üniversitesinde aldı, Harvard Üniversitesi'nde MBA yaptı ve doktorasını Brigham Young Üniversitesi'nde tamamladı. Aynı üniversitede işletme yönetimi ve kurumsal davranış alanında dersler verirken, aynı zamanda üniversitenin rektörüne danışmanlık hizmetinde bulundu. 123 ülkede küresel boyutta profesyonel hizmetler sunan FranklinCovey şirketinin de kurucusu ve yöneticisidir. 1996 yılında Time dergisi tarafından Amerika'nın en etkili 25 kişisinden biri olarak, Satış ve Pazarlama Yönetiminde ilkler arasında gösterilmiştir. Onun yıllardır eğitim ve danışmanlık alanında verdiği hizmetler ve yazdığı kitaplar, iş dünyasında ve bireysel yaşamda başarıyı garantileyen 'ilke-merkezli' öğretileriyle kurumsal organizasyonla ilgili düşünceleri derinden etkilemiştir. Dr. Covey dünya çapında takdir toplayan pek çok kitabın yazarıdır. Kitapları milyonların üzerinde satış rakamları yakalayarak en çok satan kitaplar listesinde yerlerini almıştır.