

SAHNE SENİN

(Bir GİRİŞİMCİLİK Öyküsü)

Dr. Kemal TEKDEN



TÜZDEV Yayınları	: 6
Kitabın Adı	: SAHNE SENİN
Yazarı	: Dr. Kemal TEKDEN
Kapak Tasarım	: Nurbanu TEKDEN
İç Tasarım	: Nebi KARABURUN
Baskı ve Cilt	: ÇINAR BASIM Yüzyıl Mh. Matbacılar Cd. Ata Han No: 34 Kat: 5 Bağcılar - İSTANBUL Tel : + 90 212 628 96 00(Pbx) Fax : + 90 212 430 83 35 E - Mail : info@cinarbasim.com
Baskı Yeri ve Tarihi	: İstanbul, 2020
Dağıtım	: Mavi Horoz - www.mavihoroz.com
TÜZDEV Genel Merkezi	: Kısıklı Mah. Alemdağ Cad. Yanyol Sok. No: 28 Üsküdar/İSTANBUL Tel. 0850 441 38 34/1 iletisim@tuzdev.org www.tuzdev.org

SAHNE SENİN

(Bir GİRİŞİMCİLİK Öyküsü)



OP. DR. KEMAL TEKDEN



1959'da doğdu. İlk ve Orta öğrenimini Kayseri'de tamamladıktan sonra, İstanbul Tıp Fakültesinde okudu ve 1982'de mezun oldu. Adalet bakanlığı bünyesinde Dalaman Açık Cezaevi'nde doktorluğa ilk adımını attı. Daha sonra Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesinde Kulak Burun Boğaz (KBB) bölümünde ihtisas yaptı. Kayseri ve Denizli TEKDEN Hastaneleri ve Kayseri ve İstanbul TEKDEN Eğitim Kurumlarını ortaklarıyla beraber ülkemize

kazandırdı. Bu kuruluşlarla birlikte; DİRİLİŞ 'ERTUĞRUL' dizisinin yapımcısı olan TEKDEN FİLM şirketinin de dahil olduğu TEKDEN GRUP'un Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

Op. Dr. Kemal Tekden, birçok vakıf ve sivil toplum kurucusu veya yönetici olarak görev yaptı. Gözlem maksadıyla sık sık yurt dışı geziler yapan Dr. Kemal Tekden'in sağlık, eğitim ve sosyal alanlarda çalışmaları, dergi yazıları mevcut. Halen Bizim Eyvan Dergisinin sahipliğini yürütmekte ve Türkiye Üstün Zekâlı ve Dahi Çocukların Eğitimi Vakfı (TÜZDEV) Genel Başkanlığını yapmaktadır.

Çeşitli üniversite ve liselerde "Hayatın Manası ve Başarı", "Girişimcilik", "İnsanın Sırrı" "Üstün Zekâlı ve Deha Çaplı Çocuklar", "İdeal Eğitimi", "Eğitimle Diriliş", "Evlat Yetiştirme Sanatı", Aşk Olsun" isimli konferanslar vermektedir. "İNSANIN SIRRI" ve "YERÜSTÜ HAZİNELERİMİZ" isimli 2 kitabı daha vardır.

Op. Dr. Kemal TEKDEN, 25. Dönem Kayseri Milletvekili olmuştur. Evli ve 3 çocuk babasıdır.

İletişim:

Web: www.kemaltekten.com

e-posta: ktekden@tekden.com.tr

İÇİNDEKİLER

Ön Söz	9
• Başarının Yolu Kendini Keşiften Geçer	13
• Hayatı Sorgulamak ve Kölelik Ruhuna Hayır.....	23
• Mücadele Ruhu ve Çalışmak	29
• Kendi Tecrübemi Yaşamak İstiyorum	37
• Sıradan İnsan mı, Aranılan İnsan mı?	43
• Robotlar Bizi Alt Edebilir mi?	49
• Uzak Denizlerin Aşkı	55
• Ben Çok Menfaatçiyim	63
• Bütüncü Yaklaşım ve Fizibilite	67
• Büyük Hayallerim Vardı Benim	73
• Dünyaya Farklı Pencereden Bakmak	77
• Sağlık Market.....	83
• Akıllı Okul	87
• Risk Almak ve Diriliş	95
• Kaşıkçı Elması: İtibar	101
• Para En İyi Köledir	107
• Bir İşletmenin Zekâsı	113
• Yönetmek Seyislik Gibidir.....	119
• Her Geleni Hızır Bil.....	125
• Mülk Sahibi	131
• Hedef Kitleyi Yeterince Tanıyor muyuz?	137
• Hazırlanın Sahneye Çıkıyorsunuz	143
• Otokontrol ve Kalite	149
• İnsan İnsanın Kurdu mu İmtihanı mı?	153
• Sizinle Ortak Olabilir miyim?.....	159
• Taşıyabileceğin Sorumluluğun Adamı Ol	167
• Duanın Gücü	173
• Her Hâle Şükür	179
• Kanatkârlık Aptallık mı?	183
• Kahramanlık Ahlakı	189
• Dubai Modeli mi, Kayseri Modeli mi?	197
• Kayserili Olmak	201
• Girişim Sermayesi Şirketleri	207
• Bir Güzele Kul Olmak	211
• Nasıl Olur da Ben Ölürüm?.....	215
Son Söz	223

“ Bu kitabımı, yetişmemde hiçbir fedakârlıktan çekinmemiş, doğruluk ve dürüstlük timsali bilge insan, rahmetli babam **Mehmet TEKDEN**’e ithaf ediyorum. ”

ÖN SÖZ

Gençlerle farklı sebeplerle sıklıkla buluşuyorum. Onlarda fitraten büyük bir dinamizm olduğunu farketmekle birlikte; gördüğüm kadarıyla pek çoğu hayatta ve üniversiteden mezun olunca ne yapacaklarını bilmiyor ve bu yönde büyük bir endişe içindeler. Genellikle onları ya bir devlet dairesine ya da olmazsa en azından bir özel sektöre “kapağı atma” hayâli içinde görmenin de üzüntüsünü yaşıyorum. Yani gençlerimizde kendi başlarına iş kurma, girişim (teşebbüs) düşüncesi giderek daha da yok oluyor. Bu durumdan dolayı sadece onları suçlamak ne derece doğru olur bilmiyorum. Belki de, okullarda verilen derslerin çok teorik olması yanında, onları girişimciliğe teşvik eden bir mekanizmanın olmayışı da bunda etkili olmuş olabilir.

Öncelikle “Eskilerin müteşebbis dediği girişimci kime denir?” sorusuna cevap anlamında birkaç kelam edersek, şunları söyleyebiliriz: Kendi başına veya bir grupla bir alanda iş kurabilen ve risk alabilen insanı girişimci olarak niteleyebiliriz. Bununla beraber, başkalarının kurduğu bir şirkette çalışıp da girişimci vasma sahip insanlar da vardır. Girişimci, başkalarının cesaret edemediği riskleri üstlenerek yeni atılımlar yapan veya böylece işini farklı boyuta taşıyan kişidir aslında.

Ben, iş hayatıma devlet kuruluşlarında çalışarak başladım. Fakat bu bir mecburi hizmet idi benim için. Aslında, girişimciliğimin sıfırdan başladığını, başlangıçta hiçbir alt yapı ve maddi güce sahip olmadığımı belirtmeliyim. Babam memurdu ve annemle birlikte beni ve kardeşlerimi büyük fedakârlıklarla okuttular. Aynı zamanda dinini, değerlerini, ülkesini seven, doğruluk ve dürüstlük timsali insanlardı ve benim ilk rol modelim oldular. Allah onlardan razı olsun. Girişimcilik için bütün bu olumsuz şartlarıma rağmen, gençlik yıllarımdan beri daima büyük hayâller içinde olduğumu söylemek isterim. Pek çok alanda kendi kendimi yetiştirerek ve geliştirerek buna hazırladım. Bir hazırlık safhası sonunda, büyük bir riske girerek devlet sektöründen istifa ettim ve bazı kişilerle beraber ortaklıklar kurarak bize ait farklı kurumlar açabildim.

Birçok sektörde ortaklarla beraber farklı denemelerim oldu, fakat bizzat bildiğim alanlarda bu başarıyı yakaladığımı, diğerlerinde ise güvendiğim dağlara “kar yağması” sonucu başarı elde edemediğimi itiraf etmeliyim. Eşimin dediği gibi, demek ki, insanları daha iyi tanımam gerekirmiş. Bugün itibarıyla Tekden Grup şirketleri, gerek hastane, gerek eğitim ve gerekse film sektöründe önemli başarılarla imza atmaktadır. Bu vesileyle oluşan tecrübelerimi zaman zaman beni dinlemek isteyen gençlerle paylaşıyorum. Sonuçta, verdiğim konferansları dinleyicilerimin yoğun isteği üzerine de kitaplaştırmaya karar verdim. Doğrusu da buydu, çünkü “Söz uçar, yazı bâki kalır.”

Dünya hayatının gerçeğidir; insanlar, belli bir süre bu dünya sahnesinde rol alırlar fakat bu rollerinin süresini hiç kimse bilemez. Bilinen bir gerçek vardır, o da herkes için bu sahne alış er ya da geç mutlaka bir gün sona erecek. Bu durum, herkes tarafından çok iyi bilinmesine rağmen, genellikle sorgulanmaz ve kulak ardı edilir. Makam sahipleri gibi, para sahipleri de bu hayatın fani olduğunu bildiği halde, bu dünyada neden bir koşuşturma içinde olduğunu ve ne için kazandığını düşünmeyi bile genellikle ihmal ederler. Bu ihmal sonucu insan, sanki dünyaya tesadüfen gelmiş, keyif almış ve sonunda aniden çekip giden bir mahluk olarak anılmaktadır. Çünkü kapitalizm, insanlara hedonist bir anlayışı dayatıyor. Yani, “Hayat boş, bu yüzden mümkün olduğunca zevk almaya çalış, sen mutlu olmaya layıksın, daha çok kazan ve keyfini çıkarmaya bak!” Bu gibilerin bir kısmı perde kapanırken anlarlar bütün gerçeği, ama nafil! Çoğu da hâlâ anlamamış olarak çeker gider dünyadan. Oysa hayatı sadece zevk almak gayesiyle yaşamak kimseyi mutlu etmemiş, bu anlayış insanlığın yücelişine de katkı sağlamamıştır. Aksine gözlemlerimize ve insanlığın tecrübesine göre başkalarına hizmet edenler çok daha mutlu olmuşlardır bu dünyada.

Bizim inançlarımızdan kaynaklanan anlayışımız, iki dünyada da gerçek saadetin hedef alınması üzerine kuruludur. Ölüm boyut değiştirmektir ve insan öte dünya da denilen ebedî âlemde burada yaptıklarının karşılığını alacaktır. Dolayısıyla bu dünyadaki hayatımız bir imtihan ve ebedi hayata hazırlıktır. Para kazanmak da, bu dünyanın nimetleri de buna vesile olduğu sürece anlam kazanır. İşimizi hak ölçüler içinde yapar ve hayatta bizimle bir şekilde yolu çakışan insanları mutlu edersek, vicdanen de huzurlu olacağımızı ve ebedî mutluluğa ulaşabileceğimizi bilmeliyiz.

Bu yüzden bu kitapta kapitalist “patron” anlayışına karşı, gençlere bize ait “Bilge iş adamı” anlayışını ve hayata nasıl hazırlanacaklarını anlatmaya çalışmaktayız. Burada, âcizane kendi zorlu mücadelemizden örneklerle gençlere, bize ait bir girişimcilik felsefesi ve böylece farklı bir bakış sunmaya çalışıyoruz. Bu bir ders kitabı değildir elbette. Ama bizim inanç temellerimize ait bir teşebbüs hikâyesi olduğunu söyleyebilirim. Kitabın ilk iki makalesi biraz size sıkıcı gelebilir, ama okunması büyük fayda içermektedir. Sonrasının ise su gibi okunacağına eminim. Bu kitabın bir “hayat kitabı” olarak kabul edilmesi de beni sevindirir. Anlattığımı uygulayan kişilere de başarı garantisi vermekteyim. Tabii ki başarıyı sadece “para kazanmak” olarak görmediğimizi de söylemeye gerek yok sanırım.

Kitabın ismi konusunda epey tereddüt ettiğimi söylemeliyim. Önceleri “Ben Çok Menfaatçiyim” ismini vermek istedim. Aslında bu başlıkta bir makale de var kitapta. Ama yanlış anlaşılacağı düşüncesi çevremde ağır bastığı için, sevgili kızım Nurbanu’nun tercihi sonucu şu andaki ismini koydum: “Sahne Senin.” Önce de söylediğim gibi; dünya hayatı bir sahnedir aslında, herkesin kendine biçilen rolü oynadığı bir sahne. Girişimci de bu sahnede en güzel oyununu oynamak zorunda. Yaşamaktan maksat da, perde bizim için kapanana dek rolümüzü en iyi şekilde oynayıp iz bırakmak değil midir? Bu yüzden, bu kitabı da kendi rolümün bir parçası olarak görüyorum. Bu kitabın sayfaları içinde, acizane yol gösterme gayretinde olduğum girişimcilere sesleniyorum: Haydi, şimdi sahne senin!

Bu samimi ve mütevazı kitabın hazırlanışında, büyük destek veren başta değerli eşim Ruziye Hanım olmak üzere, kızlarım Dilara, Gülşah ve Nurbanu’ya teşekkür ediyorum. Ayrıca, kitabımı acımasızca eleştiren dostlarım Yavuz Han, Önder Avcı, Turgay Şirin, Mustafa Lale, Hüseyin Akar, İbrahim Orhan, Kadir Erdoğan, Muhsin Turan, Mahmut Cömert, İlyashan Şahin, Göksel Orhan ve Ömer Arif Beyler binlerce teşekkürü hak ediyorlar.

Kitabın, pek çok gencin hayatına dokunmasını ve fayda vermesini Allah’tan diliyorum.

30.03.2020

Kayseri

BAŞARININ YOLU KENDİNİ KEŞİFTEN GEÇER

“Her insan, kendi İsa’sına gebe Meryem’dir.”

Hız. Mevlâna

Geçenlerde başarılı bir lise son sınıf öğrencisi gence “(meslekî açıdan) nereyi hedefliyorsun?” diye sormuştum da, bana “Ya tıp, ya da hukuk olacak.” diye cevap vermişti. Şaşıırıp kalmış, “Demek ki sen kendini tanıımıyorsun” demiştim. Çünkü tıp ile hukuk asla birbirine benzemeyen iki farklı alan. Bir başka genç ise hukuk istediğini söyleyince “Sen hukuk yapamazsın.” cevabıma bozulmuştu. “Peki, okumayı sever misin?” şeklindeki soruma olumsuz cevap verdiğinde ise “Hukuk sürekli okumayı gerektirir. Hatta sıkıcı hukukî yazıları devamlı okumak zorundasın.” tarzındaki sözlerim üzerine bunu kabullenmiş ve “Hangi meslek bana uygun?” diye sormuştu. Kendisini mühendisliğe yönlendirmiştim. Şu an en iyi mühendislik fakültelerinden birinde okuyor ve mutlu olduğunu söylüyor. Böyle kafa karışıklığı olan pek çok gencin sonunda ulaştığı mesleğinden memnun olmadığına ve dolayısıyla başarısız olduğuna defalarca şahit olmuşumdur. Buna mukabil, kendini iyi tanıyıp net hedef koyabilenlerin ise işlerini ne derece severek, aşkla yaptıklarını ve hem başarıyı yakaladıklarını, hem de mutlu olduklarını da çok gördüm.

Hayatta başarılı olmanın ilk şartı, kendini tanımaktan geçer. Bu yüzden yola çıkmadan evvel kişi, öncelikle kendini okumalı ve keşfetmelidir. Hangi tür zekâ ve yeteneğe sahip olduğunu, mizacını, zaaflarını, ilgi alanını bilen insan kendi için hangi mesleği seçmesi gerektiğini de iyi bilir. Buna kişisel SWOT Analizi de diyebiliriz. Hani

şirketlerin zaman zaman yaptırmak zorunda oldukları önemli araştırma. Şirketin dört yönüne bakılır bu analizde ve buna göre geleceğe yönelik çalışma programı ve hedefler belirlenir. Şirketin güçlü (S:Strenghts) ve zayıf (W:Weakness) yönleri ile önündeki fırsatlar (O:Opportunities) ve tehditler (T:Treats) araştırılır. Bu, şirketlerin önünü görebilmesi, sağlıklı kararlar alması için önemli bir analizdir. Hayata hazırlanan gençler de kendi analizlerini bu şekilde yapmak zorundadırlar.

Önce güçlü yanlar...

Genç, kendisini adeta geriden seyredip zaman zaman bu manada değerlendirmelidir. Burada çevresinin de gözlemlerine önem vermesi doğru olur. Yani “Ben, hangi tür zekâya ve ne tür yeteneklere sahibim acaba?” diye sorarak cevaplama gayretine gidilmelidir.

Bugün 8 zekâ türünden bahsedilmektedir. Matematik zekâsı yüksek olanlar yanında, görsel, işitsel, içsel, sosyal, sözel, müzikal veya kinestetik (sporcu-bedensel) zekâya veya farklı alanlara yönelik becerilere sahip olanlar vardır. Görsel zekâsı düşük birinin mimar olması veya sosyal zekâsı az olan birini de hukuka yöneltmek, onu katletmek demektir. Yetenekler de öyledir. Mesleklerle ilgili evrensel anlamda 52 yetenek türünden bahsedilmektedir. İnsan bu yeteneklerden bazılarını sahip olabilir. Mesela işitsel yeteneğe sahip çocukların müzikle ilgili alanlarda başarılı olma ihtimalleri çok yüksektir.

Sosyal ve içsel zekânın bütünleşmiş hali olarak söylenen “duygusal zekâ” ise insanın hayatta başarısının en önemli faktörüdür. Kendi duygularının farkına varmayı, onları kontrol edebilmeyi ve yönetebilmeyi, başkalarıyla empati kurmayı, sosyal ilişkilerde başarılı olmayı ve insanları idare edebilmeyi duygusal zekâmızla yaparız. Duygusal zekâsı problemlili olanların, IQ’leri yüksek olsa bile, hayatta başarıları düşüktür, mutlu olmakta da sıkıntıları vardır. Duygusal yetenek, Goleman’a göre; bir meta-yetenektir. Yani, ham zekâ dâhil bütün yeteneklerimizi nasıl iyi kullanabileceğimizin belirleyicisidir. Bu yüzden, duygusal yetenek sahibi insanlar hayatın her alanında avantajlıdırlar. Çünkü kendi duygularını tanır ve bu yüzden kendilerini daha kolay kontrol edebilirler.

HANGİSİ DAHA ZEKİ

Albert Einstein, çok sıklıkla farklı mekânlarda konferanslara çağırılmaktadır. Yine farklı bir şehre şoförü ile birlikte gitmektedir. Her gittiği yere onu taşıyan şoförü kendisine “Hocam” der, “Sizin konferanslarınızı ben adeta ezberledim. Sizin gibi ben de bu konferansları verebilirim artık.” diye cüretkârca bir söz eder. Şoförün bu ukalâ sözüne Einstein kızmaz ve “Tamam” der, “Şu an gittiğimiz yerde beni tanımıyorlar, yerime sen geç, ben de senin şoförün olarak seni dinleyeyim.” Şoför, hiç tereddüt etmeden kabul eder. Giysileri değişirler. Konferans salonunda şoför çıkar sahneye ve konferansa başlar. Gerçekten de muhteşemdir ve Einstein şaşkın ve hayranlık içinde kendisini dinler. Konferans biter bitmez, dinleyicilerden ters bir soru gelir. Einstein “eyvah, şimdi yandık” diye endişelenir, fakat şoför müthiş bir özgüven içinde “Yahu, bu kadar kolay bir soru bana sorulur mu? Buna benim şoförüm bile cevap verir.” diyerek Einstein’e döner ve “Şoförüm kalk ve soruyu cevapla!” der.

Burada Einstein’ın şoförü gibi nice kayıp zekâ ve yetenek vardır toplumlarda. Hatta bazen böyle tesadüfen bulunanlar olduğu gibi; Pek çok insan yeteneklerinin farkına varmadan yaşayıp ölüyor maalesef. Ülkeler, yetenekleri ortaya çıkarabilecek ortamlar hazırlamalıdır.

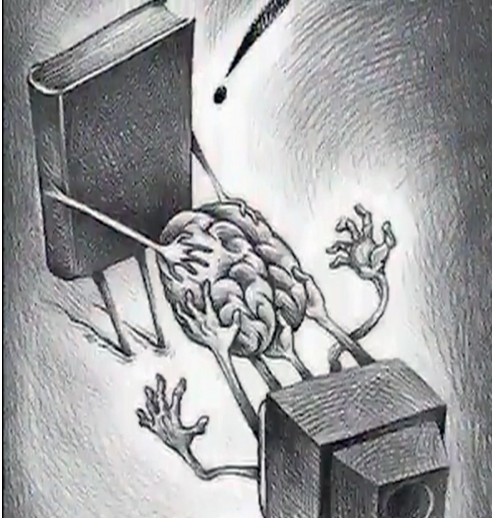
Hangi mizaç türündeyim?

İnsanın kendine yönelik “Kaç numaralı mizaç sahibiyim?” sorusu da önemlidir. İnsanlar 9 farklı mizaç tipine ayrılırlar. İnsanları tanımaya çalışan meslek sahipleri bu mizaçları bilmek zorundadır. (Bakınız: “İnsanın Sırrı” ve “Yerüstü Hazinelerimiz” kitaplarımız) Batıda “enneagram” olarak bilinen bu mizaç ilmi, asırlardır bizim tarihimizde insanları tanımak için kullanılan bir yoldu ve bizden batıya geçtiği bilinmektedir. Kendine büyük hedefler koyan bir gencin bu karakter tahliline az çok vakıf olması ve kendi mizacı hakkında bilgi sahibi olması avantajıdır. Mesela 4 numaralı kişilik tiplemesi, aykırı, duygusal, içe dönük ve süslenmeyi, takıyı seven bir tiptir ve mimarlık veya tasarımcılık gibi alanlarda büyük başarıları imza atabilir.

Zaaflarımı ve zayıf yönlerimi de bilmek zorundayım

Bu olumlu tanımlar dışında başarı merdivenlerinde insana engel olacak olumsuz duygular da vardır. İnsan bunları kontrol edebilmek için kendi zayıf yönlerini de tanımalıdır. Mesela, korkular (fobiler), ön yargılar, aşırı sevgi (aşk), nefret veya taassup gibi zaaflar insanın ayaklarına takılmış prangalar olabilir. Bunlar dışında da aşırı dürtü oluşturan (şehvet gibi) ve kontrol edemediğimiz duygular da aklı engelleyecektir. Bu duygular insanın objektif ve sağlıklı düşünmesini engeller ve “akıl tutulması”na sebep olurlar. Kendine hâkim olabilen ve bu olumsuz duygularını kontrol edebilen sabır sahibi insanlar ise büyük başarılarla ulaşabilirler.

Herkesin zaafları olabilir, insan bu zaaflarıyla yüzleşmeyi bilmelidir. Hz. Mevlana, insanın birbirine zıt iki yönlülüğünü açıklamak amacıyla “İnsanın içinde Musa da vardır, firavun da.” demektedir. Yani iyilik de, kötülük de insanın içindedir. Bir hadis-i şerifte ise “Her birinizin içinde, vücudunuzda kanın dolaştığı gibi şeytan dolaşır.” (Tirmizî, Radâ 17,1172) buyrulmuştur. İnsan daima bu şeytanla mücadele etmek ve başa çıkmak zorundadır. Aşırı hırs sahibi, öfkeli veya başkalarına karşı haset, nefret gibi pek çok olumsuz duygulara sahip olabiliriz. Bunlardan haset, nefret, kibir gibi duyguların kontrolü olmaz. Onlar, insanın tamamen içinden atması ve tedavi etmesi gerekli olan duygulardır. Hırs azme dönüşmeli, böylece daha sağlıklı ve ölçülü hale getirilmelidir. Şehvet düşkünlüğü ve para hırsı da makul ve meşru seviyelere getirilmelidir.



Beyin pasiflik değil, aktiflik yolunu seçmeli.

Son zamanlarda, bazı yanlış kişisel gelişim söylemleri yüzünden, kendini beğenme, dolayısıyla narsist kişilik anlayışı yaygınlaşmaktadır. Batıda yapılan birçok araştırmaya göre de; Sosyal medyanın, narsist kişiliği arttırdığı söylenmektedir. Bu anlayış, kişinin huzurunu ve sosyal ilişkilerini bozar ve kişiyi yalnızlaştırır. Bunun sonunda da maalesef, depresyon ve intihar görülebilmektedir.

Oysa insanın mutlu ve başarılı olması için, kendini beğenme ve kibir, yerini tevazûya bırakmalıdır. Çünkü tevazû insanın süsüdür. Barcelona'nın meşhur oyuncusu Messi'ye 20 yaşında iken, "Senin için dünyanın en iyi futbolcusu diyorlar, ne dersin?" diye sorduklarında "Ben kendi takımımın bile en iyisi değilken, nasıl olur da dünyanın en iyisi olurum." diye cevap vererek büyük bir tevazu örneği olabilecek davranış sergilemiştir. Zaten insanı gerçekten büyük yapan da bu tevazu anlayışı değil midir?

Daha çok gençlik yıllarında, insanların bazı korkuları (fobileri) olabilmektedir. Mesela kan görmekten korkan birinin tıp alanında başarılı olması, yükseklik korkusu olan birinin inşaatçı veya havacı bir asker olması, hayvan korkusu olan birinin veteriner olması veya insanların karşısında konuşmaktan korkan birinin de hukukçu veya siyasetçi olması mümkün değildir. İtiraf edeyim ki, bu korkulardan bir kısmı gençlik yıllarında bende de vardı ve bana çok ıstırap veriyordu. Bu korkulardan kurtulmanın yolunun "Üzerine üzerine gitmek olduğunu" öğrenip uyguladıktan sonra korkularımı yenmeyi başarmıştım.

Ön yargılar, bir başka akıl tutulması sebebidir. İnsanların dış görünüşlerine bakarak onlar hakkında hüküm vermek, bazı toplumlar hakkında peşin yargılarda bulunmak da bizim sağlıklı düşünmemize engel olacak davranışlardır. İnsan âşık veya hayran olduğu birine karşı da olumlu ön yargı içindedir. Onun yanlışlarını veya kötü yanlarını göremez veya görmek istemez. Bu, akıllı zaafa uğratan bir hâldir. Hz. Peygamber (S.A.V) bu konuda da şöyle der: "Bir şeye olan sevgin, seni kör veya sağır eder(de onun eksikliklerini göremez, kusurlarını işitemez olursun). (Ebu Davud,Edep 125, 5130)." Bir başka hadiste de "Sevdiğini ölçülü sev, bir gün düşmanın olabilir. Kızdığını da ölçülü kız, nefret etme, belki bir gün dostun olabilir." (Tirmizî, Birr ve's Sıla 60) buyruluyor. Bu konuda ne muhteşem bir ölçü...

Aklıl tutulması sebebi olan bir başka konu ise fanatizmdir (taassup). İnsanın aklını başka bir kişiye, gruba, lidere veya takıma teslim etmesi, teslim ettiği makam ne derse doğru, diğerlerini kesinlikle yanlış kabul etmesi. Bu konuda ülkemiz çok sıkıntılar çekti. En zeki diyebileceğimiz gençler maalesef böylece kayboldu, ülkemize belki de istemeden ihanet eder duruma düştüler. Büyük işler yapmayı planlayan insanların herkesten doğru ve faydalı şeyleri alabilmesi için aklının özgür olması şarttır. Aklını başkalarına teslim etmiş insan "akıl balığı" olamaz, dolayısıyla başkaları tarafından kolayca istismar edilebilir. Bu yüzden kutsal kitabımız da daima özgür akıl sahiplerine hitap etmektedir.

NASRETTİN HOCA VE HİÇLİK MAKAMI

Nasrettin Hoca, bir gün bir mecliste sohbet ederken, birden kapı açılır ve içeri kürklü elbisesi ve yanında avânesi olan bir zat girer. Herkese kibirle yukarıdan bakan bu zat, daha sonra köşe minderinde oturan Nasrettin Hoca'yı görür ve adeta süzer ve seslenir: "Sen kimsin be adam?" Hoca tevazuyla başını eğerek ve mahcup bir edâyla : "Hiiiç!" der. Daha sonra Hoca ayağa kalkarak yerini gelen adama verir. Herkes oturduktan sonra Hoca, yabancı misafire: "Siz kimsiniz, lütfeder misiniz?" diye sorar. Adam, aynı kibirli tavırla "Ben, yeni mutasarrıfım (yani kaymakam)." Hoca sorularına devam eder: "Sonra ne olacaksın?" Adam "Vali olacağım" diye cevap verir. Hoca bırakır mı? "Pekiye daha sonra?" Adam: "Muhtemelen vezir olurum." Hoca tekrar zorlar "Daha sonra ne olacaksın?" Mutasarrıf bu sefer biraz terleyerek: "Belki Başvezir olurum." diye cevap verir. Hoca daha da zorlar: "Ondan sonra?" diye sorunca, adam çıkmaza girmiştir ve verecek cevap bulamaz artık ve: "Hiiiç!" diye cevaplar bu soruyu. Hoca lafı punduna getirmiştir, hemen yapıştırır: "Bütün şatafatın bunun için miydi be adam, bak ben şimdiden o makamdayım!"

Büyüklik ve kibir, imanla aynı kalpte bulunmaz, büyük adamlıkla da bağdaşmaz. Aslında kibirli olan insanın şuur altında bir zafiyet aramak gerekir.

Duygu ve irade eğitimi önemli

Bugün için kendini kontrol ve duygu eğitimi daha da önem kazanmaktadır. Artık çevremiz kameralar ve dinleme cihazlarıyla doldurulmuştur. İnsanlar, sürekli farklı yöntemlerle takip edilmektedir. Kendini kontrol edemeyeni kontrol ederler. Yapılan bir nefsanî davranış bozukluğu veya konuşma, derhal kaydedilmekte, başarı basamaklarında kişinin karşısına çıkarılmak üzere bir yerlerde bekletilmektedir. Birçok insanın bir gaflet anında yaptığı bir yanlış hareket, yıllar sonra "bir kaset veya CD" olarak ortaya çıkmakta, onun bütün kariyerini bir anda sona erdirebilmektedir.



Kendini keşif başarının temelidir.

Özellikle öfke, mutlaka kontrol edilmesi gereken bir duygudur. Yoksa en sakin olması gerektiği anda insan, öfkesinin kontrolüne girer ve her şeyini bir anda kaybedebilir. Biliyoruz ki, öfke aklı örter. Bu konuda önemli bir hadiste: “Gerçek pehlivan, öfke anında, öfkesine hâkim olabildir.” (Müslim, Birr 106-2608; Ebu Davud, Edep 3, 4779) denmiştir. Keşke okullarımızda bu tür duygu eğitimi ile ilgili dersler de olabilse. İnsanın en çok da bu derslere ihtiyacı vardır. Burada sabır eğitimi de çok büyük önem arz etmektedir. Sabretmeyi öğrenmemiş insanların hayatta başarılı olmadıkları bilimsel olarak da ispatlanmıştır. Büyük liderler, başarılı bilim ve iş insanları sabır eşiğı yüksek ve iradeleri güçlü kişilerdir.

Dolayısıyla, duygularını yönetebilen ve iradesine hâkim olabilen insan, başarı basamaklarında en önemli merhaleyi aşmış demektir. Her ne kadar bu tabirler yeni gibi görölse de, asırlardır söylenen kavramıyla “nefs terbiyesi”dir. Bu terbiye için insanın arzularına gem vurabilmesi, yani güçlü irade sahibi olabilmesi gerekir. İnsanın tercihlerinde böyle güçlü bir iradeyle hareket etmesi onun başarısındaki en önemli faktördür. “Kendini yenebildin mi? İsteklerine hâkim misin?

Erdemlerinin efendisi misin?" sorularına 'evet' diyebilersen gerçek bir insansın." diyor Nietzsche. Ahura Mazda ise bu konuda "İnsanın hayattaki en büyük başarısı, kendi kendisiyle baş edebilmesidir." diyor. Konfiçyus şu sözleri ile meramımızı biraz daha iyi açıklıyor: "Güçlü olan, kendi zayıf yanını herkesten iyi bilendir. Daha güçlü olansa, zayıf yanına hükmedebilendir."

İÇİNDEKİ BİLGEYİ ÇIKAR

Büyük heykeltıraş Michelangelo, Davut heykelini yaptığı zaman bir arkadaşı ona sorar: "O mermerden böyle muhteşem bir eseri nasıl çıkarttın?" Bu soruya meşhur sanatçı şu cevabı verir: "Ben bir şey yapmadım. O zaten mermerin içinde gizliydi. Ben, sadece birkaç dokunuşla bu eseri ortaya çıkarttım." Eğer kendi içinizdekini iyi bilerseniz siz de hafif ama bilinçli dokunuşlarla içinizdeki dehayı, bilgeyi, sanatkârı veya girişimciyi ortaya çıkartabilirsiniz. Çocuklarımızı eğiten bir eğitimci için de bunu söyleyebiliriz.

Hız. Mevlana'nın şu muhteşem sözü de aynı anlamı veriyor: "Her insan kendi İsa'sına gebe Meryem'dir." Allah, Hz. İsa'yı, Hz. Meryem'in içine nasıl bahşetmişse, inanın hepimizin içine de farklı yetenekler yerleştirmiştir. Önemli olan onu ortaya çıkartabilmektir. Bütün bunlar da kendini iyi tanımaktan geçer. Fakat maalesef pek çok insan kendi yeteneklerini bile tanımadan yaşayıp gitmektedir.

İnsanın içine yerleştirilmiş İlahî vasıflara "İdeal Benlik" de denebilir. Bu, kim ve nasıl bir kişi olmamız konusundaki fıtrat bilgisidir. İnsan, hayatta ideal benliğe ne derece yaklaşırsa, o kadar mutlu ve dolayısıyla başarılı olur. Genellikle bize dayatılan benlikle, içimizdeki ideal benlik bilinçaltımızda çatışır ve bizi mutsuz ve huzursuz kılar. Bunu yenmenin yolu, anlattığımız gibi kendimizi bütün yönlerimizle keşfetmekten geçer.

Dünya çapında başarılı olmuş sporcular, müzisyenler, satranç ustaları ve büyük girişimcilerin hayatı incelendiğinde görülecektir ki, ortak özellikleri kendi duygularına hâkim olan ve dolayısıyla kendilerini çok iyi motive edebilecek bir çalışma programı uygulayabilen kişiler olmalarıdır.

Hayatta büyük başarıları hedefleyen gençler, mutlaka iyi donanımlı olmak da zorundadır. Pek çok alanda bilgi sahibi olmakla birlikte kültürel donanımları onların toplumda kabulünü hızlandıracaktır. Yetenek varsa bir müzik enstrümanı çalmak önemlidir. Bunların yanında itiraf etmeliyim ki, benim şahsen hayatta en başarısız olduğum alan yabancı dildir. Halen İngilizce ve Arapçayı yarım yamalak bilmekteyim. Bu yüzden, bunu asla abartmadan bir batıdan (m. İngilizce), bir de doğudan (m. Arapça, Çince) dil bilmek önemli bir kazanım olacaktır. Bütün bunlar, insanın toplum içinde özgüvene ve daha güçlü bir iradeye sahip olmasına sebep olacaktır.

Sonuç olarak söyleyebiliriz ki, başarıda irade eğitiminin rolü inkâr edilemez. “İrade”, nefsin arzularını kontrol altında tutabilme sanatıdır. Bu sanat, insanın duygu eğitimi yanında şahsiyet oluşturmalarının da yoludur. Kendi iradesine güvenen ve onu yöneten bir insan sağlam karakter ve dolayısıyla itibar sahibi olur. O, aynı zamanda bir “kimlik” sahibidir. Tarihe en uzun süre zirvede kalmış basketbolcu olarak geçmiş olan Michael Jordan: “Ben bu seviyeye yeteneklerimle geldim, fakat burada karakterimle kaldım.” demiştir. Kendini hakkıyla tanıyan ve bütün duygularını kontrol edebilen, nefsinin arzu ve isteklerine gem vurup, onu ölçü içine sokabilen insanların duygusal zekâsı yüksektir ve onlar kendilerini iyi yönetmeyi de çok iyi bilirler. Bu alt yapıya ve bilgiye sahip insanlar, aynı zamanda başkalarını da yönetmekte başarılı olurlar. Neticede kadim medeniyetimizin anlayışına göre; başkalarını bilmek bilgidir, kendini ve haddini bilmek ise bilgeliktir. Bilgelik olmadan da bilgi insana yükür.

Bütün beşeri sözlerin üstünde yer alan hadis-i şeriflerden birine göre ise; Hz. Peygamber(SAV), Tebük Seferinden dönerken, ashabına “Şimdi küçük cihattan büyük cihata dönüyoruz.” (Razi XXIII,72; Beydavi II,97) buyurmuştur. Büyük cihatın ne olduğunu soranlara ise, onun kişinin kendi nefsine yönelik mücadelesi olduğunu ifade etmiştir.

HAYATI SORGULAMAK VE KÖLELİK RUHUNA HAYIR

“Sorgulanmayan hayat, yaşanmamış gibidir.”

Bir gün vakfımıza (TÜZDEV) zeki, fakat “otizm” şüphesiyle 3 yaşında bir çocuk getirilmiş. Ailesi çocuğun hiç konuşmadığını, çevreyle ilgilenmediğini, fakat sürekli telefon ve bilgisayarda oyun oynadığını ifade etmişler. Klinik psikolog arkadaşımız çocuğu incelediğinde onun otistik değil, ancak “dijital bağımlısı” olduğunu teşhis etmiş. Bunun üzerine çocuğun telefon ve bilgisayardan uzak tutulması gerektiğini, aksi takdirde uyuşturucu bağımlısı gibi bundan kurtulamayacağını aileye ifade etmiş. Psikolog arkadaş, daha sonra bu durumu bana anlattığında oldukça şaşırmış ve inanmakta zorluk çekmiştim. Düşünün bir kere 3 yaşına gelene kadar çocuğu susturmak için verilen bir alet onu nasıl bir bağımlı, adeta otistik bir köle haline getirebiliyor. Bu çok korkunç bir şey, gelecek adına da oldukça endişe verici.

Çağımızdaki küresel güçler, yani kapitalist anlayış insanlara yönelik, tüketimi teşvik etmekle birlikte, insanların düşünmekten uzaklaşması, hiçbir şeyi sorgulamaması için herkese göre farklı oyuncaklar geliştiriyor. Bu da 3 yaşlarına kadar düştü demek ki. Yetişkinler için bu uygulamalar futbol, TV, gece eğlenceleri, alkol, uyuşturucular ve tabii ki onlara da uygun olarak geliştirilmiş teknolojik oyunlarla yapılıyor. Zehir teneke kaplarla değil, tarih boyunca daima altın kupalar içinde verilmiştir. Bu tuzak çalışmalar, bugün de herkes için böyle farklı cazip şekil ve yöntemlerle insanları uyuşturarak; düşünmekten kendini ve çevreyi sorgulamaktan uzaklaştırmak şeklinde gerçekleştirilmektedir.

Gençlik yıllarımda hipnoza merak sarmış, (şu an iyi bir psikiyatrist olan) bir arkadaşımla bazı hipnoz seanslarına dâhil olmuşum. Arkadaşım bazı kişileri (%3-5) hipnotize etmekte başarısız olmuştu, bunun üzerine çok düşünmüş ve bu kişilerin hipnoz sırasında teslim olmayıp durumlarını sorgulayan insanlar olduğunu gözlemlemiştik. Hipnotize edilerek uyutulmaya çalışılan insanın kafasından “Bu iş nasıl olacak, beni hipnoz edince zarar göreceğim miyim, ya ağzımdan istemediğim sözler çıkarsa, ya uyanamazsam?” gibi sorular geçtiği takdirde hipnotize olması asla mümkün olmuyordu. Tersine koyun gibi teslim olanlar ise birkaç saniyede hipnotize oluyordu. Hatta bu muhakemeyi yapmadan, fakat sadece uyumamak için direnen insanlar bile kolay uyuyanlara dâhil olmaktaydı, çünkü dirense bile bir odaklanma söz konusuydu burada. Hayatta da bu gibi yaşantılarla sık karşılaştığımızı söylemeliyim.



Kölelik Ruhu.

Buradan hareketle rahatlıkla ifade edebiliriz ki, insanoğlu sürü gibi olmak, başkalarına köle olmak istemiyorsa karşılaştıkları her şeyi ve yaşantısını sorgulamak zorundadır ve asla teslim olmamalı, kendisine her söyleneni kabul etmemelidir. İnsanlar için özellikle geceleri kendi kendilerine muhakeme ve özeleştiri yapmak, hayatı sorgulamak açısından çok önemli zamanlardır. Küresel sermaye

açısından olaya bakarsak; insanların tefekkür etmelerini engellemek istiyorsanız geceleri alkole, eğlencelere ynlendirirsiniz olur biter, işiniz kolaylaşır. Son zamanlarda korku psikolojisi ile insanlar kleleştirilmeye çalışılmaktadır. Bununla birlikte, inançsız insanlar için en büyük korku, her zaman ölüm düşüncesi olmuştur, asla akıllarına getirmek istemezler. Bu sebeple de alkole sarılmaları onlar için en iyi are gibi görülmektedir. Bir de buna uyuşturucu maddeleri katarsanız ölüm korkusundan belli bir süre olsun kurtulmuş olurlar.

Gelelim eğitime...

Gençleri düşünmekten uzaklaştırıp uyurmanın bir başka yolu da bence onları bilgiye boğarak uyurmadır. Süt içmekten nefret eden bir doktor arkadaşıma “ocukken annen zorla mı içirdi?” diye sorduğumda olumlu cevap vermişti. Eğitim sistemimiz içinde neye yaradığını anlatıp cazip hale getirmeden o kadar çok bilgi yüklemek istiyoruz ki çocuklara, sorgulamak bir yana onları sonunda kitap okumaktan bile nefret eden insanlar haline getirmeyi başarıyoruz maalesef. Bıkınlık içindeki çocuklar sonunda bu bilgilerin ne işe yarayacağını düşünmeye bile gerek duymuyorlar ve sadece diploma için gerekli olduğunu düşünüyorlar. Onlara göre; bilgi sınav içindir, sınav geçince kitapları yakabilirsiniz bile, işe bitmiştir çünkü. Burada gençleri suçlamanın doğru olmadığını belirtmek istiyorum. Çünkü biz onlara ne verirsek onun karşılığını alıyoruz ancak.

Bu ve buna benzer yöntemlerle uyurulan gençler, maalesef hayal dünyalarını ve orijinalliklerini kaybetmekte, sadece keyif almaya çalışmaktadır. Bizler de sonra karşılarına geçip “Niçin böylesiniz?” deme hakkını kendimizde bulabiliyoruz. Kusura bakmayın ama bu fabrikanın dişlilerinden başka bir ürün zaten çıkamaz.

Anlamı olmayan bir hayat için bilgi yüklemenin ne manası var? Gençler tabiatları icabı hareket ve dinamizm sahibidirler, enerjileri yüksektir ve yerlerinde duramazlar, devamlı hareket halindedirler. Onların uyuşmuş köleler olmasını önlemek için, hayatlarına katacağımız anlamlı bir aksiyonla onları ideal sahibi yapabiliriz. Çünkü ideal sahibi aynı zamanda güçlü irade sahibidir, mücadelesinde yorulmak nedir bilmez ve yaptığı işe severek yapar. Onlar sürü psikolojisini kabul etmezler, dolayısıyla köle olmaya da asla razı olmazlar.

Bu sebeple konuşmalarımda gençlere, kendilerini ve çevrelerindeki her şeyi zaman zaman sorgulamaları gerektiğini anlatıyorum. Bunun başarıları için şart olduğunu da söylüyorum. Bu yönde, “Niçin yaratıldık, niçin yaşıyoruz, niçin okuyoruz?” gibi sorulara da cevap aramaları gerekiyor. Bu noktadan hareketle verilen eğitimden maksadın sadece bilgi yüklemek olmadığına inanmaları onların ufuklarını açacaktır. Bu tür sorgulamalar yapmadan hayata atılanlar, ileride zor durumda kalıyor, belki de anlamsız ve idealsiz bir hayatı keyif bile almadan yaşıyorlar. Bu da manasız bir koşuşturma içinde en önemli yılların heba olmasına sebep oluyor. Bu yüzden bu tür sorgulamaların oldukça önemli olduğunu sıklıkla vurgulamamız gerekiyor.

Çevremde bu sorgulamayı yapmamış olan arkadaşlarımın ne büyük sıkıntılara, streslere kapıldığını üzülerek görüyorum. Gençlikte yapılmamış bu tür sorgulama, ileri yaşlarda “Neden çalışıyorum ki, yaşamak bana zevk vermiyor.” şeklinde yapılmaktadır maalesef. Tamamen geç kalınmış bir sorgulama hali. Sonradan “Ah, vah...” demek de bir işe yaramıyor.

Öğrendiğimiz her bir bilginin bizim hayatımıza etkisini sorgulamak, öğrendiklerimizi içselleştirmek, benimsemek ve hayatımıza aktarmak açısından önemli. Mesela niçin matematik öğreniyoruz, tarih öğrenmenin gereği nedir? gibi sorulara cevap verirse bu gibi dersleri daha da cazip bir hale getirmek mümkün. Bilgi, sadece teorik düzeyde kaldığı ve bize etki yapmadığı sürece boşa gidecek bir çaba olarak kalacaktır. Bu şekilde benimsenmemiş bir bilgi unutulacak bir bilgidir ve bizi yormaktan başka bir işe yaramayacaktır. Oysa sorguladığımız ve anlayarak öğrendiğimiz bilgi ise, bizi ideallerimize daha hızlı götürecektir bir ham madde olarak kabul edilmelidir.

Merak, öğrenmeyi cazip hale getiren bir duygudur ve insana öğrenme heyecanı verir. Merak duygusu geliştirilmiş bir genç dışarıdan hiçbir zorlama olmadan araştırma içine girecek ve kendini o alanda geliştirecektir. Merak, keşfin en önemli basamağıdır. Bilgiyi cazip hale getirmek ise eğitimcinin sanatıdır. Burada tarih, matematik, biyoloji, sosyal bilgiler, din dersi gibi bütün bilimlerin hayatımızda neden faydalı olduğu, felsefesi ve heyecan veren taraflarıyla çocuğa sevdirelmesi önemlidir. Bilgiyi kendimiz ve çevremiz için işleyebildiğimiz takdirde faydalı bilgi haline dönecektir ki, eskiler buna “hikmet” derdi. Bu, aynı zamanda bilginin hayata aktarılıp yaşanılır kılınması halidir.

Sorgulanmayan hayat, yaşanmamış gibidir. Hayatını, neden yaşadığını, niçin okuduğunu sorgulamayan bir insan, nehirde akıntıya kapılmış bir çöp gibidir, iradesiyle hareket etmez o. Sonu denizde mi biter, bataklıkta mı bilinmez. Sonuçta boşa giden böyle nice hayatlara şahit olmaktadır.

Başarı sadece sınavlardan yüksek notlar almak mıdır?

Değildir elbette. Hayatta başarılı olmuş insanlar bu gerçeğe vâkıftırlar. Aynı zamanda, gerçek başarının herkes tarafından takdir edilen yüksek ahlaklı şahsiyetler haline gelmek olduğunun da farkındadır.

Bilindiğı gibi, geçtiğimiz yıllarda PISA Direktörü Türkiye'ye gelmiş ve Türk gençlerinin Pisa sınavlarındaki başarısızlık sebepleri üzerine konuşmuştu. O zaman benim oldukça ilgimi çekmişti. Çünkü yıllardır bu yönde dile getirdiğimiz görüşlerimizi söylüyordu adeta. "Sizin eğitiminiz sorgulayıcı değil, gençleriniz bilgiyi içselleştirmiyor, hayata nasıl fayda sağlayacağını, dolayısıyla öğrendiğı bilginin ne işe yarayacağını bilmiyorlar." diyordu.

Eğitim, sadece bilgi öğrenmek değildir. Gençlerin neden öğrenmeleri gerektiğini onlara anlatmaktır da aynı zamanda. Hatta niçin eğitildiklerini, gerçek başarının ne olduğunu ve neden başarılı olmaları gerektiğini de. Bu soruların cevabı, insanın ülkesine, insanlığa ve yüce değerlere yönelik ideal sahibi ve bilinçli olmasını gerektirir; bu da bir insanın büyük insan olma yolunda hızla ilerlemesine yol açacaktır. Bencillikten arınmış, hayatını daima sorgulayarak yaşayan insan, zorlukları aşa aşa hedefine ulaşacak, herkesten de takdir görecektir. İnsanlık adına büyük şahsiyetler yetiştirebilmek de bizim için daima mutluluk kaynağı olacaktır. İz bırakan bir girişimci olmanın yolu da bence büyük şahsiyet olmayla alakalıdır.

Gelişmelerden gördüğümüz kadarıyla; önümüzdeki yıllar, insanlığın köleleştirilmesi çalışması çeşitli yollarla daha da artacaktır. Küresel sermaye sahibi çok az bir azınlık maalesef teknolojiyi böyle bir kötü emel için kullanmaktadır. İnsanlık bunun karşısında çok güçlü durmayı ve "Kölelik ruhuna hayır!" demeyi bilmelidir. Bunun yolu da kendi değerlerimize sahip çıkmak ve millî kalmaktan geçür. İdeal ve ulvî bir davanın sahipleri başkalarının algı yönetimine ve zihin kontrolüne karşı dirençlidirler. Bu yüzden, insanlığı bu kölelik

zihniyetinden kurtaracak, huzura kavuşturacak ve yüceltecek gençler, ancak sorgulamayı bilen ve ideal sahipleri arasından çıkacaktır. Çünkü büyük mücadele adamlarıve “Fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesiller” de ancak millî ve ulvî bir davaya kendini adanmış genç insanlardır. Onlar, dünyaya (İstiklal Marşında) daima şöyle haykırmaktadırlar:

Ben ezelden beridir hür yaşadım, hür yaşarım.
Hangi çılgın bana zincir vuracakmış, şaşarım!
Kükremiş sel gibiyim, bendimi çiğner aşarım;
Yırtarım dağları, enginlere sığmam, taşarım.

Türkiye'nin uyuşmuş, köleleşmiş, dolayısıyla başkalarının istediğini sorgusuz yapan sürülere değil; sorgulayan, irade sahibi, dinamik ve lider tabiatlı genç insanlara ekmek ve su kadar ihtiyacı vardır. Bütün gayretimiz ve duamız onlar için.

MÜCADELE RUHU VE ÇALIŞMAK

“Allah’a dayan, sa’ye sarıl, hikmete ram ol,
Yol varsa budur, bilmiyorum başka çıkar yol.”

M. Akif Ersoy

Eskiden Kayseri’de zengin olsun, fakir olsun bütün çocuklar bir yerlerde çalışır veya bir şeyler satardı. Böylece hem para kazanmanın zorluğunu fark eder hem sosyalleşir hem de girişimciliği henüz 6-7 yaşlarında iken öğrenirlerdi. Bu durumun çocuklara öyle büyük faydaları olurdu ki, her şeyden önce çalışan çocuk sorumluluk nedir öğrenir, israftan kaçınır ve tasarruf etmenin önemini kavradı. İleriki sayfalarda anlatacağım gibi; bu yoldan benim de geçtiğimi ve daha çocuk yaşlarda farklı şeyler satma çabasında bulunduğumu itiraf etmeliyim. Son zamanlarda, özellikle varlıklı ailelerde bu âdetin büyük ölçüde yok olduğunu görerek üzüleniyorum. Oysa o kadar önemli ki...

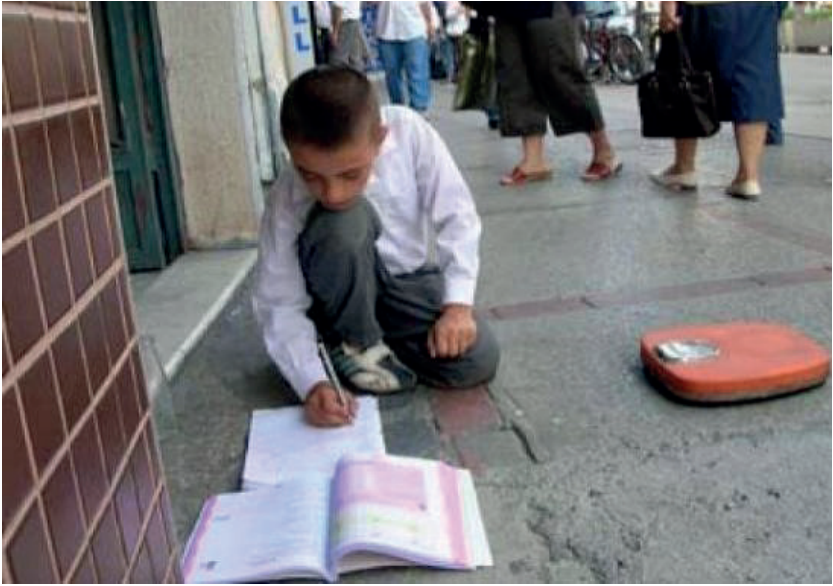
İngiltere’ye yüksek lisans için giden Ahmet isimli bir genç arkadaştan dinlediğim bir olayı anlatmak isterim: Bu genç Londra’da okurken, aynı zamanda geçimini sağlamak için bir lokantada garsonluk yapar. Aynı lokantada, yaklaşık 15 yaşlarında Tommy isminde oldukça sempatik bir İngiliz çocuk ise bulaşıkçılık yapmaktadır. Oturup dinlendikleri zaman sohbet eder ve birbirlerini tanımaya çalışırlar. Böylece aralarında bir dostluk oluşur. Tommy, söylediğine göre okul dışı vakitlerde çalışmaktadır. Ahmet, Tommy’ye “Niçin çalışıyorsun?” deyince Tommy “Çalışmak zorundayım, geçimimi sağlamam gerek.” der. Ahmet, böyle şirin bir çocuğun bu durumda olmasına hayli üzüldü ama kendisine bir şey söyleyemez. Bir gün Ahmet, bir gazeteyi

okurken Londra'nın vergi rekortmenlerinden birisinin resmi gözüne çarpar ve onu Tommy'ye benzetir. Hemen yanına çağırır: "Tommy, şu adam sana ne kadar da benziyor değil mi?" Tommy gülümseyerek "Tabii benzeyecek. Çünkü o benim babam!" Ahmet şaşkınlıktan küçük dilini yutacak gibi olur, fakat hiçbir şey diyemez. Belki babası onları terk etmiştir diyerek çocuğun üzülmemesi için bir şey de soramaz. Bir gün Tommy, Ahmet'e "Yarın akşam benim doğum günü partim var. Sizi de evime davet ediyorum. Gelirseniz çok mutlu olurum." der. Bunun üzerine Ahmet de memnuniyetle davete icabet edeceğini söyler.

Ertesi akşam bir taksiye atlar ve şoföre verdiği adrese kendisini götürmesini söyler. Adrese vardığında karşısında adeta bir mâlikane vardır. Yanlış olup olmadığını şoföre sorsa da adres doğrudur. Kapıyı Tommy gülererek açar, içeri girerken güleryüzlü bir adama Ahmet'i tanıtır: "Baba, bak bu iş arkadaşım Ahmet". Ahmet müthiş bir şaşkınlık içinde sinirli bir bakış atar adama. Beyefendi bir tavrıyla elini uzatan adama karşı oldukça soğuk davranır. Sonra da içeride bir koltuğa oturur. Ahmet, bir süre sonra yanına gelip oturan bu adama karşı o soğuk ve sert tavrını devam ettirir. Adam, Ahmet'in hatırlarını sorduğunda da aynı tavrıyla cevap verir. Belli ki adam onunla konuşmak arzusundadır. Ahmet'e: "Oğlum Tommy sizi çok seviyor. Onun için iyi bir arkadaşmışsınız. O yüzden sizi tebrik ederim." deyince Ahmet patlar: "Ben ise size teessüf ederim beyefendi." der. Adam şaşkınlıkla "Neden?" diye sorduğunda ise "Bu kadar varlıklısınız madem, niçin ufacık bir çocuğu bir lokantada, üstelik bir bulaşıkçı olarak çalıştırıyorsunuz. Bir de ondan ev kirası alıyormuşsunuz." der. Bu sözler üzerine adamın yüzündeki gülümseme artar ve "Bunda şaşılacak ne var ki. Tommy benim çok sevdiğim oğlum. O benim aynı zamanda veliahtım. Onun çalışmayı, para kazanmayı öğrenmesi, tasarruf etmeyi, israftan kaçınmayı hayatının prensibi yapabilmesi gerekiyor. Bu da ancak böyle kazanılır. Bu yüzden onun bu çalışmasına çok önem veriyorum." der. Ahmet daha sonra bize, bu sözler üzerine oldukça mahcup olduğunu ifade etmişti.

Bugün oldukça azalmış olsa da; Kayseri'de aklı başında iş adamları da bu şekilde düşünürler ve çocuklarının böyle bir mücadele ruhuna ulaşabilmelerini, onların eğitiminde önemli görürler. Ben de bu denemelerden geçtiğimi hatırlıyorum. Çocuklar, bu tip zorlanmalar karşısında çok daha güçlenmekte ve hayata artı olarak başlamaktalar.

Yine akıllı iş adamları, çocuklarını kendi iş yerlerinde değil, başkalarının yanında çalıştırarak iş hayatına başlatır, hatta o iş yerinin sahibine “Benim oğlanı biraz ez!” bile diyenler vardır. Daha sonra, kendi iş yerinde ise en alttan başlatarak, her noktayı hakkıyla öğrenmelerini sağlarlar. İlk makalemizde bahsettiğimiz araştırmadaki gibi, duygusal ve sosyal zekâsı küçük yaşlarda geliştirilmiş çocuklar yetişkinlikte çok daha büyük başarılarla imza atmaktadırlar. Buna önem vermeyen ve hatta evladını patron çocuğu gibi payelerle poh pohlayan iş adamlarının sonu ise, o çocukların işin başına gelmesiyle olacak olan perişanlıktır. “Armut piş, ağzıma düş.” diyen bu çocuklar ancak “mirasyedi” olurlar. Bu durumun pek çok örneğini de görmüşüzdür.



Zorluklar, insanı olgunlaştırır.

Şu an bu tüketim kültürü içinde bırakın israftan uzak, tasarruf yapan çocuk yetiştirmeyi; maalesef “har vurup, harman savuran” mürşif çocukların sayısı artmaktadır. Onların elleri sıcak sudan soğuk suya değmemekte, el bebek gül bebek büyümektedir. Pek çok şirketin ikinci veya üçüncü nesiller elinde heba olmasının en büyük sebebi budur.

Bu yüzden gençlere, ailevi varlık içinde olsalar dahi, kolay yolla başarının mümkün olmadığı anlatılmalıdır. Öyle ki, tertip ve düzen

İNİNDE ÇALIŞMA OLMADAN ZEKÂNIN DA YETERLİ OLMADIĞI AŞIKÂRDIR. ÇÜNKÜ İbn-i Arabî'ye göre ise "Kader, gayrete aşiktir." Bunu bildiği için belki Nobel ödüllü gururumuz Aziz Sancar "Ben zekâyâ değil, çok ve planlı çalışmaya inanıyorum." der. Burada zekânın yalnız başına işe yaramayacağını söylemek istemektedir bence. Zekâ, hızlı kavrama ve algılama kabiliyeti ve aynı zamanda problem çözme becerisidir. Bu yüzden zeki insanların kavraması da çabuktur, işleri daha kolaydır. Fakat düzenli ve hakkıyla çalışmadan hiçbir insan, çok zeki de olsa hayatta başarılı olamamaktadır. Hatta "tavşanla kaplumbağa" hikâyesinde olduğu gibi kendine güvenen, bu yüzden de yapması gerekeni ihmal eden tavşanın yerine, istikrarlı şekilde yola revan olan kaplumbağa gibi azim, sabır ve sebatla çalışanlar hedefe varabilmektedir. Bugün bilim insanları, düzenli ve sistemli çalışan bir yeteneğin on yıl (veya on bin saat) çalışmakla dünya çapında bir beceriye ulaşabileceğini söylemektedirler. Burada işin püf noktası bu şekilde sabırla, sebatla ve yılmadan gayret etmektir. Derler ki, mermeri delen damlaların sürekliliğidir. 2019 Dünya Artistik Jimnastik Şampiyonu olarak, bu alanda Türkiye'ye ilk madalyayı kazandıran 1995 doğumlu İbrahim Çolak, birlikte katıldığımız bir ödül programında "Bu 50 saniye için 19 yıl çalıştım." demişti.

Kuran-ı Kerim'de (Necm, 53/39) "Doğrusu, insana çalışmasından başka şey yoktur." buyrulmaktadır. Dolayısıyla çalışmadan hiç bir şey kazanılamaz. İslam'da en kutsal şey "Cehd"dir, yani "Emek, azim,



Asla pes etme!

gayret ve fedakârlık!". Elbette emek önemli olmakla birlikte, mücadele ruhu ve azmin de önemi büyüktür. "Yılmadan çalışmak", bu mücadele ruhuyla ortaya çıkar. Çocukken çalışan insanlar bu bakımdan daha mukavim ve güçlü olabilmekte; mücadele azmi kazanamamış, konformist yetiştirilmiş insanlar ise ufacık zorluklarda bile pes edebilmekte, kolaylıkla çökebilmektedir. Bilim insanlarına göre; mücadele içinde olmayan insanların beyinleri küçülmekte ve çürümektedir. Bu açıdan görülen o ki, varlıklı ailelerin çocukları

maalesef dezavantajlıdır, yani sıkıntılar karşısında daha dayanıksız yetiştirilmiştir.

Aynı zamanda, zorluklarla mücadelede başarılı olan insanın mutluluğunu başka hiçbir şeyde bulamazsınız. Akli başında bir insan, kaplumbağa hızıyla da olsa düzenli çalışır ve mesafe kazanır. Necip Fazıl, “Hiçbir zafere çiçekli yoldan gidilmez.” diyor. Sıkıntılar çekilmeden büyük başarılar elde edilemez. Bunu bilenler “Fırtına görmemiş gemiye güven olmaz.” derler. Dolayısıyla nice fırtınalara maruz kalmış, yani sıkıntılara mukavim olarak yetişmiş gençler kolay kolay başarısız olmaz, zor şartlara dayanıklı bünyesiyle bütün zorlukların üstesinden gelmeyi başarır. İnsan şahsi girişimlerinde belki yüzlerce defa düşebilir, mağlup olabilir, bu gayet normaldir. Ancak başarı, her defasında yeniden ayağa kalkabilmek ve bu düşmelerden ders alabilmektir. Hepimizin bildiği ipek böceğinin kozadan çıkış hikâyesi de böyle değil mi? Martılar da rüzgâr ne kadar sert eserse essin, sevdikleri denizi asla terk etmezler. Çünkü zorluklar olgunlaşma için gereklidir.

İNANDIĞIN YOLDA YILMADAN ÇALIŞ

Hayatta büyük başarı elde etmiş pek çok girişimci, yolu üzerinde ne büyük engellerle, büyük dirençlerle karşılaşmışlar, zamanında yeterince anlaşılamamışlardır. Bunlara örnek vermek gerekirse; “Ali Baba” e-ticaret sitesinin kurucusu Jack-Ma, başlangıçta pek çok şirkete kabul edilmemiştir. Buna rağmen yılmadan çalışmış ve şu an dünyada alanında zirve olmuştur.

Beş yaşında öykü yazmaya başlayan J. K. Rowling, gittiği pek çok yayınevinden ret cevabı almıştı. Fakat yılmadı, moralini bozmadı, onu daima desteklemiş olan büyükannesinin teşviki ile yazdığı “Harry Potter” ile dünyanın en meşhur yazarları arasına girmeyi başardı. Honda’nın sahibi Soichiro Honda ise çalıştığı işlerde defalarca aşağılanmış, kurduğu fabrikası 2. Dünya Savaşında bombalanmış, daha sonra depremle ikinci defa yıkılmış, yerle bir olmuştur. Fakat hiç biri onu yıldırmamış, her seferinde kararlı bir şekilde yeniden ayağa kalkmayı başararak hedefine doğru yürümüştür. Şu an kendi adını taşıyan firması, yüz binlerce çalışana sahip dünyanın en büyük şirketlerinden biridir.

Yılmadan, pes etmeden ve hiçbir engelden korkmadan çaba gösteren ve hedeflerine böylece ulaşan pek çok sayıda örnek verilebilir. Onların her biri dünyada iz bırakmışlardır.

Sabretmek bir insanın en büyük sınavıdır. Sabredebilen insanlar sadece girişimcilikte değil, her alanda büyük başarılar elde ederler. “Bir tohum toprakta kökleşmeden sürgün verirse kurur.” Bu yüzden, bütün girişimlerin bir “kuluçka dönemi” vardır. Bu dönem büyük fedakârlıklar ve gayret gerektirecektir. Bize göre, bu dönem ortalama 5 yıldır. Bir işletme bu kadar bir süre sonunda ayakta durur ve kendini kabul ettirir bir noktaya gelir.

Bu dönem ne kadar sıkıntılı olsa da mücadeleden asla vazgeçilmemeli. Hayatta bir hedef doğrultusunda çalışanlar için türlü türlü zorluk ve engel vardır. Başarılı olunamayacağını söyleyenlerin yanında, çelme takmak isteyenler de daima olacaktır. Ancak kararlı bir şekilde çalışanlar ipi göğüsleyecektir. Bir kurbağanın hikâyesinden de bahsetmeliyim sırası gelmişken. Bir gün kurbağalar arasında bir yarış düzenlenir. Burada hedef, gösterilen bir duvara tırmanmaktır, tepeye önce çıkan ödülü kazanacaktır. İşaret verilir ve kurbağalar başlar tırmanmaya. Fakat çevreden bunun imkânsız olduğuna ve başaramayacaklarına dair pek çok olumsuz söz seyirciler tarafından bağırılarak dile getirilmektedir. Bunun üzerine kurbağalar teker teker aşağı düşmeye başlar. Fakat sadece bir kurbağa ısrarla tırmanmayı sürdürür ve diğerleri düşerken o tepeye tırmanmayı başarır ve ödülü hak eder. Ödül verilirken anlaşılır ki, bu kurbağa sağırdır. Hedef sahibi ve kararını vermiş insan da bu kurbağa gibi çevredeki bütün olumsuz sözlerle kulağını tıkamalıdır. Çünkü “Her zorlukla beraber bir kolaylık vardır.” (İnşirah, 94/5)

Burada itiraf etmeliyim ki, biz hastanecilik sektöründe en büyük kazanımlarımızı kriz dönemlerinde yaptık. Girişimciliğimizin ilk yılında 1994 Krizi olmuştu, döviz ikiye katlamıştı. Çok büyük sıkıntıya giren ve iflas edenler olmuştu. Biz borçlarımızı dövizle yapmadığımız için avantajlı olmuştuk. İkincisi olan 2004 Krizinde ise, kurduğumuz Kalp Hastanesinin borçlarını bitirmemize rağmen, alacaklarımız dövizle olduğu için sıkıntıya girmek üzereydik. Bütün olumsuz söylemlere kulak tıkayıp, satın alımlarımızı gözden geçirdiğimiz ve gereken tedbirleri aldığımızdan dolayı bu krizi de yine avantajlarla atlattığımız oldu. Bunları asla yılmadan, istikametimizi kaybetmeden, büyük bir inanç ve dinamizm ile yapmıştık. Hatta karşılaşılan sıkıntılar, bizi daha da olgunlaştırmıştı.

Zorluklardan yılmadan, büyük bir mücadele azmiyle çalışmasını sürdüren insan için yollar mutlaka açılacaktır. Zorluklar insanı olgunlaştıracaktır. Herkes bilir ki, zahmetsiz rahmet olmaz, külfete katlanmadan da nimete ulaşılmaz. . Başarının sırrı, gayede sebat etmektir, aynı zamanda zahmete katlanmak, mücadele azmi ve dayanıklılık göstermektir. İşinin bütün püf noktalarını öğrenen ve hakkıyla çalışan biri için geriye tek bir şey kalıyor, o da “Allah’ın yardımı”. Mehmet Akif bu gerçeği şu beytinde ne güzel izah etmektedir:

“Allah’a dayan, sa’ye sarıl, hikmete ram ol,
Yol varsa budur, bilmiyorum başka çıkar yol.”
(sa’y: çalışmak, hikmet: faydalı bilgi)

RESSAM

Hindistan’da çok ünlü bir ressam varmış. Herkes, bu ressamın yaptığını kusursuz kabul edecek kadar beğenirmiş. Ona “Renklerin Ustası” anlamına gelen Ranga Guru derlermiş. Onun öğrencisi Racini ise artık eğitimini tamamlamış ve son resmini Ranga’ya götürmüş ve ondan resmini değerlendirmesini istemiş. Ranga Guru ona “Sen artık ressam sayılırsın. Bu yüzden senin resmini halk değerlendirmeli.” diyerek resmi şehrin en kalabalık meydanına götürmesini ve en güzel yere asmasını istemiş. Yanına da bir kırmızı kalem koyarak halktan beğenmedikleri yerlere çarpı koymalarını rica eden bir yazı bırakmasını istemiş. Racini denileni yapmış.

Ertesi gün resme bakmaya gittiğinde resmin her yerinin çarpılarla işaretlendiğini görmüş. Çok üzülmüş ve derhal Hoca’sına götürüp göstermiş tabloyu. Ranga Guru ise, üzülmemesini ve yeniden tabloyu yapmasını, daha sonra da aynı yere yeniden asmasını istemiş. Bu defa yanına bir palet, çeşitli boyalar ve fırçalarla birlikte “Lütfen beğenmediğiniz yeri DÜZELTİN” diye bir yazı bırakmasını istemiş. Racini yine denileni yapmış.

Ertesi gün tabloya bakmaya gittiğinde ise şaşkına dönmüş, resim aynen koyduğu haliyle duruyor, hiç dokunulmamış. Çok sevinmiş ve hemen Hocasına koşmuş, durumu anlatmış ve sebebini sormuş. Ranga Guru demiş ki “Sevgili Racini, sen ilk resminde insanlara fırsat verildiğinde ne kadar acımasızca eleştirebileceklerini gördün. Hayatında resim yapmamış insanlar bile gelip senin resmini karaladı. Oysa ikinci resminde onlardan hatalarını düzeltmelerini istedin. Bunu yapmadılar. Şunu hiç unutma sevgili Racini, kötü yönde eleştirmek kolaydır, yapıcı olmak ise bir eğitim meselesidir. Sen sen ol asla işi bilmeyen insanların eleştiri ve yönlendirmelerine değer verme. Daima Bilge insanların fikirlerine önem ver. Yoksa ümitsizlik içine düşer, yolunu şaşırırsın.”

KENDİ TECRÜBEMİ YAŞAMAK İSTİYORUM

Alpaslan, Romen Diyojene: “Tarih okur musun?”

Diyojene: “Hayır”

Alpaslan: “Belli oluyor. Okusaydın bu hallere düşmezdin.”

Uzun zamandır farklı üniversitelerde gençlere yönelik “Hayatın Manası ve Girişimcilik” konusunda konferanslar veriyorum. Bu tür programların, klasik derslerden farklı olması ve iş adamlarının tecrübelerinin yeni nesillere aktarılması açısından çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Aldığım geri dönüşler de bu görüşümü destekler mahiyette. Gençlerin bu tür tecrübe paylaşımlarından hoşlandıklarını ve etkilendiklerini bu konferanslar vesilesiyle öğreniyorum.

Sizi bilmem ama ben, farklı açılardan baksak bile temelde iki türlü öğrenme olduğuna inanıyorum. Bunlardan biri, insanın bizzat yaşayarak kendi tecrübesini edinmesi. Diğeri ise, başkalarının tecrübelerinden istifade etmesi. Birincisi, bedeli oldukça yüksek bir öğrenme şekli olmasından dolayı asla unutulmaz. Ama çok büyük sıkıntılara katlanmayı gerektirebilir ve acılar da verebilir. İkinci öğrenme tarzı ise belki de bedelsiz ve çok daha kolaydır.

İnsanların büyük çoğunluğu başkalarının yaşadığı tecrübelerden ders almaz ve herkesin yaşadığı sıkıntıları aynen yaşamadan da sonuca ulaşmaz. Oysa aynı sebepler aynı sonuçları doğurur. Birinci tür öğrenme şekli vazgeçilmez olsa da, bazen aptallık seviyesinde olabiliyor maalesef. Mesela, biz tıp doktorlarının anlattığı istatistiklerin pek çok hasta üzerinde genellikle tesiri olmaz. Çünkü onlar, ille de kendileri

yaşayarak görecektir, sigaranın, alkolün, düzensiz beslenmenin zararlarını. Özellikle bizim toplumda bu tür bir anlayış neden daha yaygındır bilmiyorum. Bir başka örnek olarak, bin bir tecrübe sonucu bizim güvenliğimiz için icat edilen emniyet kemerini takmadığı zaman arabası öten araç sahiplerinin kemer bağlama yerine adına “ölüm kemeri” denilen bir uç yaptırdıklarını sizler de görmüşsünüzdür. Kendimizi kandırmada üzerimize yok maalesef.

Elbette, bazı şeyler de yaşanmadan öğrenilmiyor. Birçok şeyi bizzat yaşayarak ve tecrübe ederek öğrenmek zorundayız. Fakat bu, ahmakça da olmamalı, şu misalde olduğu gibi: Napolyon Bonapart, Waterloo Savaşında yenilmiştir. Savaş bitiminde, yalnız başına kalır ve kaçarken arkasına düşman askerleri takılır. Yolu bir kasabaya düşer ve hemen bir esnafın dükkânına sığınır. Kendisini tanıyan esnaf, onu saklar ve gelen askerleri başka tarafa yönlendirir. Düşman askerleri gidip kendi muhafızları gelince, Napolyon rahat bir nefes alarak ortaya çıkar. Tam adama teşekkür edecekken, esnaf sorar: “Efendim, ölüm korkusu nasıl bir duygu?” Bu söz üzerine Napolyon birden hiddetlenir ve “Bu ne cüret be adam? Bana nasıl böyle bir soru sorabilirsin?” diye bağırır ve arkasından askerlerine döner ve emir verir: “Derhal bu adamı infaz edin.” Adam neye uğradığını bile anlayamadan elleri ve gözleri askerler tarafından bağlanır, duvarın dibine götürülür. Adam perişan ve kan ter içinde, bütün vücudu tir tir titremektedir. Tam ateş emri verilmesini beklerken, bir el aniden gözlerindeki bağı çözer. Bunu yapan Napolyon’dur ve ona gülümseyerek bakarken “işte böyle bir duygu” der. Böylece anlatılmakla öğrenemeyeceği bir duyguyu bizzat yaşayarak öğrenmiştir. Oysa akıyla bu fikre ulaşabilmeliydi.

Sevgili dostlar, hayatta da birçok şeyi bu şekilde yaşamadan anlayamıyoruz. Bu tecrübeyi asla inkâr edemeyiz. Ama garip olan şu ki, çoğunda da böyle tecrübelerimize rağmen aynı hataları defalarca işleyebiliyor, en azından başkaları ile de paylaşıyoruz. Diğer insanların tecrübe edindiği pek çok şeyi de biz yeniden yaşayıp öğrenme yoluna gidiyoruz. Bu çaba, pek de akıllıca olmasa gerek. Oysa “Amerika’yı yeniden keşfetmeye gerek yok!”. Ben iş hayatında, müteşebbislerin çok olduğu Kayseri’de bile bunun örneklerini fazlasıyla gördüm. Hiç kimse bir başkasının tecrübesinden istifade etme gayretinde değil sanki. Böylece birilerinin büyük acılar çekerek edindikleri tecrübeler başkaları



40 yıllık tecrübeyi bir saate sığdırmak.

tarafından da aptalca yeniden yaşanabiliyor. Bu şekilde sıkıntılar yaşayan, iflas noktasına gelen nice büyük yatırımcı olduğunu biliyoruz. Türkiye'deki binlerce yatırımdan bu sebeple ancak yüzlercesi ayakta kalabiliyor. Görüyorum ki, Türkiye'nin bütün müteşebbis şehirlerinde durum Kayseri'den farklı değil. Bunun sonucu çoğu girişim akamete uğruyor ve ülkenin kaynakları bu denemeler yüzünden heba olup gidiyor.

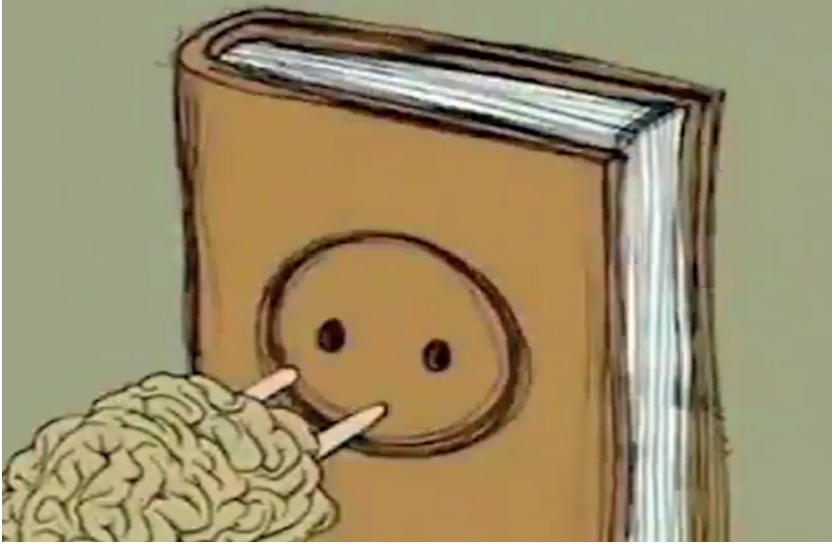
Biz de "Tekden Grup" olarak, meslekî bilgi birikimimiz dışında bir şey bilmeden, farklı eğitimler almadan, sadece kendi aklımızla yatırımlar yaptık ilk yıllarda. Belki, önceleri bu tür alaylı bilgilerle kifayet edebiliyorduk. Ama dünyanın çok büyük bir hızla geliştiği ve bilginin değerinin çok daha arttığı bu günlerde böyle tek yönlü çabaların artık gelişimin önünü tıkayacağına inanıyorum. Görüyoruz ki, dünyanın değişmesiyle birlikte, Türkiye de 15-20 yıl öncesinin Türkiye'si değil. Ben ve ekibim, sonraları birçok alanda eğitim alma gereği hissettik bu sebeple. Bu aslında geç kalmış bir eğitimdi bizim için, fakat zararın neresinden dönersek kârdır diye düşündük. Mesela bizim fazla ihtiyaç duymadığımız, fakat pek çok iş adamının her gün ziyadesiyle kullandığı "senet ve çek" konularında bile hiçbir şey bilmediğimizi öğrendik bu eğitimler sayesinde. Çoğu iş adamımızın

bu yüzden ne sıkıntılar çektiğini de fark ettik. Oysa sahtekârlar, emin olun bu konuları bizlerden çok daha iyi biliyorlar, bilmeseler bu gibi konularda alt edebilirler mi çoğu iş adamlarımızı. Çalıştığımız alanda mesela hukukî meseleleri yaşayarak öğrenmeye kalkışırsak ne büyük ıstıraplar yaşar, belki de başlamadan iş yerimizin kapısına kilit vurmak zorunda kalabiliriz.

Bunları anlattığım çoğu toplantılarda kendim sorup kendim cevapladığım şu soruyu da sizin adınıza sormadan geçmeyeyim: “Bu tecrübeleri nasıl temin edeceğiz?” Çok zor değil. Her şeyden önce işi iyi bilen, eğitilmiş ve ufuk sahibi profesyonel insanlarla çalışmak zorundasınız. Ciddi bir iş yapıyorsanız, mutlaka iyi bir hukuk danışmanınız, başarılı birer muhasebeciniz ve bilişimciniz olmalıdır. Bununla birlikte, kendi sahamızdaki başarılı iş adamlarından, o alanda çalışan ilim insanlarından ve onların çıkardıkları kitaplardan, hatıratan istifade edebilirsiniz.

AKILSIZIN ÖĞRENMESİ

Kendi tecrübesini kendi yaşayanlara bir başka örnek daha verebiliriz. Bir padişah, gemiyle seyahate çıkmaya karar verir. Gemiye avânesiyle birlikte biner. Fakat ekibinden bir genç, sahilden uzaklaştıktan sonra geminin güvertesinde bir köşeye siner ve sürekli ağlayıp inlemeye başlar. Kim ne yaptıysa genci susturamaz. Padişah iyice sinirlenmeye başlar ve “şu adamı birisi sustursun, yoksa...” diye bağırır. O sırada bir pir-i fani gelip de “efendim müsaade ederseniz ben susturayım” der. Zaten sinirleri tepesinde olan padişah tabii ki hemen müsaade eder. Yaşlı adam yanına iki genç alır ve herkesin şaşkın bakışları altında ağlayan genç adamı yaka paça denize attırır. Adam dalgalarla boğuşmaya başlarken yaşlının yanındaki iki genç suya atlar ve adamı kurtarır. Ama hayret ki ne hayret... Adamdan hiçbir ses, soluk çıkmaz olmuştur artık. Sanki biraz önce ortalığı velveleye veren adam gitmiş, yerine sessiz sedasız bir insan gelmiştir. Padişah sorar: “Bu işin sırrı nedir?” Yaşlı zat: “O önce selametini kıymetini bilmiyordu, şimdi yaşayarak öğrendi” der.



Beynini her gece şarj etmeyi unutma.

Ayrıca, bir takım insanlar, yıllarca birçok konuda çalışır çabalar, yıllarını verir, bizlere bir konferansla bütün bu çalışmalarının özetini vermek ister. Bize sadece onlara bir iki saatimizi ayırarak dinlemek düşer. Biz o bir iki saatte, arının 7000 defa çiçeklere dalış yapıp bizim istifademize sunduğu baldan istifade eder gibi çok kolay bir şekilde o konuya vakıf olabiliriz. Yayınlanan binlerce kitap da çeşitli insanların bu çabalarının birer sonucu değil mi? İnsanlar bize tecrübe ve birikimlerini anlatmak için belki yıllarını harcamışlardır. Böylece bilmediğimiz birçok konuda kısa yoldan bilgi sahibi olmaktayız.

Akıllı insan, kime danışacağını bilendir. Bununla birlikte, rasyonalizm (akılcılık), başkalarının aklından ve tecrübesinden istifade etmesini bilmektir. Birçok yatırımcının bu sözü çerçeveletip duvarlarına asmaları gerekmekte. Gerçekten de öğrenmenin akıllıcası başkalarının tecrübelerinden yararlanmaktır. Bunu yapabilen yatırımcı ve girişimciler böylece aptalca tecrübeler yaşamadan çok kısa yollardan başarıya ulaşabileceklerdir.

Tarih de hakeza insanlığın tecrübe birikimi değil midir? Tarihi tecrübelerden istifade etmeyenler önceki insanların çektikleri sıkıntıları bu aptallık içinde kendileri de tekrar yaşayacaktır. Sultan Alpaslan yenip

esir aldığı Bizans Kralı Romen Diyojen'e sorar: "Tarih okur musun?" "Hayır" cevabını alınca da der ki: "Belli oluyor. Okusaydın bu hallere düşmezdin." Bizler de, sadece kendi alanımıza hapsolup, dünyayı tanımaz veya at gözlüğü ile bakarsak dünyaya, belki biraz başarılı gibi gözükebiliriz, ama rakiplerimizle asla yarışamayız.

Bugün artık, işletmecilerin yönetim, finans, fizibilite, insan kaynakları, satış ve pazarlama, reklam ve halkla ilişkiler gibi değişik konularda en azından birer temel eğitim almadan herhangi bir girişim içinde bulunmaları doğru değildir. Bu tür eğitimleri hararetle tavsiye ediyorum değerli dostlar. Çünkü artık bunların her biri birer ilim haline gelmiştir. Onlarla ilgili ilmi bir bakış açısı kazandığınızda ancak, başarısız olma ihtimaliniz büyük oranda ortadan kalkacaktır. Gerisi, gayret ve duadan ibarettir sadece.

Bunların ötesinde, ufkunuzun açılmasını ve farklı bakış açılarını kazanmak mı istiyorsunuz? O halde, çok kitap okumanız gerekiyor. Bu kitaplar arasında belki başköşeye başarılı iş adamlarının hatıraları yerleşebilir. Ben okuduğum bu tür kitaplardan ve dinlediğim yüzlerce konferanstan çok şey kazandığıma inanıyorum. Özellikle genç arkadaşların bu tür programlardan azami derecede istifade etmesi gerekiyor. Çok farklı hayat tecrübeleri olan insanlardan faydalanmak ayrıca herkes için bir akıllılık işareti de olsa gerek.

Bu yöndeki akademik temelli çalışmalardan da faydalanmak artık çok daha kolay ve mümkün gözükmektedir. Bunlar aynı zamanda toplu eğitim çalışmalarıdır. Bizler, bu ihtiyacı bildiğimiz için Kayseri'de "Tekden Akademi"yi kurmuş ve bölgemize ücretsiz eğitimlerle hizmet verme gayreti içine girmiştik. Fakat iş adamlarının buna rağmen bu çabalara yeterince değer vermemesi bizleri üzmüştü. Girişimciliğin bu şekilde adeta çorak toprağa akması ülkemiz adına büyük bir kayıptır. Bu sebeple, eğer bir teşebbüs (girişimcilik) kabiliyeti eğitimle bütünleştirilirse, o zaman Türk girişimcilerini kimsenin tutması mümkün olmayacaktır. İşte o zaman Anadolu sermayesinin gerçek şahlanışını göreceğiz.

Sonuçta bütün bunlara rağmen hâlâ "kendi tecrübemi yaşayacağım" diyen varsa, ona da şöyle seslenmek istiyorum: "O duyguyu bizzat yaşa ve gör arkadaş!"

SIRADAN İNSAN MI ARANANILAN İNSAN MI?

“Ruhunla, kalbinle, bedeninle beni dinlemelisin!”

Ružiye Tekden

Gençlere karşı, onları sarsıcı konuşmalar yapmanın ve kıskırtmanın önemine inanıyorum. Onları hiç beklemedikleri tarzda kendileri ve yaptıkları hakkında düşünmeye yöneltmenin bu şekilde daha etkili olduğunu gözlemlemiştir. Klasik eğitim içinde bile gençlerin kendi geleceklerini sorgulamaları gerektiğini düşünüyorum. Fakat üniversitelerde hayata ve meslek seçimine yönelik bu sorgulama ve düşünmeyi teşvik eden tecrübeli eğitimciler maalesef oldukça az sayıda. Belki de ders anlatan bu eğitimcilerin pratik hayata dair tecrübelerinin olmaması bunun sebebidir. Oysa gençlerin, özellikle pratik hayatla ilgili tecrübeli kişilerin hayata dair yönlendirmelerine o kadar ihtiyacı var ki. Bu yüzden gençlerin mesleki yetişme esnasında seçtiği bir sektörde ilave arayışlara girmesi gerekir. Bu açıdan gencin yapacağı çaba, kendisi için hedef belirlemenin ötesinde, nasıl belirleyeceğine yönelik de olacaktır.

Zaman zaman bazı İşletme Fakültelerine konuşmacı olarak davet ediliyorum. Bunlardan birinde, değerli bir hocamız konferans öncesi, öğrencileri biraz sarsmamın uygun olacağını söylemişti. Bu benim de işime gelmişti, fırsatı kaçırmamıştım. Konuşmamın başlangıcında “Burada ne için okuyorsunuz? Maksudınız eğer diploma almak ise, gelin ben şimdiden vereyim size. Benim verdiğime geçersiz diyebilirsiniz, ama mezuniyette alacağınız da bir nevi geçersiz olacak. Çünkü binlerce işletmeci şu an asgarî ücretle iş arıyor, fakat bulamıyor.” Bu sözlerim

üzerine ortamda buz gibi bir rüzgâr esmişti sanki. Suratlar asıldı, kaşlar çatıldı. Fakat arkasından şunları söyledim: “Bakın, geçenlerde bir yabancınn isteği üzerine Türkiye’deki ilaç sektörünün durumunu anlatmak için bir işletmeciyle anlaştık. Sadece 1 saatlik İngilizce bir sunum için 20 bin dolar aldı. O arkadaş en fazla 28 yaşlarındaydı ve sıra dışı bir eğitim aldığı anlaşılıyordu. Bunun gibi sizler de öncelikle kendinize bir sektör belirleyip, o alanda kendinizi yoğunlaştırarak mezun olana kadar adeta bir uzman haline gelebilirsiniz. Bu, otomotiv sektörü olabildiği gibi, hastane, ilaç veya çok daha farklı bir sektör de olabilir. İşte o zaman, sıradan değil de aranan işletmeci olursunuz ve size yüksek maaşlar bile teklif edilebilir.” dediğimde ise kızgın bakışlar şaşkınlığa ve meraka dönüşmüştü.

Benzer bir görüntüyü Biomedikal Mühendisliği Bölümünde de yaşamıştım. Oradaki öğrencilere ise, “Biomedikal alanında yaklaşık 350 bin çeşit malzeme var. Siz bunların sırf isimlerini öğrenmeye kalkışsanız bırakın okul yıllarını, ömrünüz bile yetmez. Klasik ve temel derslerinizi tabii ki iyi öğrenin, lâkin gelin okul bitmeden kendinize birer alan seçin ve seçtiğiniz alanda mezun olana kadar her şeyi öğrenmeye ve kendinizi uzmanlaştırmaya çalışın. Bu hedefiniz ister laboratuvar cihazları, isterse yoğun bakım veya radyoloji cihazları olsun, seçtiğiniz alandaki cihazları hem teorik ve hem de pratik yönden en iyi şekilde öğrenmeye gayret edin. Okul bitene kadar bu uzmanlığınız yeterli olmamışsa bir yerlerde gönüllü bile çalışabilirsiniz bir süre. Ama sonunda öyle bir hale gelirsiniz ki, sizin iş aramanıza gerek kalmaz, sektör yetkilileri zaten sizin peşinizden koşar.”

Bir başka “Girişimcilik” konferansım sonrası, soru-cevap faslında, bir genç bana “Ben mezun olunca, iş bulabilir miyim acaba?” diye sormuştu. Diğer öğrencilerin de gözlerinden bu sorunun cevabını merakla beklediklerini fark etmiştim. Ben de: “Maalesef, bulamazsınız!” diye cevaplamıştım. Tabii, hepsi de bu cevap karşısında sus pus olmuşlar, moralleri bozulmuştu.

Bu şok, onların anlatacaklarını daha iyi kavramalarını sağlayacaktı. Öyle de olmuştu. Ben, olumsuz cevabımı açıklamak gereği hissetmiştim,

önce bir hikâyeyle : “Tek bir ineği olan bir köylüye sormuşlar: “İneğin ne kadar süt veriyor?” Köylü cevap vermiş: “İneğim hiç süt vermez, sizin ondan almanız gerekir.”

“Evet, siz pasif olarak sizi her hangi bir işe alacaklarını beklerseniz, daha çok beklersiniz. Öyle bir donanıma sahip olmalısınız ki, iş adamları sizi almak için yarışsınlar. Farkınızı hissettirmelisiniz. Aktif, olumlu, güvenilir, özgüven sahibi, işini iyi bilen, iletişimi mükemmel olan, yabancı dil bilen, ufuk sahibi bir genci kim işe almaz ki? Bir iş adamına böyle bir donanımla gidin, eleman ihtiyacı olmasa bile sizi almak için gayret sarf eder.” Arkasından gelen diğer soru ise şöyleydi: “Bu nasıl kazanılır?” “Dünyayı ve Türkiye’yi takip edeceksiniz, bol okuyacaksınız. Tatillerde gönüllü olarak bazı iş yeri ve fabrikalarda çalışacaksınız. O iş yerini daha iyi geliştirmek için kendi işiniz gibi fikrî çaba harcayacaksınız. Öyle olacak ki, iş adamları sizin okulu bitirdiğiniz günü iple çekecekler, hatta size yüksek maaşlar bile teklif edilecektir.”

Bunları anlatırken bir de örnek vermiştim gençlere “Bakın bizim hastanemizin laboratuvarında çalışmak için bir gün laboratuvar teknisyeni bir genç hastanemizin “İnsan Kaynakları Bölümü”ne başvurmuş. Bölüm sorumlumuz, personel ihtiyacımız olmadığını kendisine söylemiş. Fakat genç teknisyen “Ben gönüllü çalışmak istiyorum. Maaş istemiyorum.” demiş. Bunun üzerine beni arayıp sormuşlardı. Ben de göreve başlatmalarını söylemiştim. Aradan 1 ay geçince laboratuvar sorumlusu doktor beni arayıp “Aman Hocam, bu teknisyeni kaçırmayalım. İşini mükemmel yapıyor.” deyince kadroya geçirdiğimizi hatırlıyorum. Bakın sizler de mezun olunca gücünüz yeterse en önemli firmalara gidip, en az bir yıl ücretsiz çalışmak istediğinizi söyleyin. Eğer başarılı olursanız, özgeçmişinize en iyi kurumda çalıştığınızı yazabilir, böylece tecrübeli eleman olarak daha kolay iş bulabilirsiniz.” demiştim. Erciyes’te kayak esnasında tanıdığım bir genç kızımız da bana gıda mühendisi olduğunu, Ankara’da yaşadığını ancak bir yıldır iş bulamadığını söylemişti. Aynı şeyleri ona da anlatmıştım: “Bu alanda iyi bir firmaya git ve benim selamımı, arkasından da ücretsiz çalışmak istediğini söyle.” Bu fikir aklına yatmış ve bana teşekkür etmişti. Düşünün, en iyi firmada 1 yıl böyle çalışan ve tecrübe kazanan birisinin özgeçmişi cazip olmaz mı işletmeler için?

Üniversite eğitimi elbette gereklidir, ancak olması gereken temel bir eğitimidir. Gençlerin okul eğitiminde aldıkları bilginin yetmeyeceği gerçeğini bilmeleri şart. Gerçekten de hangi meslek dalı olursa olsun, sadece üniversitede alınan bilgiler gerçek hayatta asla yeterli değildir ve genellikle teoriktir. İşletmede, mühendislikte, hukukta veya diğer farklı mesleklerde öğrenci bir alan seçmelidir kendine. Seçilen alanla ilgili ilave çalışmalar yapmalı, gerek sektörle ilgili sorunları, gerekse seçilen alanın gidişatını ve yenilikleri mutlaka takip etmeli. Genel bilginin yanında öğrenci seçtiği alanda kendini yeterli hale getirmelidir. Yani seçilen mesleki alanla ilgili odaklanma ve yoğunlaşma içinde olmalıdır.

Ben liseyi bitirip üniversite sınavlarına girdikten sonra sonuçları beklerken, tavla oynamayı öğrenmiştim. Öyle bir hâl almıştım ki, artık rüyamda bile tavla oynamaya başlamıştım. Bunu anlattığım zaman arkadaşlarım “İşte şimdi tavlacı oldun” diye takılmışlardı. İnsan kendi alanında öyle yoğunlaşmalı ki, rüyalarını bile o konu etkilemelidir. İştigal sahası, insanın rüyasını süslemeye başlamışsa, bu artık olgunlaşmaya başladığının bir göstergesidir.

Bu yoğunlaşma ve odaklanma o kadar önemli ki; Eşim Ruziye Hanım, bazen bana önemli bir şeyler söylemek istediği zaman, “Ruhunla, kalbinle ve bedenle beni dinliyor musun?” diye sorar. Gerçekten ben de ciddi bir iş yapacak olanlar için bu sözü söylerim: “Bütün bedenle, ruhunla ve kalbinle işine odaklanmalısın!” Yani, yapılan işi adeta hayatımız sadece ona bağlı imiş gibi bütün varlığımızla yapmalıyız. Başarının formülü burada. Bununla birlikte, her işin kendine özgü bir işleyiş hâli ve âmiyane tabirle “bir püf noktası” vardır. Bu püf noktasını tecrübe sahiplerinden öğrenmek gereklidir ki bu başarı pekişsin. Tercih edilen sektöre ait bir tesiste yapılan gönüllü çalışmalar o kişinin özgeçmişine tecrübe olarak girecek, özgüvenini de arttıracaktır.

Pek çok alanda vasıflı eleman eksikliği ülkemizde had safhadadır. Bunun sebebi, üniversite mezunlarının pek çoğunun anlattığım bu vasıflardan yoksun yetişmesidir. Böyle bir ortamda, mezunlar iş bulamazken; kendini iyi yetiştirmiş ve özgüven sahibi olan birisi bir işletmeye vardığında ücretle ilgili kendi isteklerini dile getirme hakkına

sahip olur. Hele alışkanlık ve dürüstlük gibi vasıflara da sahipse, işte o zaman sıradan insan değil, “aranılan insan” vasfı kazanmıştır ki çok kısa sürede alanında yükselmesi mümkündür. Bu sözlerimi zaman içinde dinleyen ve uygulayan pek çok gencin şu an arzu ettikleri kademeleri hızlı bir şekilde kat ettiklerini görmekten mutluluk duymaktayım.

İşsizin çok olduğu bir ortamda, iş sahiplerinin çoğu kalifiye eleman bulamamaktan şikâyetçi. Böyle bir ortamda insanlar işsizlikten yakınıyorsa inanın ki, beceriksizliklerinden ve ufuklarının darlığındandır. Ben bunu bilirim, bunu söylerim.

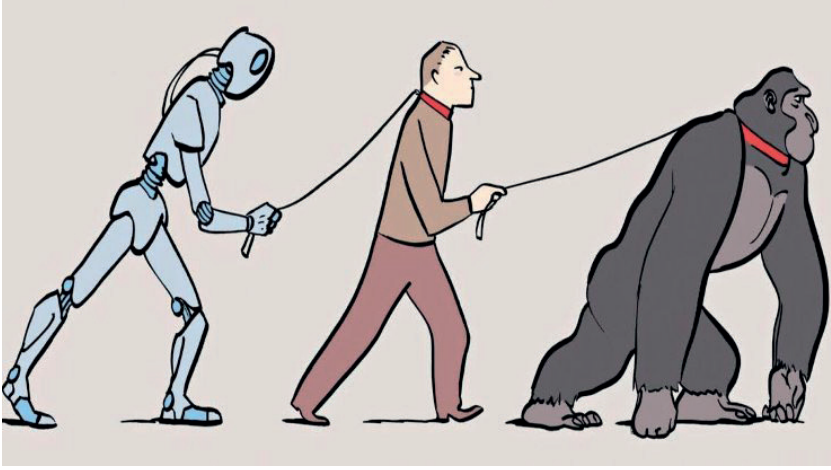
ROBOTLAR BİZİ ALT EDEBİLİR Mİ?

“Hiçbir şey, kendini yapandan daha akıllı olamaz.”

Sibernetik İlmi

Michio Kaku’yu tanıır mısınız bilmem. Hani şu futurist ve kuantum fizikçisi bilim adamı. Ben mümkün olduğunca takip etmeye çalışıyorum. Mesleklerin gelecekteki durumunu öngörmeye çalışarak, onlar üzerine konuşmalar yapıyor. Ona göre; öğretmenlik, avukatlık, mühendislik, şoförlük vs. gibi pek çok meslek gelecekte büyük oranda robotların gölgesinde kalacak. Bu arada hekimlikte de yapay zekânın oldukça ileri bir seviyeye gelerek, robot hekimlerin ortalığı kaplayacağını ifade ediyor. Onun ifadelerine göre; bu gelişme çok uzun yıllar da almayacak.

Ben kendi mesleğim olduğu için, önce robot doktorlar örneğinden hareket ederek işin hekimler için vehametini anlatayım size. Robot doktorlar, hastanelerde hastaları muayene edecek, ileri tetkikler yapacaklar, daha sonra da tedavilerini, gerekirse ameliyatlarını gerçekleştirecekler. Şu anda insan bedeninin muhteşemliğini ihmal eden ve “tetkik yap, teşhis koy ve tedavi et.” şeklinde gelişen “kısır” ve robotlara pek uygun tıbbî anlayışı bildiğim için, bunları ilk defa öğrendiğimde “Aman Allah’ım, biz doktorlar ne olacağız o zaman, İşsiz mi kalacağız?” gibi bir telaşa kapıldığımı hatırlıyorum. Düşünsenize, bizden daha çok ve hızlı bilgiye sahip robot hekimler hepimizin pabucunu dama atacaklar. Hekimlik mesleği için ne kötü bir son! Bu arada öğretmenler için de durum pek iç açıcı değil. Bir öğretmen yaklaşık 15 yılda yetişiyor, ama bir robot 15 dakikada öğretmen olabilecek, hem de her alanda. Şoförler için durum daha da vahim. Şimdiden pek çok ağır vasıta sürücüsü işini kaybetti bile.



Robotlar vasıtasıyla birileri insanlığı yönetmek istiyor.

Tekrar hekimliğe dönersek; eğer hekimliğe (veya öğretmenliğe) sadece bilgi hamallığı olarak bakıyorsak bu son derece doğru. Robotların bilgisi, teşhis koymaları, hatta tedavileri elbette bizden hızlı olacak. Fakat burada asla unutulmaması gereken bir durum var ki; insan asla bir makine gibi ruhsuz olmadığı gibi, bütün insanlar da birbirinden çok farklı. Bilmem robotlar bu büyük farkı fark edebilecekler mi? Robotların hakkıyla hekimlik yapıp yapamayacaklarını incelerken bu noktadan başlamak gerektiğini düşünüyorum. İnsanların bedenle ilgili standartları olmakla birlikte, ruhi yapıları ve psikolojileriyle ilgili bir standart yok ki. İnsanın ruhi yapısını etkilemeden de ona faydalı olmak oldukça zor.

Biz hekimliği, hastanın önce kalbine-ruhuna hitap eden, dolayısıyla hastaya önce sevgi, moral, şefkat ve güven veren kutsal bir iş ve aynı zamanda akıl hocalığı olarak görüyorsak; bence bunu robotların başarması mümkün değildir. İşte o zaman hekimliğin önemini hiçbir güç azaltamayacak hatta inanın tersi olacak, böyle hareket eden hekimlerin kıymeti daha da artacaktır.

Robotlara ne hacet, bu şimdiden de böyle değil mi? Bilgi hamalı olarak yaklaşanlarla, hastanın önce kalbine hitap eden doktorların durumu her zaman ortada. Nice hastaların, kalbine yönelen ve onlara tıbbî yaklaşımı moral destekle beraber gösteren doktorlarını

nasıl kutsal bir insanmış gibi anlatışlarına herkes şahit olmuştur. Bu yaklaşımı hiçbir robot yapamaz. Bu arada “Hastalık yok, hasta var” sızünü de hatırlatalım, robotlar bu sızün manasını bile anlayamazlar. Hastalıklar aynı olsa da her hastanın ondan etkilenmesi farklı olur. İnsan, her şeyden önce ruhu tatmin olması gereken bir mahlúktur. Hatta insan hastalandığında, bu tatmin duygusu daha da artmaktadır. Bu yüzden parayı ve maddi değerleri ön plana koymayan, hastasına böylesine fedakârca yaklaşan bir hekim, hastasının gözünde daima bir “kahraman”dır. Yani hekimliğin kutsiyeti ve önemi, böyle devam ettiği sürece daha da yükselecektir.

Aslında dostlar, yüce Allah hekimlere cenneti için sanki açık çek veriyor. Aynen Kadir gecesi gibi. “Ne alakası var?” demeyin. Müsaadenizle izah edeyim. Bildiğimiz gibi, Kadir gecesi (içinde Kadir gecesi olmayan) bin aydan hayırlıdır. Ve o gece, inananlar için ziplenmiş(!) bulunmaz bir fırsattır. “Gani” ismine sahip yüce Yaratan, hekimlere de bol bol böyle fırsatlar verir.

Hastaların duaları, en makbul dualar arasında zikredilir. Hatta bu yüzden, birçok STK veya sosyal grup, senede bir de olsa, bir hastaneye gidip hasta ziyareti programı düzenlerler ki, “Gidip hastaların dualarını alalım.” diye. Oysa bu durum, hekimin ve sağlık çalışanının bizzat her an ayağına geliyor. Hem de sadece ziyaret değil, ona hizmet imkânı da bahşediyor. Bu ne mükemmel fırsat. Yani her ânı kârla geçen kutsal bir çalışma içinde hekimler. Düşünelim bir kere, iyi bir hekim hastasının hem parasını hem de duasını almaktadır. Böyle bir başka meslek var mıdır bilmiyorum. İşte Kadir gecesi gibi deyişim ondan. Olaya böyle bakınca birden rahatlıyorum, defalarca böyle bir mesleğe sahip oluşumdan dolayı da şükürler ediyorum.

Aynı sözleri siz, öğretmenler veya farklı meslekler için de söylediğimi farz edin. Yapılan araştırma sonuçlarına göre; öğrenciler, genellikle sevdikleri öğretmenlerin derslerini sevmekteymiş. Hz. Mevlana ne güzel söylemiş: “Bir söz ancak kalpten gelirse, kalbe tesir eder.” Bu yüzden gerçek öğretmenler çocukların kalbine girmeyi başaranlardır. Böyle öğretmenler, öğrencileri tarafından asla unutulmazlar, onlar elleri öpülesi mübarek şahsiyetlerdir. Bir doktor veya öğretmen, kalbine etki yapamadığı bir insanın beynine asla tesir

edemez. Bir robottan insanların kalbini etkilemeyi bekleyebilir miyiz? Asla. Bu yüzden hastalarının her birini dua kapısı olarak gören fedakâr bütün hekim meslektaşlarıma ve öğrencilerini kendine verilmiş kutsal bir emanet olarak gören öğretmenlere selam olsun.

HAH İŞTE BURADA TEDAVİ OLURUM

Muayenehanede hekimlik yaptığım yıllarda bir gün, muayene odama bir teyzeyi hasta olarak getirmişlerdi. Odama iki oğlunun kolları arasında girdiğinde yaşlı teyze bana bakarak “Hah, işte burada tedavi olurum.” demişti. Henüz hiç konuşmadığım bir hastanın bu sözleri beni şaşırtmıştı, ama başlangıçta pek üzerine düşmemiştim. Yanındaki oğulları da gülümseyerek birbirlerine bakmıştı. Teyzeyi kulak burun boğaz muayene koltuğuna oturtmuş ve gerekli muayenemi yapmışım. Arkasından reçetemi de yazıp, durumu kendisine ve oğullarına anlatmışım. Teyzenin yüzünde gülümseme vardı, oğulları da adeta rahatlamış görünüyordu. Sonunda merakımı gidermek için sormuştum: “Teyzeciğim, odama girerken niçin o sözleri söyledin, bana anlatır mısın?”

Yaşlı kadın, önce beni bir süzmüş ve sonra “Evladım, sen insan evladsın, beni güler yüzle ve ayağa kalkarak karşıladın. Bana değer verdin. İlk bakışta bana güven verdin. Bu yüzden sana inandım.” demişti. Daha sonra oğlanlarından birinin anlattığına göre, meğer ben gittikleri dördüncü doktormuşum. O “Annemiz, diğerlerinin reçetelerini kabul etmedi, yırtıp atmak zorunda kaldık. Aslında senin anlattıkların ve yazdığın reçete de diğerlerinin yazdığının aynısı.” demişti.

Bu düşüncelere ulaşıncı anladım ki, işini hakkıyla yapan ve yüksek insanî özelliklere sahip insanları robotların alt etmesi asla mümkün olmayacaktır. Belki de bu özelliklere sahip meslek sahipleri her alanda daha çok aranılan olacaktır. İnsanlar, bir süre sonra robotların (yapay zekâların) -adı üzerinde- suniliğinden sıkılacak, insanî özelliklere daha da fazla sarılacaktır.

Robot gerçeğine böylece vâkıf olmakla birlikte; gençler, önümüzdeki zaman içinde yok olacak ve yeni türeyecek meslekleri de iyi irdelemek ve takip etmek zorundadırlar. Oxford Üniversitesinin bir araştırmasına göre; bugünkü mevcut mesleklerin %47'si 25 sene içinde ortadan kalkacaktır. Bununla beraber gelecek bilimcilerine göre; çok farklı yeni meslekler de gündeme gelecektir. Mesela drone (İHA) pilotluğu (başladı), robot tamirciliği ve yöneticisi, siber dedektif, dijital terzi, kişisel hafıza sorumlusu, sanal mağaza rehberi, genom portföy yöneticisi gibi ilginç mesleklerden bahsedilmektedir. Şu an hepimize garip gelen bu meslekler belki de çok kısa süre sonra yaygınlaşacaktır.

Sonuçta robotlar ne kadar gelişirse gelişsin insanların kontrolünde olacaktır ve donanımlı ve yüksek insani özelliklere sahip insanın önemi bence daha da artacaktır. Ama burada tek korkum, yapay zekâ alanına giren art niyetlilerin dünya üzerinde yapacağı tahribattır. İşte o zaman robotlar değil, ama kendi içimizden çıkan hain insanlar bizi alt etmiş olacaktır. Allah insanlığı bu tür insanların kötülüklerinden korusun.

UZAK DENİZLERİN AŞKI

“Hızır kimdir?”

“ Kim, sizin ölü ruhunuzu diriltiyorsa, işte Hızır odur.”

Batılı bir yazarın şu sözü beni oldukça düşündürmüştü: “Modern insanlar anahtar koleksiyoncusu gibidir. Nice anahtarları vardır, ama onların hangi kapıyı açacaklarını bilmezler.” Gerçekten de bugünkü eğitim anlayışında insan adeta birer “bilgi hamalı” yapılır, kişi öğrendiği bilginin hayatına faydası var mı, yok mu veya hangi bilgiyi nerede kullanabileceğini bilemez. Sadece kuru kuruya verilen bilgi ise insanı tatmin edemez.

John Hopkins Üniversitesinde 7948 öğrenci üzerinde yapılan bir araştırmada, gençlere hayatlarında neyin önemli olduğu sorulmuş. Öğrencilerin yaklaşık % 16’sı “çok para kazanmak” derken, % 78’i ise hayatlarında bir “amaç ve anlam” bulmak olduğunu ve bunun kendilerinde en büyük eksiklik olduğunu ifade etmişler. Aynı anket Fransa’da da yapılmış, oradaki sonuçta ise % 89 öğrenci “uğruna yaşayabilecekleri ve hatta onun için ölebilecekleri bir ideale” sahibi olmak istediklerini söylemişler. Ben bu eksikliği hissetmelerinin bile mükemmel olduğunu düşünüyorum. Çünkü geleceğe olan inancın kaybolmaması için, insanın bu ideal tutkusu olmazsa olmaz. Oysa bu üniversiteler bilgi ve eğitim açısından dünyanın önde gelenleri arasındadır. Ne eğitim alırsa alsın, gerçekte hayattan bir beklentisi ve gayesi olmayan bir insan, niçin yaşadığına anlam veremediği gibi, kendisini motive edecek bir güç de bulamaz. Son zamanlarda görüyoruz ki, insanlar pek çok araca sahip oluyorlar fakat amaçları yok.

Yapılan bazı araştırmalarda, özellikle 2000’li yıllarda doğan ve Z nesli diye de adlandırılan kuşağın, en karamsar ve mutsuz nesil olduğu söylenmektedir. Bunun sebebinin ise, ciddi odaklanma ve süreklilik sorunu olmakla birlikte, dinî hassasiyetlerinin eksikliği ve dolayısıyla hayata dair beklenti ve gayelerinin belirsiz olması diye açıklanmaktadır. Böyleleri, “Ne akar ne kocar.” tipler olurlar. Böyle olunca da, “Rotası olmayan bir geminin yelkenlerini şişirecek bir rüzgâr bulmak mümkün olmayacaktır.” Zaten nereye gideceğini bilmeyen bir insanın hangi araca bindiğinin de önemi yoktur.

Bu konuda fikir sahibi herkesin ortak kanaati, hayata dair ideallerin insana yaşama azmi verdiği, onu daima dinamik tuttuğu ve hayat mücadelesinde güçlü kıldığı yönündedir. Aynı zamanda idealler, insanları yüceltir ve güçlendirir, hayatlarına anlam katar. Dolayısıyla insanlar idealleri oranında kıymetlidirler. W. Irwing “Büyük insanların ideali, küçük insanların ise hevesleri vardır.” diyor. Heves şahsî ve nefsanîdir. Sadece kendi heves ve arzularını tatmin için uğraşan insan başkalarının beğenisini değil, belki tepkisini alır. Oysa insanlar başkalarına hizmeti oranında değerlidir ve sevilir. Bu hizmet arzusu ise ideal içinde değerlendirilmelidir.



İdealler insanı uçurur.

İdealler manevî dinamiklerdir aynı zamanda, sahiplerini dayanıklı ve mukavim yapar. Avusturyalı psikiyatr ve yazar Victor Frankl, “İnsanın Anlam Arayışı” adlı kitabında kendi hayatını ve mücadelesini anlatmaktadır. Nazi kamplarına düşmüş, elindeki yazmakta olduğu kitap askerler tarafından yırtılıp çöpe atılmıştır. O kitabı mutlaka yeniden yazması gerektiğini düşünerek, bunu hayatının ideali haline getirmiştir. Kamplarda şartlar çok kötüdür ve adeta insanların yaşamaması üzerine kurgulanmıştır. İşkencenin ve kötü muamelenin haddi, hududu yoktur. Yıllar içinde mahkûmiyete birlikte başladığı insanların yaklaşık % 95’i ölmüş, sonuçta kendisi o kamplardan kurtulan çok az insan arasına girmiştir. Yaşama direncinin sebebinin kafasındaki kitabı yazıp bitirme ideali olduğunu anlatmaktadır.

Eğitimde de ideal sahibi olan gençlerin hiçbir zorlanmaya gerek duymadan belli konularda müthiş bir dinamizm sahibi oldukları bilinmektedir. İdealin temelinde onları adeta ateşleyici bir faktör olarak aşk yatar. Bir yazarın şu sözü beni çok etkilemektedir: “Siz gençlere gemi yapmayı öğretmeyin, onlara uzak denizlerin aşkını verin, onlar donanma yaparlar.” Bunu pek çok gençte gözlemledim. O aşk idealdir, ülküdür. Çok ârifâne bir atalar sözümüz var: “Aşk olmadan meşk olmaz.” diye. Meşk öğrenme demektir. Dolayısıyla öğretmenin de, öğrenmenin de temelinde aşk olmalıdır. O aşkı alan kişi, artık sizin zorlamanıza ve yönlendirmenize gerek duymadan öğrenmesi gereken her şeyi büyük bir heyecanla öğrenir, aynı zamanda öğrendiği bilgiyi de kullanılır hale getirir, yani hayata geçirir.

İdealin verdiği aşkla insanlığa hizmet etmek ise “İBADET” sayılır. Ahmet Hamdi Tanpınar “Müslüman sanatçı, inşa etmez, ibadet eder.” derken bunu kast etmektedir. Mesela Koca Sinan, o muhteşem eserleri yaparken ibadet şuuru ile yapmıştır. Bu bakış açısına göre; Süleymaniye ve Selimiye onun ideali ve ibadetidir.

Bir ilim insanı, bilimini Allah rızasını gözeterek insana hizmet aşkıyla yapıyorsa, onun bütün çalışmaları da ibadet kabul edilir. Buradan hareketle bir hekim hastasına aynı düşünceyle yaklaşıyorsa, bir öğretmen öğrencisini bu anlayışla kucaklıyorsa yaptığı iş ibadet hükmündedir. “24 saat ibadet ederek yaşamak” budur. Nurettin Topçu da bu sebeple “Öğretmen idealin ustasıdır.” diyor. Böyle usta bir

eğitimci nice gençleri ateşleyecek ve onların insanlığın önünü açacak bilge şahsiyetler olarak yetişmesine vesile olacaktır. Böyle bir çalışma insanın hem kendisini, hem de muhataplarını mutlu eder. Felsefeye âşık olduğunu söyleyen bir felsefe öğretmeni şöyle diyor: “Ben çok sevdiğim bir alanda öğretmenlik yapıyorum. Üstelik bir de bana maaş veriyorlar.” Aşk ve ibadet düşüncesiyle yapılan her iş insanlığın ufkunu açar. Gözlemlerime göre; insanlığın önünü açan bütün büyük insanlar da bu aşka, idealizme ve dâvaya sahiptirler.

Çocuklara bu aşkla verilen millî, dinî, insanî ideallerin onları nasıl heyecana kavuşturup hamleler yaptırdığına tarih sık sık şahit olmuştur. Bu tür bir ideale sahip olanların zihinleri başkaları tarafından yönetilemez. Onlar bağımsız ve özgür kalabilen kişilerdir. Bu yüzden dünyaya şekil vermek isteyen emperyalistler tarafından asla sevilmezler, fakat onlar gerçekte ülkelerinin en önemli şahsiyetleridir. Girişimci gençlerin, ideal sahibi olduklarında yorulmadan çalıştıklarını gözlüyor ve bu yüzden bu konuda ısrarcı oluyorum.

Hastanelerimiz ve okullarımızdaki yoğun işlerim arasında vakıf çalışmaları ve konferanslar için sıklıkla farklı şehirlere gidip geldiğim için bana soruyorlar, “Niçin bu kadar koşturuyorsun?” diye. Ben de “Birileri, içime sanki bir DİNAMO takmış, ben biraz yavaşlayacak olsam o beni yeniden harekete geçiriyor.” diye cevap veriyorum. Evet, bendeki o dinamo ideallerimdir. Benim bu durumumu şair (Mehmet Çınarlı) ne güzel tarif ediyor:

“Uçuyor altımdaki küheylan, ne kadar dizginlesem duracak değil.”

Kısa hayatımda ülkem ve inançlarım adına yapmam gereken çok şey olduğunu düşünüyorum. Bu dinamoyu içime takanlara ne kadar dua etsem azdır. Benim hayatıma müthiş bir anlam katmışlar.

Bazı fikir adamları dâva için yaşamının, onun uğruna ölmekten daha zor olduğunu söylemektedir. Bu zorluğu ben de fark etmekle birlikte idealin temelindeki aşk ve heyecanın onu gerçekleştirme çabası içinde yorgunluğumu unutturup bana mutluluk verdiğini de itiraf etmeliyim. İdeallerin şahsî ve dünyevî menfaatlerle alakası yoktur. Bu yüzden, yüce bir ideal uğrunda karınca misali kaybetmeyi bile galibiyet

olarak görmek gerekir. Çünkü bu uğurda mağlubiyet bile zaferdir. Dolayısıyla gençlere bu dinamodan taktırmalarının hayatlarına anlam kazanmaları açısından ne derece önemli olduğunu anlatmaya çalışıyorum. İdealler, aklın önünü açar, ideal olmayınca akıl geçici heveslerle uğraşır durur. Dolayısıyla ideal bizlere hayatımızın ne kadar önemli olduğunu hissettirmektedir.

ALİYA'NIN ADALETİ

Bosna'nın "Bilge Kral" olarak adlandırılan eski Devlet Başkanı Aliya İzzetbegoviç, mücadeleye 6 kişi olarak başlamış, savaşın bitimine doğru 120 bin kişilik bir orduya ulaşmıştı. Ordusunda Hristiyan askerler de vardı. Bir Korgeneral, Hristiyan bir albaya hakaret etmiş; dinî terminoloji kullanarak. Albay şikâyetle bulunmuş. Şikâyet üzerine Aliya mahkeme kurulmasını istemiş. Demişler ki,

- "Henüz savaş halindeyiz. Korgeneral bu... Askerler arasında sıkıntı çıkabilir."

Aliya; "Eğer adaletten vazgeçeceksek, savaşı kaybedelim; biz ne uğurda, ne için savaşıyoruz..." diye cevap vermiş. Bizim en büyük meselemize de böylece parmak basmış Aliya. Hz. Ali'de, "Uğruna savaştığımız değerleri ihmal ederek kazanılan zaferin hiçbir anlamı yoktur." demiş.

Bu kadar sözden sonra bana "Senin idealin de ne?" diye sorarsanız, idealimin "Ölümsüzlük" olduğunu söyleyebilirim. "Ölümsüzlüğün sırrını buldum ve onun için yaşıyorum" diye iddia edebilirim. Benim çok önemsedğim ve "Ölümsüzlük Hadisi" dediğim Hz. Muhammed (SAV)'in bir sözünde: "İnsan ölünce amel defteri kapanır. Ancak üç şekilde amel defteri açık kalır. Bunlar, sadaka-i carie (eser bırakmak), kendisinden başkalarının faydalandığı ilim sahibi olmak ve salih evlat yetiştirmek." (Müslim, Vasiyyet 14; Ebu Davut, Vasaya 14; Tirmizi, Ahkam 36) Bu üçüne de talip olduğumu söylemek isterim. Yani bunlara sahipse insan ölse dahi, sanki yaşıyor gibi kazanç içinde olur.

Bu hadiste geçen eser ve ilim konusu malum... Salih evlat konusuna gelince, bana göre bu sadece evdeki evlatla sınırlı değildir. Gücü ve yetkisi oranında bu evlatların sayısı değişir. Mesela benim şu an 6000 civarında

KİTAP AŞKI

Ortaokul yıllarımda babam biraz sorumluluk ve özgüven sahibi olmam için beni bir manifaturacı yakınımızın yanına tezgâhtar olarak vermişti. Bilindiği gibi bu Kayseri’de sık yapılan bir uygulamadır. O yaz tam dört hafta boyunca o manifaturacı da çalıştığımı hatırlıyorum. Çalışmamın karşılığı haftalık 20 TL alırdım. O günlerde çok zorlandığım bu tür çalışmaların gençler açısından ne derece önemli bir tecrübe olduğunu çok sonraları kavradım. Hayata adeta pratik yaparak hazırlanıyorsunuz. Çoğu Kayserili gencin bu tecrübeyi yaşaması belki de Kayserililiğin sırlarından biridir. Ama ben farklı bir sonuç için çalışıyordum ve haftalığımı almak için hafta sonunu iple çekiyordum. Neden biliyor musunuz? Hayır hayır, tahmin ettiğiniz gibi değil. Haftasonu tatili değildi önemli olan. Ben paramı almayı, arkadaşlarım gibi yiyecek ve giyecek almak, eğlenceye gitmek için dört gözle beklemiyordum. 20 TL’yi aldığım gibi soluğu kitabevinde alıyor ve o zaman merak sardığım Rıza Nur’a ait olan “Türk Tarihi” serisi kitapları alıyordum. Zaten bir cildine ancak yetiyordu haftalığım. O kitapları tamamlayana kadar, yani 4 hafta boyunca çalıştığımı hatırlıyorum. Bu tecrübe bende ne derece fayda oluşturdu bilmiyorum, ama bu kitabın bütün ciltlerine sahip olmanın müthiş keyfini yaşadığımı söyleyebilirim. Aynı zamanda kendi kazandığım parayla aldığım ilk kitaptı bunlar ve benim için paha biçilmez, hazine değerindeydiler. O kitaplar için ne büyük fedakârlık yapmıştım.

Evet, bir kitap için bir hafta çalışmak ve bu sebeple de bu çalışmadan keyif almak... Bugün kolayca kitaplar alırken hep bunu düşünürüm ve kitabın hayatımdaki değerini çok daha iyi anlarım. Benim için kitap okuma, farklı insanların çeşitli alanlarda yıllarca yaptıkları çalışmalarını bir defada aldığı, girişimcilik açısından da akıllı bir hamledir. Özellikle klasik hale gelmiş ve hikmetli kitaplar, hatta hatıratlar insanı ufuk sahibi yapar. Belki de bu yüzden, arkadaşlarıma ve personelime her fırsatta kitap hediye ederken büyük zevk alıyorum. Allah’tan ki kitaplar var ve değerli yazarlar o kitapları bizim istifademize sunuyorlar. Olmasaydı ne yapardık? Dostlar, siz ne dersiniz bilmem ama ben kitapsız bir hayat düşünemiyorum...

salih evlat adayım var. Evdeki üç evladım dışında okullarımızdaki ve vakfımızdaki (TÜZDEV) çocuklar da benim salih evlat adaylarıdır. Bunlara şimdiye kadar ki mezunlarımız ve verdiğim konferanslarıma katılan on binlerce genç dâhil değil. Bütün bu çocukların salih evlatlar olarak yetişmeleri bizim boynumuzun borcudur. Buradan milyonlarca salih evlat adayına sahip Millî Eğitim Bakanına ve onun çok daha fazlasına sahip Cumhurbaşkanına “Allah yardımcıları olsun.” diyorum. Makam ve konum yükseldikçe bu yöndeki vebal de artmaktadır.

Bütün toplumlarda büyük aşk ve ideal sahipleri için hangi meslekte olursa olsunlar “BİLGE İNSAN” nitelemesi yapılır. Bilge insan, herkes tarafından takdir gören, daima başkalarının mutluluğu için çalışan ve insanlığa dair ideali olan ve bundan daima heyecan duyan, dünyalık karşısında asla eğilmeyen dik duruşlu lider şahsiyetli insandır. Bilge insanlar, toplumların yüce şahsiyetleri olmakla birlikte, medeniyetler için de kurucudurlar. Bunun zirvesindeki insan için İslam’a göre üç tavır vardır: Onlar adalet, liyakat ve meşveret sahibidirler. Yani bilge insanlar çevrelerinde daima adaletle hükmederler, insanlar arasında liyakate (ehliyete) önem verirler ve kararlarını istişare üzere alırlar.

Bununla beraber, bilge insanlar akl-ı selim, zevk-i selim ve kalb-i selim sahibi olurlar. Onlar, akıl tutulmalarından uzaktırlar ve nefislerinden yalanı, dolanı, sahtekârlığı, insanların aleyhine düşünceleri yok ederler, temiz ve objektif bir akla sahip olurlar. Aynı zamanda bu selim (iyi ve doğrucu) akıl sahipleri, bilim yaparak kainât hakkında düşünürler, araştırırlar.

Bilge insanlar aynı zamanda zevk-i selim sahibidir, onlar evrenin bütün güzelliklerini gören sanat erbâbı kişilerdir. Aynı zamanda, kalplerinden kin, haset, nefret, kibir gibi kötü duyguları atmış tertemiz bir kalple kalb-i selim sahibidir. Onlar kötülük yapmayan değil, kötülüğe mani olup, iyiliğin önünü açan kişilerdir. Bu üç vasfa sahip olan bilge insanları insanlık daima “Kahraman” olarak görmüştür.

Her sıkıştığımız zaman Hızır’ın yardımını ararız. Yardımımıza koşan bir dosta ise “Hızır gibi yetişti” deriz. Oysa bir büyük zata sormuşlar: “Hızır kimdir?” diye. O da şöyle cevap vermiş: “Kim, sizin ölü ruhunuzu diriltiyorsa, işte Hızır odur.” Buradan hareketle ben de diyorum ki, bize en büyük yardımcı yapan, hayatımıza böylece anlam katandır.

BEN ÇOK MENFAATÇİYİM

“Ölümde ne korkarsın,
Korkma ebedî varsın.”

Yunus Emre

Bu sözü her söylediğimde, insanlar bana şaşkın şaşkın bakıyorlar. Anlamıyorum, çok mu yanlış bir söz bu, yoksa menfaatini düşünmeyen insanlar da mı var toplumda? Çevreme bakıyorum, gördüğüm kadarıyla herkes bir şeyleri mutlaka bir karşılık bekleyerek yapıyor. Bu karşılık ya makam, para, mal-mülk ya da ödöl kazanmak veya takdir görmek şeklinde zuhur edebiliyor.

Yazarlar Birliğı ödöl töreninde, yazdığım ilk kitabım olan “İnsanın Sırrı”ndan dolayı verilen ödöl sırasında bunu düşünmüş ve bu konuya değinmişim. “İnsan için her yaptığı işte bir beklenti ve takdir edilme arzusu vardır. Ödöl almak, insan nefisini oldukça okşuyor. Başka insanlar tarafından beğenilme de bu açıdan müthiş bir duygu. Ama gelin ben size karşılık bekleme adına gerçek bir tavrı anlatayım da kendimizi ona göre kıyaslayalım.” dedim ve başladım Hakanî Mehmet Efendi’nin hikâyesini anlatmaya.

Hakanî Mehmet Efendi, Osmanlı Padişahı III. Mehmet’in yazıcısı idi. Sultan’ın bütün görüşmelerinde bir perdenin gerisinde oturur ve bütün konuşmaları kayıt altına alır, sonunda da sadrazam gelir, yazılanları alır ve devlet arşivine konulmak üzere götürürmüş. Yine bir gün sadrazam konuşma metinlerini almaya yanına gelmiş, fakat masanın üzerinde duran uzun bir “Hilye-i Şerif” (Resulullah Efendimizi tasvir eden şiir) dikkatini çekmiş. Sadrazam şiiri eline alıp

göz gezdirdiği zaman çok etkilenerек Mehmet Efendi'ye : “Bunu sen mi yazdın?” diye sormuş. Hakanî mahcubiyet ve tevazuundan cevap verememiş. Sadrazam “Ben bunu okuyup sana tekrar getireyim.” deyip alıp götürmüş. Aradan günler, haftalar geçmiş, şiiri geri gelmediği için Hakanî pişman olmuş ve oldukça üzülmüş bu duruma. İçinden “Keşke bir yedeği olsaydı.” demiş.

Bir gün, Hünkârın kendisini huzura çağırdığını söylemişler. Korku ve endişe içinde çıkmış huzura ve başı öne eğik vaziyette huzurda beklemiş durmuş. Edep gereği bakamamış yüce Hakan'ın gözlerine. Biraz sonra Sultan III. Mehmet, bir şiiri ezbere okumaya başlamış, bu Hakan'ın yazdığı Hilye-i Şerifmiş. Bir iki kıtadan sonra Hünkâr okumayı bırakmış, Sadrazam devam etmiş, daha sonra dönüşümlü olarak III. Mehmet'le birlikte Sadrazam tamamını okuyarak bitirmişler. Hünkâr Hakan'ı sormuş: “Evladım, bunu sen mi yazdın?” Hakanî tevazu ve memnuniyet içinde cevap verememiş, edep icabı susmayı yine tercih etmiş. Bunun üzerine Padişah: “Dile benden ne dilersen.” demiş. Hakanî “Özür dilerim Hünkârım.” diye cevap vermiş. Hünkâr'ın “Evladım, hazinemi sana açıyorum ne istersen alabilirsin.” sözü üzerine ise önce cevap vermeyen Hakanî, III. Mehmet'in sözlerini tekrarlaması üzerine “Ben onu ucuza satmam.” demiş. Bu söz üzerine koca Sultan celallenmiş ve “Ben ucuza mı sat diyorum be adam. Karşılığında ne istersen vereceğim diyorum sana.” Hakanî bir müddet suskunluktan sonra “Özür dilerim efendim, ben onun karşılığını yazdığım makamdan bekliyorum.” Bu muhteşem cevap üzerine verilecek söz yokmuş artık.

Evet, hepimiz Allah rızası için işlerimizi yaptığımızı defalarca söyleriz, ama yine de bizim gibi aciz insanlardan bekleriz karşılığını. Oysa Hakanî Mehmet Efendi gibi davranabilmek ne kadar da muhteşemdir. Bugün toplumda geri planda durup da yaptığı güzel işlerin karşılığını “Sonsuzluğun Sahibi”nden bekleyen nice güzel insan olduğunu biliyor ve onlara gıpta ediyoruz.

Bu muhteşem olayı düşünürken, benim görüşümü paylaşan bir başka kişiye ise yine tarihin tozlu sayfalarından ulaştım. 1530'lu yıllarda İstanbul'da yaşamış olan Nureddin Hamza Efendi, Sakarya'nın Üçbaş köyünden gelmiş bir berber. Bu zat, çok başarılı bir usta imiş, fakat yüksek fiyatla traş yapar, aynı zamanda parasını çok tasarruflu kullandığı için halk arasında “parayı çok seven adam” olarak anılırmış.

Para gider diye ata binmez, eski elbise ve ayakkabısı ile yetinir, yenilerini de almazmış. Bir süre sonra Nurettin Efendi, Karagömrük'te bir arsa almış ve üzerine başlamış binalar yaptırmaya. Onu tanıyan insanlar büyük bir merakla takip etmişler. Meğer Nurettin Efendi, biriktirdiği para ile önce "Üçbaş Medresesi"ni yaptırmış, daha sonra da "Üçbaş Mescidi"ni. Hatta bunların yanına da hoca ve talebelerin kalması için bir yurt da yaptırarak hepsini vakfetmiş. Bu küçük külliyeinin açılışına Padişah Sultaan Süleyman da katılmış ve ona "Nurettin Ağa, bu ne hâl? Senin parayı çok sevdiğin söyleniyordu. Nasıl oldu da parana kıydın da bunlar için harcadın?" diye takılmış. Nurettin Efendi de şu oldukça manidar ve nükteli cevabı vermiş: "Sultanım, haklısınız. Ben parayı halen çok severim. Onun için de paramın dünyada kalmasına gönlüm razı olmadı. Onu kendimden evvel ebedi âleme göndermek istedim." (Taşköprölüzade)



Üçbaş Külliyesi Mimar Sinan eseridir.

Gençlere yönelik yaptığım konuşmalarımda, konferanslar da dâhil yaptığım her şeyi karşılık bekleyerek yaptığımı, hiçbir yere menfaatimi hesap etmeden gitmediğimi anlatınca şaşırarak bakıyorlar. Burada itiraf ediyorum, benden istenilen her şeyi karşılığını bekleyerek yapıyorum. Yani ben çok menfaatçıyım dostlar ve buradan herkese de menfaatlerini düşünmeleri gerektiğini söylüyorum. Bu arada, bir işin neden karşılıksız yapılması gerektiğini de anlamadığımı söylemek istiyorum.

Anlattığım gibi, herkes her işini karşılık bekleyerek yapar, yapmalıdır da. Ama kapitalist anlayış, bu karşılıkları maddi planda gördüğü ve dolayısıyla menfaat denildiğinde sadece makam, para, mal-mülk olarak anlaşıldığı için bu bakış açısı bizi yanıltıyor. Ben menfaatçiyim dediğimde niçin karşılığı ille para olsun ki. Aslında derler ki, “Dünyada en fakir insan, paradan başka bir şeyi olmayandır”. Ben de katılıyorum. Sorayım şimdi: “Ben menfaatimi düşünerek ebedî âleme yatırım yapamaz mıyım? Her işimin karşılığında dua ve Allah rızası bekleyemez miyim? Gerçek menfaat de bu değil mi?” Yüce Allah Kur’anda buyuruyor: “Sizin elinizde olan her şey tükenecek, ancak Allah katında olan baki kalacaktır.” (Nahl Suresi 96. ayet) İşte size en büyük ve ebedî menfaat!

Değerli dostlar, bence herkes menfaatini düşünsün. Herkes sonsuzluk âlemine yatırım için vakit varken çaba harcasın. Bakın o zaman, dünyada da, ahirette de en büyük karşılığı nasıl alıyoruz. Sonuçta rahatlıkla ve Yunus’ca şöyle söyleyebiliriz:

*Ölümden ne korkarsın,
Korkma ebedî varsın.*

ALLAH’LA YARIŞMAK!

Zengin bir adama sormuşlar: “Nasıl bu kadar zengin oldun?” diye. Bu soruya ise o “Allah’la yarıştım.” diye cevap vermiş. Soran kişi “Tövbe tövbe, neler söylüyorsun sen?” diye şaşkınlığını belirtince, adam bu defa da açıklama gereği hissetmiş: “O bana rızık verdi, ben ihtiyaç sahiplerine verdim. O verdi, ben verdim. Elbette sonunda O kazandı.” demiş. İşte gerçek kazancın yolu!

BÜTÜNCÜ YAKLAŞIM VE FİZİBİLİTE

“Girişimci bir orkestra şefi gibi olmalıdır.”

Bir girişimci iş adamımız, bir gün çevresindeki birkaç işgüzarın “Bu işte çok para var” diye yönlendirmesiyle hiç bilmediği bir saha olan sağlık sektörüne girmeye karar vermiş. Bunun için de öncelikle konuyu araştırmaya ve fizibilite yapmaya yönelmiş. O yıllarda biz de henüz bir hastaneye sahip değildik ve bir “Tıp Merkezi” çalıştırıyorduk. Bu iş adamı, daha sonra yaptıklarını bana şu sözlerle anlatmıştı : “Fizibilite yapmaya karar verdim ya, sizin tıp merkezinizin karşısındaki berber dükkânına oturdum ve başladım tıp merkezine giren insanları saymaya. 2-3 saatlik bir sayım neticesi sonuç beni çok heyecanlandırdı. Çünkü bu süre zarfında içeri girenlerin sayılarından 8 saatte ve ayda sağlık kuruluşuna giren hasta sayısını hesaplamak çok kolaydı. ‘Bu hasta sayısına ulaşırsak ve hastanın bir tanesinden buradaki kadar para alsak, bir ay boyunca çok büyük para kazanırız’ diye düşündük ve hesaplar yaptık. Bu hesaplar çok yüksek bir kârlılığı gösteriyordu. Sonunda çıkan hesaba bakıp, “Aman Allah’ım, bu ne müthiş kazanç!” dedim kendi kendime. “Bir miktarını doktorlara versek, biraz da personele, yine de kalan miktar çok çok iyi idi bizim için. Bu sonuca göre; derhal bir tıp merkezi açmak bize farz oldu.” gibi sözlerle anlatmıştı tıp sektörüne giriş macerasını.

Aynıyla vakî bu hadisede, daha sonra önemli bir yatırımla sanayici arkadaşımız bizim gibi kiralık bir binada sağlık kuruluşunu hazırlamış ve hizmete açmış. Ama henüz ilk günlerde öğrenmeye başladığı gerçekler kendini biraz sarsmış. Çünkü onun hep hasta

diye kaydettiği insanların çoğu maalesef refakatçi imiş. Meğerse bir hastayla birlikte (neden bilinmez) ortalama 3-4 hasta yakını da geliyormuş merkeze. Diğer yandan öğrendiği gerçeğe göre, doktorların, hemşirelerin maaşları tahmininin çok üzerinde imiş. Sonra, arkasından hiç beklemediği, hesaplamadığı başka masraflar, masraflar... Sonuçta ne mi olmuş? Maalesef 6 ay kadar sonra batmak üzereyken kurumu zararına elinden çıkarmak zorunda kalmış. Sonradan bu olanları bana acı bir gülümsemeyle anlatmıştı. “Eskiler ‘Bilinmeden yenilen aş, ya karın ağrıtır ya da baş,’ derlerdi, şimdi anladım manasını ama maalesef geç oldu.” demişti. Sektörü yeterince bilmeden yönelme ve hiçbir yönünü sağlıklı değerlendirememeye söz konusuydu burada. Yani sağlıklı ve gerçekçi bir fizibilite yapılamamış, en azından bizim gibi bu sektörde tecrübesi olan birinin dahi fikri alınmamıştı. Bu konuda büyük tecrübelerle edinilmiş çok yerinde bir söz var maalesef “Ala keçiyi gören içi dolu yağ sanır.” Sonuçta, bu arkadaş kaybedince öğrenmişti sektörün gerçeklerini, ama bu tecrübesinin bedeli de ona çok pahalıya mal olmuş hem zamanını hem de parasını kaybetmişti.

Bu ve buna benzer olaylar inanın ki çevremizde tahminimizden çok daha sık yaşanmakta. Bu sebeple ülkemizde, başarılı olmuş girişimcilerin yanında, başarısızların çok daha fazla olduğunu düşünüyorum. İstatistiklere göre; dünyada kurulan her 100 şirketten 12’si, Türkiye’de ise pek daha azı 10 yıla ulaşamamaktadır. Benim gözlemim de bu yönde maalesef. Mesela “Kayserililer müteşebbistir.” deriz, ama orada da bu yönde büyük yanlışlar olduğu bilinmez. 80-90’lı yıllarda, Kayseri’de birkaç sanayici, mobilya sektöründe büyük başarılar gösterince; yaklaşık 350 firma mobilya sektörüne girmişti. Uzun mücadeleler sonucu ne oldu dersiniz? Bunlardan yaklaşık 300 kadarı battı. Sadece on firma Türkiye çapında başarı yakaladı, diğer kırk firma ise o on firmaya fason mal üretmekle iştigal ediyor şu an. Buna müteşebbis anlayış demek mümkün değil. Nice sermaye ve iş gücü bu yüzden yok olup gidiyor maalesef. Yapılan bir araştırmada, Türk insanının girişimci bir ruha sahip olduğu, fakat girişimciliği profesyonel yapmadığı için başarı ihtimalinin az olduğu tespit edilmiş. İstatistiklere göre; kurulduktan sonraki ilk birinci yılın sonunda kapanan işletme sayısının oranı %80 civarındadır.

Çevremizde, yatırım yapmaya, girişimci olmaya niyetlenenlerin büyük bir çoğunluğu bu şekilde. Onlar, giriştikleri işe tam vâkıf olamadan “Kervan yolda dizilir” anlayışıyla hareket etmekte. Konu enine boyuna incelenmeden ve irdelenmeden, aynı zamanda iyi bir sektör ve pazar analizi yapmadan sadece yüzeysel ve kulaktan dolma bilgilerle yola çıkılmaktadır. Nice sıkıntılara katlanılarak yapılan yatırımların birçoğu görüyoruz ki, kısa bir süre içinde bitişe doğru sürükleniyor. Bu durumda, kendilerinden önce aynı yoldan geçmiş ve o alanda çeşitli sıkıntıları bizzat yaşamış binlerce kişinin tecrübesinden faydalanmak bir tarafa, aynı dertlere kendileri de yeniden katlanmak zorunda kalıyorlar. Böylece hem zaman, hem de sermaye kaybı olmakta, işletmeciliğe bir bütün olarak bakmaktan yoksun girişimciler beklenmedik sorunların altında ezilmekte, akıl başa geldiğinde ise artık çok geç olmaktadır.

Akıllılık, başkalarının tecrübelerinden istifade edebilmeyi gerektirir. Bugünkü profesyonel çalışma anlayışına sahip birçok iş adamı iyi fizibilitele ve üstün uzman kadrolarla gerekirse her sektöre girebilmekte ve başarılı olabilmektedir. Burada işin püf noktası, iş adamının sektörü her yönüyle iyi bilmesi değil, işletmeciliğin profesyonellik kurallarıyla birlikte bilimsel ve sağlıklı uygulanmasıdır. Bu bir bütüncü organizasyon yeteneğidir. Yani siz bu anlayışa sahipseniz bilmediğiniz bir iş kolunda bile mükemmel bir otokontrolle başarılı olabilirsiniz.

İş adamlarımızın çoğunun kafasına sağlıklı ve ciddi bir fizibilite yapma kültürü henüz yerleşmemiştir. Sadece bir yönüyle ele alınan ve sadece olumlu yönleri görülerek yapılan girişimler hüsranla sonuçlanmaktadır. Oysa yapılacak girişim her açıdan bütüncü bir anlayışla objektif olarak araştırılmalıdır ki, sonradan altından kalkılamayacak çok büyük sıkıntılar ortaya çıkmasın.

Bu yaklaşıma batılı ülkelerde çok önem verilmektedir. Avrupa'daki bir bankaya bir kredi için müracaat eden bir girişimciden istenilen fizibilite, eğer yeterince ciddi hazırlanmamışsa en alt görevliler tarafından hemen fark edilmekte, üst makamlara ulaşmadan anında üzeri çizilmekte, müracaat edenler hakkında da olumsuz kanaat verilmektedir.

Buna ilaveten, çalıştıkları konuya tam hâkim olamamaktan dolayı, teferruatta boğulan iş sahipleri ve yöneticiler sebebiyle de birçok işletme yok olup gitmektedir. Bugün bütün sektörlerde giderek kârlılık azalmakta, girişimcilik zorlaşmaktadır. Hâl böyle iken artık profesyonelliğin çok daha ciddi düşünülmesi gerekmektedir. Sadece Türkiye'deki değil bütün dünyadaki gelişmelerin çok seri bir şekilde takip edilmesi gereken bir çağda yaşıyoruz. Bu yüzden dünyada ihtisaslaşmanın çok büyük önemi olmakla birlikte, iş sahipleri ve yöneticiler için olaylara bütüncü bakma gibi bir zaruret öne çıkmaktadır.

Bir girişimci (kendi veya ekibi) ilgilendiği sektörün bütün yönlerine vakıf olmazsa, olayın bilmediği ve ilgilenmediği yönleri, ileride karşısına çözülemeyen büyük sorunlar olarak çıkacaktır. Bu şekilde girişimciler de hatırlıyorum. İşi bir yönüyle ele alıp, adeta diğer yönlerini dikkate almayan nice cahil cesurlardı onlar. Aslında bu kişiler, sadece bir konuda teknik sorumlu olabilirler belki ama girişimci lider olamazlar. Tabii ki teknik elemanlardan da böyle bir yaklaşım beklenmez. Onlar, sadece uzmanlıklarıyla alakalı yönde çalışma yapabilir. Bir işletmeci veya yönetici her bir konuya bütüncü yaklaşım getirmek zorundadır. Bu, bir inşaatta çalışan duvarcı ustası, kalıpcı, sıvacı, boyacı, kapıcı, sucu ve elektrikçi gibi uzman kişilerin kendi lokal çalışmalarının karşısında, müteahhitin binanın karşısına geçip genel uyumu görebilmesi ve ortaya çıkan bütünlüğü değerlendirmesine benzer.



Girişimci bir orkestra şefine benzemeli.

Girişimci, ilgilendiği sahadaki bütün uzmanlık dallarını çok iyi bilmek zorunda değildir. Ama o mkemmел bir organizatör olmak zorundadır. Aynen orkestra şefi gibi. Orkestra şefi bütün enstrumanlara vâkıf olamayabilir, ama müzik aletleri arası ahengi sağlamakla görevlidir. Onların yönetimini ne derece güzel yaparsa, eserler o kadar mkemmел icra edilir, ahenk o kadar muhteşem olur. O, sadece bir sesle ilgilenip asıl melodi bütünlüğünü kaybetmemelidir. Bir işletme de aynen orkestra gibi yönetilir. Eğer, bir müzik aletinden aykırı bir ses geliyor ve ahengi bozuyorsa, onu düzeltmek veya değiştirmek şefin görevidir. Yönetici de o şef gibi hareket etmelidir. Sürekli sorun çıkaranların yerine daha liyakatlı insanlar yerleştirmek kurumların selameti açısından önem arz etmektedir.

Benim orkestra şefliğim de benzerdir elbette. Hastaneler, okullar ve film şirketi açısından baktığımda, her birinde verdiğim yetkilerle, her biri birbirinden değerli yneticilerimi yönlendiriyor ve kontrol ediyorum. Mümkün olduğunca onları yetki çerçevesinde zgr bırakıyor, fakat onlarla sık iştişarelerle üst yönetim arasındaki ilişkinin ahenkle yürümesini sağlamaya çalışıyorum. Bu ilişki içinde, sorunlar olmuyor değil, ama pek çok sorun bana kadar gelmeden çözülmüş oluyor. Tabii ki, bu çalışmalarda bütün yöneticilerin aynı kültürel bakış içinde olmaları önemlidir. Tekden kültürünü yeterince benimseyememiş olanlar, geç de olsa mutlaka sistem dışı kalmaya mahkûm oluyor.

Aslında idari, teknik ve finans ekipleriyle uygulama, satın alma, tanıtım ve satışı iyi bir orkestra gibi idare edemezsek, hdiseler ve sorunlar içinde boğulur kalırız. Sonunda, ne henk kalır ne de güzel bir ses. Her kafadan bir ses çıkar, karanlıklara sürüklenir böyle işletmeler. Bizim işletmelerde birlikte çalışmadaki uyumun oranı % 90'lardadır. Bu büyük bir orandır ve iştişareler sayesinde bu artmaktadır.

Girişimci, işletmeye hazırlık safhasında öncelikle SWOT analizi ve fizibilite yapmalıdır. Daha sonra da bütüncü bakış konusunda ne kadar isabetli ve tutarlı olursa içindeki başarı da o denli büyük ve kalıcı olur. Sonraki gelişme safhalarında da bu yaklaşım olduğca önemlidir. Girişimci olacakların öncelikle bu anlayışa kavuşmaları gerekmektedir. Çünkü başarılı bir orkestra şefi olamayanlar sonunda bu orkestradan kötü bir şekilde uzaklaşmak zorunda kalacaklardır.

BÜYÜK HAYÂLLERİM VARDI BENİM

“Dünyaya hükmeden hayal gücüdür.”
Napolyon

Çocukluk ve gençlik yıllarımda büyük hayâller peşindeydim. Zaten hayatımda hiç hayâl kurmadığım dönem olmadı ki. Bazen peşinden bile yetişemezdim onların. Bu hayâller beni mutlu eder, kendimi çok önemli bir insan olarak hissetmeme ve büyük düşünmeme sebep olurdu. Zaman zaman da bazılarını arkadaşlarıma anlattığımı hatırlıyorum. “Niçin bu kadar hayâl peşindesin, olabilecek şeyleri düşün” diye akıl verenlere de gülüp geçiyordum. “İmkânsız, mümkün değil, yapamazsın.” gibi sözlerle ise hiç değer vermiyordum.

Önceleri kendimi insanlığa adanmış bir doktor olarak hayâlliyyordum. Lise sıralarında adeta sonraki yıllarımı yaşıyor, hayâllerimde doktor olarak hizmet ediyordum. Daha sonraları hastane kurma hayâlim başladı, ama her şeyiyle farklı, insanlara güler yüz gösterilen, gelen her hasta ve yakınına sevgiyle yaklaşılan bir hastane... Burada tedavi görüp ayrılan her kişi bize dualar ederek ayrılmalıydı. Kurduğum bütün hayâllerimde insanları memnun etmek ön planda idi. Yani insanların mutlaka takdirini ve beraberinde dualarını almalıydım.

Bilir misiniz bunları hayâl ettiğim yıllarda “eğitim” sevdam da başlamıştı ve onunla ilgili hayallerim de. Birbirinden değerli eğitimci dostlarla akıllı okullar açtığımı düşünüyordum. Bu okullarda Türkiye’nin en iyi eğitimcileriyle birlikte birbirinden güzel, pırıl pırıl çocuklarımızı ülkesine, değerlerine bağlı ve “lider şahsiyetli” insanlar olarak yetiştiriyorduk. Hayallerimde o çocuklarımızın ilerde hizmet edecekleri

insanlardan gelen dualara da ortak oluyordum. İçlerinden her biri büyük doktorlar, mühendisler, öğretmenler, siyaset adamları, bilim adamları, sanatkârlar, sanayici ve tüccarlar olarak ülkemize göğsümüzü kabartacak hizmetler yapıyordu. Hatta hayallerimde kurduğum vakıfla da çok zekî, ama muhtaç gençleri aynı şekilde eğitmenin yollarını arıyordum. Bunları kendilerine anlattığım bazı dostlar aşırı gidiyorsun deseler de, işte bu hayâllerim benim için çok büyük bir mutluluk kaynağıydı. Her biri bana güç ve heyecan veriyor, dinamizm katıyordu.

Çevremdeki insanlar birçok film ve diziden şikâyetçiydi, “Onlar gençlerimizin ahlâkını bozuyor, bizi bizden uzaklaştırıyor, tarihimize adeta alay ediyorlar” diye. Şikâyet etmenin manasızlığına inanan bir insanım. Hani, “Karanlıktan şikâyet edeceğine bir mum yak” diyor ya Konfüçyüs. Ben de hayâllerimde mumlar yakıyor, filmler çekiyor bizim muhteşem tarihimizi doğru bir şekilde anlatıyordum kitlelere. Film sektöründen arkadaşlarım da olunca ve kendisini çok takdir ettiğim rahmetli Yücel Çakmaklı ile birlikte “Milli Sinema” üzerine bir panel düzenleyince bu hayâllerim beni daha da zorlamaya başladı.



1990 yılında Kayseri’de yapılan Milli Sinema Paneli.
Sağdan sola Yusuf Kaplan, A. Şen, Yücel Çakmaklı, Kemal Tekden, M.İ. Subaşı.

Hele bir büyüğümüzden “Ufkunuz hayâlleriniz kadardır” sözünü duyunca, hayâllerimde sınır tanımaz olmuştum. Biliyordum ki “Hayâl gücü bilimden üstündür.” Einstein böyle söylüyordu. Arkasından da ilave ediyordu “Mantık, bir insanı A noktasından B noktasına götürür, hayâl gücü ise her yere.” Anladığım kadarıyla; başkalarından

farklı hayâlleriniz yoksa öğrendiğiniz bilgi ileriye yönelik bir işe yaramayacaktır.

Sadece hayâl kurmak, hayâllerle yaşamak yeterli mi? Değil elbette. Napolyon “Dünyaya hükmeden hayâl gücüdür.” diyor. Hayâllerimi gerçekleştirebilmek için gayretin de önemine vâkıf olarak gece gündüz çalıştığımı hatırlıyorum. Ömrümün her ânının bu şekilde mücadeleyle geçtiğini söyleyebilirim. Sizin eğer iyi ve halis niyetiniz gayretle birleşmiş ve dürüst, kaliteli, aynı heyecana sahip insanlarla bir araya gelmiş, insanların duasını da almışsanız, hayâllerinize müthiş bir destek ve yardım geliyor yüce Yaratan tarafından ve bunların nasıl gerçekleştiiğine siz dahi inanamıyorsunuz.

Yüce Allah olmazları olur yapıyor. Olur ya bana inanmazsanız, deneyin ve görün. Ben, her hali yaşadım ve inanmadığım sonuçlara ulaştım böylece. Burada hayâllerimin gerçekleşıp gerçekleşmediğini ise artık sormayacağınızı sanıyorum. Belki kitabın diğer sayfalarında bulabilirsiniz.

Şimdi de benden en son hayâllerimi mi öğrenmek istiyorsunuz? Hayır söyleyemem. Gerçekleştiiğinde nasılsa öğrenirsiniz inşallah.

Gençler de girişimcilik basamaklarına büyük hayaller kurarak adım atmalıdır.

DÜNYAYA FARKLI PENCEREDEN BAKMAK

“Kendine sabit ufuklar seçmiş insan,
gelişmemeye mahkûmdur.”

Seneler önce bir Çin gezisinde, dünyanın en büyük meydanı kabul edilen Pekin’deki Tiananmen meydanına vardığımızda gördüğüm manzara karşısında hayretler içinde kalmıştım. Bir “Uçurtma şenliği” yapılıyordu ve bizler gökyüzünde uçan yüzlerce çeşit uçurtmaya şahit oluyorduk. Evet, balıktan ejderhaya, kelebekten kaplana yüzlerce farklı şekilde uçurtma. Bu olayı kameraya kaydetmiş, hatıra olarak saklamak üzere de kartal şeklinde olan birini satın almıştım.

Bilahare bu durum beni bir hayli düşünmeye sevk etmişti. Çünkü bizde kime sorarsanız sorun, uçurtma olarak size ancak şu tarifi yapar: Boy olarak eşit üç çıta veya kamışı birbirine eşit açılarla altıgen şekilde çatacağsın, üzerine bir parşömen kağıdı yapıştırıcağsın, ortasına ipini bağlayıp arkasına da bir kuyruk taktın mı al sana uçurtma. Başka bir şekil kafalarımızda hiçbir zaman oluşmamıştır. Düşünemeyiz bile. Bu yüzden uçurtmaya “Çıtalı” da denir. Bu yüzden şekli olana ait bazı ön yargılarım tâ orada Çin’de iken yıkılmıştı. Şimdi ise, ön yargısız daha sağlıklı düşünebiliyorum. Çünkü uçurtmada önemli olan şekil değil, dengedir. Bunu da hangi şekille uygulayabilirsen uygula uçurtma yapılabilir.

Bu olay aynı zamanda, işin püf noktasını anladıktan sonra üzerine hayâllerimizi yüklememiz gerektiğini de bize göstermekte. Ufkumuzu açmak için dar şekli kalıpların dışına çıkabilmemiz gerekmekte.

İşte, bence girişimcilikte en önemli noktalardan biri bu bakış açısını kazanabilmekte. “Ben nasıl farklı olurum? Nasıl değişik bir bakış açısı kazanabilirim?” diyebilmektir önemli olan. Aksi takdirde ise, ancak başkalarının kötü bir kopyacısı olmaktan öteye gidebilmek mümkün değil. O zaman da asırlar geçse, uçurtmayı üç çıtayla altıgen şekilde yapmanın ötesine geçemeyiz.

Etrafını ve ülkelerini, hatta dünyayı değiştirenler de şekilcilikten uzak, herkesten farklı bakış açısına kavuşanlardır. Tabii ki bunun temelinde çok okumak, farklı kültürler tanımak vardır. Ama biz insanların hayâl dünyasını geliştirecek eğitim faaliyetleri yapmadıkça, daha doğrusu her kademede eğitimimizi bu şekilde kurgulamadıkça bir yere varamayız. Çünkü farklı bakış alışkanlığı da neticede toplumsal bir kültür. Son zamanlarda önem kazanan inovasyon da bu farklı bakışların bir sonucu olarak ortaya çıkmıyor mu? Türk milletindeki şu an en büyük eksikliklerden birinin kalıplaşmış düşünmek ve bundan dolayı farklı bakış açısını kazanamamak olduğunu söylesem bilmem haksızlık etmiş olur muyum? Çevreye ve olaylara farklı veya aykırı bakışlar geliştiremediğimiz sürece beşerî manada yaratıcılığımızın, üretkenliğimizin gelişmesi şansa kalır.



Çin’de gördüğüm en ilginç uçurtmalardan biri.

Bu konuda güzel bir örnek olması hasebiyle, zamanında dünya otomotiv devi olan Henry Ford'un bir tecrübesini sizinle paylaşmalıyım. Ford'un yolu bir gün bir mezbahaneye düşer. Orada hayvanların kesilip parçalanmalarını gözlemler. O güne kadar, herkes için gayet normal görülen bu olaydan Ford kendisi için devrim niteliğinde olabilecek bir şey fark eder. Orada, hayvanların kesilmeleri, içlerinin boşaltılmaları, parçalanmaları vs farklı farklı kişilerin ellerinde yapılmaktadır. Mesela, bir kişi önüne gelen hayvanların sadece kafalarını kesmekle, diğeri derilerini yüzmekle, bir başkası ise iç organlarını boşaltmakla meşgul olmakta ve böylece herkes farklı sahada uzmanlaşmaktadır. Bu sebeple de işler daha pratik, hızlı ve sağlıklı olmaktadır. Ford buradan aldığı ilhamla seri üretimdeki bant sistemini kafasında hayâl ederek geliştirir ve derhal uygulamaya koyar. Bugün birçok farklı sektörün fabrikalarında kullanılan bant sistemi bu sayede icat edilir. Henry Ford mezbahanedeki olaya farklı bakmıştır çünkü. Bilenler derler ki, H. Ford'un mezbahanedeki aldığı bu ilham sonucu "Endüstri Mühendisliği" diye bir meslek doğmuştur.

Girişimciler için gelişim ve değişim süreklilik gerektirir. O bisiklet sürmek gibidir, bir an pedalı çevirmezseniz, durmak, ayağınızı yere koymak zorunda kalırsınız. Yerinde saymak ise, kulvar dışı kalmanın, yani başarısızlığın sebebidir. Bugün çok daha profesyonel rakiplerle mücadele edilen dünyada, eğer yeniliklere ve hızlı değişime ayak uyduramazsanız geri kalmanız ve başarısız olmanız çok tabii bir durum olacaktır. Bu yüzden başarılı işletmeciler, gelişme için kendilerine ARGE'ci (Araştırma-geliştirmeci: know how'cı) profesyonel danışmanlar bulmakta, daima yeni arayışlar içine girmektedir. Ama sadece danışmanla da bu iş bitmemektedir. İşletme sahiplerinin de ufuklarının açık olmaları gerekmektedir. Bu bir kültür ve hayata bakış olayıdır. Başkalarının göremediğini görebilmek meselesidir. Bunu yapamayan, yani kendine sabit ufuklar seçmiş insan, değişmemeye ve bu sebeple geri kalmaya razı olmuş demektir. Girişimci için herkesten farklı bakmak gerekli olduğu gibi yaptıklarında da fark oluşturmak önemlidir. Bundan dolayı, Türkiye'de insanlarımızın ufuklarını ve hayâl dünyalarını zenginleştirecek eğitim faaliyetlerini ön plana almak olmazsa olmaz şarttır. Bu aynı zamanda itiraz kültürünü geliştirmekle

mümkündür. Bugün Türkiye'deki okullarda öğrencilerin kafalarına yatmadığı bir konuda itiraz etme ihtimalinin %2,5 olduğu bilinmektedir. Bu konuda İsrail'le aynı orandayız, fakat büyük ekonomik hamleler yapan Güney Kore'de bu oran % 30'lardadır.

Bütün bunlara rağmen diyebilirsiniz ki, bugün Türkiye'de hayâl kurmak o kadar da kolay değil. Haklısınız. Hele hele genç nesillerimiz bu açıdan oldukça zavallı durumdadır. Çünkü her soru veya soruna test olarak bakmakta ve ancak şık tercihi yapabilmektedir. Hayatları sınavlarla geçmekte, sınavlar bittiğinde ise, artık çoktan bıkkınlık psikolojisi içine girmiş bulunmaktalar. Bu eğitim anlayışıyla bırakın dünyaya farklı bakışı, hayâl kurmaları bile mümkün olamamaktadır. Bu, bilenler için çok vahim bir durumdur. Sınavlarla geçen bir hayatta çocuk nasıl muhayyilesiyle, aykırı düşüncüyle renk katabilir ki hayatına? Zannediyorum, çocuklarımızın beyinlerinde, daima şıklara cevap arayan ve bu yüzden çok gelişmiş olan sol beyin lobunun karşısında, hayâl edebilmeyi, düşünebilmeyi sağlayan sağ lob dumûra uğramıştır. Hatta onları mutlu edecek soyut değerler de sağ lobdaki diğer değerlerle birlikte yok olmakta.

Değerli psikolog Doğan Cüceloğlu Hoca, bir sohbetimizde anlatmıştı: “Ben, ABD’de yüksek lisans yaparken üniversitede yabancı bir gençle tanışmıştım. O genç adamla birkaç gün birlikte yemeğe gitmiş, sohbetler etmiştik. Beşinci günden sonra o genç, bir daha yanıma gelmemişti. Şaşırmış ve bir anlam verememiştım. Bir gün kendisiyle karşılaşmış ve sormuştım: ‘Niçin bir daha benim yanıma gelmedin, sana karşı bir yanlış mı yaptım?’ Bunun karşısında bana beni sarsan bir cevap vermişti: ‘Seninle hiçbir sorunum yok. Fakat seninle benim fikirlerimiz aynı olduğundan birbirimizden alacağımız bir şey de yok.’ Gerçekten de ne farklı yaklaşım değil mi? Orijinal fikirler daima farklı bakış ve arayışlardan doğmaktadır.

Bizim de, farklı bakışlarla farklı sektörlerde elde ettiğimiz birkaç başarıyı buradan ifade etmeliyim. Bunlardan bazıları şunlardır: “Sağlık Market, Dijital Hastane, Akıllı Okul, Orman Park”. Bu konuları “Sağlık Market” başlığıyla bir sonraki konuda inceleyeceğiz.

Sonuçta şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki; Türkiye’de insanın kendini mevcut eēitim anlayışının dışına atmadan girişimci olması oldukça zor görünmekte. Bu gereēi üzülerek bütün dostlara ilan ediyorum. Klasik eēitimle birlikte onun dışına da çıkıp ilgi duyulan alanlarda kişinin kendi kendine yaptığı eēitim ancak, insanın ufkunu açabilir. Steve Jobs’un, Bill Gates’in yaptıkları da bundan farklı deēildi çünkü. İki de niversite eēitimini yarım bırakmışlar, sonra da kendilerini özel ilgi alanlarına yönelik yetiştirmişlerdi.

SAĞLIK MARKET

“Bu maceranın her noktasında gönöl,
akıl ve alın teri mevcuttur!”

Daha önceki bölümde bahsettiğimiz “Farklı bakış”ı, kurduğumuz bütün işletmelerde hayata geçirdiğimizi peşinen söylemeliyim. Bunlar, bir nevi inovasyon çalışmalarıydı aynı zamanda. Bu maceramızı kısa özetler halinde anlatmak istiyorum. İlki “Sağlık market” uygulamamızdı. Diğerlerini ileri sayfalarda anlatacağım.

Doksanların ilk yıllarında Kayseri’de ilk “Market” açılmıştı. Bu hizmeti Kayseri’ye getirenler, benim de akrabam olan “Beğendik” ailesiydi. Daha sonra marketçilik Türkiye’de hızla çoğalmış olmasına rağmen bu ilk girişim beni çok etkilemişti. Defalarca gidip incelediğimi ve üzerinde düşündüğümü hatırlıyorum.

Kendimce inovasyon yaparak, arkadaşlarıma buradan çıkardığım sonucu açıklamıştım. Biz de sağlık alanında market açacaktık. “O da ne, öyle şey olur mu? Asla tutmaz.” gibi sözler sarf edenler çok oldu. Fakat ben hiç kimsenin cesaret edemediği zamanlarda Devlet Hastanesindeki görevimden istifa etmişim. Bu çalışmanın hazırlık safhasında muayenehaneme gelen günde birkaç hastayla 8-9 ay geçimimi sağlamaya gayret ettim. 1993 yılında, bana inanan bazı doktor arkadaşlarla birlikte “Sağlık Market”i oluşturmaya karar vermiştik. Burada doktorlar birlikte çalışacak, kurumun içinde ise çeşitli laboratuvarlar da bulunacaktı. Yani o zamana kadar ayrı ayrı özel muayenehanelerde çalışan doktorlar, burada marketleşerek bir arada çalışacaklardı. O zamana kadar özel bir muayenehaneye giden hastalar, tahlil ve filmlerini farklı

farklı binalarda yaptırmak zorundaydılar. Doktorlar ise, genellikle hem kamu hastanelerinde, hem de muayenehanede çalıştıkları için tetkikler tamamlanana kadar hastanın doktorunu kaybetmesi ve mesai bitene kadar beklemesi ihtimali vardı. Bizim planladığımız sistemin “Türkiye’de bir örneği var mı?” diye araştırdığımızda, İstanbul ve Ankara’da birkaç ufak ve basit örneğiyle karşılaşmıştık. Ama bizim hayâlimizdeki onlardan büyüktü.

Uygun bulduğumuz dört katlı bir binayı kiraladık ve başladık çalışmaya. Her şey kamu hastanelerinden farklı olmalıydı. Bu yüzden öncelikle kapı ve pencereleri pembe renge boyattık, özel kokularla klasik hastane kokusunu yok ettik, güler yüzlü hosteslerle gelen hasta ve yakınlarının memnuniyetini arttırdık. Çok sonraları “Tıp Merkezleri” halinde örnekleri çoğalan bu yapıya biz, tarihte “Tıbbın kralı” kabul edilen “İbni Sina”nın ismini verdik. Türkçe ve söylenmesi kolay olduğu için de yanına “Sağlık Merkezi” ünvanını ekledik. Çoğu kişinin başarısız olacağını söylemesine rağmen, ikinci aydan itibaren binamız dolup taşmaya başlamıştı. Başımızı kaşıyacak zamanımız neredeyse olmuyordu. Aradan 3 yıl geçtikten sonra bizi taktitler başladı ve sayıları giderek arttı.

Bizim sağlık sektöründeki maceramız işte böyle başlamıştı. Daha sonraları Anadolu’da alanında ilklerden olan “Kayseri Kalp Hastanesi”ni açtık. Engellemek isteyenler ve başarısız olacağımızı söyleyenler, hatta batacağımızı ifade edenler çok olmuştu. Fakat hemen hepsine kulaklarımızı tıkadık ve hedefe doğru bütün gücümüzle koştuk. Ufacık (1000 m2) bir binayı hastane yapmıştık, hastane ruhsatı alabilmek için bu ufak binayı şekilden şekile soktuk. Sonradan ziyarete gelen Sağlık Bakanlığı yetkilileri, binamızı görünce hayret etmiş ve bizi takdir etmişlerdi. Bu ufak binayı Türkiye’nin en çok anjio ve ameliyat yapılan hastanesine nasıl çevirdik? Anlatsak da inanılmaz, çok uzun sayfalar alır. Bu kesinlikle adanmışlığın, çok çalışmanın ve fedakârlığın eseridir. 1999’dan 2007’ye kadar ki 8 yıllık Kalp Hastanesi macerası bu yüzden tam bir efsane. O kadar ki, ünümüzü duyan hastalar, Türkiye’nin dört bir yanından geliyordu. Çok başarılı ve bir o kadar da bereketli bir hastaneydi. Oradan ve Tekden Tıp Merkezinden kazandığımızla yaptırdığımız binamızda bu ikisini birleştirerek tam teşekküllü “Tekden Hastanesi”ni 2007 yılında hizmete açtık.

2003 yılında açtığımız “Denizli Tekden Hastanesi” ise önce kiralık

bir binada idi, yaklaşık 10 yıl sonra yaptırdığımız kendi binamıza taşındık. “Niçin Denizli?” diye soran çok oluyor. Özel bir sebebi yok, bu tamamen kaderin bizi yönlendirmesidir. Çok değerli dostlar edindiğimiz güzel şehir Denizli, artık bizim grup için ikinci şehrimiz oldu. Denizli, hem halkının çalışkanlığı hem hayırseverliği, hem de kültürel yapısıyla Kayseri’ye benzeyen bir şehir. Denizli’de iş yapmaktan çok mutlu olduğumuzu burada ifade etmeliyim. Denizli hastanemiz, binası ve işletmesiyle bizim adeta ustalık eserimiz olmuştur. Şu an, gerek Kayseri’deki, gerekse Denizli’deki hastanelerimiz, Türkiye çapında hizmet vermekle birlikte, yurt dışı hastaların da sağlıkta cazibe merkezi haline gelmiş durumda.

Bu hastanelerde, arsaların tespiti konusunda oldukça hassas bir strateji izlemiştik. Şunu burada vurgulamam gerekir ki; yapacağımız bina için arsanın konumu ileriki yıllar açısından çok önemli idi. Bunda yanılmamışız. İyi yer seçmenin maliyeti yüksek olabilir. Ama inşaat gibi diğer harcamalar da maliyet değişmez. Hastanelerimizin konumları bu yüzden bu iki şehirde de oldukça iyi seçilmiştir. Buradan yeni işyeri açacaklara tavsiyem, kendilerine en uygun ve güzel yerde işlerini yapmaları yönünde. Bilinmeli ki, bir işte konum ne kadar isabetli seçilirse, kazanç da o denli artmaktadır.

Sizin şu an bir çırpıda okuduğunuz bu macera, yıllarca verilen çaba ve büyük fedakârlıkların ürünüdür. Tabir yerinde ise, bu maceranın her noktası gönül, akıl ve alın teriyle doludur. Biz bu yükseliş süresince, yani 1993’ten 2014 yılına kadar ki yaklaşık 21 yılda, hastanecilik sektörünün her basamağında kat etmediğimiz bir mm bile yer kalmamıştır adeta.



Sağlık Market’ten ustalık eseri Denizli Tekden Hastanesine.

Bu yüzden, ekibimi bu alanda Türkiye'nin en iyi ve kapsamlı ekibi olarak kabul ediyorum. Bu arada eşim Ruziye Hanım'ı da hastane işlerini öğrenmesi ve yönetmesi için teşvik ettim. 2014'ten sonra yönetim kurulu başkan yardımcısı olarak görev yaptığı hastanemize çok büyük katkılarının olduğunu söylemeliyim. Hastanemize bir "kadın eli" değmesinin estetik ve personelle ilişkiler konusunda ne derece faydalı olduğunu bizzat yaşayarak gördüm. Erkeklerin göremediği alanlarda boşlukların doldurulması gerçekten oldukça olumlu sonuç vermektedir. Bu durum, personel ve dolayısıyla müşteri memnuniyeti açısından önemli. İtiraf etmeliyim ki; bütün işlerimde de bana yardımcı olmasını istediğimden beri daha rahatım ve kendisine müteşekkirim.

Hangi alanda girişim yapılırsa yapılsın, öncelikle alanı bilmek, odaklanmak, olaya farklı bakmak ve en yüksek kaliteyi yakalamak gayreti içinde olunmalıdır. Bunun için de, akıllı, işini iyi bilen ve becerikli insanlarla çalışmak olmazsa olmaz şarttır. Bu şartlar arasında ortakların ve yöneticilerin güvenilirliğini ve dürüstlüğüne başa koyuyorum. Çünkü güven olmadan sevgi ve başarı olmaz. Sağlık, eğitim ve film yapım alanlarında belki de Türkiye'de en iyi ekiplerle çalışmaktayız. Bu işlerin başındaki yöneticilerin her birinin de alanlarına hâkim, uzman kişiler olduğunu söylemeliyim. Burada itiraf etmeliyim ki; Beni en çok hayıflandıran ve üzüntüye sevk eden şey, yıllarca emek verip yetiştirdiğim bazı insanların hayırsız çıkmasıdır.

Bizim başarılarımızın belki de en önemli püf noktası, ekibimizin, hitap ettiğimiz Türk milletin değerlerine sahip çıkan, bu değerleri en ileri derecede iliklerinde hissedən, dolayısıyla milletin gönlündekine bütün hücrelerine kadar vâkıf olan, onun heyecanıyla hareket eden kişiler olmasıdır. Kurumlarımız, ticari olmaktan çok önce insanlarımıza hizmet etmeyi ve her işimizde onların dualarını almayı hedeflemiştir. Yani milletimize ve değerlerine olan aşkımız başarıımızı sağlayan en önemli faktördür.

Bütün bunların sonunda, bu halis niyetlerin yüce Allah'ın yardımına mazhar olduğunu da asla söylemeden geçemeyeceğim. İnanıyorum ki, halis insanlar, halis niyetlerle bir araya gelir, o yönde gayret içinde olurlarsa, Allah'ın yardımı mutlak olmaktadır. Buna şükredilmez mi?

AKILLI OKUL

“Eğitimde geç kaldığımız için özür dileriz.”

“Eğitim eğlenceli olmalı!”

Gençlik yıllarımda, eğitim alanı da aynen sağlık sektörü gibi ilgimi çekiyor, eğitim kurumları açıp, pırıl pırıl çocuklarımızı en üst seviyede eğitmek bir ideal olarak kalbimde büyüyordu. Bu düşüncemi bazı eğitimci arkadaşlara da açıyordum. Bir gün bazı eğitimci arkadaşlar ziyaretime geldiler ve başlarına geçerek birlikte özel okul açmamız yönünde beni teşvik ettiler. Aslında maddi yönden belki de en sıkıntılı günlerimizdi. Çünkü Kayseri’de Tekden Hastanesinin binasının inşaatıyla uğraşıyorduk. Buna rağmen hepsi birbirinden değerli bu arkadaşlara olumlu cevap verdim ve çalışmalara başladık. İşlerimiz yolunda gitmiş, derhal okul binamızı kiralamıştık.

Önce billboardlara ilanlar verdik: “Eğitimde geç kaldığımız için özür dileriz.” diye. Bunun anlamı, eğitime ideal sahibi ve aşkla bakan insanların çok daha erken zamanda el atmaları gerektiğine inandığımızı, ama geç de olsa bu alana girdiğimizi vurgulamaktır. Bu samimi sloganımızın çok etkisini gördüğümüzü söylemeliyim. Arkasından da ikinci sloganımızla yapmak istediğimizi ve farkımızı ilan ederek meydan okuduk adeta: “Her çocuk zekidir, eğitmesini bilene.” Bu söze halen inanmaktayız. Allah, her çocuğa farklı zekâ ve yetenek vermiştir. Gerçek eğitimci, çocukları yeterince analiz ederek bu zekâ ve yeteneğini tespit eder ve ona göre eğitimini planlar. Bu ilanlar üzerine ilk yıldan itibaren çok büyük ilgi gördüğümüzü, oldukça yüksek 400 civarında bir öğrenci sayısı ile eğitim sektörüne adım attığımızı söyleyebilirim. Tabii, bütün bu başarıda o zamana kadar “TEKDEN” ismiyle elde edilen itibarın etkisi asla inkâr edilemez.



Hayatta beni en mutlu eden anlardan biri.

Okulumuz açılırken, ortak kararlarımızdan biri okulun “Akıllı okul” standartlarında olması idi. O yıllarda akıllı tahtaların ismi bile yeni duyulmaktaydı ve İstanbul’da sadece bir iki okulun numunelik olarak akıllı tahta alıp deneme yaptıklarını öğrenmiştik. Böyle olmasına rağmen, 2006 yılında okulumuzun açılışında bütün sınıflarımız akıllı tahtalarla donanmıştı bile. Böylece “Türkiye’nin ilk dijital –akıllı-okulu” Tekden Eğitim Kurumları olmuştu. Öğretmenlerimiz o yıldan beri akıllı tahta eğitimleriyle birlikte, mutlaka çok güçlü eğitimden de geçmektedir.

Kayseri’den sonra İstanbul Küçükalyalı semtine de kazandırılan Tekden Kolejinde çocuklarımızın hem bilgi donanımı, hem de terbiye açısından en iyi eğitimi aldıklarını düşünüyorum. Bu arada anaokullarına verdiğimiz öneme binaen “Tekden Yetenek Anaokulu”nu Kayseri’de açtık ve burada çocukların yeteneklerini ortaya çıkarmak ve ona uygun eğitim vermek gayreti içindeyiz. Biz, zekâ ve yeteneğin çocukta ham madde olduğuna inanıyoruz. Zekâyı, terbiye ve sosyal çalışmalarla akıllı hale, yeteneği de atölye çalışmalarıyla beceri haline getirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Bu olmazsa zekâ da, yetenek de yok olur gider. Yaptığımız çalışmalarla da sosyal faaliyetlerin çocuklarda akademik başarıyı arttırdığını bizzat ispatlamış bulunmaktayız.

Okullarda binanın ferahlığı ve farklı sosyal alanların olması oldukça önemli. Lakin eğitimde yönetimin idealist anlayışı ve öğretmen kalitesi hepsinden daha da önemlidir. Bütün bu şartlar birleşince ortaya mükemmel bir sonuç çıkmaktadır. Biz eğitimciye çok değer veriyoruz. Aslında ülkemizde eğitimin en önemli sorununun da idealist eğitimci eksiğı olduğunu düşünüyoruz. Bununla beraber eğitimcilerin önemli bir kısmının uygun ortam ve bilgi yöneticiler bulduklarında, idealist yönlerinin ortaya çıktığını bizim okullarda ispatladığımızı da söylemeliyim. Başta ortakların olmak üzere, eğitim aşığı bu eğitimciler çocukların kalplerine girmeyi ve onları ateşlemeyi de başarmaktadır. Bu arada tam tersi durum için de söylemeden geçmeyeyim; Çocukların kalplerine giremeyen, aksine onların nefretini kazanmış eğitimcilere de bir ceza verilmesini arzu ediyorum: ” Çocuk ve okul gördüğünde 100 metre ötesinden geçme” cezası.

Okulumuz, liseye giriş sınavlarında, daha ilk yılımızda kitlesel başarıda Türkiye 4.sü olmuştu. Daha sonra bu sınavlarda hemen her yıl, Türkiye çapında ilk 20-25 okul arasında yer aldığımızı da söylemeliyim. Fen ve Anadolu Liselerimiz ise, her yıl üniversiteye giriş sınavlarında ilk yüze 5-6 öğrenci girdirmektedir. Bu kadar büyük akademik başarı gösteren bir başka lise var mıdır bilmiyorum. Tekden Eğitim Kurumlarında, öğrencilerin ölçme değerlendirmesi oldukça ciddi bir şekilde yapılır ve hangi öğrencinin hangi alanda eksiğı olduğu tespit edilerek “Tam öğrenme” yöntemiyle bu açığı kapatılmaya çalışılır. Bu, öğrenci için önemli bir destektir, eğitimci içinse büyük bir fedakârlıktır. Tekden Eğitim Kurumlarının başarısının sırlarından en önemlisi budur.

Çocuklara nasıl yaklaşırsanız öyle karşılık buluyorsunuz. Okullarımızda bütün öğrencilerimizi “lider şahsiyetli” insanlar olarak görüyor ve ona uygun eğitim vermeye gayret ediyoruz. Onlarda genellikle bunun gereğini yapıyoruz. Bu aslında uzun süredir üzerinde çalıştığımız “Bilgelik Eğitimi”dir. Bilge insan, toplumlar tarafından daima takdir gören ahlaklı, sevgi, merhamet ve şefkat sahibi, başka insanlara hizmet etmeyi büyüklük kabul eden, diğerkam, aynı zamanda da milletine, değerlerine ve insanlığa dair ideal sahibi lider şahsiyettir. Bunlar, bütün milletlerin önünü ve ufkunu açacak insanlardır ki uyguladığımız eğitimin en önemli gayesi, bütün gençlerin böyle bilge insanlar olmalarıdır. Ben, gençlerin zihinlerinde ve kalplerinde,

dolayısıyla hayatlarında bilim, sanat ve dini buluşturdukları takdirde bilge insanlar olabileceklerine de inanmaktayım. Bu yüzden bunu da okullarımızda eğitimin temeline böylece yerleştirmiş bulunmaktayız. Başarımızda bu anlayışın büyük etkisi olduğunu düşünüyorum. Bu şekilde, okullarımızda, ortak bir “Tekden Kültürü” oluşturmaya çalıştık. Bu ortak kültür bugün her eğitimcimizde kendini göstermektedir.

Okullarımızın başarısı sadece yukarda aldığımız büyük akademik başarılar değildir elbette. Bu okullardan eline mikrofon alıp sahnede konuşmadan, tarihi değerlerimizi birçok etkinlikte yaşayıp hissetmeden, farklı sosyal yetenek alanlarında başarılı çalışmalara imza atmadan mezun olan genç yok gibidir. Her gencin sahne korkusunu yenmiş olmasını önemsiyoruz. Böylece başlangıçta kendini ifade edemeyen çocuklar bile büyük bir özgüven kazanmaktadırlar.

Spora da okullarımızda ziyadesiyle destek verilmekte, bu iki alanda da yetenekler ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Çocuklarımız, basketbol, voleybol, yüzme, karate, bilardo, masa tenisi gibi alanlarda bölge ve Türkiye başarıları elde etmişlerdir. Ayrıca bazı öğrencilerimiz kayak ve snowboardda ise milli takımda yer almaktadır.

ORMAN PARK

Eğitim alanında yaptığımız ve Türkiye’de bir örneği henüz olmayan diğer teşebbüsümüz ise, İstanbul’daki “34 Orman Park” çalışmamızdır. Burada okula giden çocuklar, en azından birkaç saat boyunca, öğretmenleri ve bazen aileleriyle birlikte, orman yanında doğal bir ortamda eğitim çalışmasına katılmaktadırlar. Buradaki çamur, ahşap vs gibi atölyelerde çocuklar keyifli vakitler geçirirken, aynı zamanda eğitilmektedirler. “Eğitim eğlenceli olmalı.” sloganıyla hareket eden Orman Park, eğitim kurumlarımızın alternatifi değil, zenginleştirme ortamı olarak düşünülmektedir.

Bütün bunların yanında Tekden Eğitim Kurumlarında dil eğitimine de çok önem verilmektedir. Öncelikle kendi dilleri olan Türkçe’yi en güzel şekilde konuşmaları için oldukça fazla etkinlik yapılmaktadır. Yabancı dil eğitiminde ise, İngilizce için “Oxford Quality School” ünvanını alan tek okuluz ve öğrencilerimize oldukça üst seviye bir yabancı dil eğitimi

kazandırmaktayız. Bu alanda “Uluslararası Munex Günleri”ne daima Tekden Liseleri ev sahipliği yapmaktadır. Tekden Okullarından mezun olup da üniversitelerde yabancı dil muafiyet sınavlarından geçmeyen yok gibidir.

Eğitim alanında yaptığımız bu kendine özgü çalışmalar meyvesini vermekte, okullarımıza girmek için pek çok insan araya torpil koymaya çalışmaktadır. 2019-2020 eğitim yılında hemen hepsi sınavlarla seçilmiş 3700 seçkin öğrencimiz mevcuttu. Allah nazarlardan saklasın, Türkiye’de Tekden Kolejlerinin akademik başarısını gösteren, ama aynı zamanda öğrencilerine “Bilgelik Eğitimi” veren başka okul var mıdır bilmiyorum. Bu başarıların, uyguladığımız Tekden’in kendine özgü sisteminden ve idealist yönetici ve eğitimci kadrosundan kaynaklanmakta olduğunu açıklıkla söyleyebilirim. “Eğitime farklı bakış”la yakaladığımız bu başarıyı, bizler aynı zamanda “Tekden ekibinin ibadeti” olarak görüyoruz.

İLGİNÇ BAZI SOSYAL ETKİNLİKLERİMİZ

Okullarımızda hemen her hafta öğrencilerimiz tarafından pek çok sosyal etkinlik yapılmaktadır. Başlangıçta aileler bu etkinliklerin başarıyı engelleyeceğini söyleyerek tepki göstermişlerdi, fakat biz onlara “Çocuklar, etkinliğe ne kadar fazla katılırsa başarısı o derece artacaktır.” sözünü ispatlayınca şimdi bütün velilerimiz de destekler hale geldi. Çünkü okul birincilerimiz, etkinliklere en fazla katılanlar arasından çıkmaktadır. Etkinliklerimizden en ilginç olanları şunlardır:

Pazar Yeri-Girişimcilik Etkinliği:

İlkokullarımızda yapılan “Pazar Yeri” etkinliğini çok önemsiyorum. Burada her çocuk evden getirdiği yiyecekleri, pastaları okulda pazarda gibi satmakta, elde ettiği geliri fakir çocuklara vermektedir. Böylece hem girişimciliği, hem de hayır yapmayı öğrenmekteler. Bu aynı zamanda kitabımızın da konusudur. Bu etkinlikte çocukların doğuştan girişimci yetenekleri ortaya çıkmaktadır.

Dedem Ninem Bir tanem:

Bu etkinlikte, artık genellikle ihmal edilen dede ve büyükanne gibi büyüklerin ailedeki faydasını ve önemini vurgulamak arzusundayız. Farklı şehirlerden bile kalkıp gelen büyüklerin ve torunların bu buluşmasındaki mutluluğunu ve heyecanını görmelisiniz. Bu etkinliğe sıklıkla ben de katılmaktayım, çünkü ben de bir dedeyim ve torunlarımla birlikte olmak ve oynamak beni de çok sevindirmektedir.

Güzel Konuşma ve Türkü Yarışması:

Her yıl ortaokul ve lisede bu yarışmalar yapılmaktadır. Güzel ve etkili konuşma böylece teşvik edilmektedir. Türkü yarışması ise, kendi kadim kültürümüzün en önemli ögesi olan türkülerimizi gençlere sevdirmek açısından önemli bir yarışmadır. Yetenek gecelerinde, müzik yetenekleri olan öğrenciler ortaya çıkarılmakta ve teşvik edilmektedir.

Cumhuriyet Treni:

Ülkemizde belki de ilk ve tek olarak, her 29 Ekim tarihinde Kayseri'den Sivas'a "Cumhuriyet Eğitim Treni" kaldırmaktayız. TCDD'dan kiralanan özel bir trenle 5 ve 6. sınıf çocuklarımız Sivas'a gidip, orada Kongre Binasını ziyaret etmektedirler. Trenle seyahat ve Sivas'ta milli mücadele günlerini hissederek öğrenmeleri, çocukların asla unutmadıkları bir gün yaşatmaktadır onlara.



Türkiye'de ilk ve tek Cumhuriyet Treni etkinliği.

Vatan Sevgisi Yürüyüşü:

Her yıl şubat ayında 7. Sınıf öğrencileri “Vatan Sevgisi” etkinliğine katılmaktadır. Bu etkinlik çerçevesinde; 1915’te yaşanan Sarıkamış hadisesini önce kitaptan okuyarak, sonra da o dönemde büyük fedakârlık yapmış çocukları anlatan “120” filmini seyrederek öğrenmekte, daha sonra da Erciye’de (İstanbul için Kartepe’de) “Vatan Sevgisi Yürüyüşü” ile aynı olayı canlandırarak hissetmektedirler. Böylece bu ve buna benzer faaliyetlerle tarihimizdeki vatan müdafaası için çekilen sıkıntılara bizzat hissederek vâkıf olmaktadır. Hatta, 120 etkinliklerinden birinde otobüslerle Erciye’ye gidilirken, jandarma kalabalık ekibi durdurmuş ve dağa gidilmesine hava şartlarından dolayı müsaade edemeyeceklerini söylemişlerdi. Bütün ekip geri dönerken Fatmanur isimli bir kızımız öne çıkıp, ağlamaklı bağırmağa başlamış ve : “Siz bizi nasıl engellersiniz? 1915’teki çocuklar, hava şartları kötü diye vaz mı geçmişlerdi vatan için fedakârlıktan!” diye. Bunun üzerine jandarma komutanı gözleri yaşlı olarak kızımıza sarılmış ve takdirlerini bildirmişti. Bu etkinlikler gösteriyor ki, tarih yaşanılarak ve hissedilerek öğrenilir ve içselleştirilir.

Tekden Öğrenci Meclisi:

Beni en çok etkileyen etkinliklerden biri de, her yıl tekrarlanan TÖM (Tekden Öğrenci Meclisi)’dir. Bu çalışmada meclis oluşturan Tekden öğrencileri, kendi aralarında partiler kurmakta, Başbakan ve Cumhurbaşkanı seçmekte, mecliste ise AB’ye giriş, Küresel ısınma, Ermeni meselesi, Terörizm gibi oldukça ciddi konular büyük bir vukufiyetle tartışılmaktadır. Bu etkinlik de Tekden’in bir lider şahsiyet yetiştirme programıdır.

Sosyal Yardımlar:

Çocukların mağdur insanlara hizmet etmesinin onların merhamet ve şefkat sahibi olmalarına etkisi çok yüksektir. Bunu öğrenen insanlar asla narsist olmaz ve başkasına hizmet etmenin mutluluğunu yaşarlar. Bu sebeple çocukların yardım faaliyetlerine katılmalarını da çok fazla önemsiyoruz. Vakıflar haftası dolayısıyla İstanbul ortaokulumuzda yaptığım bir konuşmadan sonra; Bir öğrencimiz, fakir bir bölgeye arkadaşlarıyla topladıkları yardımı götürdüklerinde karşılaştıkları bir olayı şöyle anlatmıştı: “Hocam, bir yaşlı teyzeye yardım götürmüştük, evinde hiçbir şey olmadığını gördüğümüz halde, o teyze ‘Çocuklar, yan evdekiler benden daha muhtaçlar. Hem onların okula giden çocukları da var. Bana değil de, o komşuma verin bunları.’ diye bizi yan komşusuna götürmüştü. Ama biz her iki eve de yardım vermiştik.” Anlatırken gözyaşlarını tutamamış ve ağlamıştı, bizi de ağlatmıştı. Olayın etkisinde kalan o çocuk ve arkadaşları ve bu etkinliklere katılanlar, çok şükür bilge insan olma yolunda mesafe kat etmektedirler.

RİSK ALMAK VE DİRİLİŞ

“Biz, Diriliş seyrederek büyüyen bir nesiliz,
bize kim boyun eğdirebilir?”

Üniversite’de hoca öğrencilerine tek maddelik bir soru sormuş: “Risk nedir?” Öğrenciler cevaplamaya başlarken, içlerinden biri henüz bir dakika bile olmadan boş kâğıdı hocaya uzatıp dışarı çıkmış. Sonuçlar açıklandığında, sadece sınav kâğıdını hemen veren o arkadaşlarının 100 tam puan aldığını görünce herkes şaşırmış. Bunun üzerine hoca o öğrencinin kâğıdını herkese göstermiş, kâğıdın üzerinde sadece isim, soru ve en altında ise “İşte budur!” yazıyormuş. Risk almak, bazen buradaki gibi boş kâğıt verebilmektir. Herkesin yapabileceği iş değildir, cesaret gerektirir. Bir girişimci için en önemli faktör cesaretli olmaktır. Zaten “ticaretin onda dokuzu da cesaret”, yani risk almak değil midir?

Toplumda pek çok kişi bu risklerden kaçır ve hazır masa başı bir iş ister. Hatta memurken bile, riskli konularda imza atmaktan kaçınır ve eskilerin tabiriyle “idare-i maslahat”la uğraşır durur. Bu, suya sabuna dokunmadan durumu idare etmektir. Böyle bir memur zihniyeti, toplumu geliştirecek bir hamleye sahip değildir. Böylece risksiz bir şekilde konumlarını muhafaza ettiklerini düşünürler. Yaşarlar ve hiçbir iz bırakmadan günün birinde bırakıp giderler.

Risk, her zaman sınavda boş kâğıt vermek kadar meşakkatsiz değildir elbette. Her şeyden önce insanın rahatını bozmasını ve planlı çalışmasını gerektirir. Bununla birlikte, her işte sıkıntı ve meşakkatlerle dolu bir kuluçka dönemi vardır. Yani hiç bir doğum, çilesiz ve dertsiz olmaz. Bu dönemde sabır eden ve dayanıklı olan sonunda rahata erer. Zahmetsiz rahmet olmaz, bir başka deyişle külfetsiz nimet beklemek boşa kürek sallamaktır.

Ben de hayatım boyunca defalarca çok büyük sıkıntılara maruz kaldığımı, bu arada da riskler aldığımı söylemeliyim. Fakat buradaki kuru kuruya bir cesaret değildir. Bu risklerin, benim büyük sıkıntılara düşmeme sebep olmakla birlikte aynı zamanda da şahsî başarımın sebeplerinden olduğunu da düşünüyorum. Zamanında elimdeki, avucumdaki paranın hepsini henüz örneği olmayan bir “Tıp Merkezi”ne yatırmam bir riskti. Büyük hastane binamız yapılırken ve büyük bir borç altına girmişken, eğitim sektörüne de yönelmemiz bir riskti, ama şükürler olsun ki iki alanda da başarılı olduk. “Tekden Film”i kurma gayretimiz de daha büyük bir riskti. Muhasebecim bile bana acımaya başlamıştı “Hocam boş kuyuya para attığın yeter.” diyerek. Film şirketinde, başlangıçta bazı belgesel veya dizi çalışmaları yapmakla birlikte hep zarar ettik ve yaklaşık 5 yıl büyük sıkıntılar çektik, fakat sonunda halis niyetimiz bizi “Diriliş Ertuğrul” projesiyle karşılaştırdı. Bu tamamen Allah’ın bir lütfu oldu benim için. Çünkü bir derya olan tarihimizi filmlerle anlatmak, benim gençlikten beri hayallerimi süslemekteydi.

Tıp Fakültesi yıllarımda, Türkiye’nin yetiştirdiği büyük yönetmen ve yapımcılardan Osman Sınay ve İsmail Güneş arkadaşımızdı ve ben onların o zaman yaptıklarını beğenirdim. İleride imkânım olursa onlarla birlikte sinema sektörüne girmem gerektiğini düşünüyordum. Bu ülkeye ve değerlerine sevdalı insanların mutlaka bu sektöre girip, güzel işler çıkarması gerektiğine de inanmakta idim. Bu düşüncelerimi, doksanlı yılların başında Kayseri’de rahmetli üstad Yücel Çakmaklı ve Yusuf Kaplan (o sırada İngiltere’de yüksek lisans öğrencisi idi) ile benim de konuşmacı olarak katıldığım “Milli Sinema Paneli”nde ortaya koymaya çalışmıştım.

Gençliğinden beri tanıdığım ve desteklediğim Mehmet Bozdağ ile 2010 yılında kurduğumuz kurduğumuz Tekden Film ile ne derece başarılı olacağımızı bilmiyorduk, ama bu alanda kendi değerlerimize sahip çıkan şirketlerin olması gerektiğinin de farkındaydık. “Muhteşem bir medeniyetin varisleri olan bizler, nasıl olur da bunu dünyaya anlatamayız?” diye kendi kendimize hayıflanıyorduk. Karşımıza ilk defa “2010 Kültür Başkenti” programı çıkmış, oraya verdiğimiz ilk projemiz kabul edilmişti. Osmanlı Medeniyetinin zihniyetini ve dayandığı üç tip insan grubunun anlayışını anlatmaya çalıştığımız “Ustalar, Âlimler ve

Sultanlar” Belgeseli ile oraya katıldık. Çekimler Kayseri’de yapılmıştı. Bu ilk işimizde oldukça iyi bir iş çıkarmış, ama zarar etmiştik. Daha sonra İstanbul’da bir Belediyeye “Planatoryum” yapmış, fakat paramızı uzun süre alamadığımız için o işten de zararla çıkmıştık. Bu arada “Gönül Hırsızı” diye bir diziye de ortak olmuştuk. Bu dizi, Tekden Film adına yaklaşık 30 bölüm kadar çekildi ve TRT 1’de gösterildi. Fakat sonuçta yine kâr yoktu.



Özbekistan’da, bana imzalatırılan Rusça Diriliş seti.

TRT’den, Diriliş projesi teklifi geldiğinde çok heyecanlandığımı ifade etmeliyim. Sanki gönlümdeki gerçekleşiyordu. Çünkü “Ertuğrul Gazi” ismini çok severdim. Bu sebeple şu an yirmili yaşlarda olan bir çok gence bu ismi verdirmişimdir. Ne kadar gönülden istemişsem, yıllar sonra sanki bir evlat gibi dizi filmine vesile olmak da nasip olacakmış. O geceyi şükür ve duayla geçirdiğimi hatırlıyorum. 2014 Haziran ayının başıydı. Mehmet’le birlikte gittiğimizde, TRT Genel Müdür Yardımcısına “Tamam”

demıştik. Şu an TRT Genel Müdürü olarak büyük başarılarla imza atan İbrahim Eren Bey, bize TRT ile sözleşmenin ancak 3 ayda imzalanabileceğini söylemişti. Bunun üzerine ben: “Tamam başlayalım, ama alt yapı ve diğer harcamaların hepsi bu arada yapılacak, oyuncular ayarla-

nacak ve maaşları verilmeye başlanacak, bu kadar harcama yapılmasına rağmen ya bu üç ay sonunda projeden vazgeçilir, ya da sizi görevden alırlarsa ne olacak?” diye sorduğumda o da bana: “Evet bu büyük bir risk. Bunu göze alarak karar vermelisiniz.” demişti. Gerçekten büyük bir riskti benim için. Eğer bir olumsuzluk olursa, ekonomik olarak çok zor bir duruma düşecektim. İki gün uykularım kaçmış, bunu düşünmüştüm. TRT’yi, heyecanımızı, başarırırsak Türkiye’ye vereceğimiz hizmeti düşündüm. Bu proje, gerek benim hayatımda ve gerekse ortağım için çok büyük bir fırsattı ve ben “Bunu değerlendirmezsek, belki de kendimi hayatım boyunca affetmeyeceğim.” dedim kendi kendime. Sonunda riski kabul ettim ve başladık. Tabii ki o gün itibarıyla şahsî olarak büyük borca girdiğimi ifade etmeliyim. Bu arada üç ayın dolmasını dört gözle bekledik, fakat sözleşmenin imzalanması beş ayı buldu, nihayetinde kasım ayı sonunda müjdeyi aldık ve rahatladık. Projemiz geç de olsa resmen imzalanmıştı. Bu arada çekimler yapılmaya başlamış, aralık ayı başında da TRT’de ilk gösterim gerçekleşmişti. Daha ilk bölümden itibaren reytingleri alt üst etmişti. O ilk bölümde başlayan bu başarı son 150. bölüme kadar da devam etti. Bundan sonra da bu çaplı bir dizi çekilir mi Türkiye’de, bilmiyorum.

Diriliş dizisinin bu başarısında pek çok etken olduğunu düşünüyorum. Her şeyden önce hem senarist, hem de yapımcı olan o zamanki ortağım Mehmet Bozdağ, her anının heyecanını adeta bizzat yaşayarak ve hissederek senaryosunu yazmıştı. Seyirci kitlesi, yapımın arkasındaki kadronun samimiyetini daima hissetmişlerdi. Giysiler ve dekorlar çok kaliteli yapılmıştı. Diriliş Ertuğrul, Türk dizi sektörüne yeni hamleler kazandırmıştı. Mesela dünya çapındaki pek çok büyük film de uygulanan, atların dörtlüyle giderken devrilmeleri sahnesi Türkiye’de ilk defa Diriliş’te uygulanmıştı. Savaş sahnelerindeki koreografik çekimlerin eğitimleri ise yine profesyonel ekipler tarafından verilmişti ve bu konuda hiçbir masraftan da kaçılmamıştı. Oyuncu seçimleri ve performansları hep üst seviye olmuştu. Çekimlere gelince o da her yönüyle muhteşemdi. Neticede, yapım bütünüyle harikaydı. Bütün bunlar, halis niyetle birleşince Allah’ın bariz yardımı da ortaya çıkmıştı. Bu, aynı zamanda dizinin yurt dışına da açılmasıyla, dünya çapında bir başarı haline dönüşmüş oldu çok şükür. Şu an için Diriliş Ertuğrul, Türkiye tarihinin reytingi sürekli olarak en yüksek kalabilen dizisi olarak kabul edilmektedir.

Diriliş Ertuğrul dünya çapında o denli etkili oldu ki, halen dahi dünyanın pek çok ülkesinden takdirler almaktadır. Seti Venezuela Devlet Başkanı Maduro ziyaret etmişti. ABD’li sanatçı Della Miles, Diriliş sayesinde İslam’ı araştırmaya başladığını söyleyerek Müslüman olmuştu. Kudüs İmamı, teşekkür için bizzat ziyaretime gelmişti. Kuveytli bir dostum ise Kuveyt’teki ticarî isim tescil bürosunda girişe söyle yazılı olduğunu söylemişti: “Ertuğrul yok!” Yani “Ertuğrul”u şirket ismi almak için o kadar çok müracaat olmuş ki bu ilanı asmak zorunda kalmışlar. Diriliş dizisinin müziği de çok beğenilmişti. Toplumda çok büyük bir kesimin telefon müziği oldu. Pek çok toplantı bu müzikle başladı. Bunlar bu büyük başarının toplumlardaki karşılığı idi. Bu başarı karşısında ufak bir sitemimi de söylemeden geçmeyelim. Yaklaşık 5 yıl süren bu “Diriliş” rzgrına rağmen, ufak girişimler dışında, Türkiye’de farklı gerekerle ödüller dağıtan millî STK’lar bu başarıyı görmezden gelmişlerdir.

Bu arada 3 sezon olarak yine TRT için çektiğimiz “Aşkın Yolculuğu Yunus Emre” dizisinden de bahsetmeden geçmeyelim. Olduğa entelektüel bir kitle tarafından izlenen bu dizi de yüksek bir beğeni kazanmıştı. Farklı bir gözle Yunus Emre’nin “Hamdım, piştim, yandım” tarzındaki tasavvuf yolculuğunu anlatan, her bölümü, seyreden insanın ruh ycelişine yol açan bir diziydi. “Aşkın yolculuğu” serisinin de devamı gelecek inşallah. “Hacı Bayram-ı Vel” dizisi bu serinin ikinci hamlesi olacak gibi gözüküyor.

şunu açıkça ifade etmeliyim ki, ben bu dizileri asla ticarî bir meta olarak görmemiş, bu güzel millete ve tarihimize hizmet olarak düşünmüştüm. Dolayısıyla iş en kaliteli şekilde ve tarihi misyonuna uygun yapılmıştı. Diriliş Ertuğrul, tarihimizi ve değerlerimizi asla suistimal etmedi, aksine gerçek tarihimizi merak edip arzulayan ve zlem duyan milyonların gönlüne su serpmiş oldu. Asırlarca ezilmiş olan bir milletin bu diziyile kendini bulduğu, insanların dizideki oyuncularla özdeşleştiği görülmektedir. Aynı zamanda Türk ve İslam lkeleri başta olmak üzere ellinin üzerindeki ülkenin televizyonlarında gösterildi, birçoğunda da halen gösterilmektedir. Sonuçta, bir milletin dirilişine vesile olan bir diziden bahsediyoruz. Öyle ki, 15 Temmuz şanlı direnişinin etkenlerinden birinin Diriliş Ertuğrul dizisi olduğu pek çok aydın kişi tarafından ifade edilmektedir. Hatta “Biz, Diriliş ve Kurtlar

Vadisi seyrederek büyüyen bir nesiliz, bizi kim esir alabilir, bize kim boyun eğdirebilir?” denmiştir.

İnsan hayatı daima riskle iç içedir. Ancak risk almayı bilen insanlar büyük başarılarla imza atabilir. Gençler risk alabilmeyi bildikleri ve asla yılmadan hedefe yöneldikleri takdirde onlar için başarı kaçınılmazdır. Halis niyetli olduğumuz ve işimizi en iyi şekilde yaptığımız için inandım ki, yüce Allah daima bizimle beraber olmaktadır. Yüce Allah'ın ortak olduğu bir iş'te ise başarısızlık mümkün mü?

BİR YÖNETMENİN AKİBETİ

(Bu hikâye, tamamen hayal ürünüdür!)

Çok başarılı ve başarılı olduğu kadar da meşhur bir yönetmen varmış. İnançlı bir kişiymiş, ülkeye yararlı ve gençler için oldukça güzel filmlere imza atarken, son zamanlarında birden ahlakî yönden sıkıntılı ve porno filmler çekmeye başlamış. “Niçin böyle yapıyorsunuz?” diye soranlara da “Para kazanmak için.” diye cevap vermekteymiş. Bu yönetmen bir gün aniden rahatsızlanarak ölmüş. İlahî kaynakların verdiği habere göre; önce kendisi cehenneme götürülmüş ve orada çok uzun bir süre yanmış. Öyle ki artık nefes alacak hali kalmamışken melekler gelmiş ve “Burada çilen bitti, şimdi de cennete götüreceğiz.” demişler ve çok sevinen yönetmeni götürüp bir çayırılık yere bırakmışlar. Tam derin bir nefes almak üzereymiş ki, melekler tekrar koluna girerek kaldırmışlar ve “Seni tekrar cehenneme götürme emrini aldık.” demişler. O itiraz etmiş: “Ben orada cezamı çektim ve çıktım.”. Melekler onu sürüklerken şöyle demişler “Ama çektiğin film yeniden vizyona girmiş.”

Bizim akıbetimiz de tam tersi -cehennemsiz- olur inşallah. Düşünsenize, cennete gitmişsiniz, zaman zaman size taltif daha çok artıyor ve sebebini sorduğunuzda da “Senin filmin yeniden vizyona girmiş veya yine kitaplarımı okuyanlar olmuş, o sayede birileri daha hidayete ermişler veya sizin yetiştirdiğiniz insanlar yine büyük hizmetler yapmış” gibi cevaplar aldığınızı. Ne güzel olur değil mi?

KAŞIKÇI ELMASI: İTİBAR

“İtibarımı kaybetmektense,
bütün paramı kaybetmeyi tercih ederim.”

Robert Bosch

Girişimcilik düşüncesindeki pek çok insan, meslekî incelikleri araştırır, bir alanı iştiğal konusu seçip gecesini gündüzüne katar, riske girer ve bütün sermayesini harcayarak işe başlar. Bunlar olmazsa olmaz önemli bir çabayı gerektirir. Fakat genellikle en önemli şey unutulur, belki de yeterince değeri verilmez ki, o da “itibar”dır. İtibar, insanın çevresinde güven temeli üzerinde güçlü bir ilişki ağı kurmasıdır. Bu bağ ne kadar geniş ise o kadar yüksek bir başarı söz konusudur.

Benim tespitlerime göre; itibar sadece iş alanında değil, bütün sektörlerde adeta bir kaşıkçı elması değerindedir. Bildiğiniz gibi kaşıkçı elması dünyanın en kıymetli mücevherlerinden biridir. Hatta kendisine maddî değeri açısından paha bile biçilememektedir. Bu benzetmeye “Abartıyorsun” diyenler çıkabilir, ama işlerinin zirvesindeki iş adamları için itibarın değeri böyle yüksektir. Mesela, dünya çapındaki önemli markalardan birinin kurucusu olan Robert Bosch: “İtibarımı kaybetmektense, bütün paramı kaybetmeyi tercih ederim” demiştir. Bu çok önemli bir söz ve tespittir bu konuda. Çünkü erdemli insanın üzerine titrediğı ilk şey, karakter, dolayısıyla itibardır; bayağı insanın ise makamıdır, paradır, güçtür.

Benim hayatımda da çok önemli bir yer işgal ettiğini burada bir hatıramla izah etmek istiyorum. Şu an oturduğum evi satın almak için evin sahibiyile anlaşmıştım. Kişiyi ben tanı mıyordum, fakat o beni tanıdığını söylemişti. Fiyatta anlaşmıştık, ama ben bu paranın tamamını bir anda veremeyeceğimi, ancak 5 ayda ödeyebileceğimi söylediğimde kabul etmişti. Onun üzerine kendisine çek veya senet verebileceğimi

ifade ettiğimde ise, bu teklifimi reddetmiş, onlara gerek olmadığını söylemişti. “Bu durumda, tapuyu herhalde ödemem bitince verirsiniz.” dediğimde ise beni çok şaşırtır şekilde şunları söylemişti: “Ağabey, ben sizi tanıyorum. Siz de paramız olsun, hiç önemli değil, yarın gidip tapuyu üzerinize yapalım”. Ben ertesi gün, değerinin beşte biri parayla ev sahibi olmuşum. Hiçbir resmî evrak yoktu, borcuma dair. Ödemesem hiçbir şey tutturamazdı. Ama keşke çek, senet verseymişim, benim için bundan daha rahat olurdu. Çünkü ben o kalan dört aylık süre içinde parayı ödeyememe endişesiyle çoğu zaman geceleri uykumun kaçtığını hatırlıyorum. Evet, bana bu denli güvenilmişti ve itibarım söz konusuydu. Ben bu güveni sarsamaz ve boşa çıkaramazdım. Çok şükür, o dört ay hiçbir aksama olmadan borcumu ödeyip kurtuldum. Bana verilen itibarımı kurtarmıştım. Bu yüzden, hayatım boyunca en önem verdiğim bu değere ben de maddî karşılık bulamıyorum.



Dünyanın en kıymetli mücevheri Kaşıkçı Elması.

Diğer yandan, en az 25 yıllık hastanecilik ve eğitimcilik süresince binlerce personelimiz oldu. Maddî yönden en sıkıntılı zamanlarımızda dahi, doktor, eğitimci ve personelimize bu sıkıntıyı asla yansıtmadığımızı söyleyebilirim. Yöneticiler olarak, pek çok kez kendi maaşlarımızı almadık belki, ama çalışanlarımızın ücretini bir an dahi aksatmamışızdır. Hatta Kalp Hastanemizin ilk yıllarında, iki ay boyunca SGK'nın paramızı ödememesi durumunda, mecbur kalıp kredi çekerek -hâlden anlamayan bazı- doktorlarımızın alacaklarını ödememiz halen acı bir hatıra olarak kalbimin bir köşesinde durmaktadır. Bu, bize atfedilen güvene ve itibarımıza gölge düşürmemek içindi.

ALLAH GÖNDERDİ

Kayseri Kalp Hastanesinin yapımı sırasında, hiç unutmam bir bankaya 6000 Mark ödemem vardı. Cuma günü saat 16 sıraları idi ve ben para bulamamış olmaktan dolayı kıvranıyor, eşi dostu telefonla arıyordum. Borcumu ödeyemezsem çekim karşılıksız çıkacak, büyük sıkıntıya girecek, belki de çok değer verdiğim itibarımı kaybedecektim. Bu arada yıllarca hiç görüşmediğim bir okul arkadaşım çıkageldi ve odamdaki bana yakın bir koltuğa oturdu. Ondan müsaade istedikten sonra, son hamlelerimi yaparak bir iki arkadaşımı daha büyük bir ümitle aradım. Son telefonumu da hüznle kapattığımda, arkadaşım bana bakarak “Kemal nedir derdin?” diye sordu. Durumumu kendisine anlatınca “Anladım, ama bak Allah beni sana göndermiş, niçin bana sormuyorsun ki?” dedi. Ben şaşırmıştım: “Yahu, yıllardır görüşmediğim bir kişiden gelir gelmez nasıl para isteyebilirim ki?” Ne kadar paraya ihtiyacım olduğunu sordu, söyleyince de dükkânını arayıp oradaki birine hemen gerekli paranın getirilmesi talimatını verdi. Şoke olmuş, ne diyeceğimi şaşırmıştım. Çok kısa bir zaman sonra para geldi ve ben bankaya gönderdim. Ağlamaklı bir haldeydim ve o duygu içinde ne konuştuğumu bile hatırlamıyorum. Allah ihtiyacımı ayağıma göndermişti. Sonradan borcumu ödediğim o arkadaşım Mustafa Ersu ile bir daha asla görüşemedik. Bu olay, benim belki de hayatta en zorlandığım andı ve “Kul olarak sıkışmıştım, Hızır da yetişmişti.” Ne kadar şükretsem azdır.

Yeni hayata atılan genç arkadaşlarımla bu değeri hak ettiği yere koyarak işe başlamalarını arzu ediyorum. İtibar; dürüstlük, vefa, diğerkâmlık, samimiyet, çalışkanlık, ahlaklılık ve güvenilirlik gibi pek çok güzel vasfın üzerine kurulur. Maalesef normalde her zaman olması gereken bu vasıfların günümüzde aranılır hale gelmesi oldukça üzücü. Diğer yandan, itibara gerektiği önemi vermeyen pek çok kişi veya firma da elbette başarılı olabilmektedir. Onlar da birçok alanda maddî olarak belli bir süre yükselebilmektedir. Fakat en büyük aptallık, başkalarını aptal görmektir. Gelen her müşteriyi yolunacak kaz gibi değerlendirenler, adeta her geçen gün kolayca müşteri harcarlar. Bu yüzden çok geçmeden yaptıkları bütün yatırım boşa gider. Çünkü bu

gibiler, hiçbir zaman toplumun takdirine mazhar olamazlar, ufak bir sarsıntıda da yıkılıp giderler. Arkalarından üzülen veya destek olan da pek çıkmaz.

TRAVELLER DERGİSİ ve HALICILIĞIMIZ

1996 yılında, Amerika'da bulunduğum sırada elime geçen "World Traveller" dergisini incelerken gördüğüm bir fotoğraf bana tanıdık gelmiş ve dikkatimi çekmişti. Fotoğrafta, bir halı dükkânı görülyordu, içinde ise birçok halının arasında birkaç insan... Yazısını okuduğumda bu fotoğrafın "Kuşadası"nda çekilmiş olduğunu anladım. Yazının başlığı "Magic Carpet" (Sihirli Halı) idi. Amerikalı bir okuyucunun göndermiş olduğu bir şikâyet yazısıydı. Anlattığına göre; Kuşadası'nda bir halı mağazasına giren şahıs, fotoğraftaki ipek halılardan birini beğenmiş, fakat halıcı halının başkasına satılmış olduğunu ifade ederek, "Siz parasını ödeyin, ben adresinize gönderirim." demiş. Bu durum, elinde yük taşımayacağı için alıcının da işine gelmiş. Halının parasını ödemiş ve oradan ayrılmış.

Amerika'ya döndükten sonra halının verilen tarihte gelmemesi üzerine birkaç defa Türkiye'yi aradığını söyleyen alıcı şahıs, bu mücadele sonucu üç ay kadar sonra halının geldiğini, ama paketin içeri aktıklarında şaşırdıklarını, paketin içinden ipek değil yün halı çıktığını yazıyordu. Mizahî bir tarzda, Türkiye'den ipek olarak çıkan halının Amerika'ya gelene kadar yüne dönüştüğünü anlatıyor ve "Bu halıya biz artık 'magic carpet' ismini verdik" diyordu. Sonuna da ilave etmişti "Sakin ola, siz siz olun, Türkiye'ye gider ve bir şey alma gafletinde bulunursanız, kesinlikle parasını ödediğiniz malı yanınıza almadan gelmeyin." diye.

Bu dergi, öğrendim ki Amerika'da seyahate çıkan herkesin okuduğu, en az bir milyon tirajı olan itibarlı bir dergiymiş. Ben Türkiye'ye döndükten sonra bu dergiyi Kültür Bakanlığına göndermiştim. Bakanlıkta tesiri olmuş mudur bilmem, ama bu tür olay ve yazıların gerçek etkisini sonradan bir tüccar arkadaştan öğrenmiştim. Bir süre sonra halıcılar, sadece Kuşadası'nda değil, bütün turistik yörelerde adeta sinek avlamaya başlamışlardı. İtibarlarını kaybetmişlerdi yani. Halâ toparlayamadıklarını da üzülenek görüyorum. Bu gerçekleri bir tarafa bırakıp, halı ihracatımızın yerlerde sürünmesinin sebeplerini araştırmak için günlerce süren paneller, açık oturumlar yapabiliriz artık...

Yapılan bir hata karşısında bu hatayı telafi için uğraşan akıllı bir iş adamı, belki az da olsa memnuniyetsiz olan bir müşteriye karşı yapacağı samimi bir özürle onun gönlünü kazanabilir. O zaman da itibarının kurtarır ki herkes kendisi ve kurumu hakkında olumlu konuşmaya başlar. Böyle bir kurumda kurumlaşma gerçekleşmiş demektir. Markalaşma da böyle bir çabanın sonunda oluşmaktadır. Bu arada söyleyeyim, yıllar içinde kazanılan itibarın, maalesef yanlış bir iki tutumla saniyeler içinde çökme ihtimali de vardır. Bu yüzden girişimci, sürekli bir teyakkuz halinde olmak zorundadır. İtibar sahibi kişinin karakterinde karanlık bölgeler olmayıp, içi-dışı bir olmalıdır. Bu durum, müşteriler karşısında samimiyeti oluşturur ki herkes tarafından kolaylıkla fark edilir.

İtibar sahibi kişi ve firmaların çok daha kalıcı oldukları, hatta bazılarının toplumda büyük kabul gördüklerini de şahit olmuşumdur. Bir iş adamı veya yerinin hatasını derhal kabul etmesi, kendisine güveni arttıracak ve malının daha kolay satılmasına sebep olacaktır. O kişi ve kurum hangi alanda çalışırsa çalışsın artık çok fazla reklama gerek duymadan işini başaracaktır. Onların reklamını artık müşteriler yapacaktır.

Kayseri’de “Kar Sarraf olarak bilinen ikiz kardeşleri size anlatmalıyım. Herkesin sinek avladığı bir dönemde bile gittiğimde sanki “Bedava altın dağıtılıyormuş.” gibi dükkânlarının kalabalık olduğunu görüyorum. Neden? Çünkü fahiş kazançlara itibar etmiyor ve kanaatkâr davranıyorlar. Başkalarına göre satışta önemli indirimler yapıyor, tamirlerden para almıyorlar. Hatayı kendi aleyhlerine de olsa anında düzeltiyorlar. Bu samimi yaklaşımlar sonucu herkesin güvenini ve dolayısıyla mükemmel bir itibar sağlamışlar. Bence bir iş adamının en büyük ve kalıcı başarısı budur.

Kazanılan itibarı korumak için sürekli bu yönde personel eğitim şarttır. Personel her an uyarılmalı ve bu yönde uyanık tutulmalıdır. Bu eğitimler, aynı zamanda kurum kültürünü de pekiştirecektir.

Herkes muhatabının güvenilir olmasını arzu eder. Başkasından emin olmak isterseniz, önce siz emin kişi olacaksınız. Bu konu, kendine Allah’ın yüce Resul’ünü örnek alanlar için çok daha büyük önem arz

etmektedir. Çünkü insanlığın iftiharını o büyük insan, peygamberlik gelmeden önce “Muhammed-ül Emin” olarak anılıyordu. Toplumun en emin kişisiydi, en itibarlısıydı yani. Kime ne söylerse doğru kabul edilirdi. O yüce insanı kendisine örnek alanlar hem bu dünyada, hem de sonsuzluk âleminde muteber olur. Kurumuna böyle bir ahlakî anlayışı yerleştiren girişimcileri ise Allah hiç dara düşürmez. “Söz”ün senetten güçlü olması da ancak itibarladır.

PARA EN İYİ KÖLEDİR

“Güçlü Müslüman, zayıf Müslümandan daha hayırlı,
daha üstün ve Allah’a daha sevimlidir.”

Hız. Muhammed (SAV)

Para kazanmak bir maharettir. Pek çok insan rızık arayışı içindeyken, bir kısmı, kendini geçindirecek olanın çok ötesinde para kazanabilmektedir. Tabii ki, bu kazancın da püf noktaları vardır. Bu kitapta pek çok yönüyle bu kazancın helal yönünü izah etmekteyiz. Bizim burada hitap ettiğimiz kitle olan gençler, belki de ufak ortaklıklarla ve az bir sermayeyle işe başlayabilir. Onların hamlelerini doğru yapmaları bu kitabın samimi gayesidir.

Başlangıçta iyi bilinen veya iyi araştırılmış bir alanda yatırım düşünülmesi ve sonunda hedef olarak seçilen işin en kaliteli şekilde yapılması gerektiğini sürekli vurgulamak istiyorum. Hatta bu kalite, rakipler arasında fark yapacak tarzda olmalıdır. Aksi takdirde az olan sermaye işe başlamadan çar çur edilmiş olur. Aynı zamanda, sermayeyi temkinli kullanmak da oldukça önemlidir. Paranın kullanımında başlangıçta ölçüyü muhafaza etmezseniz kaybedilir ve işletme ortaya çıkmadan bataabilir. Dolayısıyla para, işi bilmeyenlerin elinde hiçbir işe yaramaz, yani beş para etmez.

Elbette cömertlik insan için ulvî bir duygudur, bununla beraber her zaman israftan kaçınmak ve tasarruf duygusuyla hareket etmek de bir o kadar önem arz etmektedir.

Bir arkadaşım anlatıyor: Bir hayır işi için seksenli yıllarda İstanbul’da yaşayan Kayserili bir iş adamına maddî destek istemek üzere giderler. O dönemleri bilenler hatırlar, bazı kişiler misafirlerine sigara

ikramı da yapardı. Sohbet sırasında iş adamı, oğluna sigara kutusunu vererek ikram etmesini söyler. Genç sigarayı misafirlere tutarken, kibritle de içenlerin sigarasının yakmaya çalışır. Fakat her misafire ayrı kibrit yakar. Bunu gören iş adamı oğluna “Ulan ne diye tekrar tekrar kibrit yakıyorsun.” diye kızar. Bunun üzerine yardım istemek üzere gidenler, birbirlerine bakar ve içlerinden “Eyyvah!” derler. Doğru ya bir kibritin hesabını yapan bir adam nasıl çıkarıp da hayır için dahi olsa para verir ki? Bunun üzerine iş adamı durumu anlar ve gülererek misafirlerine “Kusura bakmayın, israfın en ufağına bile tahammül edemiyorum. Oğlumun da bunu öğrenmesi lazım. Yoksa yarın bir mirasyedi olur çıkar. Siz bundan dolayı çekinmeyin, hayır için ne kadar istiyorsunuz?” der ve kasayı açarak bizim arkadaşların istediğinden fazlasını onlara verir.

Bu olaydaki gibi girişimci olacak birinin parayı temkinli ve israfa kaçmadan kullanmayı öğrenmesi gereklidir. Kayseri’de bu meyanda çok güzel bir söz vardır: “Parayı, malı alırken kazanacaksın.” Mal alırken yeterince piyasa araştırması yapmadan az olan sermayesini gelişigüzel harcıyıp, sonra da onu tekrar kazanmak için kendini telef edenler çoktur piyasada. Biraz kâra geçince hemen lükse harcayanlar ise iki yakasını bir araya getiremeyenlere bir başka örnektir. Başlangıçta derhal son model arabalar, muhteşem evler peşinde koşmak girişimci için son derece yanlış davranışlardır. Çok büyük bir sanayicimizin “Ölü yatırım.” diye ev almayı uzun yıllar kirada oturduğunu duymuştum. Akli başında insanlar ise “nazar”dan korkarak mümkün olduğunca gösteriştan kaçarlardı. Bu açıdan akıllı bir girişimci için para harcamak, para kazanmaktan daha zor kabul edilir. Onlar, aynı zamanda tüketim kültürüne kapılmayıp mütevazı bir hayat sürerler.

Diğer yandan insanların hizmetine sunulmuş bir vasıta olsa da genellikle insanlar, para kazanmak, hatta daha çok kazanmak için adeta kendilerini harcarlar. Yani para kazanmayı hayatının gayesi yaparlar. Ben onları acınacak insanlar olarak görüyorum. Bu yanlış yaklaşımın acısı ise ancak iş isten geçtikten sonra, hatta ölümler karşışınca anlaşılır. Yetmişli yaşlara gelmiş, hala biraz daha kazanmak, dünyadan bir miktar daha mülk edinmek isteyen nice insanları görmüşsünüzdür.

Anlatacağım hikâyede bunlardan biri: Bir Yahudi ölüm döşegindedir. Bütün çocuklar etrafına toplanır. Adam halsiz bir şekilde doğrulmaya çalışarak “Hepiniz buradasınız, dükkânı kime bıraktınız, kapattınız mı yoksa?” diye çocuklarına çıkışır. İşin bu kadarına paraya kölelik; belki daha ileri gidersek, paraya tapınma diyebiliriz ki insanı insanlıktan çıkarır. Aslında, Bu yaklaşım, özünde yanlıştır. Futbolda gol düşünerek oynarsanız, gol atamazsınız, gol olması için iyi futbol oynamalısınız. Bunun gibi işinde hedefe sadece para kazanmayı koyanlar para kazansalar bile; onu kullanmayı beceremez, hayatı da boşa harcamış olurlar. Kazananlar ise, paraya köle olmayıp, onu hedef ve idealleri doğrultusunda kullananlardır.



İnsan ne için koştuğunu iyi bilmeli.

Bugünün kapitalist anlayışına göre; insan için para kazanmak gaye olunca her şey de mübah olmaktadır. “Haram helal ver Allah’ım, garip kulun yer Allah’ım!” Üzülsek mi sevinsek mi haramı bile Allah’tan isteyen bir mantık! Allah insanlara dualarına göre veriyor elbette, ama helâline haram katan hiçbir kişinin ağız tadıyla yaşadığını ve huzurla parasını yediğini görmemişsinizdir.

Çok yıllar önce, bir tüccar gemiyle hacca gitmek istemiş. Yolculuk esnasında, geminin güvertesinde otururken kesesindeki altınları çıkarıp başlanmış saymaya. Tam bu sırada nereden peydahlandığı belli olmayan bir maymun, adamın elinden keseyi kapmış ve geminin

direğine çıkmış ve adamın şaşkın bakışları arasında altınları oradan aşağıya atmaya başlamış. Fakat altınlardan biri güverteye düşerken diğeri denize düşüyormuş. Adam bir yandan feryat ederken, diğer yandan güverteye düşenleri büyük bir telaşla toplamaya başlamış. Bu arada da bir pir-i fani zat olayı seyretmekte imiş. Adam güverteye düşen altınları toplamayı bitirince yanına yaklaşmış ve ağlayıp sızlanan adama: “Geçmiş olsun kardeş. Senin mesleğin nedir?” diye sormuş. Adam da “Süt satardım.” diye cevap vermiş. Bunun üzerine yaşlı zat bu defa “Süte su katar mıydın?” diye sorunca, adam hac yolunda yalan söylenmeyeceğini anlayıp “Evet, maalesef yarı yarıya.” demiş. Pir-i fani “Hay’dan gelen Hû’ya gider, suyun hakkı suya gider.” diye olaya hikmetle yaklaşıp noktayı koymuş. (Hay da, Hû da Allah’ın isimlerindendir.) Bu hikâyede kişi yine ucuz atlatmış görünüyor, her haram yiyen böyle sadece parasının kaybıyla kurtulamayabiliyor maalesef.

Para, bir ideal uğruna kazanılır ve harcanırsa, kazanana şeref katar, bu durumda para insan için en iyi köle olur. Sahibini kahramanlaştırır. En güzel hizmetleri yapmaya vesile olur o. Bol parası olup da aynı zamanda şeref ve itibar sahibi olanları incelemek gerekir. Kişi, helal kazanmış ve kazandığının bir kısmını insanların hizmetine sarf etmişse, bunu sağlayan el ne mübarek, ne saygıdeğerdir. Böyle bir insan ölür gider de insanların takdiri kesilmez. Burada bugün bile hatırlanan Hz. Osman örneğini anlatmakta fayda var.

Hz. Muhammed (SAV) zamanında Medine’de insanlar susuzluk çekiyor, parası olanlar ise bir Yahudi’nin işlettiği kuyudan yüksek fiyata su alıyorlarmış. Bu durum, başta Resulullah olmak üzere herkesi üzmekteymiş. O dönemde en zengin müslümanlardan biri olan Hz. Osman, bir gün o Yahudi’ye gitmiş ve kuyunun yarısını kendisine satması için pazarlık etmiş. Yüklü bir para teklifi üzerine Yahudi kabul etmiş. Yaptıkları anlaşmaya göre; kuyudan suyu bir gün Yahudi satacaktır, diğer gün Hz. Osman. Yahudi kendi günlerinde satmaya devam etmiş, fakat Hz. Osman, kendisine ait günlerde suyun ücretsiz olacağını ilan etmiş. Yahudi itiraz etmiş fakat yapacağı bir şey yokmuş. Bunun üzerine yöredeki bütün insanlar, kuyunun Hz. Osman’a ait olduğu günlerde su almaya başlamış, Yahudi ise, hiç su satamaz olmuş. Sonuçta Yahudi, çaresizce kuyunun diğer yarısını da adeta yok pahasına Hz. Osman’a

satmış ve Medine'yi terk etmiş. Bu hikâye, paranın insanlığın hayrına ne büyük işler yapabileceğinin ve insanlığın hizmetine sunulur ise mükemmel bir hizmetkâr köleye dönüşeceğinin, sonuçta onu kendi idealleri için kullanan insanların da insanlığın gözünde ne büyük bilge insanlar olacağının çok önemli bir göstergesidir.

İnsanların rızkını veren Allah'tır, fakat bu rızık peşinde helal kazanca vesile olmak da çok keyifli ve mutluluk veren bir durumdur. Hele hele elde edilen para, eğer şahsi ihtiyaçlardan sonra inanılan değerler uğruna harcanırsa oradan alınan mutluluk başkasıyla kıyaslanamayacak kadar ileri boyutta ve ebedî olur. Bizim kurumlarımızda yaklaşık 1500 civarında personel çalışmaktadır. Biz hem kendimiz hem de onların helâl rızıklarından sorumluyuz.

İnsan için daima imkânlar sınırlı, ihtiyaçlar sonsuzdur. İnsanın yediği de sınırlıdır, daha çok yemek mümkün değilse burada para başka ne işe yarar ki? Beden almaktan, ruh ise vermekten hoşlanır. Yemek gibi bedenin alacağı şeyler sınırlı, fakat ruhun tatmininin sınırı yoktur, ruhun tatmini ise parayla değil, başkalarına hizmetle mümkün olur. Bu yüzden, bizim inancımıza göre; “Veren el, alan elden üstündür.” Aynı zamanda “Güçlü Müslüman, zayıf Müslümandan daha hayırlı, daha üstün ve Allah’a daha sevimlidir.” (Müslim, Kader 34; İbn Mace, Zühd 4168) Tabii ki, helal kazanan ve dini için o gücünü kullanan Müslüman söz konusu burada.

Diğer yandan “En zavallı kişi paradan başka bir şeyi olmayandır” derler. Ne kadar da doğru. Daha güçlü olmak için yarış şeklinde biriktirilen paranın da hiç kimseye faydası olmamaktadır. Para iyi bir köledir doğru, ama çok kötü bir efendidir de aynı zamanda. Onu her şeyin merkezine koyan insanları insanlıktan bile çıkarabilir. Makam gibi, para da pek çok insanı peşinden koşturduğunda, ona insanlığını unutturabilir.

Sonuçta söyleyebiliriz ki; parayı hayatında ilk sıralara koymayan ve tersine onu kendine köle yapan kişiler dünyanın en akıllı insanlarıdır.

PARA MUTLU EDER Mİ?

Bu soruya her türlü cevap verilebilir. Ama yapılan araştırmalarda, zenginlerle fakirler arasında mutluluk oranının değişmediği anlaşılmıştır. Ben burada Türkiye'nin eski, ama halen meşhur iki büyük zenginini örnek vermek isterim.

Birincisi, Vehbi Koç, yani Koç grubunun 1996'da vefat etmiş olan babaları. Bir gün, pencereden dışarı bakarken bahçede işçilerin büyük bir iştahla soğan ekmek yediklerini görmüş. Derhal haber göndermiş ve onları yanına çağırılmış. İşçiler ne olacağını bilmeden büyük bir korku ile huzura gelmişler. Vehbi Bey onlara: "Evlatlarım, sizin yemeğinizi iştahla yediğinizi gördüm ve size imrendim. Ben şeker hastasıyım, her şeyi yiyemiyorum. Bakın size mükellef bir sofraya kurdurdum, yanımda yiyeceğiniz de ben de sizi seyredip zevk alayım." demiş ve çeşitli yemeklerle donanmış masaya oturtmuş onları. İşçiler yemeklerden büyük bir iştahla yerken o da onları keyifle seyretmiş. Rahmetli Sakıp Sabancı ise, bir gün gazetecilerle sohbet ediyormuş. Gazetecinin birisi şu soruyu sormuş kendisine: "Efendim Türkiye'nin en zenginleri arasındasınız. Her şeye sahipsiniz. İsteyip de elde edemediğiniz bir şey oldu mu?" Sakıp Ağa, bir an duraklamış ve daha sonra hüüzlenerek: "Türkiye'nin en iyi arabalarını ben üretiyorum, fakat bir tanesini bile oğluma hediye edemiyorum. O, bırakın sürmeyi, arabaya kendi başına bile binemiyor. Onun iyi olmasını ve arabalardan birini sürdüğünü görmek için bütün maddi varlığımı verirdim." Sakıp Sabancı'nın 1970'de doğan oğlu Metin, spastik özürllü idi. (Gazete Vatan)

Ben de hiç unutmam, lise yıllarında Kayseri'nin halen en iyi lokantalarından İskender'in yanından arkadaşlarımla birlikte geçerken burnumuza müthiş kebab kokusu gelirdi ve hep "aaahh" çekerdik. "Birisi bizi davet etse de bir buçuk İskender, üzerine de kaymaklı bir ekmeğe kadayıfı yesek." diye. Ama paramız yoktu, yiyemezdik. Şimdi paramız var, gidiyoruz aynı lokantaya. Fakat "Bir porsiyon kebab çok mu olur acaba? Aman üzerine tatlı falan da olmasın ha." diyoruz. Şimdi soruyorum "Bu para ne işe yarıyor?". Tabii ki, ideallerin doğrultusunda haralayabiliyorsan ve başkalarına katkı sağlayabiliyorsan işte o zaman çok işe yarıyor!

BİR İŞLETMENİN ZEKÂSİ

“Hiçbirimiz, hepimiz kadar akıllı değiliz.”

Japon Atasözü

Girişimcilik genellikle bir zekâ ve cesaret işidir. Hele bizim gibi memur kafalar yetiştiren(*), üniversitedeki gençlerin çoğunun “Devlete bir kapağı atabilsem.” hayâli içinde olduğu bir toplumda, girişimci ruha sahip olanlar gerçekten takdire şayandırılar. (Türkiye’de gençlerin sadece % 38.2’si kendi işinde çalışmayı, % 61.8’i ise ya kamu, ya da bir özel sektörde maaşlı olarak çalışmayı arzulamaktadır. Bu durum, OECD ülkeleri “Girişimcilik Haritası”nda Türkiye’yi alt sıralara düşürmektedir.) Bununla beraber, girişimci düşünce sahipleri içinde ise daha akıllı ve cesur olanlar, çevrelerine akıllı ve iş bilen kadrolar toplayabilenlerdir. İster iş adamı isterse üst yönetici olsun, çevresinde ne derece akıllı ve işini iyi yapan insan varsa ve aynı zamanda işleri yönetmeyi onlarla birlikte başarıyorsa sonuç o derece mükemmel olacaktır. İşte burada lider-yönetici vasfı devreye girmektedir. Böyle bir ortamda girişimci, asla liyakatsiz insanların yanlış yönlendirme ve doldurushuna gelmeyecektir.

Daha çok devlet sektöründe olmakla beraber, özel sektöre ait pek çok işletmede genellikle manzara şudur: Yönetici, kendinden zeki insanları baskı altında tutar ve onlara önemli işler vermez, önlerini açmaz. Çünkü bu gibi yöneticilerin kendilerine güvenleri yetersizdir. Kendilerinden yetenekli insanların kendi koltuklarını tehdit ettiklerini düşünürler. Böylece cevval nice insanın önünün kapatıldığını ve dolayısıyla pek çok güzel projenin de heba olduğunu görmüşüz.

(*)Burada memurluk değil, memur zihniyeti eleştirilmektedir. Çünkü bu zihniyet girişimciliğin zıddıdır. Rahmetli babam da memur idi. Allah ondan razı olsun.

Benim kısa süreli milletvekilliğim de, zannederim böyle bir anlayışa kurban gitmişti. Kendilerine güvenleri tam olan akıllı ve cesur lider-yöneticiler ise bütün becerikli insanlardan faydalanma gayreti içinde olurlar ve yetki paylaşımıyla işleri kolayca idare ederler.

Avrupa ülkelerinden birinde geçen bir olaydan bahsetmek istiyorum. Sahipleri açısından el değiştiren bir fabrikada, yeni patronlar akşama kadar odasından çıkmadığını fark ettikleri genel müdürü daha iyi kontrol etmek için odasına gizli kamera yerleştirirler. Gözlemleri, bu üst yöneticinin mesai süresince genellikle odasında oturduğu, ara sıra odasını terk ettiği, sabah ve akşam saatlerinde ise bazı ustalarla kısa görüşmeler yaptığı, diğer saatlerde ise çoğunlukla gazete okuduğu veya bilgisayarla ilgilendiği yönündedir. Bu yönetici, bu kadar basit iş yapmasına rağmen aylık 15 bin dolar gibi yüksek bir ücret almaktadır. Bu doğru değildir. İşine son verip, onun yerine yerinde oturmayan daha genç ve cevval, ama daha uygun maaşla birini yönetici yapmaya karar verirler. Derhal genel müdürü çağırırlar ve bundan sonra kendisine aylık maaş olarak ancak 5 bin dolar verebileceklerini söylerler. Tabii o bu teklifi rencide edici bulur ve kabul etmez, derhal istifa dilekçesini önlerine koyar. Yeni patronlar kısa sürede istedikleri yeni yöneticiyi bulurlar. Gerçekten yeni genel müdür çok hareketlidir. Sabahtan akşama kadar odasında oturmaz, sürekli fabrika içinde bir oraya bir buraya koşturur durur. Patronlar çok memnundurlar. Az maaşla daha çalışkan bir yöneticiye kavuşmuşlardır çünkü.

Fakat aradan iki ay geçince beklemedikleri bir durumla karşılaşırılar. Fabrikanın işleri azalmakta, ekonomik tablolar sürekli bir düşüş göstermektedir. Önce ne olduğunu anlamaya çalışırlar, ancak akıl erdiremezler. Oysa fabrika önceye göre daha hareketlidir, herkes koşuşturmaktadır. Genel müdür ise her şeyin daha iyi olacağını söylemektedir.

Fakat 3.-4. aylarda durum daha da kötüye gitmiştir. Bunun üzerine fabrika sahipleri, fabrikanın eski ustalarıyla görüşmek ve bu durumu onlara sormak isterler. Ustaların fikrini sorduklarında: “Siz eski genel müdürümüzü göndermekle en büyük hatayı yaptınız. O bize güvenir ve bizi daima taltif eder, sabahları bize talimatlarını verir ve akşamları da bizden rapor alırdı. Şimdiki ise bizim her işimize bilip bilmeden

müdahale ediyor, kızıyor ve bütün arkadaşları huzursuz ediyor. Biz nasıl çalışmamız gerektiğini bile şaşırmaya başladık. Herkes huzursuz. Lütfen eski genel müdürümüzü geri getirin.”

Fabrika sahipleri yaptıkları hatanın farkına varırlar ve derhal eski genel müdürle irtibata geçerler. Ancak o bu defa: “Maaşım 30 bin dolar olursa geri dönerim.” demektedir. Aylık kaybın yüz binlerce olduğu bir fabrikada fazladan verilecek on onbeş bin doların lafı edilemez tabii ki. Bunun üzerine, yeninin işine son verilerek eski genel müdürün teklifi kabul edilir ve makamına tekrar geri döndürülür.



İşletmecilik orkestra yönetmek gibidir.

Bu gerçek hikâyede anlatılan eski genel müdür, işini düzene sokmuş, ne istediğini bilen, yetkileri dağıtmış, ama herkesten yaptığıнын hesabını güzel bir şekilde soran ve elemanlarına güvenen ve değer veren bir lider yöneticidir.

Hatta bunun daha ilerisi kendini adeta boşa çıkaran yönetici anlayışıdır. İshak Alaton, iş yerinde kendisiyle yapılan bir röportajda bir arkadaşımıza “Bu iş yerinde en lüzumsuz adam benim, olsam da olur olmasam da.” demiş ve bizim arkadaşları şaşırtmış. Meğer görevleri o derece güzel dağıtmış ki, kendisi olmadığında bile hiçbir aksama olmuyormuş. Aslında başkalarının aklını kullanan ve onları motive etmeyi bilen kişi daima daha akıllı ve daha başarılıdır.

Son zamanlarda “İşletme Zekâsı” diye bir konudan bahsedilmektedir. Bu, sadece bir yöneticinin zekâsı değil, lider ve yanındaki bütün üst düzey yöneticilerin zekâlarının ortalamasıdır. Demek ki, sadece üst seviye yönetici veya girişimcinin akıllı olması yetmiyor; İşletme zekâsının, yani bütün yönetici ekibin ortak zekâlarının yüksek olması gerekiyor. Yönetici ekip (en az 10 kişi) ne kadar ufuk sahibi ve zeki ise, işletme de o derece zeki olacaktır ve burada işletmenin zekâsı, bu üst yöneticilerin zekâ ortalamasına eşittir. Bir Japon atasözü bunu doğrulamaktadır: “Hiçbirimiz, hepimiz kadar akıllı değiliz.” Yani ortak akıl her akıldan üstündür.

Bu ekipler arasındaki duygusal zekâ; yani empati ve sosyal uyum başarısının gerçek sebebidir. Grup zekâsının en önemli parçası, IQ'den ziyade duygusal zekâ alanıdır. Bunun anahtarı ise sosyal uyum (ahenk) dur. Bu uyum, grubun en yetenekli üyelerinin birbirlerinin becerilerinden azami ölçüde istifade etmelerini sağlar. Böylece, önü açılan ve motive olan becerikli ekip üyelerinin her biri işinde usta olacaktır ve diğerlerinin duygularını anlayacak, onların eksiklerini tamamlayacaktır. Duygusal zekâsı yüksek ve uyum içinde olan ekip üyeleri artık birlikte sevinirler, birlikte hüzünlenirler. Sonunda iyi, güçlü ve başarılı bir takım ruhu oluştururlar. Ancak “Kontrol güvene mani değildir.” Elbette ki ne olursa olsun, kontroller her işletmenin olmazsa olmazıdır.

Ancak “Kontrol güvene mani değildir.” Elbette ki ne olursa olsun, kontroller her işletmenin olmazsa olmazıdır. Kontrol konusuna gelince; kendinden korkan ara yöneticiler alttan işletmeciyeye gelecek geri bildirimleri engellemek veya değiştirmek çabası içinde olurlar. Oysa bu tür geri bildirim, işletmenin sıhhati açısından oldukça önemlidir. Bu ise ancak, kendine güvenen ara yöneticiler vasıtasıyla olur.

Sonuç olarak; alttaki zeki insanlara engel olan baskıcı yöneticilerin yeni işletmelerde yerinin olmadığını ifade etmeliyim. Bu durum aslında devletler için de söz konusudur. Devletlerin liderlerinin zekâsı, o devletin o anki zekâsını belirlemektedir. Bu yüzden tek lider hareketleri güzel görünse de, genellikle ülkelerin önünü tıkamaktadır. Dolayısıyla toplu başarının sırrının liyakate verilen değerde aranması gerektiğini söyleyebiliriz. Aslında bu, “Emaneti ehline veriniz.” emrinin

de gereğidir, dolayısıyla devletle beraber bütün sektörlerde de bu emre uyulmalıdır. Adalet ancak o zaman gerçekleşecektir.

Burada bizim kurumlarımızda uyguladığımız sistemi anlatmam gerekirse; ifade etmeliyim ki, takım ruhunu oluşturmak için eleman alımlarında liyakat daima ön plandadır. Benim dışımda gerçekleşen “İşe Alım Komisyonu” asla bir akraba veya birilerinin referans ve torpiliyle personel almayı kabul etmemekte, mümkün olduğunca adaleti uygulama gayretindedir. Bu tavır bizi açıkçası rahatlatmaktadır. Çünkü bir akraba veya tanıdık yakını diye işe aldığınız liyâkatsiz bir kişi başarısız olunca, bu durum sizin o yakınınızla da aranınızın açılmasına sebep olmaktadır. Ayrıca bu gibi kişiler, kendini ayrıcalıklı hissederek takım ruhunuzu bozabilirler.

Bu konuda işletmeler açısından söylenecek son söz şudur: İşinizde bir numara olmak istiyorsanız, sizden zeki olduğunu düşündüğünüz insanlarla çalışmaktan korkmayın ve işlerinde daima bir numara insanlarla çalışın. Göreceksiniz işler çok daha iyi ve hızlı olacaktır. Konumuza Ziya Paşa’nın sözleriyle son verelim:

*Âyinesi iştir kişinin lâfa bakılmaz,
Kişinin görünür rütbe-i aklı eserinde.*

YÖNETMEK SEYİSLİK GİBİDİR

“Okudum unuttum, gördüm hatırladım,
yaptım öğrendim.”

Konfiçyus

Üniversitelerimizde okuyan gençlerimizin pek çoğu bilir ki, üniversite eğitiminde alınan eğitim asla yeterli değildir. İnsanın hayat tecrübesine de en az bir o kadar ihtiyaçları vardır. Üniversite eğitimi temel olarak önemli olmakla birlikte, hayattaki başarıda etkisi sınırlıdır. Akıllı insanlar, ilave olarak kendilerine ufuk açacak eğitimleri de en hızlı şekilde alıp meslekî alanda ve teşebbüs fikrinde yeterli olgunluğa ulaşmaya çaba sarf ederler. Bunun için ilave okumalar yaparak, farklı otoritelerin konferanslarını veya sohbetlerini dinleyerek veya tecrübeli meslektaşlarının rahle-i tedrisinden (bire bir eğitiminden) geçerek bu olgunlaşmayı hızlandırırlar.

Yani eğitimin teorik yanı önemli olmakla birlikte, gerçek hayattaki uygulamasının da bir o kadar önemli olduğu akli başında insanlar için bilinen bir durumdur. Burada Konfiçyus’un şu sözleri ne kadar da gerçekçi: “Okudum unuttum, gördüm hatırladım, yaptım öğrendim.” Yani tam öğrenme için insanın okumanın çok ötesine geçip, öğrendiğini bizzat görmesi ve uygulaması söz konusudur. Bu yüzden gerçek ve tamamlayıcı eğitim, piyasada, fabrikada, hastanede, tabiatda, hatta bir sanatkarın, bir ustanın dizinin dibinde öğrenilir. Bazen hiç beklemediğiniz bir arif (bilge) kişi sizin ufkunuzu açmaya yeterli olabilir. Bu bilge kişi, kendi mesleğimizden büyük tecrübe sahibi bir zat olabileceği gibi, bazen bir inşaat ustası, bir esnaf veya bir seyyis bile olabilir.

Yöneticilik, girişimciliğin en önemli kısmı kabul edilir. Çünkü insanları tanımayı ve onları yönetmeyi bilmeden girişimci olmak mümkün değildir. Yönetimin ve eğitimin zirvesinde ise siyaset vardır. Siyaset insanları ve kurumları tanıma ve yönetme sanatıdır. Bu yüzden siyaseti hakkıyla ve adaletle yapanlar bilge şahsiyetler olarak kabul edilirler ve onlara bütün toplumlar saygı ve sevgi duyarlar. Onlar sadece okul eğitimi ile kalmamışlar, hayatın zorlu yollarında olgunlaşmışlar, kendilerini çok iyi yetiştirmişlerdir.



Seyis iyi bir eğitimidir.

Bazılarının “Hayat Üniversitesi” dediği bu eğitim anlayışını nasıl somutlaştırabilirim diye araştırırken, dostum Turgay Şirin imdadıma yetişti. Onun anlattığına göre; siyasetle seyislik, yani “at binme ve yönetme eğitimi” aynı kökten gelmektedir. Gördüğüm kadarıyla, seyisler, at binmenin inceliklerini anlatırken, sanki siyasetin ve bütün mesleklerin de püf noktalarını anlatıyorlar. Bu sebeple bir seyisten at binmenin (aynı zamanda her girişimciliğin) püf noktalarını dinlemekte büyük fayda var:

1- Her şeyden önce, ata binmeden nereye gideceğinizi bilmelisiniz. Yani hedefinizi belirlemelisiniz. Nereye gideceğini bilmeyen bir insana hiçbir vasıta yardım edemez. Her ne diplomanız olursa olsun, hedefleriniz ve idealleriniz olmalıdır.

2- Atla çok iyi bir dostluk kurmalısınız. Ata binmeden önce onu sevmeli, okşamalısınız. Yani kalbî yakınlık oluşturmalsınız. Bu durumda at size yabancılık duymayacak, sizi derhal kabullenecektir. Bunun gibi çalışma alanınızdaki muhatabınızla kuracağınız kalbi birlik de sizin kabulünüzü kolaylaştıracaktır. Öğretmensiniz, öğrencilerinizle, doktorsanız hastalarınızla, iş adamı iseniz müşterilerinizle başlangıçta kuracağınız samimi ve güven verici ilişki her işinizi kolaylaştıracaktır.

3- Atın üzerinde endişeli olmamalısınız. Endişenizin fark edilmesi, atın size olan güvenini yok eder ve onu huzursuz yapar. Hangi mesleği yaparsanız yapın, kendinize güvenmeli, endişe ve kaygıya kapı aralamamalısınız. Endişeli olduğunuzu başta at olmak üzere hiç kimseye fark ettirmemelisiniz. Bu anlaşılırsa zor duruma düşebilirsiniz.

4- Atı terletmemelisiniz. Atı terletirseniz, performansını hakkıyla kullanamazsınız. Sonunda onu çatlatabilirsiniz. Öğrencileriniz varsa performanslarını çok iyi bilmeli, onları kapasitelerinin üzerinde zorlamamalısınız.

BEN BİR SEYİŞİM

Bir profesör, konferans vereceğe salona geldiğinde, bir de bakar ki dinleyici olarak salonda sadece bir kişi vardır. Canı sıkılır, konuşmasını gerçekleştirip gerçekleştirilmeme konusunda biraz tereddüt eder. Yalnız başına salona gelen kişiye sorar: “Beni dinlemeye sadece siz gelmişsiniz, şimdi ben ne yapayım? Konferansımı vereyim mi, vermeyeyim mi?” diye. Dinleyici şunları söyler: “Ben bir seyisim. Ahıra atları beslemeye gittiğimde, eğer sadece bir atın olduğunu görsem bile ona besinini veririm.” Verilen mesajı alan profesör, başlar konferansını vermeye. Konuştukça coşar, coştukça konuşur. Sonunda terlemiş vaziyette dinleyicisine sorar. “Nasıl buldunuz?” Dinleyici ayağa kalkar ve “Ben bir seyisim. Ahıra girdiğimde sadece bir atın olduğunu görürsem, onu beslerim. Ama bütün atların yemini sadece ona verip de çatlattım.” der.

5- Atın dizginini ölçülü tutmalısınız. Ne çok çekmeli, ne de gevşek bırakmalısınız. Eğer sürekli gergin tutarsanız, atı huysuzlaştırır, fazla gevşek bırakırsanız da ona hâkim olamazsınız. Dizginlerin ayarını iyi yapmanız hâkimiyet açısından önemlidir. Yönetiminiz altındaki insanlar açısından da durum aynı. Onları daima gergin tutarsanız, yani aşırı disiplin uygularsanız -ki bu bir zulümdür- size karşı tepki oluşturunuz. Disiplinsiz olursanız da ipin ucunu kaçırsınız, otoriteniz kaybolur. İyi bir yönetici, tatlı-serttir. Yönetici, çevresindeki sorumlu olduğu kişiler tarafından hem sevilmeli, hem de gerektiği kadar çekinilmelidir. Burada öğrenci ve çalışanlara yönelik duyulan sevginin de ölçülü olması gerektiğini, asla laubaliliğe dönüşmemesi gerektiğini vurgulayalım.

6- Atla uyumlu (ahenkli) bir iletişim kurmalısınız. Atın koşma hızına göre kendini ayarlayan kişi adeta onunla bütünleşir. İngiliz usulü at binmede onun her iki yükselişinden birinde binici atın üzerine oturur, diğerinde ise kendi bacakları üzerinde durur. Biz Türklerde ise adeta atla tam bütünleşme sağlanır, onun her yükselişiyle binici kalkar, inişiyle iner. Sanki atla binici ayrılmaz bir bütün haline gelmiştir. Böylece binici atın yorulduğunu veya huzursuzluğunu anında fark eder. Aynı şekilde öğrenciyle uyum sağlayan bir öğretmen, hastası tarafından anlaşılan bir hekim, müşterisi tarafından güvenilen bir iş adamı çok daha başarılı olacaktır. Bütün bunlar muhatapla hemhâl olmayı (empatiyi) gerektirir.

7- Son olarak da söylemeliyiz ki, her ata aynı binilmez, her yolda aynı gidilmez. Her atın huyu farklı olabilir. İyi bir binici bunu rahatlıkla fark eder. Bazı yollarda yola göre yavaşlayıp hızlanmak gerekebilir. Mesela kuru toprak bir yolda atı rahatlıkla dörtnala sürebilirsiniz, fakat çamurlu bir yolda bu hızı yakalayamazsınız, asfalt bir yolda ise atı çok hızlandırmak onu çabuk yoracaktır. İşimizde de bazen yakaladığımız hızı, diğer bazı ortamlarda yakalayamayabiliriz. Dolayısıyla çevre şartlarını iyi hesap etmek zorundasınız.

İşte böyle dostlar, bir seyisten öğrenebileceğimiz ne çok şey var değil mi? Aslında tabiatın içinde, farklı ortamlarda da edinebileceğimiz nice tecrübeler olduğunu söylemeliyim. Mesela inanıyorum ki, bu seyis gibi bilge olan ne çobanlar vardır, bize idare etme ve yöneticilik sanatını öğretebilecek. İşte akıllı insanlar, bütün bu ve benzeri tecrübeleri

farklı insanlardan öğrenebilenlerdir. Akıllılık da zaten başkalarının tecrübelerinden istifade edebilmek değil midir? Burada kitaplardan ve farklı tecrübelerle sahip insanların konferanslarından faydalanmayı da atlamayalım. Ben, beni dinlemeye gelen gençlere şunları söylüyorum: “Siz ne kadar akıllısınız maşallah. Benim, 40-50 yılda öğrendiğimi siz 1 saatte almak gayreti içindesiniz.” Gerçekten de bu öğrenme müthiş bir akıllılık çabasıdır. Dolayısıyla bu gayrette olanları takdir etmek gerekir, çünkü onlar ileride de büyük başarılarla imza atacak kişilerdir.

TANINIRSA, VAHŞİ HAYVANLAR BİLE YÖNETİLİR

Bir kovboy filminde görmüştüm. Kızgın bir buffalo sürüsü yoldan çıkmış, kasabaya doğru büyük bir hızla gitmektedir. Eğer, binlerce sürü kasabaya bu hızla girerse ortada kasaba falan kalmayacak gibi görünmektedir. Herkes ne yapacağını bilmez bir vaziyette korku ve panikle kaçışırken; kahramanımız olan kovboy, metanet ve büyük bir cesaretle atını en öndeki buffalonun üzerine doğru sürer. İyice yaklaştığında ise, onun üzerine atlar. Başlangıçta buffalo çok rahatsız olur onu üzerinden atmaya çalışır fakat başaramaz, bir süre sonra kabullenir. Kovboy biraz sabırla aynı şekilde gitmeye devam eder. Bir müddet sonra kasabaya yaklaşıncı, yavaş yavaş altındaki buffalonun yönünü kasabanın yanındaki boş alana, yani dağın yamacına doğru çevirir. Tabii ki, sürünün gidişini baştaki belirlediği için bütün buffalolar da onun arkasından gelirler. Dağın eteğine varınca da buffaloları durdurmayı başarır. Kovboy, her türlü tehlikeyi göze almış ve kasabayı kurtarmıştır. Bu bilge adam, yönetimi en zor olan kızgın buffalo sürüsünü yönetmeyi başarmıştır.

İletişim Sanatının Temeli: HER GELENİ HIZIR BİL

“Gölmeyi bilmeyen bakkal bile açmamalı.”

Sakıp Sabancı

Günümüzde ticaretin çok daha gelişmesi ve adeta bir ilim olmasıyla birlikte, insanlar arası iletişim büyük önem kazanmaya başlamıştır. Bunun için üniversitelerde fakülteler ve bölümler açılmaktadır. Ayrıca sıklıkla bir yerlerde “İletişim ve Beden Dili Kursları”nın ilanlarıyla karşılaşmaktayız. Son zamanlarda iş yerleri iletişim uzmanlarına daha fazla istihdam sağlamakta. Müşteriyi anlayan ve onunla iletişimi sağlıklı olarak yapabilen kişiler, işletmeler açısından da oldukça önem arz etmekte.

Bütün bu eğitimlere rağmen yine de büyük iletişim kazalarına rastlanması, pek çok kurumda müşteri memnuniyetinin düşük olması, hatta bu işletmelerin birçoğunun kapanması bu eğitimin sorgulanmasına sebep olmakta. Birçok eğitim alanında olduğu gibi, bu tür eğitimlerde de acaba eksikler neler? Nerede hata yapılıyor? Sorgulamak gerek.

Bir gün, beden dili eğitimi aldığını tahmin ettiğim bir ilaç tanıtımcısı (repesant) beni ziyarete gelmiş ve ilacını ballandırarak anlatıyordu. Suni tavırlar ve el kol hareketleri ile adeta öğrendiklerini uyguluyordu. Onun bu yapmacık tavır ve davranışlarından rahatsız olmuş, bu sebeple ona hiç beklemediği tarzda ters bir soru sormuştum. Bunun üzerine şaşırıp kalmış, adeta bütün eğitimini unutmuştu. Kızarmış, bozarmış, ne söyleyeceğini şaşırmış, bütün cilası dökülmüştü sanki. Sonuçta yanımdan özgüvenini kaybetmiş olarak ayrılmıştı. Böyle

sunî davranış yerine, birileri ona sadece samimi ve doğal olmasının yeterli olacağını söylemeliydi oysa.

Maalesef üniversite eğitiminde ihmal ettiğimiz, ama hayatın her anına hitap eden bir medeniyet ve kültürel birikime sahip bir toplumuz. Bu birikimi, eğitimin temeline yerleştirdiğimizde ne mükemmel sonuçlara ulaşabileceğimizi anlatmak istiyorum. Her şeyi batıdan olduğu gibi almak belki çok hoş ve kolay geliyor. Ama kendi kültürümüze ait birikimler bize çok şey katabilir. Mesela iletişimin temeline yerleştirmeyi teklif ettiğim kültürümüze ait bir sözden bahsetmek istiyorum: “Her geceyi Kadir, her geleni Hızır bil!”. Bu gibi nice muhteşem atalar sözümüz var kullanmadığımız. Bu söz de birinci hitap, yani her gecenin Kadir gecesı gibi kabul edilmesi çok önemli olmakla birlikte, konumuz dışı olduğundan onu geçiyorum.

“Her gelenin Hızır bilinmesi” ise, iletişimin bence merkezine konulması ve şahsiyet dilinin oluşmasında önem verilmesi gereken bir sözdür. Belki de iletişimcilerin gönlüne sadece bu söz yerleştirilebilse bile yeterli olabilir. Tabii ki, bütün sözler gibi içselleştirilmesi ve hayata yansıtılması, yani bir hayat felsefesi haline gelmesi şartıyla. Önce Hızır’ın ne manaya geldiğini öğreteceksiniz, sonra da ona nasıl davranılması gerektiğini elbette. Düşünsenize, bu sözü hayatına yansıtmış bir çalışan, gelen cahil ve öfkeli bir insana hiç kötü davranabilir mi? Bu anlayışa sahip bir tüccar müşterisini kandırabilir mi veya sahtekârlık yapabilir mi? Bu sözü gönlüne koymuş bir yönetici çevresindeki insanlara tepeden bakabilir, onlara zulüm yapabilir mi? Asla. Ya gelen, Allah tarafından kendisini denemeye gönderilmiş Hızır Aleyhisselam ise! Bu durumda her karşısına geleni hoşnut edecek, böylece gelen Hızır değilse bile (aslında her insan diğerinin sınavıdır) o personele, tüccara veya yöneticiye herkes bin bir teşekkür ve dua ile yanından ayrılacaktır. Sonuçta bu hareket, berekete de vesile olacaktır. Bu anlayışı hayatına yansıtan için muhatabı her insan ona yeni bir dinamizm ve mutluluk katacaktır. İşte iletişimin mükemmelliği.

Bir yandan “Kişisel Gelişim” kursları almış insanların sadece yüzeysel kalan tavırları, diğer taraftan ilahî temelli bir samimiyetle insanlara yaklaşan bir anlayış. İletişimde hangisi başarılı olur sizce? Tabii ki gönüllerin etkisi burada da kendini gösterecektir. Bana göre;

en aptal insan, karşısındakini aptal görendir. Oysa hiç kimse aptal değildir. Bir kanar, iki yanılır ama karşısındakini kısa sürede anlar. Çünkü insanlarda fitraten iyiyi, doğruyu, güzeli bilme ve anlama melekesi vardır. Bu Allah vergisidir. Bize düşen, her insanı değerli ve önemli (eşref-i mahlukat) bilip, herkesin gönlüne hitaptır sadece. Bu yüzden, insanlar arası güven ilişkisinde gönül merkezli, samimilik ve doğallık olmazsa olmaz şarttır. Bunun üzerine kaliteli iş yapmayı da yerleştiren bir işletmenin başarısı için artık tek bir şey kalmıştır: O da, yüce Allah'ın yardımudur. Bu yardımın bu şartlarda mutlaka geleceğini de İlahî kitabımızdan öğreniyoruz.

Bu arada yapılan bazı araştırmalara göre; bir toplumda en bulaşıcı davranış, gülümseme imiş. Yani insanlar karşısındaki insanın gülümsemesinden çok etkilenmekte imiş, tabii içten olmak şartıyla. Bu, insan ilişkisi olan bütün sektörlerde oldukça önemli bir tavidır, çünkü müşterilerin kalbine girmenin de en hızlı yoludur gülümseme. Türkiye'nin yetiştirdiği büyük iş adamlarımızdan rahmetli Sakıp Sabancı "Gülmeyi bilmeyen bakkal bile açmamalı." demişti.

Sadece ticarî iletişimle alakalı değil, belki bütün alanlardaki insan ilişkilerinde de gençlerimiz, samimi ve doğal olmadıkça kalplere giremeyeceklerini, dolayısıyla insanlara tesir edemeyeceklerini öğrenmelidirler. Bu bir "hayat felsefesi" olarak benimsemelidir. İster eğitim, ister tıp, isterse hukuk veya diğer sosyal alanlar olsun, bu bakış ve yaklaşım geçerlidir. Bir öğretmen de hekim de hukukçu da bu tavrı göstermeden başarılı olamaz.

Hayatta yaptığı işte başarılı olmak isteyen gençlere seslenmek istiyorum: "Her geleni Hızır bil" kelam-ı kibar'ını (kültürümüzün güzel sözünü) hayat felsefesi olarak benimseyin, işinizi de kaliteli yapın, (sonra da bana dua edin) mutlaka başarılı olursunuz. Çaycı da olsanız, tüccar da doktor da bu böyle. Bu durumda başarınız ve kazancınız o kadar yüksek olacaktır ki, size iki dünyada da yetecektir.

Aslında bütün bu ve buna benzer özlü sözlerin sırrında, İlahî kaynaklar vardır. İnsan fitratının bilinmesi ve ona hitabın nasıl olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Gerçek saadetin de temeli ilahî kaynaklı değil midir? Çalışmanın bile ibadet haline gelmesi söz konusudur

burada. Sonuçta böyle bir çalışmanın karşılığında para kazanmak vardır, ama aynı zamanda bolca gönül de. Ne güzel bir kazanç bu değil mi?

Binlerce yıllık kültürümüzün birikimleri, bu atasözümüzde olduğu gibi bir hazine değerinde. Hangi birini ele alırsanız önünüzde sanki deryalar açılır. Akıllı insan bu birikimi kullanabilendir. Çünkü benimsediğimiz takdirde bizi her alanda kısa yoldan başarıya götürüyor. Bu birikime sebep olan ve bize aktaran bütün Bilge atalarımıza bu vesileyle şükranlarımı sunuyorum.

AAHH REŞAT AMCA AH

Devlet Hastanesinde çalıştığım yıllarda, bir gün KBB polikliniğinde hasta bakmaktayım. O ana kadar 55-60 civarında hastayı muayene etmiş, oldukça yorulmuş ve gerilmiştim. Tam o sırada, bir el kapıdan uzanıp önüme bir ilaç kutusunu fırlatarak seslenmez mi? “Doktor, doktor, verdiğin ilaç hiçbir işe yaramadı, doğru dürüst tedavi yapsana!”

Elin sahibine baktığımda 60-65 yaşlarında, sonradan isminin Reşat olduğunu öğrendiğim bir hastamdı. Verdiğim ilaçtan sadece bir adet içmişti. Oysa tek bir hapla tedavi olunamayacağını bilmesi gerekirdi. Sinirlendim ve çıktım: “Ne biçim adamsın, ilacın tamamını içmeden nasıl iyileşirsin? Beni daha fazla meşgul etme!” diye sert bir şekilde cevap verince yaşlı adam bana, ben ona bağırmaya başladık.

O anda, içimden bir ses “Ne yapıyorsun Kemal, nerede kaldı senin idealistliğin, nerede yaşlıya hürmet, nerede tahammül ve hoşgörü? Yoksa sadece lafta mı kaldı bu tür söylemlerin? Ya gelen seni denemek isteyen Hızır’sa?” dedi ve ben “Eyvah” dedim. Öyle ya, bu söz daima çok etkilerdi beni: “Her geceyi Kadir, her geleni Hızır bil”. Nezaketle gelene herkes güzel muamele eder, önemli olan öfkeli iken öfkeye hâkim olabilmektir, hatta adamlık da buydu, yiğitlik de.

Bu düşüncelerin etkisi altında, derhal ayağa kalktım ve Reşat Amca’ya “Sana bağırduğım için özür dilerim, hakkını helal et, lütfen şöyle oturamaz mısın?” diyerek yer göstermek isterken, o yaşlı Reşat Amca beklenmedik bir hareketle, elimi tutarak öptü ve mahcubiyetini dile getirdi. Genç bir hekim olarak, karşımda benim iki katımdan fazla yaşa sahip birinin bu davranışı karşısında şok oldum, ne yapacağımı bilemedim ve gözlerim yaşla dolu bir halde Reşat Amcaya sarıldım.

O günden beri asla unutamadığım bu olay, o zamana kadar lafını ettiğim şeyleri sözde kalmayıp hayatıma da geçirmem gerektiğinin bir tecrübesiydi. Bir büyük zatın ” Ahlakın en büyük derecesi, halkın eza ve cefasına sabır ve tahammül etmekle beraber, onlara yardım ve iyilikte bulunmaktır.” sözünü hatırlamamı ve anlamamı sağladı.

Ahh... Reşat Amca, şimdi nerelerdesin bilmem, ama senden çok şey öğrendim. Allah senden razı olsun.

MÜLK SAHİBİ

“Hiç şüphesiz, göklerin ve yerin mülkü Allah’ındır.
(Tevbe, 9/116)

Hayata bütüncü bakmayı severim. Bu sebeple her çaba ve gelişmenin bir manası olması gerektiğine inananlardanım. Dolayısıyla her zaman yaptığım sorgulamalarıma devam etmekteyim: Neden dünyaya karşı bir doyumsuzluk içindeyiz? Karın doyurmanın ötesinde kazanma, mal-mülk edinme çabamızın nasıl bir sebebi var? Niçin okuyoruz, niçin kazanıyoruz? İnsan olarak hayatımız boyunca neden koşturduğumuzun farkında mıyız acaba? Bakıyoruz, dünyaya yatırım yapan insanlar bunun için ölümüne kavgalar verebiliyor, hatta birçoğu bu uğurda sağlıklarını veya hayatlarını bile kaybediyorlar. Bütün bu kavgalara rağmen elde ettiklerini isteseler de istemeseler de, bu dünyada bırakıp çekip gitmek zorunda kalıyorlar. Bütün bu olanlarda bir yanlışlık yok mu sizce? Bu dünyaya böylece sarılmamıza rağmen, hiçbirimiz de Yunus’un şu sözlerini dilimizden düşürmemekteyiz:

*“Mal sahibi, mülk sahibi,
Hani bunun ilk sahibi?
Mal da yalan mülkte yalan
Gel biraz da sen oyalan.”*

Bu sözlerin ışığı altında, bu sorularıma cevap ararken, her zaman olduğu gibi kendi inanç temellerimize sarılıyor, kültür deryamıza dalıyorum. Biraz gayretle her soruya orada ziyadesiyle cevap bulmak mümkün. Kendi medeniyet dünyamızda ne mükemmel bir zenginlik var. İnsanların büyük çoğunluğu bu inanç ve kültür temellerimizin

idrakinde olmadıkları için, bunları sıfırdan tecrübe etmek zorunda kalıyorlar. Böylece insanlar, hayata genellikle bir anlam veremiyorlar. Bu da, ömrün belki de boşa geçmesine sebep oluyor. Halbuki dengesini ve dolayısıyla ölçülerini büyük ölçüde kaybettiğini sandığımız toplumumuzda öyle arif insanlar, öyle bilgiler var ki, ciltlerle kitaptan zor elde edebileceğimiz bir sonuca onların bir sözü bizi ulaştırabilir. Dünya gerçeğini bütün olarak idrak edebilmek için bize yeni ufuklar açabilir.

İşte bu yazının yazılmasına sebep olan böyle insanlardan birini geçen yıllardan birinde kaybettik. Hasan Amca, hastanemize anjiyo için geldiğinde, kendisini hatırlayamadığını söylediğim zaman “Oğlum ben acizane’in bekçisiyim.” (bir firmanın ismini söylemişti) dediğinde tanımıştım onu ve günlerce düşündürmüştü bu sözü beni. Çünkü meşhur bir firmanın kurucusu ve sahibi idi kendisi.

Böyle tevazu sahibi bilge insanlara toplumumuzda çok rastlarız ama genellikle geri plandadırlar, önde olmayı pek istemezler. Onlar “Ben” demekten hayâ ederler, hele hele “Ben yaptım, ben başardım.” sözünü ağızlarından kolay kolay işitemezsiniz. Çünkü onlar bilirler ki mülkün gerçek sahibi sadece ve sadece Allah’tır, işleri yapmamıza, başarmamıza vesile olan da O’dur. Mülkün ancak tasarruf yetkisi -o da geçici olarak - verilmiştir bize. Çünkü Kuran-ı Kerim de buyuruluyor ki: “Hiç şüphesiz, göklerin ve yerin mülkü Allah’ındır. O, diriltir de, öldürür de. Size O’ndan başka ne bir dost vardır, ne de bir yardımcı. (Tevbe, 9/116). Aslında dünyada bize verilen mal, mülk, makam, çocuklar vs bütün nimetler bizim için bir imtihan vesilesidir, hiç birinin sahibi değiliz. Bu düşünce ve edep duygusuna sahip birçok Osmanlı sanatkârının eserlerinin altına imza atmaktan bile imtina ettiğini biliyoruz, yazarının ismi bulunmayan böyle nice kitaplar vardır günümüze kalan.

Vahşi kapitalizmin hepimizi etkilediği bugünkü dünyada insanlığa sunulabilecek ne müthiş bir anlayış bu. İşte mülkün, işte hayatın gerçeği. Böyle bir anlayışı ruhuna sindirmiş bir insanın, gurura, kibire kapılabileceğine, çalışanlarına ve toplumuna zulüm ve sahtekârlık yapabileceğine inanabilir misiniz? Bırakın zulmü, bu kişiler insanlığın

en hayırlılarıdır, onların kazanması bütün bir milletin ve özellikle mazlumların kazanmasıdır.

Kapitalizmin tabiatında, mülk ve güç sahibi olanlar ve diğerleri gibi insanlar arasında büyük ayrım yapmak vardır. Kapitalist anlayışa göre girişimci, Nietzsche'nin "üstün insan"ıdır ve diğer insanlar ancak çalıştığı ve ürettiği kadar kıymetlidir. Eğer sen üretime katkı sağlamıyorsan hiçbir değer yoktur. Patron ise çalışanların rızkını veren insandır. Bu yüzden çalışanlar, pratikte "Patron"un kuludur. Patron, güçlü insandır ve çalışanlara tepeden bakar. Bu durum ne kadar gizlense de gerçek anlayış budur. Bu yüzden patronlara karşı işçi ve emekçinin hakkını savunanlar kapitalizme karşı komünizmi piyasaya sürmüşlerdir. İfrattan tefrite, al birini vur ötekine.



Kapitalizm, insanı olabildiğince kullanır ve atar.

İslam'a göre ise, herkes emanetçidir. Gerçek mülk sahibi sadece Allah'tır, insanlar geçici süreli tasarruf hakkına sahiplerdir. Rızkını veren de ancak Allah'tır. İş adamları ise buna sadece vesile olur. Gerçekte de böyle değil mi? Kendini Karun sanan nice kapitalist "patron" her şeyini aniden bırakıp dünyadan terk-i diyar etmiyor mu? 6 kalp nakli, 3 ciğer, 2 böbrek nakliyle dünyaya kanca attığını sanan ve "200 yaşına kadar yaşayacağım" çabasına rağmen Rockefeller bile sonunda, 120 yaşında

ölmedi mi? Bütün bu gerçeğe rağmen bu anlayış halen aptalca devam ediyor maalesef.

Bu yüzden ben “patron” kelimesini hiç sevmem. Çünkü bana göre; biraz şirk kokuyor bu sözde. İnsanlara sanki rızkını veren, onlara kapitalist bir bakış açısıyla “Bana kazandırdığın kadar değerlisin.” anlayışıyla yukarıdan bakan iş adamı gibi bir anlam yüklüyor. Oysa yukarda anlattığım gibi elde ettiği her şeyi “emanet” olarak gören “Bilge iş adamları”na insanlığın o kadar çok ihtiyacı var ki... Onların ülke ekonomisine ve sosyal hayata büyük katkıları var. Onlar, paralarını yurtdışına kaçırmazlar, eğlence merkezlerinde savurganlık yapmazlar, israf yoktur lügatlerinde. Aksine kendilerine verilen varlığın mesuliyetini taşırlar daima. İnsanlara rızık kapısı açma gayretindedirler, zeki fakat mağdur gençlerin eğitime katkıda bulunmaktır dertleri, mazlumların elinden tutmaktır. Açların, yoksulların endişesini taşırlar kalplerinde. Kısacası var olma sorumluluğunun ve paranın idealleri doğrultusunda hizmet ettiği sürece değer kazandığının bilincindedirler. Bütün toplumlar duacıdır onlar için. Bu gibi bilge insanlar toplumun en akıllılarıdır da aynı zamanda. Hasan Amca’nın ne denli akıllı olduğunu muazzam cenaze töreninde daha iyi gördüm ve o cenazeye gıpta ettim. Cenaze töreninde iken bir şairimizin dilime takılan şu beytini paylaşmak isterim sizlerle:

Yadımdamı ki, doğduğun zaman sen ağlardın, gülerdi âlem,
Bir öyle ömür sür ki, mevtin sana hande, halka matem...

Bu şiirde şair, şöyle söylüyor: “Hatırlar mısın, doğduğun zaman ağlıyordun, çevrendekiler ise sen geldin diye gülüyordu, Öyle bir ömür sür ki, ölümün senin için güzellikler getirsin, halka matem olsun.” Hayata böyle bakan bir insan hiç ölümden korkar mı?

İNSANA NE KADAR TOPRAK LAZIM? (TOLSTOY'dan bir hikâye)

Bu hikâyede, hep daha fazla ve daha verimli toprak sahibi olmak isteyen Pahom'un yaşadıkları anlatılmaktadır.

Pahom, sürekli daha fazla kazanmaya ve zengin olmaya çalışan bir çiftçidir. Bir gün daha verimli topraklara sahip olmak için "Başkırlar"ların yaşadığı topraklara gider. Adeta insanın bütün bir ömrünü ifade eden bir günlük bir yarışa çıkar.

Başkırların reisi, Pahom'a, gözünün gördüğü her yeri bir şartla ücretsiz alabileceğini söyler. Şartı şudur: Pahom, bir noktadan almak istediği toprağın sınırlarını küçük çukurlar kazarak işaretleyecektir. Ancak, gün doğumunda başlayacak, istediği genişlikte arazinin çevresini kazarak gün batımına başladığı noktaya gelmek zorundadır. Aksi takdirde hepsini kaybedecektir.

Pahom, güneşin doğuşuyla hoşuna giden merayı büyük bir hızla işaretlemeye başlar. Yolun yarısı geçmiştir ki yan tarafta güzel bir mera daha görür. "Burayı da arazimin içine katarsam iyi olur, verimli bir alan." der. Sağa doğru koşu alanını daha da fazla genişletir. Güneşin batmasına az kalmıştır. Ayakları yara içindedir, çok yorulmuştur ama ne olursa olsun başladığı yere güneş batmadan yetişmelidir. Hırs gözünü bürümüştür. Hızını arttırır, var gücüyle koşar. Alkışlar içinde güneş batmadan başladığı yere yetişir. O yorgunlukla yığılır kalır. Uşağı seslenir, ama cevap alamaz. Ağzından kan gelmiş ve ölmüştür efendi Pahom. Yarışın başladığı ve bittiği noktaya, hemen olduğu yere gömülür uşağı tarafından. Ve burada ibret verici o son sözü söyler bize Tolstoy: "Onun ihtiyaç duyduğu üç arşın kadar bir topraktı..."

HEDEF KİTLEYİ YETERİNCE TANIYOR MUYUZ?

“Gerçek reklam,
daima müşterinin yaptığıdır.”

İnsanın her hangi bir alanda başarıyı yakalaması için önce kendini bütün yönleriyle tanıması gerektiğini anlatmıştık. Belki bir o kadar da hedef kitleyi, yani hitap ettiği müşteri kitlesini tanıması gerekmekte. Bu arada atlamadan belirtmeliyim ki, girişimci dünyayı da tanımak zorunda. İlgi alanında dünyanın nereye gittiğini bilmeli ve takip etmeli. Dünyadaki gelişmeleri ve müşterilerin ne istediğini bilmeyen girişimciler, neden başarısız olduklarını bile anlayamaz. Müşteri beklentisi, pek çok alanda özel farklar olmakla birlikte evrenseldir. İş sahibi kişi veya kurumun güvenilir ve dürüst olması, kaliteli iş yapması, müşteriye gereken ilgiyi göstermesi, fiyatların makul olması gibi. Bunlara dikkat eden girişimciler genellikle başarılıdır.

Bir lokanta, bir mağaza, bir hastane veya bir sarraf gibi farklı iş kollarında bazı işletmelerin ne derece yoğun müşteri sahibi olduklarını, yanındaki bir başkasının (belki de daha gösterişli olduğu halde) sinek avladığını görmüşsünüzdür. O yoğun çalışan iş yerlerinin her an dolup taşıdığı, bunun da müşterilere daha da güven verdiği malumdur. Bu tür kuruluşlara her gittiğimizde mutlaka “maşallah” deriz, nazar değmesin diye. Çünkü onlar, herkesin güvenini kazanmışlar, herkesin dostu

olmuşlar, gelen her müşteriye samimi ve dürüst ilgi göstermişlerdir. Bunun sonucu kazanılmış olan itibar ise müşterilerin başkalarını da onlara yönlendirmelerine sebep olmakta.

Bu politikayı biz de yıllardır sağlık ve eğitim sektörlerinde uyguluyoruz. Hastanemize gelen her hastayı kendi dostumuz, annemiz, babamız veya evladımız gibi görmeye çalışıyoruz. Yakınlarımıza nasıl davranmamız gerekiyorsa bütün hastalarımıza da aynı tavrı gösteriyoruz. Emin olun, bunu da bütün samimiyetimizle yapıyoruz. Okullarımızda ise bütün çocuklarımızı kendi çocuklarımız gibi görüyor, çocuklarımız için ne istiyorsak onlar için uygulamaya çalışıyoruz. Burada daima kendimizi muhataplarımızın yerine koyup, onlarla hemhal olmaya (empati kurmaya) gayret ediyoruz. Sonuçta belki de bu sebeplerle 1993'ten beri geçirilen pek çok ekonomik krize rağmen, çok şükür Tekden Grup olarak ayakta kalmayı başardığımızı ifade etmeliyim.

Eğer bir müşterimizle olumsuzluk yaşarsak, ondan kaçmak yerine diyalog kurduğumuzda, ilgimizi esirgemediğimizde büyük çoğunlukla iş tatlıya bağlanıyor, müşterimizin memnuniyeti olumluya çevriliyor. Bu hali defalarca yaşamışsızdır. İlgisizlik ise, sınırların gerilmesine ve sorunların büyümesine sebep oluyor. Bu yüzden insanlar arasında diyalogsuz ve empatisiz bir uzlaşma mümkün değildir.

Hedef kitle yeterince tanındıktan sonra ancak, tanıtım ve reklam faaliyetleri yapılabilir. Bu faaliyetler hedef kitlenin ihtiyacına ve takdirine uygun olmalıdır. Tabii ki burada reklamların da aldatmaması zaruridir. Reklam, olmayanı değil, olan özellikleri en güzel şekilde hedef kitleye aktarabilmektir.

Bir Yahudi tüccarın bir sözü başlangıçta beni çok etkilemişti. O biraz abartarak şöyle diyor: "On lira sermayem varsa, bunun bir lirasını şirket sermayesi yapar, dokuz lirasını ise reklama yatırırım." Ne kadar abartmış olsa bile bir gerçeği vurgulamakta. Bu yüzden TV'lerde gördüğümüz reklamların büyük çoğunluğu Yahudi firmalara aittir ve bu konuda oldukça başarılı olduklarını söylemek mümkün.

Reklam ve tanıtım faaliyetleri gerekli olmakla birlikte, bütün iş kolları için dürüst olmak ve güven verici imaj oluşturmak önemli.

Güvenilir ve anlattığım olumlu özelliklere sahip olan ve olağanüstü başarı elde etmiş yüzlerce firma sayılabilir. Empatik yaklaşımı başarabilenler ve uygulayabilenler hangi alanda olursa olsunlar muvaffak olmaktadır. Bu iş bu kadar açıkken girişimde bulunan pek çok insan neden ders almaz, anlamıyorum.

Burada son olarak şunu da söylemeliyim ki, girişimci hizmet edeceği toplumu iyi tanımalı, bu sebeple onun kültürüne ve bütün değerlerini de vakıf olmalıdır. Bu konuda değerli yazarımız Beşir Ayvazoğlu'nun şu sözleri ne kadar anlamlı: "Kültür bir milletin şifresidir. O şifreyi bilmeyen o milleti tanıyamaz, anlayamaz." Şifre, bir kiliti açmak için kullandığımız anahtardır. Milletleri anlayabilmek için de kültürleri anahtar kabul edilmelidir. Milletlerin dünyaya bakış felsefesini, anlayışını, atasözlerini, tarihini bilmeyenler o milletin aydını olamaz; ancak oryantalist, yani sahte aydın olurlar. Türk milleti bu gibilerden çok çekti, halen de çekiyor maalesef.



Hedef kitleyle kalbi iletişim sağlanmalı.

GERÇEK REKLAM

Reklam derken, bir firmanın kendini ve ürünlerini tanıtmak için yaptığı bütün faaliyetlerden bahsediyorum. Dürüstçe yapıldığı ve halkı aldatmadığı sürece ölçülü bir şekilde yapılabilir ve gereklidir bence. Biz de kendi kurumlarımızı tanıtmak için çok farklı çalışmalar yapmıştık, onlardan bahsetmek ve Türkiye’de belki de benzerleri olmayan bu faaliyetlere birkaç örnek vermek isterim.

Kayseri’de ilk Tıp Merkezi’mizin açılışında (yıl 1993) bir yerel TV’ye reklam vermiştik. Ama buna rağmen, yaklaşık bir ay boyunca adeta sinek avlamıştık. Büyük bir hışımla TV müdürüne gidip kızmıştım, “Galiba TV’niz hiç seyredilmiyor.” diyerek. Bunun üzerine müdür “Olur mu Hocam, çok iyi seyirci kitlemiz var.” demiş ve daha sonra da sormuştu “Sizin en cazip tarafınız nedir? Onu yayınlatalım.” diye. Ben, ücretlerimizin çok cazip olduğunu söylemişim. TV’de ücretlerimizin yayınlanmaya başlamasından sonra, Tıp Merkezimiz hasta akınına uğramış, hastadan başımızı alamamıştık. Demek ki insanlar bilmeyince korkuyorlarmış.

Kayseri Kalp Hastanesinin açıldığı (1999) zaman da benzer şeyler başımıza gelmişti. Kalple ilgili her türlü müdahale ve ameliyat yapıldığı halde, ilk günlerde çok az hasta gelmişti. Bunun üzerine, yüz bin adet basılmak üzere 4 sayfalık tabldot bir gazete planlamıştık. İsmi “Kalp Gözü” koyduğumuz gazetemizde kalp hastalıklarıyla ilgili önemli bilgilere ve yaptıklarımıza dikkat çekmekle birlikte, hastanemizde anjio ve ameliyat olan hastaların isim ve telefonlarını da kendilerinden izin alarak yayınlamıştık. Bu hastalarımız, daha sonra bize gelip telefonlardan başlarını alamadıklarından hem şikâyet etmişler, hem de başkalarının sağlığına katkı sağlamış olduklarından dolayı memnuniyetlerini ifade etmişlerdi. Ama bu çalışma, hastanemizin hasta potansiyelinin hızla artmasına çok büyük katkı sağlamıştı.

Kalp Hastanemize Kayserinin çevre illerinden de oldukça yoğun hasta gelmekteydi. Biz bu hastalarımızla hem buluşmak hem de yemek vermek maksadıyla kendi şehirlerinde bulunan güzel bir lokantaya onları davet etmiştik. Sivas, Yozgat, Nevşehir ve Niğde’de tertip ettiğimiz bu yemekli programlara hasta ve yakınlarıyla birlikte, şehrin

üst yöneticileri de katılmışlardı. Bu faaliyetlerin yapıldığı günlerde yerel TV'ler de bizleri programa davet etmişlerdi. Dolayısıyla, o günlerde bu şehirlerdeki gündemi adeta biz oluşturmuştuk. Bunların sonucu doktorlarını ayaklarına götürdüğümüz hastalarımız, bizim en büyük dostumuz ve reklam kaynağımız olmuşlardı. İşte gerçek ve en mükemmel reklam buydu, yani hastalarımızın yaptığıydı. Biz halen o dostlar sayesinde bu çalışmaların faydasını görmekteyiz. Bu programlar, en fazla Sivas üzerinde etkili olmuştu. Hatta belki de bu sebepten pek çok Sivaslı, Kayserili olmama rağmen halen beni kendi hemşehrileri sanmaktadır. Böyle, her yerde sevilip kabul görmek hoşuma gitmektedir. Demek ki tanıtımlarımız etkili olmuş, reklamın ötesine geçmişiz. Sonuç olarak söyleyebilirim ki; Gerçek reklam, daima müşterinin yaptığıdır.

HAZIRLANIN SAHNEYE ÇIKIYORSUNUZ

“Sevgide serbestiyet, saygıda mecburiyet vardır.”

9 Nolu Tekden Prensibi

İstanbul’da sıklıkla gittiğim güzel bir lokantanın mutfağı açılan kapısının iç tarafında şöyle bir yazı asılıdır: “Hazır olun, sahneye çıkıyorsunuz.” Bu söz, mutfaktan yemekleri alıp çıkan garson ve görevlilere ikaz olarak yazılmış anlaşılır. Müşterilerin karşısına çıkarken kendilerine ve tavırlarına ne derece dikkat etmelerini hatırlatıyor ve işlerini en mükemmel tarzda yapmaları gerektiğini vurguluyor. Aslında bütün işlerde de böyle değil mi? Farklı işletmelerde çalışan personelin vazifesini daima titizlikle yapması o işletmenin kalitesine de ayna olmaktadır. Bu, müşteri memnuniyetini arttıran en önemli faktördür. Belki de bu yüzden o lokantayı sürekli tercih ediyorum.

Asistanlık yıllarımda, Erciyes Üniversitesi’nin tiyatro kulübünde yönetmenlik yapmıştım. 2 yıllık süre içinde biri Tarık Buğra’nın “Ayakta Durmak İstiyorum.”, ikincisi ise Necip Fazıl’ın “Ahşap Konak” isimli eserlerini sahneye koymuş, çok büyük başarılar elde etmiştik. Aslında tiyatrodaki olduğu gibi; Dünyayı da bir sahne kabul edebiliriz. Aslında her birimiz dünyaya gelmekle de sahneye çıkmış oluyoruz. Doğumda sahneye çıkıyoruz, ama esas sahneye çıkışı belki de hayata atılmakla gerçekleştirdiğimizi kabul edebiliriz. Yaratan, dünya sahnesinde her birimize farklı roller vermiş, orada herkes verilen rolü en güzel şekilde, layıkıyla yapmak zorunda. Rol yapmadaki becerimize göre alkışlanır veya yuhlanılır. Pek çok insan da hiçbir tepki almaz. Gerçek hayatta da böyle değil midir? “Romeo ve Juliet” gibi pek çok tiyatro eserinin yazarı

Shakespeare de haklı olarak bu konuda: “Dünya, büyük bir tiyatro sahnesi gibi. Herkes bu sahnede rolünü oynar, rolü bitince de sahneyi terk eder.” diyor. Kendisine verilen rolü hakkıyla yapanlar takdir görür, diğerleri ise tenkit, bazen de ceza alır. Dünya sahnesinin kendisi için ne zaman sona ereceğini ise kimse bilemez. Bazen bu çok erken olabilir, bazen geç. Bize düşen, perde kapanana kadar rolümüzü en güzel şekilde oynamak, sonunda da âlemlerin sahibinden takdir beklemektir.

İş yerlerindeki çalışanların da olaya bu gözle bakması doğru olandır. Bahsettiğim lokantada personele sahne hatırlatması da bunun içindir. Onların da, sahne kabul ettikleri lokantada kendi vazifelerini en güzel şekilde yapmaları başarı için şarttır. Girişimci için hem kendi hem de bütün çalışanları açısından bu hassasiyeti göstermesi profesyonellik açısından da önemlidir. Kurumlarda hizmetin güzel olması personelin bu çabasına ve performansına bağlıdır ki, bu işverenin titizliğini gösteren bir gösterge olarak da bilinir. Hayatımızda başarılı olmamız için; Yaratan bize nasıl prensipler sunmuşsa, biz de kendi sahnemizde “Kurum kültürü” adı altında prensipler geliştirdik. Başarılı işletmelerde, insanlar oradaki bu kültürü derhal fark ve takdir eder. Orada personelin davranışları olumludur çünkü. İnsan ilişkilerinde beğenilen bir yaklaşım vardır. Bu, personelin müşteriye karşı güler yüzlü ve ilgili olmasını gerektirir. Müşteriler, böyle işletmelerden işlerini tamamlayarak, oldukça mutlu ve rahat bir şekilde ayrılırlar. Çalışanlar, müşterileri anlama ve isteklerine samimi yaklaşımlarla çözüm bulma gayretindedir.

Gerek hastanelerimizde, gerekse okullarımızda personelin bu yaklaşımını hemen fark edersiniz. Bu ortak anlayışa çok önem vermekteyiz çünkü. Bu, bizim hem personelimize, hem de müşterilerimize (hastalarımız veya velilerimize) yönelik felsefemizdir.

Özellikle hastanelerimizde bu kültürü yerleştirmek amacıyla, uzun yıllar boyunca edindiğimiz tecrübeler sonucu oluşturduğumuz “Tekden Prensipleri” bütün personel tarafından öğrenilip benimsenmektedir. Bu, aynı zamanda kurum disiplinini ve felsefesini göstermektedir. Okullarımızda da buna benzer prensipler oluşturulmuştur. Bu kurumlarımızda müşteri memnuniyetine oldukça önem vermekle birlikte, bunun gerisinde de personel memnuniyeti gerekli değeri bulmaktadır. Personelimizin kurumda huzurlu ve mutlu

bir şekilde çalışması içindir bunlar. İş yerine adeta koşarak gelen personel, kurumunu benimseyen ve sahiplenilen bir anlayışa sahiptir, kendini kurumun sahibi gibi görür, böylece severek çalışır. İşte müşteri memnuniyetini yükselten de bu tavırlardır.

Tekden Prensiplerinin 27 maddesi vardır ve bunların ilki, “Bu kurumdan hiçbir müşteri memnuniyetsiz ayrılamaz.” ilkesidir. Hiçbir şekilde memnun edemediğimiz bir kişiye gerekirse ödediği ücret geri ödenir ve öyle gönderilir. Bir kişinin bile memnuniyetsiz ayrılmaması gerektiğine inanmaktayız. Biliyoruz ki, Japonya’da yapılmış bir çalışmada: Bir kurumdan memnun ayrılan birinin bunu ortalama dört kişiyle, oradan memnun olmamış birinin ise bu memnuniyetsizliğini yirmi kişiyle paylaştığı açıklanmaktadır. Bu durumda “Ben % 80’i memnun ederim, gerisi önemli değil.” diyen birinin ne büyük hata yaptığını, böyle bir kurumun uzun soluklu ayakta kalamayacağını anlamaktayız.



1986 yılında Erciyes Ün. adına yönetmenliğini yaptığım Necip Fazıl’ın “Ahşap Konak” isimli oyunundan bir sahne.

Bir başka maddemiz ise “Kurumumuzda hiç kimseye adaletsiz davranılamaz.” Yani, hastanemize gelen her kişi bizim için özeldir ve eşit ilgi görmeye layıktır. Acil durumlar dışında, yakınlık, konum veya zenginlik gibi sebeplerle hiç kimseyi başkasının önüne geçirmek doğru değildir, bu adaletsizliktir çünkü. Bununla beraber müşterilerin bütün şikâyetleri, ihmal edilmeksizin değerlendirilir ve sonra mutlaka onlara dönüş yapılır.

Personelin kendi aralarındaki ilişkiler açısından da bazı prensiplerimizi oldukça önemsemekteyiz. Mesela, “Bu kurumu kendi kurumu gibi benimseyip çalışan bir personeli bizler, gerçek personelimiz olarak görmekteyiz.” Onlar bizim kalıcı, kurumuna sadık personelimizdir. Şu an kurumumuzda çalışan personelin yaklaşık % 25’i en az on yıldan beri bizimle çalışmaktadır. Sağlık sektöründeki personel hareketliliğini bilince, bunun ne derece değerli bir oran olduğu anlaşılır. Bütün çalışanlarımıza hasta ve yakınlarına karşı daima olumlu ve güler yüzlü yaklaşımları gerektiğini söylemekteyiz. Aslında bu tavır, kendi huzurlu çalışmaları açısından da oldukça önemlidir. Hasta veya yakınlarına ters davranan birisi, karşılığında daima olumsuz tepkiler alacak, bu da kendi huzur ve mutluluğuna engel olacaktır. Oysa insanların, özellikle hastaların duasını alanların işleri rast gidecek, insanlar onlara şükranlarını bildirdikçe, kendileri de mutlu olacaktır. Mesela bir doktorumuzun Yoğun Bakım’da genç bir hastası vefat etmişti, çok üzülmüştük. Hasta yakınları yanıma geldi ve ben ters tepki beklerken, onlar doktorumuzu överek “Allah razı olsun, doktorumuz üzerine düşeni fazlasıyla yaptı.” demişti.

Kızım Kadın-Doğum uzmanı olurken, arkadaşları “Mal Practis Yasası” (doktorları hatası sebebiyle yargılayan yasa) sebebiyle bu daldan vazgeçmesini söylediklerinde ben “Sen hastaya karşı vazifeni hakkıyla yaparsan hiç kimse seni şikâyet etmez.” demiştim. O, uzman olduğundan beri, çalıştığı kurumda başhekimden ve bölgenin en yüksek mülki amirinden (Kaymakam) sıklıkla “Teşekkür” mektubu almaktadır.

Personelin birbirlerine karşı ilişkisinde, “Sevgide serbestiyet, saygıda mecburiyet vardır.” prensibi geçerlidir. Aynı iş yerinde çalışan insanlar ille de birbirlerini sevmek zorunda değildir. Sevmek bir gönül işidir ve hiç kimse bir başkasını sevmeye silah zoruyla bile zorlanamaz. Fakat herkes ortak yaşama kültürü içinde birbirine saygı duymak zorundadır. Bu yüzden bizde personelin birbiriyle kavga etmesi de yasaktır. Kavga eden taraflar kim olursa olsun iki taraflı olarak ceza alır. Çünkü biz yargıç değiliz. Masum olan taraf, kendisine sataşanı yöneticisine bildirmek ve aradaki sıkıntıyı onun çözmesini beklemek zorundadır. Aksi takdirde kendi de sorumlu olur.

Tekden Prensiplerine ait bu ve benzer maddelerle personelimizi ortak “Tekden Kültürü”ne uygun çalıştırmayı başarırız. Yıllardır bizim kurumlarda çalışıp da bir şekilde çıkmış veya çıkarılmış insanlar, belki de bu disiplinli ve prensipli çalışma sebebiyle başka kurumlar tarafından adeta kapışılmaktadır. Hatta bizim çalışmasından memnun olmayıp çıkardığımız bir personelin başka bir hastanede sorumlu yapıldığını biliyorum. Bu durumu, Kayseri’yi bilenler bilir “Elmacıoğlu İskender” Lokantaları için de görürsünüz. Kayseri’nin pek çok yeni açılan lokantasına gittiğinizde burada yetişmiş veya çalışmış bir personelin baş tacı edildiğini, hatta şef yapıldığını görürsünüz. Bu tür yaklaşımlar, bu örnek kurumların kurum kültürüne sahip olduklarının, hem de bir eğitim kurumu gibi “eleman yetiştirme üssü” olarak çalıştığının da göstergesidir.

Personelle konuşmalarımda, mutlu olmanın en garantili yolunun başkalarına hizmet olduğunu, hastalara hizmetin ise çok büyük bir fırsat olduğunu anlatmaktayım. Hasta duasının en makbul dua olduğunu biliyoruz ve personele de sıklıkla anlatıyoruz. Biz ise bu duaları mesleğimiz gereği sürekli almaktayız. İşimizin en güzel yanı da budur.

Bizler işletmelerimizde hasbelkader yönetici ve yetkili pozisyonda olmuşuz. Hangi pozisyonda olursak olalım, rolümüzü en iyi ve adil bir şekilde oynamak ve sorumluluğumuzun gereği gerek hastalarımızı gerekse çalışanlarımızı memnun etmek zorundayız. Personelimize karşı tabii ki gerektiğinde disiplin uygulayıp çeşitli cezalar vermekteyiz, ama takdir ve ödül sistemini daha da ön plana çıkarmaya çalıştığımızı söyleyebilirim. Kurumu benimsemiş personeli daima maddî ve manevî olarak teşvik etmeye çalışmaktayız. Fakat personeli sadece parayla motive etmek de doğru değildir. Onların mutlu olmak için, samimi ilgiye ve takdir edilmeye de ihtiyaçları olduğunu bilmek önemlidir. Burada tatlı dil ve güleryüzün değeri asla ihmal edilemez. Bilinmeli ki, personel memnuniyeti dolaylı olarak müşteri memnuniyetini getirmektedir.

Sonuçta şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki, gerek çalışanlarımıza, gerekse hastalarımıza karşı sorumluyuz. Çünkü onlar bizim imtihanımızdır. Bu meyanda her muayene ve hasta odası doktor ve personelimiz için bir sahne kabul edilir. Bu sahnede, bizim onlar üzerinde bu prensiplerle vermeye çalıştığımız haklarımız olmakla birlikte, tabii

ki onların da bizim üzerimizde hakları vardır. Tekden Kurumlarında haklara karşılıklı hassasiyet göstermeyi esas olarak görmekteyiz. Bu tarz bir çalışma ile hem çalışanlarımızı hem de hastalarımızı memnun ederken, biz de memnun olmaktayız. Okullarımız için de bu böyledir, bütün öğretmenlerimiz sınıflara bir mabede girer gibi girmektedir. Böylece dünya sahnesinde perde kapandığında biz de, çalışanlarımız da verilen her bir rolün hakkını vermenin huzuruna kavuşmuş oluruz inşallah.

BAZILARI DA ÇOK CAHİL OLUYOR

Toplumumuzda vasıflı insan maalesef yeterince yetişmiyor. Bunun sebeplerinden biri olarak okullarda gençlere sabır ve empati eğitimi verilmediğini söyleyebiliriz. Bu özellikler, vasıflı insan olmanın belki de en temelini oluşturur. Yaşadığım bir örnekle konuyu açmaya çalışayım.

Bir gün hastanemizde poliklinikleri dolaşırken, yeni bir personelimizle bir hasta yakınının tartıştığını duymuştum. Beni görünce susmuşlardı, ama arada bir gerginlik olduğu belli oluyordu. Sıkıntıyı öğrenip çözdükten sonra, hasta yakını memnun olup gitmişti. Arkasından ben personelimizi bu yüzden sorguya çekerken, bir diğer işgüzar personelimiz ise arkadaşını kollamak maksadıyla “Ama efendim, bazıları da çok cahil oluyor.” demişti. Bunun üzerine ben de ona dönüp “Haklısın, biz bir yanlış yapmışız. Bundan sonra hastanenin kapısına şöyle bir yazı yazalım: ‘Bu binaya cahiller giremez.’ Bu doğru mu?” dediğim zaman personelimiz yanlışını anlayıp özür dilemişti. Sonra da şöyle açıklamıştım: “Siz niçin varsınız? Bütün sıkıntıların hâlli ve çözümü için. Cahili, psikopatı, nezaketlisi, nezaketsizi ve aydını ile her çeşit insan buraya gelecektir. Ama onların hepsini memnun edip göndermek sizin beceriniz ve vazifeniz olmalıdır.”

Hayatta da böyle değil mi? Karşılaştığımız insanların ruh halleri farklı olabilir ve öfke anlarında ters davranabilirler. Özellikle hastaneler böyle ruhî dengesizlik içinde ve sıkıntısı olan insanlarla sıklıkla karşılaşılacak mekânlardır. Bu yüzden çalışanlar bu insanlara karşı onları rahatlatabilecek kadar sabır ve empati göstermelidir. Ne olursa olsun her tür insana göre tarzımızı adaletle belirlemek ve öfkeli, şefkat bekleyen insanlara karşı tahammüllü, hoşgörülü ve sabırlı olmak zorundayız. Aksi takdirde evin yolunu bulamayız. İyi yetişmiş bir personel de böyle durumlarda kendi olgun ve asil davranışını asla değiştirmemelidir.

OTOKONTROL VE KALİTE

“Kalitesiz mal alacak kadar zengin değilim.”

Hemen her iş kolunda müşteri memnuniyeti başarının asıl sebebidir. Bunun için öncelikle çalışanların otokontrollerle daima ilgili, diri ve dinamik kalabilmelerini sağlamak önemlidir.

Bir gün bir yakıt istasyonuna arabamla yaklaştığımda, görevli gencin ilgisinin aşırı olduğunu fark etmiştim. Beni memnun etmek için ne yapacağını şaşıyor, oldukça kibar bir davranışla arabamın camlarını yıkıyor, benim hatırım ve bir isteğim olup olmadığını soruyordu. Pek alışkın olmadığım bu durum beni şaşırtmıştı. Görevliye bahşiş verirken “Her zaman böyle misin?” diye sorunca, genç samimi bir şekilde “Sormayın efendim, geçenlerde bir adam beni sinirlendirmek için elinden geleni yaptı. Sonunda ben de zıvanadan çıktım ve ‘istemiyorsanız gidin başka yerden yakıtınızı alın’ demek zorunda kaldım. Meğer patronun adamıymış. Şimdi herkese özenle davranıyorum, bir yanlışlık olmasın diye.” demişti. Bu duruma “gizli müşteri” adı veriliyor iş çevrelerince. Personelin bir nevi etkin bir kontrolü yapılıyor, böylece daima dinamik kalmaları sağlanıyor. Bu işlem, bu konuda profesyonel insanlarla yapıldığı takdirde çok mükemmel sonuçlar elde edilmekte ve önemli işletmelerde oldukça gerekli olmakta.

Otokontrol, kalitenin artmasının da en büyük sebebi. Yaptığımız iş ne olursa olsun mutlaka gerçek eleştiri yapan dostlarınız da olmalı. Ben yazdığım kitaplarımı farklı seviyelerde en az on kişiye verir ve “Acımasızca eleştirin lütfen.” derim. Çok faydasını gördüğümü, benim göremediğim ne yanlışlarımın olabildiğini bu sayede fark etmişimdir. Mesela “müstesna” yazmam gereken yere “mutena” yazmışım ve ben bu hatayı asla görememişim. Oysa bir arkadaşım bir bakışta bunu fark etmişti. Ben de “Böyle bir hata yapılır mı?” diye kendime kızmıştım. Bunun gibi işimizde de bazen “İşletme körlüğü” olabilir. Sürekli

baktığımız yerlerde hataları göremeyebiliriz. Bu yüzden dinamik bir kurum için daima eleştirel gözle bakan profesyonel dostlarımız olmalı. Otokritiğe ve çalışanların olumsuz geri bildirimlerine açık olmak her zaman fayda getirecek veya sonradan ortaya çıkacak büyük sıkıntılara karşı önceden tedbir almamıza sebep olacaktır.

Otokontrol sağlayacak en önemli göstergelerden biri de müşterilerin şikâyetlerine verilen değerdir. Bizzat şikâyetleri almakla birlikte zaman zaman yapılan anketler de bu açıdan yol gösterici olacaktır. Farklı gözler müesseseleri geliştirir. Dinlemeyi bilmek ve müşteri şikâyetlerini ciddi şekilde inceleyip onlara geri dönmek, müşteri açısından memnuniyet vericidir. Aynı zamanda kaliteyi arttıracak, yanlışları da yok edecektir. Bunun sonucu, yapılan hatalar da yavaş yavaş azalacaktır.

Çalıştığınız sektör hangi alanda olursa olsun, işin kaliteli yapılması müşterinin de kaliteli ve kalıcı olmasına yol açacaktır. Eskiler “Siz pekmezi kaliteli yapın, sineği Bağdat’tan gelir.” derlerdi. Kalite daima kendine çeker. Akıllı başında insanlar için de “Kalitesiz mal alacak kadar zengin değilim.” diye bir söz de vardır. Akıllı insanlar paralarını kaliteli mala yatırmakla kâr ettiklerini düşünürler ki doğrudur. Bu konuda çok önemli bir hadisten de bahsedelim: “Sizden bir kimse bir iş yaptığı zaman, Allah onu sağlam ve kaliteli (itgan üzere) yapmanızı ister.” (Fethul Kadir, 1861) Sağlam ve kaliteli iş yapan daima takdir ve dua da toplayacaktır. Tersine ise sürekli tepkiye maruz kalacaktır.

Biz, hastanelerimizi ilk kurduğumuz andan itibaren hedef kitlemiz olan hasta ve yakınları ile daima bu empatiyi kurmaya gayret ettik. Bu yaklaşımı hekimlerimize ve personelimize de benimsettik. Başkaları tarafından bize nasıl davranılmasını istiyorsak, biz de onlara öyle davranmaya çalıştık. Bu bizim için çok kaliteli bir çalışmaydı. Bu kaliteyi asla terk etmedik. Bu yüzden kurumlarımız 1993’ten beri ayakta ve bizler insanlarımızın dualarını almaya devam ediyoruz.

Özellikle hizmet ve gıda sektöründe, insanlara aldığınız paranın hakkını fazlasıyla verme izlenimi kurumsal cazibeyi de arttırmaktadır. Bunu bazı seviyeli lokantalarda görebilirsiniz. Size bazı önden, bazen de sonradan ikramlarda bulunurlar, “Müessesemizin ikramı” diye. Bu jest, müşterileri mutlu etmektedir. Biz de hastanede beklentinin üzerinde ilgi göstererek bu açığı kapatmaya çalıştık ki, bazen aşırı ilgiden rahatsız olanlara (!) bile rastladığımızı söyleyebilirim. Böyle bir hizmetin sonunda bize bağlı dost bir müşteri kitlesi olduğunu görmek de daima bizi memnun etmiş ve yaptığımız davranışın ne kadar doğru olduğunu göstermiştir.

Girişimcilik konusunda anlattıklarımızın belki de en önemlilerinden biri işin kaliteli yapılmasıdır. İş kaliteli olmayınca şirketin itibarı, reklamlar, işin güzel sunumu, hizmetin mükemmel olması vs her şey kısa sürede olumsuzza dönecektir. Mesela reklamı çok iyi yapılmış, güzel bir pastanede hizmet mükemmel ve iç estetik şahane olabilir, ama eğer önünüze gelen pasta kalitesiz veya bayat ise bütün güzellikler o anda yok olup gidecektir. O halde sloganımız, “Ne yaparsan yap, ürünün kaliteli olsun.” Bu da daima diri ve dinamik tutacak bir otokontrolle mümkündür.

BAKMAK-GÖRMEK FARKI

İlk hastanelerimizden olan “Kayseri Kalp Hastanesi”ni donatmak için pek çok tablo satın alıp duvarlara astırmıştım. Bu tablolar içinden en güzellerinden birini de kendi odama ayırmıştım. Bu tablo, belki de o zamanki kendi ruh halimi ortaya koyan, yüksek dalgaların olduğu fırtınalı bir denizi tasvir ediyordu. Tabloya her bakışında, kendi içindeki fırtınalar aklıma geliyor, adeta onları dindirmeye çalışıyordum. O günler, hastanenin sıkıntılı başlangıç dönemleriydi. İçindeki fırtınaların hastanenin borçlarını ödeyince döneceğini hayâl ediyordum ki, böylece aylar gelip geçti.

Bir gün, tıbbî malzeme satan bir hanım ziyaretime geldi ve tabloyu işaret ederek “Bu tür tabloları çok ilginç buluyorum. Ressamı pek çok resminde aynı sanatı kullanıyor, çıplak kadını çok iyi kamufla ediyor. Bu da tabloya ayrı bir değer katıyor.” gibi sözler söyledi. Önce anlamadım “Ne kadını, ne kamuflajı? Bu tabloda kadın ne arar?” diye hayretle sorduğumu hatırlıyorum. Hanımefendi, kalktı ve tablodaki büyük bir dalgayı göstererek “Bakın, dalga şeklinde yapılmış, dikkatli bakarsanız görürsünüz.” dedi. Gerçekten onun gösterdiği yere baktığımda, demek istediğini gördüm ve anladım. Ressam, çıplak kadını dalga şeklinde yapmış ve gizlemiş. Bu sanatı bilmezseniz asla göremezsiniz. Ben aylarca o tabloya bakmıştım ama görememişim. O hanımın göstermesinden sonra ise, her baktığımda artık o kadın silüetini görmeye başlamıştım. Hatta daha sonra aynı sanatçının diğer eserlerine baktığımda da aynı sanatı fark etmişim. Bunun üzerine o günlerde ziyaretime gelen herkese tabloyu gösteriyordum, fakat hiç kimse kadını göremiyordu. Böyle bir denemenin sonunda o tabloyu elimden çıkarmıştım.

Anladım ki, pek çok şeyi baktığımız halde göremiyoruz. Ancak uzman yardımı ile bu mümkün olabiliyor. İşletme körlüğü de böyle.

İNSAN İNSANIN KURDU MU İMTİHANI MI?

“Biz ubuntu yaptık, birlikte başardık.”

Kapitalist ve seküler sistem, insanların birbiriyle acımasızca rekabeti esasına dayalıdır. Bu esas, sadece ekonomide değil, bütün alanlarda kendini gösterir. Bütün sosyal alanlarda insanlar birbirleriyle yarışır, adeta birbirlerini alt etmek için çaba gösterirler. İş adamları rakiplerini yok etmek üzere stratejilerini oluşturur. Sonuçta bu tür anlayış rakibinin yok olmasından büyük keyif alır. Bu durumu içine sindiremeyen insanlar olarak; bu anlayışla çalışan esnafa baktığımızda birbirinin müşterisini aşırarak için çekilen çeşitli numaralar içimizi yaralamaktadır.

Siyasi partilerde ve bazı STK’larda ise bu daha bariz ortaya çıkmaktadır. Bir koltuk vardır ortada; herkes o koltuk veya makam için birbirinin kuyusunu kazar adeta. Belki de birbirleri için canını verebilecek kadar dost geçinenler bile önlerine koltuk çıkınca birbirini yok etmek için kendinden geçer.

Böylesine insan nefsinin tahrik eden Kapitalist anlayışa sahip olan seküler sistemde, insan ilişkilerinin temelini en iyi “İnsan insanın kurdudur (Homo hominu lupus)” sözü açıklanabilir. (Titus Maccius Plautus, Eşekler Komedi, M. Ö. 195). Yani insan muhatabının altını oymak, onu mağlup etmek için her şey yapabilir. Böyle bir anlayışta her yol mübahtır artık. Fakat bilmezler ki, bazı insanlar ne yaparsa yapsın, ticarî hayatta başarılı olamazlar.

Bizim anlayışımızda, Allah ilmi isteyene, zenginliği istediğine verir. Buna rağmen seküler yaklaşım, dava adamlarını bile bazen kendi etkisi içine alabilir ve bir süre sonra “Bize ne oldu böyle?” sözlerini duyarız onlardan. Çünkü dava değil, nefisler devreye girmiştir artık. Büyük dava adamlarından merhum Galip Erdem bunu şu veciz ifadelerle açıklıyor: “Bizler ‘dâvâ’yı Ağrı Dağı’nın zirvesine çıkaracaktık. Yola koyulduk, bin zahmet ve emekle, acılar çekerek dağa tırmandık. Zirveye vardığımızda sevincimiz sonsuzdu ama küçük(!) bir noksanımız olduğunu fark ettik: “Dâvâ’yı dağın eteklerinde unutmuştuk! Meğer biz dâvâyı değil, kendimizi zirveye çıkartmışız.”

Dava hareketlerini bitiren ve bu aşırı hırsları, ihtirasları ortaya çıkaran dünyevi (seküler) zihniyettir. Böylece partiler, STK’lar artık insanların birbirinin ayağına çelme taktığı kuruluşlar haline gelir. Sonuçta başlangıçtaki samimi ve halis duygular farkına varılmadan yok olur. Bu arada liyâkat ve ehliyet gerçek manada ortadan kalkar, “Benim adamım veya cemaatimdense liyâkatlidir.” anlayışı ön plana çıkar. Bu da sağlıklı topluma vurulan en büyük darbedir.



Sahte dünyaya sahte insan üretimi.

Burada şu önemli gerçeği ifade edelim ki, bugünkü eğitim sistemimiz de maalesef bu anlayışa hizmet etmektedir. Çocukların birlikte eğitimi yerine rekabete dayalı bir sisteme sahip olduğu için. Başarı, sadece derece yapmak ve hedefe odaklanmak olarak anlaşılmakta, dolayısıyla hayatın anlamı ve insanın niçin yaşadığı sorusu ıskalanmaktadır. Ön plana beceri ve yeteneklerin çıkması ve çocukları bilge insan olması maksadıyla yetiştirmek gerekirken, sınavlarda kim kimi geçecek beklentisi... Bugünkü eğitim sistemimizde birinin başarısı ötekinin başarısızlığı anlamına gelmekte. Yani birinin sevinci, diğer insanların üzüntüsüne eş manasına.

Aslında sağlıklı, ideal ve “Bilge Toplum” oluşturma yolunda en büyük engel böyle bir anlayıştır. Meşhur “Forrest Gump” filmini seyretmişinizdir. Zekâ problemlili (IQ’sü 75) bir adamın çevresindeki bütün insanlara karşılıksız yardımını konu alan film. Bize hayatın anlamının paylaşmak olduğunu anlatıyor. Gönlnü, aşkını, parasını, malını paylaşmak. Down Sendromlu da denilen mongol çocukların birlikte hareketini de bir düşünün. Hani yarışta düşen arkadaşlarını kaldırıp el ele yarışı birlikte bitiren o masum çocukları. Ama bunu başarmak için geri zekâlı, ya da Mongol mu olmak gerekiyor? Zekâiler niçin kazanamıyor böyle bir bakış açısını?

Afrika’ya giden bir antropolog, bir köyde çocukları yarıştırmak ister. Açık bir arazide cahil ve eğitimsiz gördüğü çocukları eğlendirmek için, karşıdaki meyve ağacını işaret eder ve “İşaret verince ona doğru koşacaksınız. Ağaca ilk ulaşan başarmış sayılacak ve onun meyvesini yeme hakkına sahip olacaktır.” der ve düdüğünü çalar. Bakar ki bütün çocuklar el ele vermiş bir şekilde koşuyorlar. Sonunda hepsi birlikte ağaca ulaşırlar ve meyveleri birlikte yerler. Bunu yapan bütün çocuklar mutlu olur. Bizim antropolog şaşkın bir şekilde sorar: “Siz ne yaptınız böyle?” Çocuklardan biri “Biz ubuntu yaptık.” der. Antropolog, bunun ne demek olduğunu sorduğunda ise “Birlikte başarmak!” diye cevap verir. Ne kadar ihtiyacımız var değil mi?

Acaba zekâmız, yaşımız ve konumumuz yükseldikçe insanlığımızdan mı uzaklaşıyoruz diye sorasım geliyor. Evet, ama bu tamamen belki de istemeden benimsediğimiz seküler anlayışın sonucu. Toplum olarak ne kadar değiştiğimizin de göstergesi. Oysa insanlığa

insanlık öğreten bir yüce medeniyetin varisleriyiz. Bu gerçek insanlık medeniyeti, insanı başka insanların kurdu değil, ufkü ve imtihanı kabul eder. İslam medeniyetine göre, her insan bir diğerinin imtihanı. Sadece insanlar da değil, canlı cansız bütün mahlûkat da insanların imtihanı kabul edilir bu anlayışta. Böyle bakan bir insan için, anne-baba bir imtihan olduğu gibi, kardeşler, arkadaşlar, çalışanlar, çocuklar ve çevre, hayvanlar, bitkiler imtihanıdır. İnsan bu çevreye karşı davranışlarından sorumludur ve onlara karşı davranışlarıyla ebedî âleme yönelik artı eksi puanlar almaktadır.

İslam'ın bakışıyla baktığımızda, aynı zamanda çevremizdeki her şeyin bize verilen emanet olduğunu da anlarız. Kuran-ı Kerim'de insana verildiği söylenen bu emanete ihanet ise bir müminin asla düşünemeyeceği bir şeydir. Böyle düşünen insanlar birbirlerine karşı yanlış yapamaz. Bırakın yanlış birbirlerinin hakkını bile kollarlar. Hani hep anlatılır ya (ki doğrudur), kendine gelen müşteriye “Ben siftah yaptım.” diye komşusuna gönderen esnaf, işte o medeniyet anlayışını mükemmel bir şekilde ortaya koyan bir örnektir.

İnandığımız değerleri hayata geçirmediğimizde sağlıklı ve mutlu insanlar tarafından oluşturulan “Bilge toplum”a ulaşmamız mümkün değil. İnançlarımıza uymayan bir yaşantıda, idealler “sözde” kalmakta, hayata geçememektedir. Oysa başka insanlarla birlikte mutlu olma anlayışı hayatımızın temeline yerleştirilmeli. Bu tavır bizlere gerçek huzur ve saadeti de getirecektir. Bilge toplum, herkesin birbirini düşündüğü, adaletin, istişarenin ve liyakatin merkeze alındığı toplumdur. Herkesin lafa gelince arzu ettiğini söylediği de bu değil mi? Haydi, Allah için böyle bir toplum olmaya, ama lütfen herkes kendisinden başlasın.

ERCİYES GİBİ OL



Dünyanın en yakışıklı dağı.

Bir gün bir ortamda, “iş adamı ile çevresinin ilişkisi” üzerine sohbet ederken, Kayserili olmayan, ama sevgi ve saygı duyduğum bir büyüğüm bana “Minare gibi değil, Erciyes gibi ol!” demişti. Önce tam anlayamamış, fakat düşününce bu sözün ne derece bizim inanç ve kültürümüze uygun olduğunu fark etmiştim.

Erciyes Dağını ben, Türkiye’nin en güzel ve yakışıklı dağı olarak görüyorum. Belki de bunda çocukluktan itibaren kışları Erciyes’e kayak yapmaya gitmemin ve her fırsatta hayran hayran onu seyretmemin büyük payı olabilir. Aslında Kayseri için çok önemlidir. Dünyaca ünlü uzun pistlere sahip, mükemmel bir kayak merkezidir. Kayserili, Erciyes sayesinde en güzel suyu içer. Kayseri’de evler, Erciyes manzarası olup olmamasına göre değer kazanır. Şehrin kible tarafında yer aldığı için müminler, Kayseri’de Erciyes’e bakarak ona doğru namaza dururlar. Hatta bir rivayete göre; Bir Kayserili amca hacca gitmiş, Kâbe’de çevresindeki bir Türk gence sormuş: “Evladım, Erciyes ne tarafta?” Genç şaşırmış ve “Amca, burada Erciyes’i ne yapacaksınız?” diye sorunca, amca “Namaz kılacağım da kibleyi şaşırdım.” demiş.

Kayseri için bu derece önem arz eden Erciyes, Toroslar gibi sıradagılara dâhil değil, çevresindeki yüzlerce tepeyi adeta kolları arasına almış kendine has tek bir dağdır. Çocuk yaşlarımda onun bu ihtişamını seyrederken, daima onun gibi güçlü olmayı arzularımdı. Oysa biliyordum ki biz faniyiz, o da fani fakat en azından görülen o ki Erciyes, kıyamete kadar yerinde duracak, bizim gibi nice nesilleri görecektir.

Bu görüşler ışığında Erciyes’i seyrederek büyüğümüzün sözlerinin ne anlama geldiğini çok düşünmüştüm. Sonunda anladım ki, büyüme yolunda çaba sarf ederken; “Sadece ben kazanmalı ve güç sahibi olmalıyım” diyerek minare gibi büyürseniz, bir güçlü rüzgâr veya depremle yerle bir olabilirsiniz. Fakat çevrenize de sizinle birlikte kazandırır, yani onlarla “Erciyes Dağı” gibi büyürseniz Allah dilemedikçe, hiçbir kasırga veya deprem sizi yıkamayacaktır. O durumda bu güçlülüğü devam ettirmek için herkes de gayret içinde olacaktır. Bu, Allah’ın “Muğni” (zenginlik veren) isminin insanlardaki tezahürüdür.

SİZİNLE ORTAK OLABİLİR MİYİM?

“Ben, biri diğereine ihanet etmediğı sürece
iki ortağın üçüncüsüyüm. Eğer biri diğereine
ihanet ederse, ben aralarından çıkarım.”

Hadis-i Kutsî

İşletmeleri hızla kalkındırabilecek ve büyümelerine sebep olacak önemli bir yol olan ortaklık konusunda niçin başarılı değiliz? Neden, dostluk ilişkisinin ileri derecede olduğu ve insanların birbirleri için kendilerini feda edebildiğı toplumumuzda ortaklıklar kolayca dağılmakta? Sosyologların, sosyal psikologların, ekonomistlerin üzerinde ciddiyetle durup düşünmeleri, bu alanda temelde bir takım yanlışlıklar varsa bunların ortaya çıkarılıp tedavi edilmesi gerekmekte. Aksi takdirde pek çok iyi niyetli girişim heba olup gitmekte, aynı zamanda beraberinde dostlukları da bitirmekte.

Bu sıkıntıları zaman zaman bizzat yaşamış biri olarak; konuyu kendi çapımda irdelemek, doğru olduğuna inandıklarımı ortaya koymak istiyorum. Birbirini çok seven iki arkadaş hatırlıyorum, bana gelip ortak iş yapmak istediklerini söylemiş, benden nasihat istemişlerdi. Ben de ayrı ayrı görevlerini, ne alacaklarını, parayı nasıl paylaşacaklarını sorduğumda sitemle karışık bir şaşkınlıkla bana bakarak: “Kemal Ağabey, bizim aramızda paranın lafı mı olur? Bu sözlerini kabul etmiyoruz, bizim için bunun lafını etmek bile ayıp kaçır, çünkü biz dostuz ve kardeşten öteyiz.” demişlerdi. Bunun üzerine

sözlerimi açıklama gayretime rağmen, ısrar etmenin gereksizliğini anlamış ve uzatmamıştım. Bu iki dost daha sonra birlikte bir mağaza açmış ve ben de açılışa katılmıştım. İlk başta başarılı olur gibiydiler. Aradan 9-10 ay geçtikten sonra aralarındaki sıkıntıları ayrı ayrı bazı arkadaşlarla paylaştıklarını duymaya başlamıştım. Birbirlerini yeterince çalışmamakla, hak etmeden para almakla suçlamaya başlamışlar ve ayrılma dönemine girmişlerdi. Daha sonra maalesef arkadaşlardan birinin vurularak öldürüldüğünü duydum, ortaklık böylece sona ermişti”. Bu tip hadiselerin çevremizde çok fazla yaşandığını bilmem siz de fark ediyor musunuz?

Böyle olaylar toplumumuzda ortaklık kültürünün yeterince gelişmemiş olmasından kaynaklanmakta. Yaptığımız ortaklıkları gerçekçi ve profesyonel değil, sadece iyi niyet esasına göre yapmaktayız. Hep aynı sözleri duyarız: “Biz dostuz canım, aramızda para ve görev konuşmanın ne anlamı var. Nasıl olsa canla başla çalışacağız, hele bir kazanalım, kazanırsak bir şekilde paylaşmayı da hallederiz”. Bu anlayışın yanlış bir de atasözü var: “Kervan yolda dizilir.” Bu tür düşüncelerle asıl konuşulup netleştirilmesi gereken konular sonraya bırakılmakta, sonra da nefislerin devreye girmesiyle fitne yavaş yavaş kafalarda yerini almaya başlamakta. Bunda çevrenin de olumsuz etkisini düşünmek gerekiyor. Evde eşler, çevrede çekemeyen başka zatlar “Sen çalışıyorsun, ortağın yatarak senin üzerinden kazanıyor, hak mı bu?” gibi laflarla huzursuzluğu ve fitneyi körüklemektedir. Aile şirketlerinde de durum pek farklı değil. Ortaklıkların da iş profesyonel olmazsa bu durum ileri derecede ailevi sıkıntıların bile ortaya çıkmasına sebep olabilir.



Ortaklık bazen kardeşlikten ötedir.

Ortaklık yapmak, insanları bütün yönleriyle tanımanın bir yoludur. Bir İslam büyüğüne (Hz. Ömer) tanıdığını düşündükleri bir şahıs için “Falanca kişiyi nasıl bilirdiniz?” diye sorduklarında, O da şöyle cevap vermiş: “Onunla ne komşuluk ne yolculuk, ne de ticaret yaptım. Nasıl bir kişi olduğunu nereden bileyim.” demiş. Hiç kimse gerçekten de bu üç birliktelik olmadan yeterince tanınamaz. Bazen iyi tanıdığımızı düşündüğümüz birisi, ortaklıktan sonra gerçek yüzüyle ortaya çıkabilir. Bu yüzden prensiplerimizi profesyonel hale getirmek zorundayız.

Bilmiyorum, ortaklıktaki başarısızlıklar yazılı kültüre yeterince sahip olamamaktan mı kaynaklanıyor? Olabilir ama bilinen o ki, sadece ortaklıklar değil, bütün birlikteliklerin yazılı kuralları, adeta anayasası olmalı. Hatta ortaklıkların kuralları öyle belirlenmeli ki, bununla bırakın 5-10 senelikleri asırlarca yaşayacak şirketler hedeflenmeli. Bu altyapıya sahip oldukları için batıda asırları aşan büyük şirketler olduğunu biliyoruz. Biz de ise henüz buna rastlanmamakta. Nadiren 60-70 yıldır yaşayan şirketler var ise, onlar da her şeye rağmen aile şirketleri. Türkiye’deki aile dışı ortaklıklarda ise bu sürelerle ulaşanları adeta yok gibi.

Her şeyden önce, ortak olacak kişilerin işe ve hayata bakışları aynı olmalıdır. Farklı kültürel anlayışlara sahip insanların başarılı olmaları genellikle düşük ihtimaldir. Mesela, parayı ilk plana koyanla, önce kaliteli hizmet diyen iki kişinin anlaşması zordur. Şu hikâyede kişinin karakteri sorgulanıyor: Bir adam, geldiği şehirde birine, ismini verdiği köye ne kadar sürede gidebileceğini sormuş, sorduğu kişi “Hele bir yürü de yürüyüşünü göreyim, ona göre sana cevap vereyim.” demiş. Bu hikâyeden çıkardığım sonuç da aynı: Muhatabı bütün yönleriyle tanımadan ortaklık yapmak isabetli ve doğru bir fikir değildir.

Büyük bir şirketin ortağı olan bir dostumuz ise ortaklıkla ilgili şu güzel sözü sarfetmişti: “Biz ortaklardan değil, daima ortaklarla birlikte kazanmayı hedefleriz.” Evet, bu çok önemli. Bazı ortaklıklar daha kurulmadan birbirlerini nasıl kazıklayacakları düşünülerek işe başlamakta. Bu şeytanî düşüncelerle başlayan ortaklıkların başarılı ve uzun ömürlü olması mümkün mü? Oysa ortaklık gibi birlikte iş yapmak üzere bir araya gelişler birlikte bir kaderi paylaşmaktır ki, bence kutsal bir olaydır.

Ortaklıklar aslında insanları ve toplulukları başarıya çok daha kolay ulaştırır. Aynı zamanda da çok daha bereketli yapılardır. Hakkıyla çalışan ortaklıklarda iki kere iki, bence sinerjik etkiyle 5, hatta 10 bile edebilir. Böyle güzel sonuçlar verecek bir güç birliğidir ortaklık. İnsanların tek başlarına altından kalkamayacakları pek çok zorluk, ortaklarının desteğiyle kolayca alt edilebilir. İnsanlar ortakları sayesinde ticaretin gerektirdiği cesur tavra çok daha kolay ulaşabilir. Ciddi yapılırsa müteşebbislerin sıklıkla ihtiyaç duydukları istişare ortamı vardır ortaklıklarda. Sıkıntılara birlikte göğüs germek çok daha kolaydır bu durumda. Allah, Kuran'da dürüstçe birliktelikleri teşvik etmektedir ki, bunu böyle düşünen kurumlara bereket getirdiğini söyleyebiliriz. Ben, şirketlerimde bu bereketi ve desteği çok bariz şekilde görenlerden biri olduğumu söyleyebilirim.

Ortaklık için dedik ki, mutlaka her konuda kurallar belirlenmeli, yazıya dökülmeli. Profesyonellik hedeflenmeli, ama dostluklar da buna değer katmalıdır. Ortaklar arasında beceri ve tecrübeye yönelik görev paylaşımı mutlaka gerçekleştirilmeli ve herkes görevini layıkıyla yapmalıdır. Kayserili merhum hayırsever Mehmet Baldöktü'ye bir TV programında sormuştum: "Mehmet Amca, ortaklık kuranlara neler tavsiye edersin?" O, ortaklıklarında başarılı olmuş bir iş adamı idi ve bize tecrübelerini aktarıyordu. "Evlat, ortakların her biri, iş sadece kendisininmiş gibi çalışmalıdır." diye cevap vermişti. Bazen bir arif kişinin bir sözü bizim ufkumuzu açabiliyor. İşte bu da böylesi sözlerdendi ve ben daima işimde uygulamaya çalışmıştım, faydasını da gördüğümü söylemeliyim. Belirlenen kurallar ve görev taksimi ile birlikte, ortakların olduğu halde sadece kendi işin gibi çalışmak... Başarabilirsek böyle bir çalışmanın sonucunu düşünebiliyor musunuz? Hele bütün ortaklar da böyle düşünürse...

Bu sebeplerle bence ortaklar arasında kurulacak olan güven ve saygı, sevgi bağından daha önce gelmeli, hatta ilk adımı olarak da kabul edilmeli. Çünkü güven sıkıntısı olan ve saygının yeterli olmadığı ortamda sevgi, sadece dilde kalmakta, bir süre sonra önce laubaliliğe, sonra da kendini katleden bir sonuca ulaşmakta. Sevgi, ancak arada karşılıklı güven ve saygı varken güzel ve manâlıdır. Sevilen sevgili, dost, ortak kim olursa olsun ancak muhatabını kırmaktan çekinilen bir durum varsa –ki işte saygı budur - o zaman uzun süreli bir sevgiden

bahsedilebilir. Allah'a karşı duyduğumuz huşu da böyle değil mi? Huşu, aslında sevdiğini kırmama korkusudur.

Ortaklar daima birbirlerini anlamaya çalışmalıdırlar bu yüzden. Hatta kendilerinden önce ortaklarını düşünmelidir. Sevdığımız insanla hemhâl olarak, onlarla sürekli empati kurarak kalıcı ve gerçek sevgiye ulaşabiliriz. Sevgi ben merkezliliğin yok olması demektir.

Yine uzun süreli ortaklığı devam eden bir şirketin ikinci nesil mensuplarına bu ortaklığın sırrını sorduğumda, bana "Babalarımız bizi ortağının çocuklarından ayırmaz, bize aldığı bir hediyeden mutlaka ortağının çocuklarına da alırdı. Onların babası da bize aynı şeyi yapardı." demişti. Ortaklar arasındaki bu saygı, sevgi, güven ve diğerkâmlık profesyonelliğe artı değer katar, ortaklığın daha da bereketlenmesine vesile olur. Adeta ortaklıkları şaha kaldırır.

Bu yüzden ben ortaklığı çok önemsiyorum. Bilge Kağan'ın bir araya getirip de sağlamlığını gösterdiği oklar gibidir ortaklık. Ortakların birbirlerine karşı daima dürüst ve şeffaf olması, olmazsa olmaz şarttır. Bu şekilde kendi içinde sağlam duran, sağlıklı bir yapılanmaya sahip olan hiçbir ortaklığın başarısız olması düşünülemez. Küçük sermayeler için de bir çıkış yoludur o. Aynı zamanda ortaklığın oluşturduğu birlikte hareket anlayışı zevk ve keyif verir insanlara. Bilirsiniz ki siz işe gitmeseniz bile sizi aratmayacak, işinizi yürütecek birileri vardır arkanızda. Böylece ortaklarınızın daima sizin yanınızda olduğunu bilir ve hayata daha güçlü tutunursunuz.

Güvenin sarsılması sonucu hiçbir ortaklık ayakta kalamıyor. Ben de hayatım boyunca pek çok kişiyle ortaklık kurdum. Bir kısmına büyük yatırımlar da yaptım, ama yanlış insanlar olduğunu sonradan fark ettim. Bunlar benim için kötü tecrübelerdi. Fakat bu tecrübelerin bile bana çok olumlu şeyler kattığını ifade etmeliyim. Derler ki, "Doğru yola yanlış insanlarla gidersen, yolunu da, doğrunu da kaybedebilirsin." Ben, bu konuda da çok sıkıntı çektim, ama yolumu da, doğrumu da kaybetmedim çok şükür. Başarısız olduğum ortaklıklarımı incelediğimde ise; aşırı güven sebebiyle başında durmadığım, dizginleri tamamen teslim ettiğim ortaklıklar olduğunu itiraf edebilirim. Güvenmek kontrolden vazgeçmek değildir oysa. Kontrol zayıflayınca,

insanları nefisleriyle başbaşa bırakmış oluyorsunuz. Bu da çoğunlukla ne kadar şirket kuruluşuna vesile olmuş olsanız ve sermaye riskini üstlenmiş olsanız da bir süre sonra “Ben yaptım, o halde sadece ben hak ediyorum, tek başına da başarıyorum” noktasına gelinebilmektedir. O durumda da vefa, adalet, hak gibi kavramlar göz ardı edilebilmekte veya bu kavramları herkes kendine göre yorumlayabilmektedir. Böylece başında olmadığım ortaklıklarım sonucu, ihanetle karşılaştığımda da, maddî ve manevî kayıplarım da olduğunu ifade etmeliyim. Fakat bu konuda arkama değil, daima önüme bakmaya çalıştım ve tevekkül edip sabrettim. Her biri de bana yeni tecrübeler kazandırdı. Hiç yılmadım, belki çeliklendim, ama yine ortaklıklar kurdum. Beni anlayan, benim de kendilerini anladığım ve iyi uyduğumuz güzel ortaklıklarım da oldu, çok şükür. Bunlar, ortaklığın bereketini gördüğüm ve becerikli ortaklara sahip olduğum kuruluşlardır.

HALİL İBRAHİM BEREKETİ

Vaktiyle birbirini seven iki kardeş varmış. Büyüğü Halil, küçüğü ise İbrahim’miş. Ortak bir tarlaları varmış iki kardeşin ve ne mahsul çıkarsa bölüşürlermiş. Böylece geçinip giderlermiş. Bir yıl yine harman yapmışlar buğdayı. İkiye ayırmışlar. İş kalmış taşımaya. Halil bir teklif sunmuş:

“İbrahim kardeşim, ben gidip çuvalları getireyim, sen buğdayı bekle.” İbrahim kabul etmiş. Halil, çuvalları getirmeye gidince İbrahim düşünmüş: “Abim evli ve çocuklu, o yüzden onun evine daha çok buğday gerekli.” demiş kendi kendine. Ve kendi payından abisine bir miktar buğday atmış. Halil çuvalları getirmiş ve “Haydi, İbrahim ilk sen doldur taşı ambara.” demiş. İbrahim bunun üzerine kendi yığınının bir çuval doldurup ambara taşımış. O gidince Halil düşünmüş bu defa: “Ben evliyim çok şükür. Ama kardeşim bekâr. O para biriktirecek ve ev kurup evlenecek.” Böyle düşünerek kendi buğdayından Halil’inkine birkaç kürek fazla atmış. Bu böyle sürüp gitmiş. Ama birbirlerinden habersizmişler. Nihayet akşam olup karanlık basmış. Görmüşler ki buğday bitmiyor, hatta azalmıyor bile. Meğer Allah, buğdaya bir bereket vermiş ki günlerce taşımışlar, bitirememişler. Bu yüzden buna toplum arasında “Halil İbrahim bereketi” denmekteymiş.

Güzel bir ortaklık için şu hadis-i kutsi'yi buraya koymak isterim, Cenab-ı Allah buyuruyor ki: "Ben, biri diğetine ihanet etmediğı sürece iki ortağın üçüncüsüyüm (onlara yardım eder ve onları korurum). Eğer biri diğetine ihanet ederse ben aralarından çıkarım." (Ebu Davud, Büyü 26). Allah'ın bu ikazını, iki ortak için olabileceğı gibi, üç, beş veya fazlası için de anlayabiliriz.

Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde, güçlü müesseselerin yolu sağlam ve gerçekçi ortaklıklardan geçmekte. Bu ortaklıkları başaranlar hem kendilerine, hem de ülkelere çok büyük iyilikler eder. Özellikle gençlerimizin bir araya gelip profesyonel şartlarda ortaklıklar kurmaları onlar için güzel bir çıkış yoludur. Böyle çaba ve gayretlerle ortaklık kültürü daha da gelişecektir ülkemizde. Şiddetle tavsiye ediyorum genç dostlar, deneyin ve görün. İnanın tecrübesini yaşamak bile güzel...

TAŞIYABİLECEĞİN SORUMLULUĞUN ADAMI OL

“Kenar-ı Dicle’de bir kurt aşırda bir koyunu,
Gelir de adl-i ilahî sorar Ömer’den onu.”

Hız. Ömer (R.A.)

Hatırlar mısınız bilmem, bir zamanlar bir TV kanalında, Engin Noyan’ın hazırlayıp sunduğu “Kapılar Köprüler” isimli bir program vardı. Oldukça seviyeli olmakla birlikte, çok beğenir ve mümkün olduğunca kaçırmamaya çalışırdım. Bazen çok ilginç şahsiyetler de konuk olurdu bu programa.

Yine bir gün, uzun saçlı, küpeli bir genç adam çıkmıştı. İçimden ilk tepkim, “Engin Bey yine bir züppeyi çıkarmış programına.” oldu. Sonradan beni çok rahatsız edecek olan bu ön yargı bir iki dakika sonra kafamda çatırdayarak yıkılmış ve adeta kahrolmuştum. Çünkü o İngilizce konuşan genç adamın mükemmel bir şahsiyet olduğunu öğrenecektim.

İsmi Barbaros Frederic Pavlov olan bu yabancı gencin soy ismi sizlere bir şey hatırlatıyor mu bilmem? Hani psikolojide köpekleriyle ünlü Pavlov var ya, şartlı refleksi ortaya koyan Rus bilim adamı yani. Meğer Barbaros onun torunu imiş. Amerika’da annesi ile beraber yaşayan bir tıp öğrencisi, aynı zamanda da İslam’a karşı ilgili ve meraklı birisiymiş.

Bir iki ay önce olan 17 Ağustos depremini duyar duymaz hiç tereddüt etmeden uçağa atlayıp Türkiye'ye gelmiş, "Mutlaka bana ihtiyaç vardır." diyerek. Bu davranış, mükemmel bir sorumluluk şuuruna sahip olduğunu göstermekteydi.

Gölcükte bir çocuk kampına vermiş yetkililer, aileleri kaybolmuş çocuklarla ilgilen sin diye. Orada çocuklarla ilgilenirken, yakındaki bir camiinin ufuk sahibi imamıyla tanışmış ve onunla dostluk kurmuş. Bir gün Hoca'ya sormuş: "Bir seremoniye ihtiyaç var mı?" diye. Hoca anlamayınca da "Ben Müslüman olmak istiyorum, bu işin bir töreni var mı?" diye de açıklamış. Bunun üzerine Hoca şehadet getirtmiş ve bizim Barbaros Müslüman olmuş. Daha sonra, İslam'ı tam anlayabilmek için derhal Arapça öğrenmeye başlamış ve arkasından da kısa bir süre sonra umreye gitme arzusu hissetmiş. İşte, o umre dönüşü bu programa konuk olmuş ve ben böyle bir adama afedersiniz "züppe" demişim. Ne korkunç bir önyargı idi bu benim için. Allah affetsin.

Daha sonra, Engin Noyan'la karşılaşmamızda, durumu anlatıp, helalleşmiştim. O da bana Barbaros'u bir Türk kıızıyla evlendirdiklerini anlatmıştı. Allah nasip eder karşılaşırsak, ilk fırsatta kendisiyle de helalleşiriz inşallah.

Burada olduğu gibi; sorumluluk şuuru insanın en ulvî duygularından biridir. İnsanların birbirlerine veya çevreye karşı sorumluluğu onu yüksek vasıflı kılar. Zaten Kuran-ı Kerim'de bildirilen "Emanet" konusu da insana müthiş bir sorumluluk yüklemekte değil midir? Emanet, insanın kendi bedeni de dâhil çevresindeki ve kâinattaki her şeydir, yani çocuklarımız, büyüklerimiz, doktorlar için hastalar, eğitimciler için öğrenciler, komşularımız, canlı-cansız bütün yaratılmışlar bize verilmiş emanetlerdir. Onlara karşı vazifelerimizi hakkıyla yapmak da en büyük sorumluluk anlayışını gerektirir.

Kuran-ı Kerim'de Asr suresinde "İnsan hüsrân içindedir." buyruluyor. Bunun anlamını merak edip değerli bir Hoca'ya sorduğumda şöyle bir açıklama getirmişti: "Allah, insana sağlık, zekâ ve akıl gibi pek çok meleke vermiştir. O eğer bunları hakkıyla kullanmıyorsa, yani muktedir olduğu halde gereğini yapmıyorsa kaybediyor demektir, o bu durumda sorumluluğunun gereğini yerine getirmedigi için üzülecektir."

Hız. Mevlana "Dünyada açlıktan birisi ölse ben doyamıyorum, dünyada biri üşüse ben ısınamıyorum." diyor. Sorumluluk anlayışının zirvesi işte budur. Tıpkı Hız. Ömer'in "Kenar-ı Dicle'de bir kurt aşırsa bir koyunu, gelir de adl-i ilahî sorar Ömer'den onu." dediği gibi. Bana göre; girişimci bir iş adamı da toplumuna karşı daima bu seviyede bir sorumluluk şuuruna sahip olmalı. Rızıkına vesile olduğu çalışanlarının helal kazandıkları sürece haklarını vermek, onların mutlu bir ortamda çalışmalarını sağlamak, müşterilerine ise, her daim en kaliteli hizmeti dürüstçe sunmak zorunda.

Vakıflar, büyük bir sorumluluk anlayışı ile gönüllülük ve insanlığa zirve yaptıran "karşılıksız verme" esası üzerine kurulur. Hız. Ömer ve Hız. Mevlana'nın söylemlerini hayata geçirmek üzere, bu sorumluluğu en üst seviyede gören bir devlet olarak Osmanlı bir vakıf medeniyeti idi. Bu yüzden Osmanlı'da hemen her alanda insanların ihtiyacını karşılamak üzerine binlerce çeşit vakıf kurulmuştur.

"Üstün zekâ, uzman eğitimciler elinde işlenmezse; hem kendine, hem de toplumların başına bela olabilir. Oysa üstün yetenekli çocuklar, toplumların önünü açabilecek 'Yerüstü Hazinelerimiz' dir."



Bu da bizim sorumluluk alanımız.

Ben de bu sorumluluğun gereğini elimden geldiğince yapmaya gayret ettim. Bu meyanda, farklı hayır işlerine destek olmaya çalıştım. Fakat bunlar arasında en önemlisi, kurucusu ve Genel Başkanı olduğum TÜZDEV (Türkiye Üstün Zekâlı ve Dahi Çocuklar Eğitim Vakfı)'dır. Binlerce zekî ve yetenekli çocuğun elinden tutan vakfımız, riskli sayılan bu çocukların ülkemizin ve insanlığın önünü açacak bilgeliler şahsiyetler olması için büyük bir gayret göstermektedir. Tüzdev, bu konuyu Türkiye gündemine sokmayı da başarmıştır. Böyle bir çaba, beni hayatta en çok heyecanlandıran girişimdir ve inşallah ebediyen sürecektir.

Burada bizim sorumluluğumuz; gerek vakıftaki, gerek okullarımızdaki çocukların her birini kendi çocuklarımız gibi görmek ve onların her birini salih evlat olarak yetiştirme çabası içinde olmaktır. Bu yaklaşımımız, inşallah bundan sonra da katlanarak devam edecektir.

Bütün girişimci gençlerimize de yaşadıkları topluma karşı sorumluluklarının gereğini ihmal etmemelerini tavsiye ediyorum. Bu konuda son söz olarak şöyle seslenmek istiyorum: "Taşıyabileceğin kadar sorumluluğun adamı ol!"

ALLAH'A SÖZ VERİP TUTMAMA

Bildiğim, Türkiye çapında iş yapan güçlü bir iş adamı vardı. Fakat iş hayatında birçok insana borçlarını ödememiş, onları zor duruma sokmuş, sonuçta kendi de büyük bir sıkıntı içine girmişti. Parası ve malı olduğu bilinmekle birlikte, benim de arkadaşım olan avukatı dahil, çevresindeki pek çok insanı bankaya borçlandırmış, onun yüzünden çevresindeki bütün insanların mallarına ipotek konulmuştu. Buna rağmen, bu durum kendisinin hiç umurunda değildi. Bir gün aniden hastalanarak hastaneye yatırıldığını duyduk. Doktorlar durumunun ağır olduğunu söyleyerek "Yoğun Bakım"a almışlar. Orada yaklaşık 9-10 ay yatmış. Bir gün avukatı ziyaretine gittiğinde gözlerini açmaya çalışarak şunları söylemiş: "Eğer Allah bana bir fırsat verirse, kalkıp bütün borçlarımı ödeyeceğim. Bundan sonra bütün gayem bu olacak!" Bu konuşmasından bir süre sonra sanki bir mucize olmuştu. Duyduk ki bu iş adamı, hastaneden taburcu edilmiş. Onun üzerine avukat arkadaş aracılığıyla takip etmiştik, "Acaba gerçekten sözünü tutacak mı?" diye. Fakat sanki o söz onun değilmiş gibi, kendini yeniden sağlıklı hissetmeye başladığı andan itibaren önceki hayatında neyse aynı şekilde davranmaya başlamıştı. Yani eski tas, eski hamam, hiçbir şey değişmemiş, sorumluluğunun gereğini yine yerine getirmemişti. Aradan 1 yıl kadar geçmişti ki, bu defa onun öldüğünü duyduk.

Allah, kendisinin verdiği söz üzerine ona fırsat vermiş, o ise bunu kullanamamıştı maalesef. Hepimiz de biraz böyle değil miyiz? Bize sonsuz fırsat verilmiş gibi hayatımızı yaşayıp gidiyoruz. Aman dikkat! Her an bizim için de sınavın bitiş düdüğü çalabilir.

DUANIN GÜCÜ

”Günün gününden âla olsun.”

Annemin Duası

Birçok dostum, benim dua konusuna çok fazla önem vermeme neden şaşıyor anlamıyorum. Bizler yaptığımız bütün işlerimizde, para kazanmanın yanında mutlaka dua kazanmak için de uğraşıyoruz. Şu ana kadar, her yatırım kararımızda maddi kazanç ile birlikte dua almanın da mümkün olduğu işlere (sağlık, eğitim ve film gibi) yöneldiğimizi söyleyebilirim. Bir girişimci için maksat kazanmaksa hem dua hem de para birlikte olmalı bana göre. En kârlısı budur çünkü. Ben aslında bir tıp hekimiyim ve hekimlik, hakkıyla yapıldığı takdirde parayla birlikte dua da kazanılan nadir mesleklerin başında geldiğini biliyorum. Burada itiraf etmeliyim ki, başarımın bütün sırrı da burada! Hekimlik için geçerli olan bu durumu bütün iş hayatıma da aktarmaya çalıştım.

Öncelikle, duanın temelinde her şeyin sahibinin yüce Allah olduğu inancı yer alır. Hayatımızda çok az şey bizim elimizdedir. Büyük oranda başımıza gelenler bizim irademiz dışıdır ve Allah'ın iradesine bağlıdır. Dua, bir iman meselesi olmakla beraber, insanın Allah'ın külli iradesi karşısında kendi acizliğini de kabul etmesi demektir. Ben tezahürlerini yaşayarak bizzat gördüğüm için, hayatımda duanın tesirinin ve öneminin çok olduğunu söylemeliyim.

Genel olarak insanlar, ilahî yardıma kavuşmak için kendilerine ve sevdiklerine dua etmek, bedduadan ise kaçınmak yönünde kendine ve

etrafına telkinde bulunur. Hatta inanan bir insan için dua almak kadar, beddua almamak da oldukça önemlidir. Çünkü aldığınız bir beddua bütün duaların etkisini yok edebilir. Bu yüzden halk arasında “Alma mazlumun âhını çıkar aheste aheste.” özdeyişi çok yaygındır ve ah almaktan daima korkulur.

Dua, tamamen gönülden gelen bir eylemdir. Hiç kimseye silah zoruyla bile olsa zorla dua ettiremezsiniz. Dinimizde, mazlumların, hastaların, anne ve babanın dualarının çok daha makbul olduğu ifade edilir. Sağlık sektörüne girmemizden sonra, hastanelerimizde bulunan on binlerce hastanın duasını almaya büyük özen göstermişimdir. Özellikle borçlu olduğumuz zamanlarda hemen her gün hastalarımızı gezip, onların duasına talip olmuştum. Daha sonra da bu şekilde duaları eğitim ve film sektörü yoluyla da almaya gayret ettim. Aldım da çok şükür. Şu an, gerek hastalarımız, gerekse öğrenci velilerimizin dualarını almaktayız. Diriliş sebebiyle alınan milyonlarcası da cabası. Bunun yanında, bilerek hiçbir kimsenin bedduasını almadığımı düşünüyorum. Bu sebeple hiçbir devlet ihalesine de girmedim. Aldığımız duaların, işimizin her an rast gitmesinin en önemli sebebi olduğuna inanıyorum.

Tabii ki, benim için en önemli dua kaynakları annem ve babamdı. Her ikisine de Allah rahmet eylesin. Hele annemin bana sıklıkla söylediği bir duası vardı ki, tek başına hepsine yeter: “Günün gününden âlâ olsun.” Bu dua ile hastalarımızın söylediği “Tuttuğun altın olsun.” duası da ayrı önemde benim için. Oldu da nitekim. Allah hiç zorda bırakmadı, büyük borç ödemelerimiz olduğu zamanda bile Allah’ın bariz yardımına mazhar olduk. Gerçekte biliyoruz ki, duada aslanan kulun dilemesi ile Allah’ın dilemesinin birlikteliği, çakışmasıdır. Demek ki anne-baba ve hastaların dileğiyle Allah’ın dileği daha çok çakışmaktadır.

Kapitalist anlayışın hiçbir yerine sığmayan dua, bizim inanç ve kültürümüzün temelinde önemli bir yer tutuyor. Çevrenizdeki insanların ellerinden gücünüz nispetinde tutmuş, onların önlerini açıp desteklemişseniz, onların yaptıkları her hayırlı işten manevî olarak siz de kazanmış olursunuz. Hz. Muhammed (SAV), “Birbirinize günahsız ağızlarla dua edin.” buyurunca, “Günahsız ağız nereden bulalım” diye soran sahabeye “Sizin birbiriniz için yaptığınız dualar günahsız ağızla yapılmış sayılır.” buyurur. Bunları bir kapitaliste asla anlatamazsınız.

Burada, dua ile ilgili bir yanlış da düzeltmemiz gerekmektedir. Duanın gücünü anlatmakla beraber; fiili dua dediğimiz gereken çalışma yapılmadan tek başına duanın yeterli olmayacağını da vurgulamalıyız. Yani duanın etkisi için, öncelikle insanın üzerine düşeni hakkıyla yapması, üstün gayret göstermesi şarttır. Aslında ellerin dua için açılmasının anlamı da, “Allah’ım, benim elimden gelen budur, sonrasında sana teslim oluyorum.” demektir. Burada elden gelen yapıldıktan sonra tevekkül içine girilmesi sembolize edilmektedir.



Dua insanı kulluk anlayışına götürür.

Bir Hintlinin şu hikâyesinde ise gayret olmadan dua edenin hali anlatılıyor sanki: Hintli bir fakir, bir duvarın dibinde ağlamakta, yanında bulunan köpeği ise, adeta can çekişmektedir. Yoldan geçerken bu durumdan etkilenen birisi, merakla sorar “Niçin ağlıyorsun?” Hintli fakir cevap verir. “Köpeğim ölüyor, ondan ağlıyorum.” “Tamam da neden ölüyor, hasta mı yoksa?” sorusuna ise Hintli “Hayır, ama açlıktan ölüyor.” Bu söz üzerine adam şaşırır ve Hintli fakire yanındaki yiyecekleri göstererek “İyi ama yiyeceğin var, niçin vermiyorsun?” deyince fakir bu sefer “Ama ağlamak daha kolay.” diye cevap verir. Duayı sadece durumundan şikâyet etmek ve ağlamak gibi görenler, kendi yapması gereken görevleri Allah’a havale edenlerdir. “Allah’ım bizi adaletli yap, fakirlere yardım et. Çocukların ahlakını düzelt.” gibi dualar fiili dua içermediği için baştan yanlıştır. Böylelerine belki de “Sen ne için varsın?” demek gerekir.

ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMAK

Padişahın biri, saraydan görülen bir yolun üstüne bir kaya parçası bırakıyor, insanların ne yapacağını değerlendirmek maksadıyla. Vezir kayayı görüyor ve diyor ki kendi kendine “Ben bunu kaldırmak için padişah’tan izin çıkartayım, sonra da saraydaki görevlileri gönderip kayanın kaldırılması için bir ferman yayınlatalım.” Bir komutan ise geçerken bu büyük taşa bakıp “Ben vezirimle konuşayım. Bu taşı kimler koyduysa onları cezalandıralım.” diyor. Farklı kişiler geliyor, herkes kayayla ilgili farklı görüşler içinde. Hatta bir şair de gelip “Yolun ortasında bir kaya” diyerek şiir yazıyor. Hepsisi işi bir üstüne havale ediyor, yani bir nevi sözlü dua peşindedirler. Sonunda köylü Ahmet Ağa, oradan geçerken kayayı görüyor ve elindeki eşyaları bir kenara bırakıp, kayanın başına geliyor. Büyük bir gayretle zorlayarak koca taşı yolun kenarına yuvarlamayı başarıyor. Bu arada taşın altında bir kese altın olduğunu görüyor. Kesenin içine konulmuş olan bir kağıtta ise şu sözleri okuyor: “Bu kese, elini taşın altına koyanlar içindir. Padişah tarafından gönderilmiştir.” Burada, diğerleri hiç çaba sarf etmeden görevi yüce makama atarken, yani sadece sözlü dua etmekteyken, sadece köylü vatandaş fiili duaya sarılmıştır. Bu, bir çaba olmadan Allah’tan bir şey istemenin doğru olmadığına da göstergesidir. Kuran-ı Kerim’de “İnsan için ancak çalıştığına karşılığı vardır.” ayeti çalışma olmadan duanın yeterli olmadığını ifade etmektedir.

Bizler yıllardır, hastalarımıza karşı gereken vazifemizi ve ilgimizi gösterdikten sonra onlardan dua istedik. Bizim niyetimiz güzeldi, yaptığımız iş de güzeldi ve işimizi de daima severek yaptık. “Ne ekersen onu biçersin.” derler. Bu yaklaşımların sonunda hastaların duasının nelere kadir olduğunu bizzat yaşayarak gördük ki, anlatsam inanmazsınız. İncancım odur ki, bu dualar her şeyden önce paramızı bereketlendirdi. Hastane binamızı yaptırırken elimize geçen 100 TL, adeta 1000 TL gibi iş yaptı. Önceki yaptığımız hesaplara göre elimizdeki parayla binamızı yaptırabilmemiz mümkün görülmezken, kazmayı vurduğumuz andan itibaren elimizdeki az olan paramız bereketlendi ve hastamız da arttı. Ve biz, koca binayı kısa sürede yaptırmayı başardık, çok kısa sürede de borçlarımızı ödedik. Sonrasında ise işlerimiz hep

rast gitti. Bütün krizleri duanın gücüyle aştık elhamdülillah. Sonunda inandım ki, alınan dualar batılı dillerde karşılığı olmayan bereketin de sebebidir aynı zamanda.

Hastaların duasını alma gayretinin bir güzel tarafı da, aynı zamanda hastanın gönlünü kazanmaktır. Önemli olan da bu değil mi zaten. Halkla ilişkiler alanında uzman kişiler, bu konuya niçin yeterli değeri vermezler bilmem. Ben rahatlıkla diyebilirim ki, dua en büyük sermayedir. Asla onsuz yola çıkmamak gerekir. Dua hakkında bu söylediklerime halen inanmayan varsa denesin görsün, bana hak verecektir.

BEREKET

Yıllar önce kirada oturduğumuz bir binada, üst katımızda iki yaşlıyla birlikte yaşayan bir komşumuz vardı. Yaşlılardan biri, ev sahibinin annesi, diğeri büyük annesiydi. Eşiyle birlikte iki çocukları da olan evin reisi iyi kazanan bir iş adamıydı. Ama karı koca, yaşlılardan, özellikle yaklaşık 80 yaşlarında olan büyükanneden, evlerini daralttığını düşündükleri için rahatsız idiler.

Ben zaman zaman tansiyonunu ölçmek ve halini sormak bahanesi ile o teyzeyi ziyarete gider, duasını alırdım. O öyle bir kadındı ki, yüzünden gülümseme ve dudaklarından dua eksilmezdi. Onu gördükçe süt gibi bembeyaz görünümlü, zâhiren bir melek gördüğümü düşünürdüm. Yanında geçirdiğim dakikalar bana müthiş huzur verirdi.

Bir gün o güzel teyzemizin vefatını duyarak üzüldüm, arkasından kısa bir süre sonra da yaşlı kızı ölmüştü. Maalesef böylece bir dua kapım kapanmıştı. Bundan bir süre sonra da, o komşumun işinin kötüye gittiğini ve kısa süre sonra da dağıldığını duydum. Sebebi üzerinde düşündüler mi bilmiyorum, ama bence onların da bereket kaynakları kurumuştı. Bu olaydan şöyle bir sonuç da çıkarmıştım kendimce: “İnsan insanın bereketidir.”

DUANIN KABUL YOLU

Bir zamanlar bir bağ sahibi varmış ve bağıyla konuşmaya başlamış. Ona demiş ki: "Sen şu an çok verimsizsin, bana güzellikler vermeli, beni vereceğin meyvelerle memnun etmelisin." Bu sözler üzerine bağ da ona: "Benim toprağımı arındır, taşları temizle, bana zarar veren her şeyi, başta şu ayırık otlarını ve dikenleri al üzerimden, sonra da istediğin meyve ve sebzeleri dikiver. Bunu yaparsan ve suyum da vakitlice verersen, ben de sana olan ahdime sadık kalırım. Sana istediğin şeyleri veririm, öyle ki bütün dostların gelir, bana bakarak hem gözlerini, hem de meyvelerimi yiyerek karınlarını doyururlar, sonra da tefekküre dalıp gönüllerini doyururlar." demiş. Bağ sahibi de bu sözleşmeye uymuş ve gereğini yapmış ve bir bir uygulamış bağın kendisinden istediklerini.

Sonuçta öyle bir bağ çıkmış ki ortaya, sadece kendisinden istifade edenler değil, yanından geçenler bile mest olmuşlar. Öylesine meşhur olmuş ki padişahın kulağına kadar gitmiş bağın güzelliği. Bunun üzerine padişah bir gün ziyarete gelmiş. Bağın güzelliği karşısında mest olmuş, bağ sahibini çağırmış ve ona "Bu ne güzel bir bağ. Bu memlekette böyle bir bağ ne görülmüş, ne de duyulmuştur." diyerek iltifatta bulunmuş. Bağ sahibi de "Ey cihan padişahı, bu bağ, bahçe ve sahibi hepsi senindir. Burası, cihan padişahının ziyareti için güzelleştirilmiştir. Artık benim muradım tamamdır. Her şey gibi, ben de seninim." demiş. Padişahın gönlü hoş olmuş bu sözler üzerine ve bağ sahibine mükâfat olarak bir hilat vermiş. Artık padişah sıklıkla bağa gelir ve o güzelliği terennüm eder olmuş. Bağ sahibi de o sayede cihan padişahına dost olmuş ve onunla daima sohbet etme şerefini kazanmış.

Eğer biz de bu hikâyede olduğu gibi; gönül bostanının sahibi ile "Bezmi-i elest" de yaptığımız sözleşmeye uyar, yani O'na olan taahhütümüzü hakkıyla yerine getirirsek karşılığını elbet görürüz. Bu anlamda biz hepimiz de bağ sahibiyiz. Bağımızı güzelleştirsek eğer, âlemlerin Rabbine dost olur, bu sayede cennetini ve Allah'ın cemalini görme şerefine nail oluruz. Ayırık otunun, taşların ve dikenlerin olduğu bir bahçeye kim gelir ki, yüce Allah değer versin? Bu yüzden, Allah'a verdiğimiz sözü yerine getirmeden O'ndan duayla bir şey talep etmemiz de asla doğru değildir.

HER HÂLE ŞÜKÜR

“Elhamdülillah alâ külli hâl.”

Şirinler çizgi filmini bilirsiniz, orada bir gün “bilgin şirin” bir cihaz yapar. Bu cihaz, ayarını bilen biri vasıtasıyla ister yağmur, isterse kar yağdırır veya havayı güneşli yapar. Ama diğer şirinlerin pek çoğu havanın farklı olmasını istediğı için büyük kavgalara sebep olur. Kar yağdırsa, bazıları “niçin yağmur değil”, yağmur yağdırsa “hava neden güneşli değil” diye şikâyetlenip dururlar. Ben de bunun üzerine düşündüm ve şükrettim ki yüce Allah bu iradeyi insanların eline vermemiş. Herhalde bu sebeple ne savaşlar olurdu.

Meseleyi irfan geleneğimizin yapıtaşı Nasrettin Hoca’dan bir hikâyeyle de açıklayayım. Hoca bir gün erken kalkmış ve hanımına “Oğlanları ziyarete gidiyorum.” demiş ve evden ayrılmış. İlk oğlu şehirde kiremit işiyle uğraşıyormuş. Hal hatırdan sonra “İşlerin nasıl oğlum?” diye sormuş. Oğlu “İyi, fakat yağmur yağarsa anam ağlayacak.” demiş. Hocanın ikinci oğlu başka bir şehirde ve ziraatle meşgul imiş. Onu ziyaretinde ise ona da iş durumunu sormuş. Aldığı cevap diğerinden farklıymış: “İyi, iyi de yağmur yağmazsa anam ağlayacak.” demiş. Hoca şaşırmış ve kendi kendine “Eyvah, hanım yandı.” demiş. Birkaç gün sonra eve döndüğünde, “Evlatlar nasıl Bey?” diye soran hanımına “Oğlanlar iyi de hanım. Fakat anladığım kadarıyla, her şartta sen ağlayacaksın.” demiş. Anlaşılan o ki, bu dünyada insanların hepsinin mutlu olacağı bir ortamı oluşturmak mümkün değildir.

Resulullah Efendimiz için de rivayet edilen Hz. İsa'ya dair bir olay var. Buna göre, Hz. İsa havarileriyle yolda giderken bir köpek leşiyle karşılaşmış. Ceset kötü kokmaktaymış ve havariler burnunu kapatarak geçerken, Hz. İsa şöyle seslenmiş: “Ne güzel dişleri var, bembeyaz.” Havariler “Niçin öyle söyledin ya İsa? deyince de, “Ağzımı kötü kelama alıştırmayayım.” diye cevap vermiş. Şikâyetçi olmamaya ve her bakışta güzeli ve olumluyu görmeye mükemmel bir örnektir aslında bu tavır. İnsana mutluluk verecek bakış da budur.

Bu olayı bugün büyük eğitimciler de çocukların ve gençlerin eğitiminde tavsiye ediyor. Özellikle üstün yeteneklilerin eğitiminde etkin bir kişi olarak kabul edilen Thomas Armstrong, Türkçe'ye “Zor Çocuk İdeal Öğretmen” adıyla çevrilen ve Tüzdev Yayınlarından çıkan kitabında, çocukların olumsuz yönlerini ön plana çıkarmak yerine, onlarda belki de gizlenmiş olan olumlu yönleri görüp hitap eden eğitimcilerin gerçek eğitmeni olduklarını söylüyor. Örnek vermek Değerli eğitmen Hüseyin Akar'a göre; “Çocuğu geliştirmenin en etkili yolu, olumlu yönünü görebilmek ve ön plana çıkarmaktan geçer. Buna inanan bir eğitimcinin değiştiremeyeceği, geliştiremeyeceği çocuk yoktur.” Örnek vermek gerekirse, kekeme bir çocuğun kekemeliği asla ön plana çıkarılmamalı, mesela güzel çizim yaptığı tespit edilmişse “Senin çizimin ne kadar da mükemmel, çok başarılı bir sanatkar olabilirsin.” tarzında yaklaşmak o çocuğun motivasyonunun artmasına sebep olacaktır.

Aynı tavrı işletmelerde de uygulamak, nice yetenekleri ortaya çıkaracak ve insanları coşturacaktır. Çünkü art niyetli insanlar dışında herkesin olumlu yanları vardır. Yeter ki bu yanı dikkatli bir gözlemlerle tespit edebilelim. Kendisi mükemmel olmasa da insanlar arkadaşlarının, çalışanlarının mükemmel olmalarını isterler ve ufak bir hatada dünyayı onların başına yıkarlar adeta. Oysa hiç kimse 4/4'lük değildir, herkesin eksikleri yanlışları vardır. Bunu bilmek ve tahammüllü olmak, liderler ve yöneticiler için önemli bir vasıftır. Tasavvuf anlayışının ilk kurallarından biri, yanlış başkasında görmek yerine insanın kendi nefisini suçlu bulmasıdır. Herkes böyle düşünürse toplumda kötülük mü kalır?

Buradaki gibi olumlu bir dokunuş, hem bizim hem de hitap ettiğimiz çevremizdeki insanların hayatlarını değiştirebilecek bir coşkuya, dinamizme de sebep olabilir. Tabii ki, her şeye pembe tabloyla bakalım demiyorum. Mutlaka ayaklarımız yere basmalı, ama insanlara yaklaşırken onların olumlu duygularına hitap ettiğimizde daha iyi sonuçlar alabileceğimizi de bilmemiz gerekir. Başka insanlarla ilişkilerimizde dahi, enerjik olan insanlardan etkilendiğimizi fark ederiz. Ümitsiz, daima olumsuz bakış içindeki insanlar ise bizim enerjimizi de elimizden alacağı için rahatsız olurlar. Güzel bakan insanlar bize huzur verir, bizi mutlu eder. Bu yüzden daima ümitvar ve dinamizm içinde olmak, aynı zamanda inançlı olan kişi için olmazsa olmaz bir yaklaşım olacaktır.

Hız. Musa, Firavun'dan kaçarken halkıyla beraber Kızıldeniz'in kenarına gelir, Firavun'la deniz arasında sıkışmıştır. Halk şikâyet etmeye ve "Eyyah yakalandık, şimdi öldürüleceğiz." diye telaşa kapılmaya başlar. Hız. Musa ise, asla ümitsizliğe kapılmaz ve şöyle der: "Şüphesiz Rabbim benimledir. Bana yol gösterecektir." (Şuara, 26/62) Tam bir teslimiyet içindedir ve Rabbi de ona yol açar, ölen Firavun olur. İnanan insan için asla ümitsizlik yoktur.



Mané her muhteşem gol sonrası şükrediyor.

Hız. Mevlana'nın şu güzel sözünü de buraya eklemeyelim: "Sen bakmasını bil de, dikende gülü gör. Dikensiz gülü herkes görür." Huzurlu ve mutlu bir hayata sahip olmak için, ne durumda olursak olalım, gelin dilimizden şu kutlu sözü düşürmeyelim: "Elhamdülillah alâ külli hâl." (Her durumda Allah'a şükürler olsun) Göreceksiniz hayatımız hakikaten çok daha güzel olacak.

ÜMİDİNİ KAYBETME

Amerikalı bir iş adamı, iş yerinde maddî yönden çıkmaza girmiş ve kendini sokaklara atmış. Avare avare gezerken karşısına çıkan bir parka gitmiş ve bir bankın üzerine oturarak kara kara düşüncelere dalmış. “Nasıl çıkacağım bu işin içinden? Batıyor, iflas ediyorum. İtibarım beş paralık olacak. En iyisi intihar, fakat ya ailem? Çok değer verdiğim ailemi ortada perişan bırakıp nasıl giderim? Allah’ım bana yol göster!” diye kendi kendine konuşurken, bir ses duyar: “Evlad, nedir bu halin, sıkıntın ne?” Kafasını kaldırır, karşısında tanımadığı güler yüzlü yaşlı bir adam kendisine bakmaktadır. Bunun şaşkın bakışları altında yaşlı adam yanına oturur. Bizimkisi yaşlı adama içini dökme ihtiyacı hisseder, anlatır durumunu. Yaşlı adam “Evlad, ne kadar paraya ihtiyacın var, bana söyle” deyince iş adamı “Beş yüz bin dolarım olsa yeter, durumu kurtarırım” der. Bunun üzerine adamın şaşkın bakışları altında yaşlı adam cebinden bir çek karnesi çıkarır ve yazmaya başlar. Sonunda müflis iş adamına uzatır. Çekin üzerinde “hamiline, beş yüz bin dolar” yazılı, altında da Rothschild imzası vardır. Adam gözlerine inanamaz. Yaşlı adam “Evladım, ben sana inandım. Al bunu ve işini hallet. Bir yıl sonra da aynı gün ve saatte burada seni bekleyeceğim. Paramı getirirsin.” der ve yanından ayrılır.

İş adamı büyük bir sevinçle, yeniden doğmuş gibi işinin başına koşar. Ertesi yıl, aynı gün ve saatte o parka varır. Bakar ki gerçekten yaşlı adam oradadır. Hemen yanına oturur ve teşekkürden sonra para çekini kendisine uzatır. Yaşlı adam şaşırır ve “Çeki hiç kullanmamışsın?” İş adamı gayet mutlu bir şekilde “Evet kullanmadım. Siz çeki verince müthiş bir şekilde kendime güvenim geldi. Çekinizin kasamda bulunması bana güç verdi. O coşku ile alacaklılarımı yeniden aradım, işlerimdeki hatalarımı gördüm ve müşterilerimle yeniden bir araya geldim. Bende ki o enerjiyi görenler bana yeniden büyük bir güvenle bağlandılar ve çok şükür işlerimi düzelttim. Şu an çok iyi durumdayım. Size çok teşekkür ediyorum. “ der. Bu sırada birkaç beyaz önlüklü gelip, yaşlı adamın kollarına girer ve onu götürmeye çalışırlar. İş adamı itiraz eder: “Ne yapıyorsunuz, o Bay Rothschild bilmiyor musunuz?” Bunun üzerine bir hemşire “Bu yaşlı adam kendini öyle sanıyor, bu yüzden ara sıra kaçıp buraya geliyor. Herkese karşılıksız çekler yazıyor. O aslında yakındaki hastanede tedavi gören bir akıl hastası.”

KANATKÂRLIK APTALLIK MI?

“Kanaatkârlık, en büyük hazinedir.”

H.z. Muhammed S.A.V.

Bir yaşlı hastama her hekim gibi: “Amca, şikâyetin nedir?” diye sorduğumda yaşlı adamın cevabı beni oldukça şaşırtmıştı: “Estağfurullah evladım. Nasıl şikâyet edebilirim ki? Sadece biraz kulağım ağrıyor.” Bunlar, çok bilgece sözlerdi. Amca, şikâyet etmeyi, bütün arif kişiler gibi, Allah’ın verdiğiinden şikâyet gibi değerlendiriyor ve bundan hayâ ediyordu. Büyük mutasavvıflar da başa gelen şeylerden şikâyet etmeyi isyan gibi görmektedir. Onlar, bunun tersine, karşılaşılan her durumu Allah’ın imtihanı görerek şükretmeyi tavsiye etmektedir. Hz. Mevlana bu konuda: “İnsan haliya ona zulüm yapmak için vurmaz, onun üzerindeki pislikler çıksın diye vurur. Allah da insana kirlerden arınması için hastalık ve sıkıntılar verir.” demektedir.

Diğer yandan, Hz. Muhammed (S.A.V.) “Bir insana bir vadi dolusu altın verseniz, bir vadi daha ister.” (Müslim, Zekat117,1048) buyurmaktadır. İnsan nefsi maddiyatla asla doymaz. Bu hadisteki gibi açgözlü ve kanaatsiz insanlar, bu dünyada da asla mutlu olamaz ve şikâyet edip dururlar. Hz. İsa “Dünya hayatı deniz suyuna benzer. O, içtikçe sizi susatır, susadıkça içersiniz. Ölür gidersiniz de, susuzluğunuz gitmez.” demektedir. Doyumsuzluk insanı mutsuz eden en önemli faktördür.



Mideyi doyurmak kolay, gözü doyurmak çok zordur.

Paraya aşırı değer veren ve onu hayatının merkezine koyan insanlar, kendilerini para kazanmak uğruna harcarlar. Ancak ömrün sonuna gelindiğinde gerçeği görebilirler. Oysa paraya tamah etmeyenler paraya hükmederler. Çok çalıştığı halde elde edebildiği az olsa da razı olan kanaat sahipleri, aynı zamanda cömert insanlardır. Cömert insanlar, toplum tarafından da sevilirler. Cimri insan hakkında insanlar ne kadar haset ederse, cömert olanlar için o kadar dua ederler. İnsanların haset ettiği bir zenginliğin bereketi kalmaz. Başkalarının dua ettiği zenginlik ise bereketlenir. Gittiği yerde bahşış veren kişinin yolu gözlenir.

Bir insanın toplum içindeki en büyük zenginliği olan “itibar”, cömertlikle ve kanaatkârlıkla elde edilir. Kanaat mutluluğun anahtarıdır. Büyük bilge Epistetos bu konuda bize harika bir söz söylüyor: “Başarı bir seyahattir, hedef değil. Mutluluk gidilen yolun üzerindedir, sonunda değil. Zira yolun sonunda olsa, ona varıldığında yol bitmiş ve vakit de geçmiş olurdu. Mutlu olmanın zamanı ise, bugündür, yarın değil. İnsan odur ki, sahip olmadığı şeyler için üzülmez. Sahip olduğu şeylerin ise değerini bilir ve sevinir.”

Leonardo da Vinci'nin dediği gibi yaşadığımız "duygusal körlük" hayatımızı anlamsız hırslar ve koşuşturmalara teslim ediyor. Bizler,  vremize görmeden bakıyor, sesleri duymadan işitiyoruz, güzel kokuları hissetmeden nefes alıyor,  vrenin farkına varmadan gezip duruyoruz. Kanaat sahibi olanlar ise, hayatı hızlı değil, hissederek yaşarlar, her şeyin değerini layıkıyla bilirler ve  l c l  hareket ederler. Bu yüzden kanaatkârlık, girişimciliğin temeline de yerleştirilmesi gereken önemli bir değer olmalıdır.

Toplum karşısında bir şeylerden şikâyet etmekten hep kaçınmaya çalışıyorum. "Doymayacağınız yerde a lığınızı belli etmeyin." demişler. Birilerine yaptığınız şik yetleriniz, muhatabınız tarafından   z lmeyecekse boşuna demektir. Gençlere burada Tolstoy'un bir sözünü hatırlatıyorum: "şikâyet ettiğiniz hayat, belki de başkalarının hay lidir." İnsan bir şeylerden gerekli gereksiz şikâyet etmekle çözüme de kavuşamıyor. Mesela bazen çocuklarımızdan şikâyet ediyoruz. H lbuki biliyoruz ki, " ocuğum bir 'anne' diyebilse veya bir adım atabilse canımı vermeye razıyım." diyen nice anneler var. Elimizdeki kıymetini bilmek ve dolayısıyla şikâyetçi olmamak mutluluk sebebidir bizler için. şikâyet eden insan acizdir, aynı zamanda ataların söylediği gibi "Elin derdi, ele masal gelir." şikâyet ettiğimizde muhatabımızın çözüm konusunda bize faydası olmayacaksa buna rağmen şikâyet etmek de aptallık değil mi?

Yukarıda anlattığım amcanın aksine bir yaşlı teyze bana muayeneye geldiğinde şunları söylemişti: "Evladım, nedir benim  ektiklerim. Her hastalık bana verilmiş gibi. Her yerim ağrıyor, yerimden kalkamıyorum. Aaah, ah!" Oysa teyze bana yürüyerek gelmişti. Kendisine yatalaklardan, diyaliz cihazına bağlı hastalardan, nice önemli hastalıklarla eriyip bitmek üzere olan insanlardan bahsetmek isterdim. Ama yapamadım.

Bu sebeple gençlere daima şöyle sesleniyorum: "Gençler, strese, depresyona mı kapıldınız, gelin bir diyaliz merkezine veya yoğun bakıma. Orada tedavi gören gençleri göstereyim size, bir şeyiniz kalmaz. Halinize binlerce şükredersiniz. Siz en iyisi mi bir yardım kuruluşuna girin, birkaç gün çalışın. İnanın psikiyatriste gitmekten çok daha büyük fayda göreceksiniz. Hele Afrika'ya bir  ocuk kampına giderseniz, dünyanın en kanaatkâr insanı olur  ıkararsınız."

Aslında şimdiki gençlerin de her dönemde olduğu gibi idealist, saf ve iyi niyetli olduğuna inanıyorum. Onlar yanlış yapıyorlarsa suç, onları hakkıyla yetiştirmeyen önceki nesilde, yani bizde. Bugün kendi değerlerimizi onlara yeterince anlatmayı beceremediğimiz için, onlar da batıdan gelen modanın etkisinde kalıyorlar. Duyduğum kadarıyla bu modaya son zamanlarda yeni ve güzel bir anlayış da dâhil olmuş. Bazı gençler, “Hayatımızı en asgari şartlarda yaşamak istiyoruz. İhtiyacının ötesindekini alma, fazlasını paylaş” gibi bir anlayışla hareket etmekteler. Buna da “Minimalist Yaşam” diyorlar. Bu sevindirici bir şey, bu gençleri tebrik ve takdir ediyorum. Bu bakış açısı insan fıtratına uygun olandır, fakat bu anlayış bizim kaybettiğimiz “Kanaatkârlık” değil de nedir? Kadim medeniyetimizin değerlerini batıdan gelen farklı şekilde isimlendirilmiş yöntemlerle öğrenmek değil, kendimiz “yeniden ve yeni anlayışlarla” ortaya çıkarmak zorundayız. Aynı zamanda insanın her türlü arzusuna ölçü getirmesidir kanaatkârlık. Ölçü, yani yemeye, içmeye, gülmeye, şehvete, her şeye. Din de hayatımızın her yönüne ölçü koymamızı vaaz etmiyor mu bizlere? Bir Bilge’ye sormuşlar: “Zehir nedir?” diye. Cevap vermiş: “İhtiyacınızdan fazla olan her şey zehirdir. Bu güç olabilir veya tembellik, yiyecek, ego, hırs, ihtiras, kendini beğenmişlik, kıskançlık, korku, öfke, nefret, hatta İYİ NİYET...”

Tamahkârlık da denen açgözlülüğün tersi olan kanaatkârlıkta ölçü nedir diye sorulursa, onu da büyük mutasavvıf Hz. Mevlana cevaplasın: “Bir gemi sağlam olduğu sürece, altındaki su onu istediği yere götürür. Fakat geminin altından bir delik açmaya gör, su o delikten içeri girer ve gemiyi batırır. İşte bu su dünyalıktır. Sen, dünyalığı sadece cebine koy, eğer kalbine yerleştirirsen bu gemi gibi batarsın.” diyor. Dünyalığı gönlüne koyanlar onun kölesi olmaya da mahkûm olurlar. Burada, kanaat etmek aza razı olup gayret etmemek değil, üzerine düşeni yaptıktan sonra elde edilene rıza göstermektir.

Hırslarımıza, ihtiraslarımıza gem vurup, kanaat sahibi olmayı becerebilirsek eğer, daha mutlu ve huzurlu olacağımıza inanıyorum. Çünkü “Kanaatkârlık, en büyük hazinedir.” (Hz. Muhammed S.A.V.) (Buhârî, Rikâk 15; Müslim, Zekat 120)

HEPSİNİN TADI AYNI

Bir karınca yere dökülen baldan azıcık yer ve gider. Balın tadı hoştur. Nefsi onu durdurmaz ve geri dönüp daha çok yemek için içine girer. Ancak ayakları bala kapılır ve debelenerek ölür.

Hikmet ehli der ki, dünya bu bal gibidir; kim yetecek kadar alırsa kurtulur, kim de içine dalarsa sonu karınca gibi olur.

Nasrettin Hoca ise, bir gün eline bir torba taze leblebi almış evine giderken, sıcak leblebinin kokusunu alan çocuklar çevresine üşüşürler. Hepsi de Hocadan leblebi istemektedir. Hoca “Tamam, avucunuzu açın, vereceğim.” der. Çocuklar avuçlarını kocaman açarlar. Hoca her birinin avucuna birer tane leblebi koyar. Çocuklar itiraz edince de “Ben tadına baktım. Emin olun, hepsi aynı.” der.

İnsan nefsini doyuramaz, bu yüzden ona bir sınır koymak gereklidir. Zaten aradan 5 dakika geçince ne kadar yediğinin önemi bile kalmaz. Olaya böyle bakılırsa diyet, perhize ihtiyaç olmaz.

KAHRAMANLIK AHLAKI

“Dürüst ve güvenilir tüccar, cennette peygamberler,
sıddıklar ve şehitlerle beraber olacaktır.”

Hız. Muhammed (SAV)

Bir rivayete göre; 15. yüzyılda Bağdat'ta yaşayan Müslüman bir tüccar ailesini kaybeder. Çok büyük bir üzüntü içindeyken, kendisini ziyarete gelen ve sürekli mal sattığı uzak doğulu bir tüccardan davet alır. Davet, O'nun gelip Malezya'ya yerleşmesi yönündedir. Kendisini şehrine bağlayacak bir sebep kalmadığını düşünen Müslüman tüccar “Hicrette fayda vardır.” diyerek kalkıp gider ve o İslam'dan habersiz ülkeye yerleşir. Bir dükkân açar ve İslam ülkelerinden getirttiği malları satmaya koyulur. Yanına da o yöreden tavsiye edilen, temiz bir genci işe alır.

Bir gün dükkândan bir sebeple kısa süreliğine ayrılmak zorunda kalıp da geri döndüğünde kasada beklentisinin üzerinde para olduğunu görür. Ne olduğunu sorduğunda genç adam, sattığı kumaşlardan aldığı para olduğunu söyler. Kumaşları değerinin üzerinde fiyatla satmış, ama alan da memnun ayrılmıştır. Bizim tüccar, bu hale çok kızar ve gence derhal bu müşteriyi bulmasını ve fazla parayı kendisine geri vermesini söyler. Müşteri bulunur ve fazlalık kendisine iade edilir. Bu duruma çok şaşırın müşteri, adama gelerek bunu takdir ettiğini ve memnun olduğunu, fakat bir o kadar da şaşırdığını söyleyerek teşekkür eder. Bu

durum, bölgede dilden dile kısa sürede yayılır ve en sonunda da Malaka hükümdarı olan kralın kulağına gelir.

Oralarda hiç görülmemiş ve duyulmamış bu hareketin sahibini merak eden kral, Müslüman tüccarı sarayına çağdırır. Huzuruna gelen adama sorar: “Yaptıkların burada alışılmış bir şey değil. Neden kazandığın bir parayı geri verdin?” Bu soruya bizimki “Dinim bana bunu emrediyor, biz fahiş fiyatla satış yapamayız ve bu yüzden de hak etmediğimiz bir parayı alırsak kul hakkı yemiş oluruz, bu da dinimce yasaklanmıştır” deyince, kral meraklanır ve İslam’ı öğrenmek ister, tüccar da zaman içinde dost olduğu krala İslam dinini anlatır. Bir süre sonra, önce kral ve çevresi, zaman içerisinde de bütün ülke halkı Müslüman olur. Bugün, Endonezya ve Malezya’nın Müslüman ülkeler olmasını böyle tüccarlara borçlu olduğumuzu söyler tarihçiler. Bu ne derece doğrudur bilmiyorum ama oraya fetih için İslam orduları gitmediğine göre, mutlaka gerçeklik payı vardır.

Yine öğrendiğimize göre, ilk Müslüman Türk devleti olduğu söylenen İdil-Ural Hanlığı’nın da İslam’ı Müslüman tüccarlardan öğrendikleri ve etkilendikleri tarihçiler tarafından söylenmektedir. İşte, bütün bu tüccarlar İslam’ı en iyi şekilde yaşayan yüksek ahlak timsali insanlardır ve bu yüzden hepsi birer kahramandır. Bu gibi yüce şahsiyetler, Hz. Muhammed’in “Dürüst ve güvenilir tüccar, cennette peygamberler, sıddıklar ve şehitlerle beraber olacaktır.” (Tirmizi, Büyü 4) hadisinin müjdesine ulaşma çabası içinde olmuşlardır.

Biz, okullardaki yanlış eğitimden olsa gerek, kahramanlığı sadece savaşta ve elde silahla olur sanırdık. Oysa bu tarihi hikâyeler de gösteriyor ki, işini layıkıyla ve dürüst olarak yapan herkes toplumların kahramanı olabilir. Burada makam, mevki, zenginlik ve fakirlik gibi kıstaslar yoktur. Bazen hiçbir maddi gücü olmayan biri yaptığı fedakârca hizmetiyle yücelebilir. Bazen de, zengin biri hiç kimsenin yapamadığı tarzda malını mülkünü ve parasını feda ederek insanların kalbinde yer bulabilir. Onlar, her kişi değil, “ER KİŞİ” lerdir. Bugün insanlık öyle muhtaç ki bu tür bilge insanlara.

Bilge şahsiyetler ne alanda iş yaparlarsa yapsınlar, mutlaka halkın kahramanı olurlar ve örnek insan olarak sevilmeyi başarırlar.

Son zamanlarda bazı bilge sanatçı ve sporcuların bu yüzden halkın gönlünde nasıl kahramanlaştıklarını görmekteyiz: Mesela, her fırsatta muhtaçlara desteğiyle bilinen sanatçı Haluk Levent, sıklıkla mağdurlara yardım eden basketbolcu Cedi Osman ve aynı zamanda Almanya'nın baskısına rağmen dik duruş gösteren futbolcu Mesut Özil birer bilge şahsiyettirler. Dünya çapında ise mazlum Filistin mücadelesine, Filistinli olmamasına rağmen destek veren büyük futbolcu Ronaldo da, gol attıktan sonra cami tuvaleti temizlemeye giden Liverpool'un meşhur futbolcusu Sadio Mané de bilge şahsiyettir. Bu isimleri çoğaltabiliriz. Ama çağımızın büyük bilge adamı Aliya İzzetbegoviç'i burada anmadan geçmeyelim. Düşmanları bile ona "Bilge Kral" lakabını takmışlardı. Bu kişiler hem yaptıkları işi en mükemmel şekilde yapan ve aynı zamanda karakterleriyle insanlardan takdir gören "adam gibi adamlar"dır.



Mesut Özil, Doğu Türkistan'daki insanlık dramı için duada.

Bugünkü kapitalistleşmiş hayat tarzı, egonun alabildiğince tatmini üzerine kurulmuştur. Bu durumda şahsi çıkar, her türlü çabanın getirisi olarak hedeflenmektedir. Daha fazla mülk, daha fazla para, dolayısıyla daha büyük güç... Oysa hayvanlar da kendilerine çalışırlar. İnsafsızlık etmeyelim, insanın da hayvanlar gibi kendini düşünmesi gayet tabiidir ve fıtrata uygundur. Ama bunun bir sınırı olması gerekmez mi? İnsanın insani değerlerde yücelişi, tamamen başkalarına hizmetle mümkündür ve onlarla arasındaki ilişkinin mükemmelliğine bağlıdır. Tarihten ve

yaşanan hayattan edindiğimiz tecrübeye göre; insanlar, yüksek ahlakları ve başkalarına karşı fedakârlıkları oranında kahramanlaşırlar.

Kahraman, hiçbir hesap yapmadan kaderin kendisine verdiği rolü en güzel şekilde oynayandır. O halinden asla şikâyetçi olmaz ve attığı adımın hesabını yapmaz; fakat inandığı yolda hiçbir zorluktan yılmadan mücadelesine devam eder, sosyal sorumluluğu gereği üzerine düşeni layıkıyla yapar. Kendileri de aciz durumda olan diğer insanlardan medet ummaz. Çünkü böyle insanlar inanırlar ve derler ki: “Allah, bizim hakkımızda ne takdir etmiş ve ne yazmışsa başımıza ancak o gelir. Mevlâmız, sahibimiz O’dur. Onun için müminler, yalnız Allah’a dayanıp güvensinler.” (Tevbe Suresi-51) Bâkî de onlar için şöyle diyor:

“Baş eğmezüz edaniye dünya-yı din için
Allah’adır tevekkülümüz itimadımız.”

Peygamberler, Allah’ın görevlendirmesiyle tevhid mücadelesinde toplumlarını Hakka çağırarak için kendilerini feda etmekten asla çekinmemiş en büyük kahramanlardır. Örnek insanlardır onlar. İnsanlık her birinin yaşantısından ve mücadelesinden önemli dersler almalıdır. Her biri farklı şekilde de olsa yılmadan ve yollarından bir an dahi sapmadan inandıkları yolda mücadele etmişlerdir. Hangi açıdan bakarsak bakalım, gelmiş geçmiş en büyük kahraman, yüce peygamberimiz Hz. Muhammed (SAV) dir. Kendisinden asırlar sonra yaşayan bizleri bile düşünerek dertlenmiş, gözyaşı dökmüş, bir eline ayı, bir eline güneşi vermek istemişlerse de yolundan dönmemiş bir büyük “yiğit ve delikanlı peygamber”dir O.

Bence, çağımızda en büyük sıkıntımız, ideolojilerin bizi yanıltması, sınırlaması ve idrakimizi daraltmasıdır. İdeolojiler insanın gözünü kör ediyor. Merhum Cemil Meriç bu konuda şöyle diyor: “İdeolojiler, idrakimize giydirilmiş deli gömlekleridir.” Ne kadar haklı, idrakimizi akıldan yoksun bırakıyor. Aynı zamanda, Batıdan gelen bütün felsefe ve ideolojiler bize ahlaktan yoksun teorik bilgi dayatmıştır. Bu durumda hangi ideolojiyi benimsediğiniz önemlidir, yaşantınız değil. Bu yüzden, lafazanlıktan öteye gidemeyen insanlardan kahramanlar çıkmamıştır. Onlar inandıklarını ve fikirlerini hayatlarına aktaramamış, sahte insanlar olarak kalmışlardır. Hatta bazıları milyonlarca insanın ölümüne bile sebep olmuştur. Çağımızın bilge lideri Aliya İzzetbegoviç’e göre; Bu

sahte dünyada herkes adalet, eşitlik, hakikat ve özgürlük gibi kavramları kullanır ve öne çıkarır. Fakat sahte insanlar içini boşaltıp menfaatleri adına kullanırken, kahramanlar ve bilge kişiler bu kavramların içini doldurup samimiyet ve hakikat adına hareket ederler. Bu yüzden de onlar büyük ahlak insanlarıdır aynı zamanda. Burada peygamberler, hepimiz için insanlığımızı hatırlatan ve yükselten zirve örnekler olarak önümüzde duruyor.

Yukarda anlattığım tüccarın hikâyesinde olduğu gibi; toplumları etkileyen “Üslûb-u kal değil, üslûb-u haldir“, yani konuşma değil, davranıştır önemli olan. Her birinin yaşantıları bizlere örnek gösterilen Hz. Muhammed (SAV) in bizzat yetiştirdiği sahabelerin, hayatında en sevdiğim ve etkilendiğim davranış şudur: Onlar, âyetler arka arkasına geldiğinde, 10 âyetten fazlasını ezberlemezlermiş ki, fazlasını hazmedemeyiz diye. Ezberlediklerini hayatlarına tatbik ettikten sonra ancak yenilerini öğrenme çabası içine girerlermiş. İşte, bu durum bizim içimizden o örnek asırlardaki kadar niçin kahraman çıkmadığının ve yüzeysel kalışımızın bir göstergesidir.

Türk tarihine altın harflerle yazılmış bulunan Horasan Erenlerinin hayatlarını incelediğimizde de fazla konuşmadan, ama tamamen bilge insanlara yakışan tavır ve hizmetleriyle milyonlarca insanı etkilemiş, bugünümüzü de halen etkileyen kahramanlıklarla karşılaşırız. Onlar, gerektiğinde alplik yapmış, gerektiğinde eren olmuşlar, varlarını yoklarını insanlık için harcamaktan bir an dahi çekinmemişlerdir. Onların vaazları dudaklarından çıkmamış, hayatlarından yansımıştır. Osmanlının ikinci hükümdarı olan Orhan Gazi, “Ülkeme fakirlik musallat olacaksa, önce benim evime gelsin.” diyerek çok büyük bir bilgelik örneği göstermiştir. Osmanlı işte bu anlayıştan dolayı büyük cihan devleti olmuştur.

Bugüne geldiğimizde ise, elinde makam, mevki ve para gibi ne büyük imkânlar olduğu halde, bunu değerlendiremeyen ufak beyinli insanlara baktıkça debdebeli hayatın bizleri nasıl sarıp sarmaladığını ve hayatın gerçek manasından uzaklaştırdığını ibretle seyrediyoruz. Halbuki iman gibi büyük bir lütuf verilen bizler, bunun şükürü olarak hem yaşantımızı büyük hedeflere hem de çocuklarımızı kahramanlığa programlamalıyız.

Gençlerimize bizler nasıl bir rol verirsek, onlardan ancak o role uygun bir karşılık alabileceğimizi bilmeliyiz. Onlara hangi alanda hizmet ederlerse etsinler işlerini en iyi yapmaları gerektiği, böylece dünyada iz bırakacakları öğretilmelidir. Yine onlara ister tüccar, ister ilim adamı, öğretmen, doktor, usta vs olsunlar, başarının ancak bilge ve örnek insan olmakla mümkün olacağı anlatılabilirdir. Sıradan olmamanın, hoş sadâ bırakmanın ve Allah'ın rızasını kazanmanın yolu sahnedekeyken rolünü ihlasla yapabilmekten geçer..

Bütün çalışmalara rağmen her işin sonu başarı olmayabilir. Büyük hedeflere yönelmekle birlikte, karınca misali sonuca ulaşmak şartı yoktur kahramanlara. Nice peygamber yıllarca verdikleri tevhid mücadelesinde büyük sonuçlar elde edememiştir. Yine Orhan Gazi, biraz sonra fetih gayesiyle üzerine yürüyeceği Bursa'ya bir tepeden bakarken komutanlarından biri sorar : “Sultanım zaferi elde edecek miyiz ne dersiniz?” deyince beni daima çok etkilemiş olan şu cevabı vermiştir: “Biz seferle mükellefiz, zaferle değil. Zafer sadece ve sadece Allah'tandır”. Bu söz, bütün çalışmalarımızda aklımızdan çıkarmamız gereken bir gerçeği ifade etmektedir.

FAİRPLAY ÖDÜLÜ



Gönüllerde birinci olan Muhammed Ali Rashwan, ikincilik kürsüsünde.

1984 Los Angeles Olimpiyatlarında Judo finalinde, Mısırlı Muhammed Ali Rashwan ile Japon Yasuhiro Yamashita birbirine rakip olmuşlardı. Japon oyuncu, bir önceki maçta bacağına yırtık oluşmasından dolayı sağ ayağını sürterek final maçına çıkmıştı. Maç esnasında, M. Ali, hakkı olmasına rağmen rakibinin sakat bacağına bir tek vuruş bile yapmamıştı. Üstüne üstlük yarışma eşit şartlarda olsun diye, maçın sadece waza (judoda yerde yapılan) tekniği ile oynanmasını istemişti.

Rashwan için çok kolay final olacağı düşünülen bu maçı Yamashita kazanmıştı. Maçın sonunda gazetecilerin sorduğu tek bir soru vardı: “Rakibinin sakat bacağına tek bir vuruş yapsa idin, altın madalya kesinlikle senin olacaktı. Neden yapmadın?” M. Ali ise ders niteliğinde şu cevabı vermişti: “Ben Müslümanım, benim dinim, insana zarar vermeyi yasaklar. Eğer, o durumda bir de ben yüklenip orasına vursaydım, sakat kalabilirdi. Madalya için bunu ona yapamazdım.”

M. Ali Rashwan'ın bu tavrı ayakta alkışlanmış ve Uluslararası Olimpiyat Komitesi tarafından “1984 Fairplay Ödülü”ne layık görülmüştü. Daha sonra davet sonucu gittiği Japonya’da ise adeta bir kral gibi karşılanmış ve Japon Hükümeti tarafından “Yükselen Güneş Nişanı” ile ödüllendirilmiştir.

1984 kayıtlarına göre; en az 50 000 Japon’un M. Ali’nin bu tavrından etkilenerek Müslüman olduğu bildirilmişti. Çünkü Muhammed Ali Rashwan kahraman bir sporcu ve örnek bir müslümandı.

DUBAİ MODELİ Mİ, KAYSERİ MODELİ Mİ?

“Hedef, kapitalizmin ileri bir istasyonu olmak mı?”

Dubai, muhteşem binalarıyla çölün ortasında yükselen bir değer. Çok kısa bir zaman dilimi içinde dünyanın dikkatini üzerine çekmeyi ve Ortadoğu’nun ticaret merkezi olmayı başarmış bir Arap Emirliği. 2010 yılına kadar üç defa gittiğim bu ülkede, her seferinde takdirle anlatabileceğim müthiş bir hızlı gelişim gözlemledim. Gördüğüm kadarıyla birçok Arap ülkesi de bu gelişmeyi taklit etme çabası içine girmiş.

Dünyanın en muhteşem 7 yıldızlı oteli “Burj al Arab” ilk gösterişli yapısı olmuş. Basra Körfezinin içine yelkenli şeklinde yapılmış, sadece girip yemek yemek 100 Euro. Yakınlarına uzaydan da görülebilen palmiye adaları ve dünya haritası şeklinde ki adalar yapılmış. Suni olarak oluşturulmuş büyük bir kanal ise şehri oldukça güzelleştiriyor. Hemen hemen yılda yüz milyarlarca dolarlık müthiş bir inşaat yapılanması var ve bunlar içinde en son yapı olan ve dünyanın en yüksek binası kabul edilen Burj Khalifa, tam 828 metre yükseklikte ve 163 kat. Bu binalarda bürolar ve daireler milyon dolarlara alıcı buluyor. Oldukça büyük alışveriş merkezleri de yapılmış, hatta bunlardan biri olan “Emirates Mall” içinde haziran ayında kayak bile yaptık. Yazın çölün ortasında -3 derecede kayak yapmak harika bir şey!

Duyduğum kadarıyla Suudi Arabistan da, Kızıldeniz’de Cidde yakınlarında Dubai benzeri birkaç şehir yapmak için kolları sıvamış ve 650 milyar doları gözden çıkarmış. Bu şehirlerin iki tanesinin isimleri de “Kral Abdullah ve Javal Kentleri” olacakmış. İnsanın aklına ister istemez “Yüksek binalar kıyametin habercisidir.” (Müslim,8) mealindeki hadisi şerifi geliyor.

İşin bir tarafından bakarsanız bunlar mükemmel gelişmeler. Muhteşem şehirlerle bu bölgeler petrol dışında da büyük paraların bu ülkelere girişini sağlayacak. Zaten Arapların ticari anlayışları da oldukça köklü. Ne var bunda diyeceksiniz. Bu anlattıklarımı bakmayın, ben bunları duydukça ve bu gelişmeleri gördükçe inanın kahroluyorum.

Dubai’de her tür insan görebilirsiniz. Açık, kapalı, siyah, beyaz, müslüman, hristiyan. Ama oranın kimin hâkimiyetinde olduğunu tam olarak anlamanız oldukça zor. Şimdiden kozmopolit bir bölge olmuş. Arap kültürünün hâkimiyetine ait bir şey görme imkânınız yok. Ama bütün Ortadoğu’daki zengin Arapların para harcayıp eğlenmesi için bütün alt yapıya sahip. Onlar için bir kaçamak yeri yani. Son zamanlarda, tembellik hâkim olacak endişesi ile gençlere çalışmayı şart koşmaları güzel bir gelişme. Fakat Dubai’de kanalın yanında en güzel mekânın İngiliz Büyükelçiliğine ayrılmış olması, Dubai’nin kuruluşundaki fail hakkında bize net bir bilgi veriyor.

Dubai’ye ilk gittiğimde, Dubai Festivaline denk gelmiş ve kameraya almıştım. Burada birçok farklı grup, farklı müzikler ve farklı giysilerle geçiş yapmışlar, becerilerini sergilemişlerdi. Geçiş yapan 45-50 farklı grup içinde sadece ellerinde tefler ve beyaz entarileriyle bir grup Arap kendi kültürlerini ortaya koymuşlardı. Festivalde olduğu gibi, müthiş bir batı kapitalizmi ve kültürü Dubai’ye de hâkim durumda maalesef. Devasa bir zenginliğin içinde kaybolan müsrif bir millet ve kültür.

Bugünkü Arapların eğitime verdikleri öneme dair hiçbir yerde bir şey okumadım. Kral Abdullah kenti için ayrılan paranın yüzde birini veya S. Arabistan’a ait ABD ekonomisinde bulunan 850 milyar doların yüzde birini Arap gençlerinin eğitime ayırsalar geleceklerinden daha emin olacaklar. Filistinli zeki gençlerin okumak için çektikleri çileyi düşününce bunun ne kadar önemli olduğunu daha çok fark ediyoruz.



Görkemli Dubai'nin ruhu yok.

Bu bölgeyi bir an için bırakıp, onların yanında oldukça mütevazı kalan Kayserimize gelirsek, arada ne kadar büyük bir anlayış farkı olduğunu göreceğiz. Kayseri, zekâsı ve çalışkanlığı dışında, tabii zenginliği pek olmayan bir şehir. Ama gayretiyle, azmiyle sanayi ve ticaret şehri olmayı başarmış, zenginlikte Dubai'yle karşılaştırılamasa bile gelecek vadeden bir noktaya doğru hızla ilerlemekte. Üstünlüğü ise, bütün gelişmelerine ve göç alarak hızla nüfusunun artmasına rağmen Kayseri kendi hâkim kültüründen, değerlerinden asla taviz vermemekte. Bir zamanlar, okumaya yazmaya gerek duymayan Kayserili, bugün okumanın değerini layıkıyla anlamış, eğitim için çocuklarını en üst seviyedeki okullara göndererek geleceğini en iyi şekilde dizayn etme gayreti içinde.

Kayseri bozulmadan, değerlerini kaybetmeden gelişmenin, kalkınmanın bir örneğidir. 20-30 yıl sonra, Kayseri kendi değerleriyle kalkınmasını tamamlayarak, belki de İslam ülkelerine büyük örnek olabilecek. Ama korkarım, 20 yıl sonra Dubai sadece tapusunda Müslüman ve Arap olduğu yazılan, ama Ortadoğu için kapitalizmin ileri bir istasyonu olmaktan öteye gidememiş ve bu sömürüye hizmet eden bir bölge olarak anılacak. Bence bu, ne Araplara ne de İslam'a hizmet edecek, aksine bölgedeki toplumların sömürülmesine ve yok oluşuna sebep olacak bir model. Ben, şahsiyetine ve bağımsızlığına değer veren bütün müslüman toplumlara Kayseri modelini tavsiye ediyorum.

KAYSERİLİ OLMAK

“Bir ticaret ve hayırsever şehri,
aynı zamanda makarr-ı ulema!”

Tıp Fakültesine gittiğim ilk yıl İstanbul’da bir arkadaşım “Kayseri’ye gittiğinde gelirken bana Erciyes’ten bir şişe su getir” demişti de şaşırmıştım. “Niçin?” diye sorduğumda da eklemişti: “Kayserililik biraz bize de bulaşsın!” Bunun üzerine günlerce düşündüğümü söylemeliyim, “Kayserili olmanın farkı nedir, suyuyla alakası var mı?” diye.

Bence dünyanın en yakışıklı dağı olan Erciyes’in suyunun etkisi var mı bilmiyorum, ama Kayseri insanı tarih boyunca farklı olmuş ve bugün de bu farklılığını birçok alanda sürdürmekte. Zaman zaman düşünmüyor da değilim “ Ülkemizin bütün şehirleri Kayseri gibi olsa, Türkiye süper güç olurdu dünyada” diye. Burada Türkiye’nin önünü ekonomik olarak açan diğer bazı şehirlerin hakkını da teslim edelim. Son zamanlarda, bu şehirlere göçün artmasında Türkiye’nin önünü açacak cevheri barındırdığının görülmesi de büyük etki yapmaktadır.

Halkımızı yeterince tanımayan ve her şeye batılı gözle bakan sahte (oryantalist) aydınlar, gelişen her hadiseye yabancı gözle baktıklarından olacak, geçtiğimiz yıllarda Kayserinin bu farklılığını “Müslüman Calvinistler” gibi bir benzetmeyle değerlendirmişti. Calvinizm, protestan Hristiyanlar arasında 16. yüzyıldan itibaren

gelişmiş, dürüstlük, çalışkanlık ve tasarrufu temel alan bir mezhepti. Benzer olabilir, fakat benzemeyen nice inanç farklılıkları var. Bu sebeple Kayseri, İslam temelli, bize ait kültür ve anlayışı yine bugüne taşıyan bir ufka ve dinamizme sahip olduğu için, kalkınma hamleleriyle muhafazakârlığı birlikte yaşatarak örnek bir şehir konumuna gelmiştir. Bu örnekleme Batının kavramlarıyla değil, dinî ve kültürel değerlerimiz temel alınarak ortaya koyulmalıdır.

Tarihte de Kayseri bir ticaret şehriydi, aynı zamanda “makarr-ı ulema” (âlimler şehri) olarak da anılmaktaydı. Bugün de, “işini bilen şehir” olarak tanındığı için maalesef devletten belki en az destek alan ve dolayısıyla teşvik dışı kalan bir şehirdir. Bu yüzden sanayide ve ticarete üstün hale gelmiş, aynı zamanda üniversitesini bile kendi yapan bir “hayırseverler şehri” unvanını almıştır. İşte bütün bunların altında o “Kayserililik şuuru” yatmaktadır.

Başka şehirlerde %90'larda olan memur olma arzusu Kayserili gençlerde %10'lara kadar düşmekte. Çünkü Kayserili, çocuğunu daha 5-6 yaşlarında çarşıda bir şeyler sattırarak veya bir dükkânda çalıştırarak ticareti, müteşebbisliği ve kendi başına ayakta durmayı öğretir. Kayserili paranın ne kadar zor kazanıldığını, alın teriyle kazancın kutsallığını daha çocuk yaşta bizzat yaşayarak öğrenir. Bu yüzden, tasarrufa, tutumluluğa ve sermaye birikimine önem verir. Kayseri insanı dinine, değerlerine, kültürüne sahip çıkmakla birlikte, mazbut aile yapısının kendisini ne denli dinamik tuttuğunun farkındadır. Başarısının sırrının da burada olduğunu bilir.

Kayseri'nin bu kadar göç almasına rağmen bozulmamasının en büyük sebebi, Kayseri'nin yerli halkına ait hâkim kültürün güçlü olmasıdır. Kayseri insanı, bu hâkim kültürünü akşam oturma âdetiyle (haftanın değişik akşamlarında birbirinden farklı 900 ev oturması yapan grup olduğu söyleniyor), çeşitli hayır kurumu ve kuruluşlarla devam ettirmektedir. Bugün Kayseri'de kolay kolay hiçbir insan açta, açıkta kalmaz. Hiçbir şehirde görülmeyecek kadar büyük bir dayanışmayla bu insanlar kollanır. İnsanlar, nişan, düğün, ölüm gibi hadiselerde mükemmel bir dayanışma içindedir. Komşuluk ilişkileri halen oldukça iyi seviyede devam ettirilmeye çalışılmaktadır.



Kayseri, kimliğini koruyarak gelişen bir şehir.

Kayseri'nin zengini, "Mülkün sahibinin sadece ve sadece Allah" olduğunun farkındadır. Bu düşünce, kapitalist anlayışla hiçbir zaman uyuşmaz. Böyle bir anlayışa sahip bir zengin, çalışanların rızıkına vesile olduğunun farkındadır. İsrraftan kaçınır, daha fazla kişiye vesile olmak için sürekli gayret ve yatırım peşindedir. Bu yüzden, kazanırken yolsuzluklara, gayr-ı meşruya bulaşmaz, helal kazanma çabasıdadır o.

Kayserinin ve Kayserilinin bu ruhunun oluşmasına katkıda bulunan Kayseri'nin manevi büyüklerini, Seyyid Burhaneddin Hz.den (Mevlana'nın hocası), Gevher Nesibe Sultan'a kadar rahmetle anıyorum. Şehrimizin sanayide ve ticarete örnek şehir haline gelmesinde işadamları ve esnafımız da dâhil bütün Kayserililer etkili olmuştur. Dolayısıyla, bu şehrin insanları, muhafazakârlığın gelişme dinamizmine katkısını bizzat göstermelerinden dolayı, gelecek nesiller tarafından daima takdir edilecektir.

Belki de böylece Erciyes'in manevî suyunu içen Türkiye'nin süper güç olma çabası daha da hız kazanacaktır. İnanıyorum ve arzu ediyorum.

KAYSERİLİK İMTİHANI

Bütün gerçek Kayserililer çocukluklarında mutlaka bir şekilde Kayserililik imtihanından geçmiştir. Ya şemşamer (ay çekirdeği), ya su, ya da marul vs. gibi kesinlikle bir şeyler sattırılır bu şehirde çocuklara. Hiçbir şey yapmasa bile, en azından satanın yanında gezdirilir.

İşte, ben de böyle bir imtihana tabi tutuldum, hem de defalarca. Henüz ilkokul yıllarımdaydım. Önce, su sattım: “Otuz iki diş keman çaldıran su” diye bağırarak, böylece buzdolabının henüz yaygınlaşmadığı dönemde, yaz günleri susamışlara buzlu su hizmeti verdik. Daha sonra rahmetli dedemin Caferbey mahallesindeki (şimdi yerinde yeller esiyor) bahçesinden marul sattım: “Has bahçenin güllü marulu” diye bağırarak. Hem de satıştan elde ettiğim kazancımın tamamını dedem bana bırakırdı, “Sen kazandın” diyerek. Yani sermaye sıfır ve herkese nasip olmayan bir kârlılık.

Ortaokul yıllarımda ise, bir arkadaşımın satmak için 3 kasa elma satın almıştık, fakat elmaların yarısı çürük çıkmıştı. Teraziyi de zabıtaya kaptırdığımız ve geri alabilmek için rüşvet dahi verdiğimizden dolayı akşam kârımız sadece birer kese kağıdı elma olmuştu.

Bir yaz günü Eğribucak mevkiindeki bağımızda iken (lise yıllarım) bağımızdaki yediveren diye adlandırılan çilek fidelerinin bazılarını aralamak maksadıyla söküp atarken, kardeşim Nihat koşarak gelmişti ve “Ne yapıyorsun abi, bunlar atılır mı, bunların hepsi para.” diyerek atmak istediğim fideleri toplamış ve bağlayarak birer demet haline getirmişti. Benim şaşkın bakışlarım altında, “Bunları böylece satacağız.” demişti. Hem para kazanacak, hem de Kayseri’ye hizmet edecektik. Öyle ya o yıllarda henüz çilek dikimi çok yaygın değildi. Herkes çilek fidesi bulmaya çalışıyordu.

Kardeşim, daha sonra bu demetlerden bir kısmını bana vermişti satmak için. Ortak karar gereği ben Hisarcık Bağlarının otobüs durağına gitmiştim. Hisarcık zenginlerin yazlıklarının bulunduğu bir alan olduğu için kendimce kurnazlık yapmıştım. Nihat ise zannedirim Erkilet Bağlarının otobüs durağına gitmişti. Ben satmak için çaba gösteriyordum, fakat ilgilenen, soran yoktu. Canım

sıklmaya, moralim bozulmaya başlamıştı ki yaklaşık bir saat sonra Nihat çıkageldi. Ben de tık yokken o hepsini satmış meğer. Gelir gelmez yüksek sesle “Buyurun efendiler, Kayseri’ye hizmet ediyoruz, çilek fidesi satıyoruz, yediveren bunlar. Dikerseniz bir aydan taze çilek yersiniz.” diye bağırmaya başlamıştı. Birden çevremizde pek çok insan belirmiş ve ne olduğunu anlayamadan çilekler satın alınıp bitirilmişti bile.

Ben o gün anlamıştım ki, ben iyi bir “Kayserili” değilim. Dolayısıyla başarılı bir tüccar olamazdım. Liseyi hakkıyla bitirip istediğim alanda başarılı bir üniversite tahsili yapmalıydım. Bu hızla daha sonra tıp tahsilimi başarıyla tamamlayıp doktor olmuştum. Hani denir ya, “Kayseri’de adam olamayacaklar okutulur.” diye. İşte biz de o okutulan kısımdanız. Ha, kardeşimin ne olduğunu soruyorsanız, maalesef o da daha sonra tıp okudu ve şu an iyi bir uzman doktor. Garip değil mi?

AMERİKA'DA PAZARLIK

Bir süreliğine bulunduğum ABD'de, yaptığım alışverişlerde bir Kayserili olarak bir şeyler satın alırken pazarlık yapamamak ağrıma gidiyordu. Orada tanışıp da dost olduğum Karadenizli arkadaşlar ise, Amerika'da kesinlikle pazarlık yapılamayacağını söylüyorlardı. Bu sıkıntıyı bir süre böylece yaşadığımı hatırlıyorum. Nasıl olmaz, hele hele bir Kayserilinin namını burada nasıl duymazlar?

Neticede karar verdim ve kararımı Temel'le Yavuz'a ilan ettim. Ne olursa olsun pazarlık yapacaktım. Onlar benimle başarılı olamayacağım yönünde iddialaştılar.

Bir alışveriş merkezine gittik hep beraber. Ben, maalesef o zamanlar sigara içen babama ve bazı dostlara hediye etmek üzere 3 adet çakmak almaya niyetliydim. Artık, Lazlara karşı Kayseri'yi temsil ediyordum, bu yüzden de başarmalıydim. Satış görevlisi kıza "Hanımefendi, ben 3 adet çakmak almak, fakat birini sizin bana hediye etmenizi istiyorum, ben sadece ikisinin parasını vereceğim" dediğimde kızın önce şaşkınca bakışına şahit oldum. "Nasıl yani?" dedi, bunda anlaşılmayacak bir şey yoktu, ama yine de tekrar tekrar izah ettim. Birkaç kere içeri gitti geldi, patronuyla görüştü... Sonunda ne oldu dersiniz? Tabii ki, Kayseri galip geldi. Ve ben Lazlara karşı iddiayı kazandım.

Sonraları o cesaretle çok pazarlık yaptım ve çoğunda da başarılı oldum ve oradaki Türk öğrencilere de öğrettim. Döndükten bir müddet sonra Temel beni aradığında öğrendim, Amerika'da pazarlık o kadar yaygınlaşmış ki, bundan dolayı birçok Kayseriliye artık vize vermediği söyleniyordu Amerika'nın. Siz de Amerika'ya gitmek ister de, vize alamazsanız bilin ki, sebebi benim maalesef.

GİRİŞİM SERMAYESİ ŞİRKETLERİ

“Sermayedar girişimciyi bilinçli bir şekilde yönlendirmek için!”

Bir gün, endişeli bakışlarla beni ziyarete gelen daha önce tanışmadığım bir vatandaş, bana üç milyon dolar parası olduğunu bir hastane açmak istediğini; dilersem ortaklık yapacağını ifade etmişti. Hastanecilikten hiç anlamıyor, sadece dışardan kolay ve kazançlı olduğunu düşünüyordu. Beni de güvenilir diye duymuş ve gelmişti. Ben de, kendisini yeterince tanımadığımı, bu yüzden de tanımadan ortak olmamın mümkün olmadığını, ama bilmediği bir işe de gelişigüzel girmemesi gerektiğini söylemiştim. Daha sonra bir daha da yanıma uğramadı.

İnanın ki, bu ve buna benzer on binlerce sermayedar, Türkiye’de ne yapabileceğini bilmiyor maalesef. Bu sebeple de parasını ya yastık altında altın olarak saklıyor, ya da bankaya teslim edip faiz geliriyle geçinmeye çalışıyor. Dolayısıyla ekonomiye direk bir katkı sağlayamıyor. Oysa paraya sahip olup da ne yapacağını bilmeyen bu insanların elinden tutan, onlara güvenli yollar gösteren bir mekanizma olması gerekmez mi?

Gelişmiş ülkelerde bu gibi insanlara danışmanlık hizmeti veren özel “Danışmanlık veya Girişim Sermayesi Şirketleri” var. Sermayedarlar, bu őirketlere büyük güven duyarlar. Bu gibi kuruluşların ülkemizde özel şirket halinde olması őimdilik oldukça zor görünmekte. Bu

anlayışın gelişmiş ülkeler seviyesine gelmesi için zamana ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. Bu yüzden bu çalışmaları Türkiye’de devlet kurumları veya STK’lar yapmalı.

Devlet kurumlarımız yeterince atak olamamakla ve pek çok sakıncası olmakla birlikte, toplum tarafından güvenilir olarak kabul edildiğinden dolayı bu mümkün görülmektedir. Mesela ülkemizde aktif bir devlet kuruluşu olan “KOSGEB” gibi bir kuruluş bu görevi kısmen yapma gayretinde olmakla beraber, benim anlattığım manada oldukça yetersiz kalmaktadır. Bu veya benzeri bir kuruluş, çok daha aktif bir şekilde “Danışmanlık ve Girişim Sermayesi Şirketi” olarak sermayedarların hizmetinde olabilir. Tabii ki bu bir teklif ve burada önemli olan böyle bir kuruluşun Türkiye’de eksikliğinin anlaşılacak sermayedarların bu tür sorunlarına cevap verilebilen bir kuruluşun tesisidir.

Ciddi bir STK veya devlete bağlı Danışmanlık şirketi, ülkemizin ekonomik olarak önünün ve ufkunun açılmasına gönül vermiş bürokratların yanı sıra, dünyayı çok iyi tanıyan hemen her sahadaki bilim adamları ve özel sektör temsilcisi iş adamlarından müteşekkil olmalıdır. Öncelikle dünya üzerindeki bütün sektörler incelenmeli, ülkemizin sosyopsikolojik ve ekonomik şartlarına uygun pilot sektörler belirlenmeli ve sermayedarların önüne sunulmalıdır. Bu sunum, farklı ekonomik seviyelere göre hazırlanmalıdır. O kuruma elinde yüz bin lirası olan da müracaat edebilmeli, bir kaç milyon doları olan da.

Bu kuruluş, buradan STK’lara ve devlete iyi miktarda gelir de sağlayabilir. Sermayedara gerek pratik, gerekse teorik ciddi desteklerle danışmanlık hizmeti vermekle birlikte, pazar çalışmalarında da büyük yardımlar sağlayabilmelidir. Aynı zamanda, girişimciye ciddi eğitimler verilecek olan böyle projelerden, bilim adamları da önemli oranda maddi kazanç elde edebileceklerdir. Dolayısıyla onlar da bu konuya daha fazla kafa yorabilecekler.

Birçok yönlü fayda sağlayabilecek bu proje, hem profesyonel işletmeciler yetiştirecek, hem de Türkiye’nin önünü açabilecek yeni sektörler ortaya çıkarabilecektir. Paralarıyla ne yapabileceklerini bilemeyen, kendi başlarına kaldıklarında belki de müflis konuma

gelebilecek on binlerce sermayedar böylece profesyonel çalışmanın yollarını bizzat yaşayarak ğrenebilecektir.

İlim sahipleriyle, sermayedarları, STK'ları ve devleti buluşturan bu projelerde yeni sektörlerin ortaya çıkma ihtimali büyüktür. Tabii ki burada STK veya devletin görevi tamamıyla yol gösterme ve buluşturma olacaktır. Devletin ortaklığı söz konusu değildir. Ülkemizde birçok alanda yetişmiş insanın kendi mesleğiyle alakalı iş bulamaması da dikkate alınırsa bu yönde de faydaya dönük düşünölebilir. Tekstil sektörü gibi 2. dünya ölkelerine bırakılan ve giderek daha da sıkıntısı artan sektörler yerine, bu alanda Çin gibi güçlerden fazla etkilenmeyecek sektörler, mesela bilgisayar oyunları, bilişim, gıda, madencilik, ilaç, kimya sanayi, tarım, optik ve cam sanayi gibi dışa fazla bağımlı olmayan, önü daima açık sektörler tercih edilebilir. (Bunlar büyük araştırmalarla verilmiş örnekler değildir) Tabii, tekstilde de daha üst (mesela nano) teknolojilerle üretim teşvik edilmelidir.

Ayrıca, bu Girişim Sermayesi şirketi, sermayedarları profesyonel manada bir araya getirip büyük ortaklıklar oluşturabilir. İş adamlarımızın genellikle ihmal ettikleri ARGE alışmaları ve yoğun eğitim faaliyetlerine de bu yolla destek verilebilir. Bu çalışmalarda teknoparklar da kullanılabilir. Ülkemizde iş birliklerinde olması gereken ama hiçbir zaman yeterince olmayan profesyonel anlamda ortaklık költürü de belki bu tür eğitimlerle kazanılabilir.

Bu teklif ne kadar uygulanabilir bilmiyorum, ama ben böyle bir projenin daha genişletilerek tatbikata geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Sermayedar girişimciyi bilinçli bir şekilde aktive etmek büyük güzelliğler ortaya çıkacaktır.

BİR GÜZELE KUL OLMAK

“Dünyadaki cennet, ailede saadet!”

Nedense girişimcilik gibi ciddi bir işin içinde evlilik ve gönül meseleleri hiç konuşulmaz. Bu konuyu burada dile getirdiğim için; belki de beni garipseyenler çıkacaktır, “ne alâka” diye. Ama şuna inanıyorum ki, insanın hayatın her safhasında başarılı olması ve hüsrana uğramaması için, isabetli bir evlilik yapması oldukça ciddi ve önemli bir meseledir. Bu sebeple ben gençlere bu konudaki görüşlerimi anlatayım da onlar benimser veya benimsemezler, kendilerine kalmış.

Mutlu ve birbirini seven eşler elmanın iki yarısı gibi kabul edilir ve birbirlerini tamamlar. Kadın olsun, erkek olsun, olgunluk çağına gelmiş her insan fitraten bir eşe ihtiyaç duyar. İki farklı cins insanın birbirine olan sevgisi ve aradaki aşk insani duygulardır ve mutlu bir hayat için gereklidir. Aksi takdirde insan, hayatında bir eksiklik ve yalnızlık hissedecektir. Aile saadetine ulaşan insanlar hayatta da daima başarı gösterirler. Bana soracak olursanız; Ben de, hayattaki başarılarımı evimdeki huzura ve mutluluğa borçluyum. Bunun için, çok beğendiğim ve sizinle paylaşmak istediğim bir beyit vardır:

Dağ ne kadar yüce olursa olsun, bir yanından yol olur,
İnsan ne kadar yiğit olursa olsun, bir güzele kul olur.

Evlilik, ortaklığın belki de en ileri halidir. Eşlerin, hayatın her şeyini birlikte paylaşmasını gerektirir çünkü. Bu yüzden evlilik, bir



Her yiğit bir güzele kul olur.

anlaşma ve uzlaşma sanatıdır. Bana göre; evlenecek kişiler arasında kültür ve inanç farkı olmamalıdır. Tanışarak veya görücü usulle fark etmez, kültürel olarak birbirine yakın ailelerin çocuklarının mutlu olma ihtimalinin daha fazla olduğu araştırmalarla belirlenmiştir. Ben, benimle aynı kültür çevresinde yetişmiş Ruziye Hanım’la görücü usulle evlenmişim. Bu yüzden hiçbir kültürel farkımız olmadı. Ben bizzat bu tecrübeyi yaşayan biri olmakla beraber, tabii ki bu yönde yapılan bütün araştırmalar, bu tarz genel gözlemleri içerir. Bununla birlikte, farklı milletlere mensup olup da son derece aydın ve hoşgörülü olan bazı kişilerin evliliklerindeki mutluluğu da görmüyor değilim. Onlar bu anlaşma sanatını bilip, en iyi seviyede uygulamaktadırlar. Benim söylediğim, çoğunluk açısından geçerli olandır. Her ne olursa olsun, karşılıklı fedakârlık olmazsa olmaz şarttır. Bazen Türk filmlerindeki fakir oğlan, zengin kız hikâyelerindeki gibi birbirine olan aşklarını her şeye rağmen ömür boyu sürdürenleri de nadiren görebilir ve tebrik edebiliriz. Aslında, evlilikte de insanın öncelikle eşini tanıması, analiz etmesi ve onun hassasiyetlerine göre davranması doğru olandır. Ailede empati ve “Eşimi nasıl mutlu ederim?” düşüncesi akıllı eşin temel anlayışı olmalıdır.

Özellikle son zamanlarda beklentileri çok yüksek biriyle evlenen gençlerin ne derece mutsuz olup evliliklerini kısa sürede boşanmayla sonuçlandırdıklarını da sıklıkla gözlemliyoruz.

İŞ İÇİN ÇÖPÇATANLIK

Herkes, iş ve eş bulmada şu anlatacağım hikâyedeki gibi şanslı değildir belki: ABD’de yaşlı bir adam, İşletme Fakültesinden mezun olan oğluyla beraber, önceden tanıdığı ve kendisine zamanında çok iyiliği dokunduğu bir senatörün yanına gider. Ondan oğluna iş bulması talebinde bulunur. Senatör genci bir süre süzdükten sonra, kendisinin vefa borcu olduğu adama “Senin için ne gerekirse yaparım, ama önce gel senin oğlanı everelim.” der. Adam “Aman Senatör Bey, ben iş arıyorum, sen evlilikten bahsediyorsun.” deyince, Senatör “Ama bu gelin adayı kız, ünlü milyarder Buffet’in kızı.” der. Bu söz üzerine adamın ve oğlanın gözleri ışıldar ve ikisi birden “O zaman olur tabii ki.” derler. Senatör, derhal arkadaşı Buffet’a gider ve “Senin kıza bir koca buldum, hemen everelim.” der. Buffet kızarak “Benim kızım daha çok küçük, ne evlenmesi?” Bunun üzerine Senatör bu defa “Ama bu genç, Dünya Bankası Başkan Yardımcısı” der. Buffet’in yüzünü bir gülümseme alır ve tam kapitalistçe bir tavırla: “İyi öyleyse, olur tabii ki” diye cevap verir. Senatör daha sonra Dünya Bankası Başkanının yanında soluğu alır ve ona “Sana mükemmel bir Başkan Yardımcısı buldum.” der. Başkan “Yahu ortalık Başkan Yardımcısından geçilmiyor, ne yapayım yenisini.” Diye cevap verince Senatör bu defa “Ama bu Buffet’in damadı” der. Bunun üzerine Başkan “Bak işte o zaman olur.” diye kabul ettiğini söyler. Bu şaka gibi hikâyeye ne derece doğrudur bilinmez, ama işle evliliğin bu derece iç içe olduğunu göstermesi açısından önemli. Bununla birlikte her gencin karşısına bu kadar becerikli insan çıkmaz.

Günümüzde, maalesef birbirlerinden sadece faydalanma şeklinde evlilikler de oldukça fazla. Bu gibiler asla gerçek bir aile ortamı oluşturamazlar. Oysa aile içinde her birey, almadan önce vermeyi prensip edinmelidir. Bütün aile gibi, ortaklıklarda da durum böyledir.

Girişimcilikte olduğu gibi; evlilikte de aslında en doğru olanı bulmak için duygularımızı aklımızın kontrolüne sokmak zorunluluğu var. Hayatta duygularına hâkim, aklıyla kalbini birlikte hareket ettirebilen irade sahibi insanların, eş seçimi konusunda daha isabetli oldukları bilinen bir gerçek. Bunun tersine sadece duygularıyla hareket eden “şıpsevdi” tipli insanların yaptığı yanlışlıklar ise, hayat boyu

kendisini mutsuz bir ortama mahkûm edebilir. Doğrusu isabetsiz, karşılıklı anlayışın olmadığı evlilikler insanın iş hayatını da aşırı bir şekilde kötü etkilemekte. Böylece evde mutsuz olan bir insanın, işte mutlu olması da mümkün olmamaktadır. Tersine evinde mutlu olan kişi ise hayatın her safhasında daha büyük başarılarla ulaşabilmektedir.

Çocuklar evliliğin en güzel meyveleridir. Böylece insan neslinin devam etmesi, insan için en büyük bir zenginliktir ve insana güç ve mutluluk verir. Her genç arkadaş, Allah'tan akıl ve gönlün birlikte olduğu evlilikler diliyorum. Çünkü ne demişler: “Dünyadaki cennet, ailede saadettir!”

NASIL OLUR DA BEN ÖLÜRÜM?

“Öyle bir nehr-i muazzam gibi cûş etmişsin,
Fakat eyvah, çorak yerde akıp gitmişsin.”

Hep söylüyor, şimdi de tekrar yazıyorum: Hayatımı, her anında sorgulama gayreti içindeyim. Böylece ona yeniden bir dinamizm kazandırdığımı ve dünyanın koşuşturması içinde yolumu şaşdırmaktan ve yanlış düşüncelere kapılmaktan kurtulduğumu söylemeliyim. Bu vesileyle, “Neden yaşıyorum, kazanma çabamın gayesi nedir, mutlaka er veya geç başıma gelecek olan ölümü nasıl karşılayacağım?” gibi soruların cevabını zaman zaman düşünmekteyim. Bu sorgulamayı karşılaştığım bütün gençlere de tavsiye etmekteyim. Böylece adeta hayatımı “resetliyorum” ki bunu yaptığım zaman yanlış yapmaktan, para ve makam için fırladık olmaktan uzaklaştığımı, yeniden kendime geldiğimi hissediyorum.

Bazı önemli insanların bu sorgulamayı yapmamış olduğunu görmekten üzüntü duyuyorum. Bilindiği gibi, Apple’ın anlı şanlı sahibi Steve Jobs geçtiğimiz yıllarda 56 yaşında iken vefat etti. Onun son sözleri hayatın gerçek anlamını tanımadan hayatının sona erdiğinin bir göstergesi adeta: “Madem ölüm varmış, niçin bu derece kazanmak için uğraşmışım ki, ölümle beraber, hayatımın ve bu kadar kazanma çabamın hiçbir anlamı kalmadı.” Pek çok varlıklı insan gibi o da, kendisine ölüm hiç gelmeyecek gibi yaşadığı ve bu gerçeğe karşılaştığında ise şok

olduğu anlaşılıyor. Daha ilginç ise Çin'in meşhur komünist lideri Mao Zedong'un ölümle karşılaşınca söylediği sözler: "Böyle olmamalıydı. Ben ölmemeliydim. Benim gibi birisi nasıl ölür ki?" Kendisini "tanrı" gibi gören Firavunvarî bir anlayışın sözlere yansımaları.



Her şeyi düşünen Steve Jobs ölümü düşünmedi.

Kuranî tabirle "kendini kendine yeterli sayan" bu anlayış ölüm karşısında böylece çaresizliğini itiraf ediyor. Bu şaşkınlık, ölümün her şeyi sıfırladığını görmekten kaynaklanıyor. Allah buyuruyor: "Dünyalıkla böbürlenmek sizi, mezarlara gidinceye kadar oyaladı." (Tekasür, 102/1-2)

Anladığım kadarıyla, birilerinin bu tür itiraflarından ve tecrübelerinden başka insanlar ders almıyor veya ilahî hitabı anlamıyorlar ki, aynı şaşkınlık ve dolayısıyla yanlışlık böylece yaşanıp gidiyor. Bu bir sorgulama eksikliğidir, buna cahillik denmez de ne denir?

ÖTE DÜNYAYA GÖNDERİLEN ÇEK

Parayı çok seven bir iş adamı, hanımına sürekli olarak kendi öldüğü zaman paralarını da tabutuna koyup kendisiyle göndermesini söylüyormuş. Bir gün adam gerçekten ölmüş, tam gömülecekken, hanımı mezarlıkta cenazenin başında olan hocaya bir zarf vermiş ve “Hocam lütfen kocamı, yanına bu zarfı da koyarak gömün.” demiş. Hoca “Olmaz öyle bir şey, koyamam.” deyince de “Hocam, kocamın vasiyetiydi bu. Bütün parasını yanında götürmek istedi, ama ben yük olmasın diye, parasının karşılığında çek yazdım. Öteki tarafta bozdursun.” demiş.

Bu kadar akıllı insan, nasıl oluyor da bu hataya düşüyor diye düşünmeden edemiyor insan. “Ben de mi ölümle karşılaştığımda bu şaşkınlığı yaşayacağım?” diye kendi kendimi sorgularken, İlahî kitabımız olan Kur’an-ı Kerim’e iliştiriyor gözlerim. Bu açıdan bana müthiş bir ikazda bulunuyor ve titriyorum : “Ey insanlar, dünya hayatı sizi aldatmasın. O çok aldatıcıdır.” (Lokman S. 33). Bu dünyaya bu kadar değer yüklemiş, dünyadaki gücünü bitmeyecek sanmış, fakat onun aldatıcılığı karşısında hayatını zelil etmiş olmak ve sonuç olarak kazanılan her birikimi sıfırlamak ne acı. Şair ne diyor:

“Öyle bir nehr-i muazzam gibi cûş etmişsin

(Öyle bir azametli nehir gibi akmışsın)

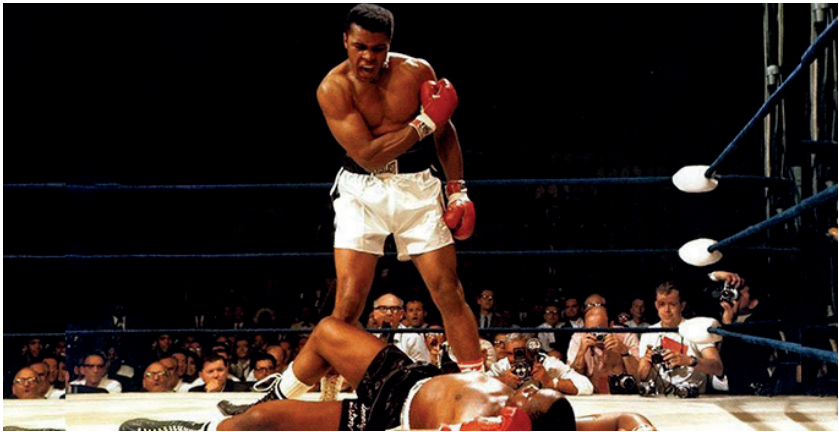
Fakat eyvah, çorak yerde akıp gitmişsin.”

“Eyvah ki ne eyvah...” diyorum kendi kendime. “Eğer sen de yukarıdaki önemli zat-ı muhteremler gibi anlamamışsan hayatı, yani avamî tabirle dünyaya kazık çakacağını düşünmüşsen, kendini unutmuş ve heba olup gitmiş demektir o güzelim yılların ve çabaların.” Bu duygular içinde, tekrar dönüyorum mukaddes kitabımıza.

Hümeze Suresinde (2-3. Ayetler) daha da açık bir şekilde yüzüme çarpılıyor bu gerçek: “Vah o insanlara ki, onlar mal

biriktirir ve onu sayıp durur. Malının kendisini ebedi yaşatacağını sanır.” Hayata bakıştaki sapkınlık ne kadar açık anlatılıyor. Keşke S. Jobs veya Mao da okuyabilseydi bu ayetleri ve boşa gitmeseydi gayretleri. İnsan, ölümün hayatta tek gerçek olarak karşımızda durduğunu bildiği halde, maalesef bu hataya düşüp, malın (veya makamın) kendisinde sürekli kalacağını ve ölümün kendisine ulaşamayacağını düşünür. Hayatını sorgulamaz ve akıl etmez aynı zamanda.

Bu arada hayatın gerçeğini yaşarken anlamış insanlar da az değil. Dünyadan fırtına gibi geçmiş bir insandan bahsetmek istiyorum şimdi de: Bütün zamanların en iyi boksörü kabul edilen ve 1964’te ilk defa Dünya Şampiyonu olduktan sonra, Müslüman olarak Cassius Marcellus olan adını değiştiren Muhammed Ali, 3 defa dünya şampiyonu olmuştur. Çok ilginç bir hayatı olan ve İslam için tavrını daima açıkça ortaya koymuş olan M. Ali, 1984’te Parkinson hastalığına yakalanmış ve 2016’da 74 yaşında ölmüştür. Dünyaya gözlerini yumarken şunları söylemiştir: “Bu hayat, sanaldır. Dünyayı dize getirdim, ama bana huzur vermedi. Allah bana hastalık vererek, gerçek şampiyonun kim olduğunu gösterdi.”



M.Ali, dünya gerçeğini bilerek yaşadı.

ENİNDE SONUNDA BURAYA GELECEK

Bir gün komşuları çarşıda Nasrettin Hoca'yı yakalamışlar ve büyük bir endişe ile "Hocam, senin eve hırsız girmiş." demişler. Hoca, bunun üzerine çok da telaş göstermeden yola revan olmuş; Fakat arkasına takılanlar bakmışlar ki, Hoca eve değil de mezarlığın kapısına gitmiştir. Komşular "Hocam, biz sana hırsızın evine girdiğini söylüyoruz, sen mezarlığa geldin?" diye şaşkınlıklarını ifade etmişler. Hoca ise, onlara sakince "Merak etmeyin, dönüp dolaşıp eninde sonunda geleceği yer burası!" demiş.

Biliyorum ki ben, hayata bir defa geldim ve yaşadığım şu anlar bir daha geri dönmeyecek. Düşündüğüm zaman, dünyaya dair değer verdiğim pek çok şey kısa bir süre sonra beni terk edecek veya ben onları bırakıp gideceğim. Bu düşünce öyle bilimsel çalışmalarla öğrenilecek bir gerçek de değil üstelik. Kadim medeniyetimize göre; bunu anlamak için "irfan" gerekir. Bunun için de Cenab-ı Allah, modern insanı kastederek: "Allah'ı unutup da Allah'ın da kendilerini unutturduğu kimseler gibi olmayın." (Haşr, 59/19) buyurmaktadır. İnsanın sadece kazanmaya ve bedeni tatmine yönelmesi kendini unutmasıdır.

Bu sebeple, Kuran'ın bu ikazını önceden anlamış arif kişilerin değişine göre, hayatın her anı ibadetle geçirilmeliymiş. Nasıl yani? Onlara göre, İbadet, sadece namaz, oruç ve zekâtтан ibaret değildir. Gerçek mümin, işinde çalışırken, ailesiyle beraberken, uyurken ibadet halindedir. Çünkü o, her şeyi yaratanın sadece Allah olduğunu bilir ve her yaptığını Allah için yapar. Bunu, Al-i İmran Suresi 191. ayetten öğreniyoruz: "Onlar ayaktaiken, otururken ve yanları üzerine yatarken Allah'ı anarlar; göklerin ve yerin yaratılışı üzerinde düşünürler. Ve 'Rabbimiz! Sen bunu boş yere yaratmadın, Sen yücesin, bizi ateşin azabından koru.' derler."

Anlaşılan o ki, ömrümüzü, hayatımızı, malımızı, kazancımızı sonsuzluğun ve ebediyetin sahibi Allah için harcadığımız takdirde

ölüm, başka ve ulvî bir anlam kazanıyor ve hatta o zaman “Şeb-i Aruz” (düğün gecesi) oluyor. Böyle bir girişimci olursak; dünya sahnesinin perdesi bizim için kapansa da hiçbir birikimimiz boşa gitmiyor, aksine değer kazanıyor. İnsan için ebedî hayat da işte ancak o zaman kazanılıyor. Ne güzel bir son değil mi? Allah böylesini hepimize nasip etsin.

MAREŞAL TİTO’NUN İTİRAFI

Yugoslavya’nın 40 yıl boyunca devlet başkanlığını yapmış olan komünist lider Mareşal Tito, 1980 yılında 80 yaşında ölüm döşeginde iken kendisini seven talebelerinden biri onu teselli için: “Efendim, ölüm sizi korkutmasın. Belki maddi olarak aramızdan ayrılacaksınız, fakat yaptığınız inanılmaz hizmetlerle kalbimizde ebediyen yaşayacaksınız.” demiş.

Tito ise bu sözler üzerine onlara şu şaşırtıcı cevabı vermiş: “Yoldaşlarım, ben ölüyorum. Artık ölümün ne derece korkunç olduğunu size anlatamam, anlatsam bile sıhhatli ve genç olan sizler bu yaşta bunu anlayamazsınız. Düşünün, ölmek, yok olmak, toprağa kavuşmak ve dönmek üzere gidiş, işte bu çıldırtıyor beni. Dostlarımdan ve sevdiklerimden, ünvan ve makamlarımdan ayrılmak, dünyanın güzelliklerini bir daha görememek ne korkunç bir şey anlıyor musunuz? Yoldaşlarım, sizlere açık bir kalple itirafta bulunmak istiyorum. Ben öldükten sonra toprak olacaksam, diriliş, ceza ve mükaflat yoksa benim verdiğim mücadelenin değeri nedir?

Söyleyin bana yoldaşlarım, kalplere gömülecekmişim, unutulmayacakmışım, alkışlanacakmışım, neye yarar. Ben yok olduktan sonra beni alkışlayanlar, takdir sesleri kabirde vücudumu parçalayan yılan ve çıyanları insafa getirir mi?

Söyleyin, bu gidiş nereye? Bunun izahını Marks, Engels, Lenin yapamıyor, itiraf etmek zorundayım. Ben, Allah’a, peygambere ve ahirete inanıyorum, artık dinsizlik bir çare değil, düşünün şu kainatın bir yaratıcısı, şu muhteşem sistemin bir kanun koyucusu olmaz mı? Bence ölüm de son olmamalıdır.

Mazlumca gidenlerle, zalimce öldürenlerin bir hesaplaşma yeri olmalıdır. Haklarını almadan, cezalarını görmeden gidiyorlar, böyle keşmekeş olmaz. Ben bunu vicdanen hissediyorum. Öyle ki milyonlarca suçsuz insana yaptığımız ceza ve zulümler şu anda boğazıma düğümlemiş bir vaziyette, onların hakkına kulak verecek bir mercii olmalı. Yoksa insan teselliği nerede bulacak? Evet, bunların bir açıklaması olmalı.

Karl Marks bu konuda halt işlemiş, uyuşturmuş beynimizi. Nedense ölüm kapıya dayanmadan bunu idrak edemiyoruz. Belki de sahip olduklarımız ve göz kamaştırıcı makamlar buna engel oluyor. Ben bu inançtayım dostlarım, siz de ne dersiniz deyin.” diye itirafta bulunmuş.

Derler ki, o anda başında bulunan ve 50 yılını inançsız bir ideoloji peşinde geçirmiş bir Türk, bu sözlerden etkilenerek aslına dönmüş ve hayatının geri kalan kısmını samimi bir Müslüman olarak geçirmiş. Tito’nun yaptığını, keşke büyük iş adamlarımız da yapsa da bu malı ve parayı katlama çabası, biraz da ebedî âleme yatırıma dönüşse. Böyle bir dilek içindeyiz, fakat maalesef, büyük zenginler ölünce yerine gelen çocukları da babalarının bıraktığı yerden aynen devam ediyorlar. Oysa herkes bilir ki, bu dünyadaki bir hakikati de, dünya malının kimseyi doyurmadığıdır.

SON SÖZ

“Biz seferle mükellefiz, zafer ancak Allah’tan.”

Orhan Gazi

Girişimcilik üzerine, kitap boyunca kendi tecrübelerimizden hareketle düşüncelerimizi ortaya koymaya çalıştık. Bizim bu yaklaşımımıza göre; girişimcilikte iki farklı temel var. İlki, bütün dünyayı etkisi altına alan seküler ve popüler kültür ki, bu kültürün temelinde de insanı ihmal eden ve kullanan kapitalist anlayış ön planda. Diğeri ise, insanın mutluluğunu merkeze koymuş olan İslam temelli girişimcilik anlayışıdır. Bu kitapta biz, ikinci anlayıştan hareketle yaşanmış bir girişimcilik hikâyesi ve örneği ortaya koyduk. Gördüğümüz kadarıyla insanı bir bataklığa götüren kapitalist anlayıştan bütün insanlık şikâyetçi, fakat şikâyetlere rağmen ona boyun eğiyor. Biz inanıyoruz ki, insanlık bizim acizane anlatmaya çalıştığımız insanı merkeze alan bu girişimciliğe muhtaç.

Çünkü kapitalist anlayışta modern insan; ne kadar çok şeye sahipse kendini o kadar güçlü ve ölümsüz kabul eder, tâ ki ölüm gerçeğiyle karşılaşana kadar. Yani güç, en büyük değerdir. Erich Fromm bu durumu tenkit ederken, günümüzde değer merkezinin insanın kendisinden, sahip olduklarına kaymış olduğunu ve bunun da insanlığa zarar verdiğini söylemektedir. Buna göre, sizin sahip olduğunuz bir şey yoksa hiçbir değeriniz de yoktur. Yani modern insan: “Ben

sahip olduklarım kadar değerliyim, onun dışında bir hiçim.” demek zorundadır. Farabî’nin cahil medeniyeti dediği bu durumda hayatın vasıtaları gaye haline gelir. Bu durumda insanlar sadece para veya iş gücü olarak görülmekte, dolayısıyla insanlık unutulmaktadır. Yani “Ürettiğin veya tükettiğin kadar değerlisin. Bunun dışında bir hiçsin.” Ya da amiyane tabirle şöyle söylenebilir: “Paran kadar konuş.” veya “Paran kadar adamsın!”

Bu durumda başarı için artık her yol mubahtır; kadın, çocuk, mağdur insan, millî ve kutsal değerler dâhil, hemen her şeyi bir kapitalist menfaati için kullanabilir. Bu tipler, batının “üstün insan” anlayışını temsil eder. Bu anlayış, insanların büyük çoğunluğunu küçük bir azınlık olan üstün insanların kölesi haline getirme çabasıdır aynı zamanda.

Gerçek insanî ilişkilerde, insanlar beklediği samimi ve çıkarsız dostluğu bu anlayışta asla bulamaz. Oysa her konumdaki insanın başkasının dostane sevgi ve samimi ilgisine ihtiyacı vardır. Bu yüzden bu insanlık dışı anlayışa karşı mücadele vermek zorundayız. Dünyayı etkisi altına almış bütün olumsuz şartlar altında dahi, kutsal değerleri olan insanlar olarak kendi değerlerimizi esas alıp mükemmel bir girişimcilik örneği verebiliriz etrafımıza.

Bizim bu kitapla yapmak istediğimiz mücadele de, hayatımızı her yönüyle etkisi altına almaya çalışan, insanı insan olmaktan çıkaran ve hiçbir ahlakî endişesi olmayan bu vahşi kapitalizme karşı; insanı eşref-i mahlukat (yaratılmışların en şerefli) gören İslamî anlayışla, gerçek başarıyı ve mutluluğu yakalayabileceğimizi anlatabilmek. Aynı zamanda bu değerleri, girişimcilik açısından hayatımızın her yönüne yeniden yansıtabilmenin mücadelesini verebilmektir. Bu aynı zamanda, ebedî bir başarı hikâyesi de olacaktır.

Batının bencil ve çıkar temelli üstün insan anlayışının yerine bizim medeniyetimizde “kamil (olgun-bilge) insan” anlayışı bulunur. Bilge insan, sevgi, merhamet ve empati sahibi, diğerkam, yardımsever, kul hakkını her şeyin üstünde tutan insandır. Daha doğrusu bilge, bugün ayrı ayrı kişilerde olan ilim ve irfanı kendinde toplamıştır. O, hiçbir insanı sahip olduğu para veya makamdan dolayı üstün görmez,

üstünlüğü ancak hizmette ve amelde (takvada) kabul eder. Bu yüzden, insanlığımızı ve inanç değerlerimizi yeniden merkeze alıp hayatımıza yön vermeliyiz. Kendi inandığımız değerlerin ayağımızın altından kayıp gitmesine de asla müsaade etmemeliyiz.

Bu şekilde muhteşem temellere sahip olan bizim girişimciliğimiz, insanı yüceltir ve yüksek insanî değerlere göre hareket eder. Bu durumda insan dünyalığı kendine hizmet ettirir, onu asla kalbine yerleştirmmez. Müslüman olup da kapitalistçe yaşamaya çalışmak ise işin tabiatına aykırıdır, böyle bir girişimci huzurlu da olamaz. Buradan hareketle Allah'ı referans alan bir insanın asla kapitalist olamayacağını söylemek istiyoruz.

Bu anlayıştaki şahsiyetli bir girişimci, paranın ve dünyalığın kölesi değil, parayı kendisinin kölesi yapmayı hedefler. Yani yaşamaktan maksat, para kazanmak değil, onu kullanarak iki dünyada da mutlu olabilmektir. Burada insan ne kadar kazanırsa kazansın şükretmeyi ve yetinmeyi bilir. Dolayısıyla haramdan uzaklaşan ve elde ettiği helal kazançla kanaat eden bu insan mutlu, huzurlu ve çevresiyle barışıktır. İlişkileri menfaat eksenli değil, sevgi ve merhamet temellidir. O, hayatın en büyük gerçeği olan ölümü de asla unutmaz. “Hiç ölmeyeceğini zanneden biri gibi çalış, yarın ölecek biri gibi de tedbirli ol.” (Camiu's Sagır, II/12, Hadis No: 1201) diyor Resulullah. Bu tedbir, ahirete hazırlan manasına gelmektedir. Sonuçta inanan girişimci insan, sahnenin perdesi kendisi için kapanmadan önce koyduğu bu tavırla iki dünyada da saadete ve gerçek mutluluğa ulaşır. Yani, “Her şartta kazanmak” söz konusudur.

Bu düşüncelerden hareketle, girişimci gençlerin kendilerini, konum ve işlerini her an sorgulamalarını ve böylece hayatın koşuşturması içinde kendilerini ve yaşama gayelerini kaybetmemelerini arzu ediyoruz. Bu kitabın amacı, belki de sadece budur.

Sonuçta herkeste girişimciliğe ait bir yetenek vardır, ama bunu çoğu insan bilmez ve kullanamaz. Bu yeteneğini kullanabilen her insan da girişimcilikte başarılı olabilir mi? Buna da ancak “Gayret bizden, takdir Allah'tan.” demek gerekir. Çünkü Endülü'steki El Hamra Sarayı'nın duvarlarına yaklaşık on bin defa yazılmış olduğu gibi, “Lâ

galibe illallah!” (Allah’tan başka galip yoktur).

Burada kitabımız için perde kapanırken, sözü âlemlerin ve sonsuzluğun Rabbine bırakalım: “(Oysa onların tek gerçek kabul ettikleri) bu dünya hayatı, hakikatte sadece bir oyun ve eğlenceden ibarettir; ahiret yurduna gelince işte asıl hayat odur, keşke bunu bilselerdi!” (Ankebut, 29/64)

Ne mutlu, hem helâl kazanan hem de bunu inandığı değerler uğruna harcayan bilge insanlara.

“Ey iman edenler! Sizi acı bir azaptan kurtaracak ticareti göstereyim mi? Allah’a ve Resulüne inanır, mallarınızla ve canlarınızla Allah yolunda cihad edersiniz. Eğer bilerseniz sizin için en iyisi budur. Eğer böyle yaparsanız, Allah sizin günahlarınızı bağışlar ve sizi altından ırmaklar akan cennetlere, Adn cennetlerinde hoş yerlere koyar. İşte büyük kurtuluş budur. Memnun olacağınız bir şey daha var: Allah’tan bir yardım ve yakında gerçekleşecek bir zafer! Müminleri bunlarla müjdele.” (Saff, 61/10-13)

