

# ELMAS TARLALARI®

Melik Duyar & Russell Herman Conwell



EDİTÖR

**MELİK DUYAR**

Dünya Hafıza Şampiyonu

Mega Hafıza - Kişisel Gelişim Serisi - 2

# MEGA HAFIZA EĞİTİM PROGRAMLARI

Bizzat Dünya Hafıza Şampiyonu Melik Duyar'ın verdiği eğitim, seminer, kurs veya konferanslarına katılmak istiyorsanız, aşağıda verilen eğitim programlarını inceleyiniz. Daha detaylı bilgi için aşağıda verilen web adresimizi ziyaret ediniz.

[www.MegaEgitim.com](http://www.MegaEgitim.com)

“Fotoğrafik Hafıza Teknikleri®” ile beyini etkin kullanarak, öğrenme gücünüzü artırmak için;

## **BEYİNİ ETKİN KULLANMA, HIZLI ÖĞRENME & HAFIZA VE Zeka GELİŞTİRME SEMİNERİ**

Bu eğitim programında Mega Hafıza'nın “Fotoğrafik Hafıza Teknikleri®” seti katılımcılara hediye edilmektedir.

Daha hızlı okuyarak, Anlama hızınızı arttırmaya konsantre olabilmek için;

## **“MEGA HIZLI OKUMA” SEMİNERİ**

Bu seminerde Mega Hafıza'nın “Mega Hızlı Okuma®” seti katılımcılara hediye edilmektedir.

Çocuklarınızın konsantrasyon gücünü arttırmak ve matematik korkusunu yenmelerini sağlamak artık elinizde!

## **ZİHİNSEL MATEMATİK, HAFIZA VE Zeka GELİŞTİRME SEMİNERİ**

Fotoğrafik Hafıza Teknikleri® (mnemonics), telkin ve fiziksel tepki yöntemleri ile İngilizce öğrenmek hiç de zor değil!

## **HAFIZA TEKNİKLERİYLE İNGİLİZCE SEMİNERİ**

“İsimleri ve Yüzleri Hatırlamada Zorluk Çekiyorunuz!”

## **İSİMLER ve YÜZLER için HAFIZA GÜCÜ SEMİNERİ**

“Beynin Satın Alma Sürecini Keşfedin!”

## **BEYİNDEN BEYİNE SATIŞ SEMİNERİ**

Zor problemler karşısında basit ve farklı çözümler üretebilmek için;

## **“ASİT® YARATICI DÜŞÜNME TEKNİKLERİ” SEMİNERİ**

Muhteşem bir “Hafıza Gösterisi” ile beyininizi keşfetmek için harika bir yolculuğa çıkmaya var mısınız?

## **BEYİNİ ETKİN KULLANMA ve HIZLI ÖĞRENME ÖĞRENME MOTİVASYONU KONFERANSI**

**NOT :** Ayrıca Ankara, İstanbul, İzmir ve diğer şehirlerde düzenlenen “Hafıza ve Zeka **YAZ ve KIŞ OKULU**” program takvimlerimizi inceleyiniz...

# **Elmas Tarlaları®**

**Melik Duyar  
&  
Russel Herman Conwell**

# **Elmas Tarlaları®**

**Melik Duyar & Dr. Russel Herman Conwell**

**Editör: Melik Duyar**

**Copyright © 2006 Mega Hafıza Ltd. Şti.**

Bu kitabın her türlü yayın hakları Mega Hafıza Ltd. Şti.ne aittir. Her hakkı mahfuzdur. Yazılı izin alınmadan, kısmen veya tamamen iktibas edilemez.

**Çeviren:** Mine Duyar

**Tasarım:** MRA Reklam

**Resimleyen:** Mehmet Şenocak

**Dizgi:** Gülüfer Yavuz

**Kapak Resmi:** 285668-001/Stone by Getty Images

**Baskı:** Kardelen Ofset

ISBN: 975-8181-08-4

[www.KisiselGelisim.com](http://www.KisiselGelisim.com)

[www.MegaHafiza.com](http://www.MegaHafiza.com)

[www.MegaEgitim.com](http://www.MegaEgitim.com)

**Mega Hafıza Hızlı Öğrenme,**

**Beyin Eğitimi ve Yaratıcı Düşünme Merkezi**

Esat Cad. No: 45/7 Kat-4

Küçükesat - 06660 ANKARA

**Tel:** 0.312. 417 33 30

**Fax:** 0.312. 418 90 02

## ÖNSÖZ

Dr. Russell Herman Conwell 19. yüzyılda yaşamış olan çok enteresan bir Amerikalıdır. 1843 yılında doğan Conwell 1925 yılında hayata gözlerini kapamıştır.

Bir gün genç bir delikanlı ona gelmiş ve üniversiteye gitmek istediği halde parası olmadığından bunu yapamadığını söylemişti. O an Conwell, hayatında ulaşmak istediği yeni bir hedef seçmişti. Hakettiği halde üniversiteye gidemeyen varlıksız öğrenciler için bir üniversite kurmaya karar vermişti. Şüphesiz bu onun için çok ciddi bir meydan okumaydı. Çünkü bir üniversite kurabilmesi için birkaç milyon dolara ihtiyaç vardı.

Dr. Conwell'in hayatını çok derinden etkileyen birkaç hikaye vardı. Bu hikayeleri ve öğretilerini mesajın herkese ulaşması için şehir-şehir, bölge-bölge gezerek anlattı. **"Elmas Tarlaları"** adlı bu kitap onun öğretilerinin bir araya toplandığı bir eserdir. Dr. Conwell'in bu kitapta topladığı öğretiler o kadar çok kişinin dikkatini çekti ve o kadar çok kişi para vererek onu dinlemeye geldi ki, Dr. Conwell topladığı bu parayla gerçekten hakettiği halde üniversiteye gidemeyen öğrenciler için bir üniversite kurdu. İşin ilginç tarafı, üniversite kurarken sadece birkaç milyon dolara ihtiyaç varken, topladığı para altı milyon doları bulmuştu. Bu parayla Philadelphia'daki meşhur Temple Üniversitesini kurdu.

Dr. Conwell başardığı imkansız gibi görünen bir işle hepimize söylediği **"Herkes kendi elmas tarlalarının üzerinde oturuyor"** fikrini de ispatlamış oldu. Bu eser hiçbir zaman eskimeyecek ... Çağlar boyunca değişmez bir klasik olarak kalacak ...

“Fırsatlar hep karşınıza çıkmaz, çoğu fırsatlar hep orada yanibaşınızda durmaktadır. Yapacağınız tek şey onları görmektir”, diyor Dr. Russell Conwell. Başarıya ulaşmak için hemen hemen herkese rehber olan ve ilham veren bir şeyler vardır. Bana rehber olan ve ilham veren en önemli kitaplardan birisi şu anda elinizde.

Ayrıca Russel Conwell'in mevcut öğretilerine, beni etkileyen ve başarıyı yönlendiren önemli faktörleri içeren, bazı hikaye ve bölümleri de ilave ettim.

Kitapta hiçbir gurup, toplum veya görüş hedef alınmamıştır. Ancak, zenginliği ve toplumsal refahı negatif olarak etkileyen yanlışlara karşı sitem vardır.

Kitabın öğretileri sadece ve sadece başarılı olmayı, kişisel ve toplumsal zenginliği artırmayı hedeflemektedir.

Keyifli okumalar diliyorum.

**Ağustos - 2006**

**Melik Duyar**

**Dünya Hafıza Şampiyonu**

**MEGA HAFIZA**

**[www.MegaHafiza.com](http://www.MegaHafiza.com)**

**[www.MegaEgitim.com](http://www.MegaEgitim.com)**



*Fotoğraf: Conwellana-Templana Üniversite Arşivinden*

1862’de, Yale’de henüz 20’sine ulaşmamış bir öğrenciyken, Lincoln’nün ordusunda, Amerikan iç savaşına katılan Conwell, 1864’de sivil hayata döndüğünde Albany Hukuk Okulunu bitirip lisanslı avukat olarak çalışmaya başladı.

Conwell iyi bir yazardı. 1869’da sivil savaşın geçtiği yerleri yeniden ziyaret ederek, o korkunç sahnelerin geçtiği güney bölgelerindeki yerlerin fotoğraflarını ve raporlarını New England gazetesine göndererek yayınlattı. Bu çalışma ona, Boston Evening Traveller gazetesinde yazarlık pozisyonu kazandırdığı gibi, Boston’da yayınlanan haftalık American Traveller dergisinde de düzenli yazılar yazmasının kapısını açtı.

Conwell 1870 yılında, Mezopotamya’da bulunan Dicle ve Fırat nehirlerinin arasında yer alan vahayı, deve kervanlarıyla geçirip, Amerikalı turistleri, ilginç başarı hikayeleri anlatarak eğlendiren bir rehberden söz edildiğini duydu. Conwell o zamanlar 27 yaşındaydı ve bu efsanelerden oldukça etkilenmişti. Onu derinden etkileyen ve kendisine rehber kabul ettiği en ünlü masal ise, Farslı çiftçi Ali Hafed’in Budist bir rahip ile olan diyaloguyla otaya çıkan hikayeydi.

Bu hikaye elinizde tuttuğunuz bu kitabın da ana temalarından birini, hatta başlangıcını oluşturuyor.

Boston'daki avukatlık yaşamından sonra, Lexington yakınlarında bulunan eski bir kilisenin danışmanlığını yaptı. Optimistik bir sempatiyle, bu eski kilisenin satılıp yeniden yapılması gerektiğini kongreye tavsiye etti. Kilise işlerindeki danışmanlığı ve tavsiyelerinin değerliliği üzerine, 1882'de Philadelphia'dan bir papaz yardımcısı gelip, ona Philadelphia'da Berks ve Mervine caddelerinde bulunan ve yeni imar edilen Grace Baptist Kilisesine papaz olmayı teklif etti. 43 yıllık hizmetinin 34 yılını, bu kilisede papaz olarak hizmet verdi. 40 kitap yazdı. Okul ve kilise şarkıları yazdı. Ve, şimdi yeri Temple Üniversitesi olan Samaritan hastanesini kurdu. Tüm bunlar insanlığa adanmış bir ömür, bir vizyon ve Conwell'in becerilerinin organizasyonundan başka bir şey değildi.

1884'te, o meşhur Berks ve Mervine caddesinde bulunan kilisedeyken, bir akşam, bir genç ona gelerek, din yönetimi üzerine çalışmak istediğini ilettili. O da haftada bir akşam ona zaman ayırıp, bilgilerini paylaşacağını ve öğreteceğini söyledi. Anlaştıkları akşam, tek genç yerine yedi genç birden gelince, Conwell'in "Elmasları" nın hemen orada, evinde, Philadelphia'da olduğunu gördü ve bir okul kurduğunu farketti. Buna "Temple" okulu adını verdi.

Conwell'in sınıfı her geçen gün artmaya başladı. Önce bir-iki oda kiralanırken, sonraları binalar kiralanmaya ve onun öğretileri için gelen gençlerle dolmaya başladı. Nihayet, 1888'de ünlü Temple üniversitesi kuruldu. Conwell, üniversitenin başkanlığına seçildi ve bu görevini 38 yıl sürdürdü.



Onun meşhur “Elmas Tarlaları” konuşması, Amerika’nın en ünlü konuşmaları arasına girerek tarihe geçti ve 1925 yılındaki ölümüne kadar bu konferans 6,000 defa verildi. Ayrıca, radyolarda, gazetelerde yayınlandı. Hala bu konferansın makale ve kasetleri genç kuşaklara vizyon vermesi anlamında, uygulanabilir iyimser bir sunum olarak okutulmakta ve dinletilmektedir.

Bu konferansı 5,000 defa sunduktan sonra, Philadelphia Müzik Akademisi tarafından, Pennsylvania’ya yerleşenlerin şükranlarının göstergesi olan altın anahtarla ödüllendirildi. Biri, Massachusetts eyaletinin Worthington şehrinde bulunan, Conwell Native Township’te bir okula; diğeri ise, Philadelphia’da olmak üzere iki okula ismi verildi.

Philadelphia okullar bölgesi yönetim binasının doğu tarafında bir büstü dikilmiştir. Pennsylvania Harrisburg’ da merkezi bulunan Eğitim Departmanı Merkezi’ne onun adı verildi. Ve en önemlisi ise, Temple Üniversitesinin ana binasının adı da “Conwell Hall” dur.

Muhtemelen en önemli ödülü 1923’de aldı. 10,000 Dolarlık Philadelphia ödülünü alıp, o yıl borçlu vatandaşlara bağışlamasıyla ününe ün kattı.

Bugün, Russell Herman Conwell, kurucusu olduğu Temple Üniversitesinin ana kampusunda bulunan “Kurucunun Bahçesi”nde yatarken, askerlere, vaizlere, yazarlara, hatiplere, eğitimcilere ve tüm insanlığa, gerçekten kendi yattığı yer gibi, “Elmas Tarlaları” vizyonunu vermeye devam ediyor.



*Fotoğraf: Melik Duyar - 1995*

Çeşitli televizyon kanallarında yaptığı hafıza gösterileriyle tanınan ve Dünya hafıza şampiyonlarından olan Melik Duyar, Türkiye'de ilk defa "Öğrenmeyi Öğrenmek" kavramını ve düşüncesini ortaya atarak "Hafıza ve Beyin Eğitimi"ni başlatmıştır.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden 1980 yılında mezun olan Duyar, aynı konuda master çalışmasını tamamlamış, ayrıca özel öğrenci olarak Makine Mühendisliği fark derslerini de almıştır. 1986 yılında Malezya hükümetinden aldığı bursla Kuala Lumpur INTAN Enstitüsünde "Kamu Yönetimi" konusunda çalışmıştır.

1988-89 yıllarında A.B.D.den aldığı Humphrey bursu ile Minnesota Üniversitesinde "Ekonomi" konusunda lisans üstü eğitim görmüş ve ayrıca "Liderlik Eğitimi" almıştır. Bu yıllarda hafıza gücüyle ilgili bilimsel araştırmalara ilgi duyan Duyar, daha sonra 1994 yılında katıldığı, İngiltere Beyin Vakfı tarafından Londra'da düzenlenen Dünya Hafıza Şampiyonasında, "Fotografik Hafıza" dalında dünya şampiyonu olarak altın madalya almış ve dünyanın sayılı hafızaları arasına girmiştir. Bu şampiyonada ayrıca "iskambil kartlarının takibi" ve "karışık bilgilerin takibi" konusunda dünya üçüncüsü olarak iki tane bronz madalya kazanan Duyar, "rakamların takibi"nde de

dünya dördüncüsü olmuştur. Duyar aynı yıl İngiltere'de yayınlanan "The Book of Genius" kitabında Dünyanın en iyi hafıza gücüne sahip olanlar listesinde ilk onda gösterilmiştir.

Yazar, 1994-95 yıllarında Avrupa Topluluğu tarafından verilen Jean Monnet bursu ile İngiltere'de Exeter Üniversitesinde "Avrupa Topluluğu Ekonomisi" dalında bir başka master çalışmasını daha tamamlamıştır.

İskenderun Demir ve Çelik fabrikalarında Eğitim Merkezi Yöneticiliği ve Dünya Bankasının çeşitli projelerinde eğitimci olarak görev almış olan Duyar, yaklaşık 1988 yılından beri tüm çalışmalarını hafıza, hızlı öğrenme, beyin eğitimi, zihinsel potansiyeli geliştirme ve yaratıcı düşünme teknikleri üzerine yoğunlaştırmış olup, bu konularda araştırmalar yapmakta, yeni eserler hazırlamakta ve çeşitli eğitimler vermektedir. Şu anda "Mega Hafıza"nın başkanı olan Duyar aynı zamanda Harp Akademilerinde ve Polis Akademilerinde de "Beyni Etkin Kullanma ve Yaratıcı Düşünme" dersleri vermektedir.

## İÇİNDEKİLER

### **Birinci Ders: Her Başlangıcın Bir Öyküsü Vardır**

Yaşlı Hintli rahip, "Bir elmas, katılmış bir damla güneş ışığıdır." dedi. Gerçekten de bir elmas karbonunun, güneşin bir tortusu olduğu bilimsel olarak doğrudur. Sonra, Ali Hafed'e, başparmağı büyüklüğünde bir elmasa sahip olursa ülkeyi satın alabileceğini ve bir elmas madenine sahip olduğunda o büyük zenginliğin sağladığı nüfuzla çocuklarını tahtlara kral olarak oturtabileceğini söyledi. Ali Hafed elmaslarla ilgili her şeyi, değerinin ne kadar önemli olduğunu dinledi. O gece yatağına yoksul bir adam olarak yattı. Çünkü elmaslarla ilgili bilgiler, onun artık hayatından memnun olmamasına neden olmuştu. Dinlemekle bir şey kaybetmemişti; ama artık yoksuldu ve bu yoksulluğundan korktuğu için, hayatından memnun değildi. "Bir elmas madeni istiyorum." dedi kendi kendine ve tüm geceyi uyumadan geçirdi...

### **İkinci Ders: Zengin Olmak Yalnızca Öykülerden İbaret Değildir!**

Annesi dedi ki: "Bak Charlie, mutlu olmak da zengin olmak kadar iyi bir şeydir." "Evet." dedi Charlie: "Fakat zengin ve mutlu olmak çok daha iyi bir şeydir." Her ikisi de haklıydı. Charlie tek çocuk olduğu ve annesi de dul olduğu için delikanlının tercih ettiği yolu seçtiler. Bu tip işler her zaman böyle olur...

### Üçüncü Ders: Öncelikle Önyargılarınızdan Kurtulun!

Zengin ve büyük varlık sahibi olma fırsatının şimdi burada, bu kitapta benim yazdıklarımı okuyan herkesin ulaşabileceği bir yerde olduğunu tekrarlıyorum. Bu kitapta Tanrı'nın gözünde doğru olduğuna inandığım şeyleri anlatmaya çalışıyorum. Eğer yaşadığım yıllar benim sağduyu sahibi olmam açısından herhangi bir değere sahipse, **"Elmas Tarlaları"** bu kitabı okuyanların da ellerinin altında. Ve çok zengin olmak için sizin de fırsatlarınızın olduğunu ve olacağını biliyorum...

### Dördüncü Ders: Hiç Ölmeyecekmiş Gibi Çalışın!

Para güçtür ve ona sahip olmak için, makul şekilde hevesli olmakta hiçbir sakınca yoktur. Öyle olmalısınız; çünkü onunla, o olmadan yapabileceğinizden çok daha fazla iyilik yapabilirsiniz. İnançlarınızla ilgili kutsal kitaplarınızı para basmıştır. Okullarınızı, üniversitelerinizi, ibadethânelerinizi parayla inşa ediyorsunuz. Öğretmenlerinizin ve din adamlarınızın geçimini parayla sağlıyorsunuz. Az gelirliler insanları örnek göstererek, diğerlerinin de az gelirlerinin olmasını arzu etmek haksızlıktır. Çok geliri olanı örnek alıp diğerinin de çok gelir elde etmelerini arzu etmek ve bu amaç için çalışmak esas olmalıdır. Hayatınızda bunun bir istisnasını görmemişsinizdir. En fazla geliri olan kişi, kendisine verilen bu güçle daha fazla iyilik yapabilir. Tek bir şartla ki, elbette, kendisine verilme amacına uygun bir şekilde paranın kullanılması için ruhunun da doğru olması gerekir...

### **Beşinci Ders: İyi Kul Olmak İçin De Zengin Olmak Gerekir!**

Evet genç adam, biraz daha yaşlandığında başka mezhepten birisinin de sana Kutsal Kitap'ı okumasına güvенеbileceğini öğreneceksin. Sen başka bir mezhebe dâhilsin. Ancak, teoloji okulunda size kelimelere yapılan vurgunun önemli bir tefsir olduğu öğretiliyor. Şimdi bu Kitap'ı alıp kendin oku, ama doğru vurguyu ver. "Kutsal Kitap'ı aldı ve gururla okudu: 'Para aşkı tüm kötülüklerin kökenidir' Sonra doğrusunu anladı. Bir kimse Kutsal Kitapları doğru anladığında, mutlaka gerçeği de anlar. Bu yüzden, doğruyu anladığı zaman mutlak gerçeği anladığını söylüyorum. 'Para aşkı tüm kötülüklerin kökenidir.' Parayı çok hızlı ya da dürüst olmayan yollardan elde etmeye çalışan bir kişi, şüphesiz pek çok tuzağa düşecektir.

"Para aşkı." Bu nedir? Bu, parayı putlaştırmaktır ve putperestlik de her yerde Kutsal Kitaplar ve insanların sağduyuları tarafından kınanır. Onun kullanılması gereken amaçları düşünmek yerine, dolara tapan kişi, yani yalnızca parayı putlaştıran kişi, parasını mahzende istifleyen ya da herhangi bir yerde saklayan veya dünyaya faydası bulunabilecek bir yerde kullanmayı reddeden cimri, ölümüne kadar paraya sarılan bir kişi için de tüm kötülüklerin kökenini barındırır.

### **Altıncı Ders: En Tatlı Kazanç Emek Harcadığınız Kazançtır!**

Mirasla paraya konmanın ya da çocuklarınıza yalnızca para bırakmanın hiçbir faydası yoktur. Eğer onlara iyi bir eğitim verip inançlı, dürüst ve asil bir kişilik; geniş bir arkadaş çevresi ve onurlu

bir isim bırakırsanız, bu, onların paraya sahip olmalarından çok daha iyidir. Diğerleri hariç, yalnızca paraya sahip olmaları, hem kendileri ve hem de ülke için daha kötü olacaktır. Genç adam, eğer size miras olarak para kalmışsa, bunu yardım olarak görmeyin. Yıllar boyunca, emeğinizin olmadığı o para, miras hakkınız olsa da sizi insan hayatının en iyi şeylerinden mahrum edecektir. Bizim kuşağımızın zenginlerinden, deneyimsiz oğulları ve kızları kadar acınacak başka bir insan sınıfı yoktur. Zengin insanların çocuklarına acıyorum. Onlar, dünyadaki en iyi şeyleri asla bilemeyecekler. İnsanın en değerli adımlarından birisi, kendi hayatını kazanmasıdır...

### **Yedinci Ders: Para Kazanma İsteği, Hazır Sermayeden Daha Önemlidir**

Diyeceksin ki: "Sermaye olmadan başlangıç yapamazsınız". Genç adam, unutma ki, eğer insanların neye ihtiyaçları olduğunu bilersen, bir servete ilişkin herhangi bir miktardaki bir sermayenin sana verebileceğinden daha fazla bilgiye sahip olmuş sayılırsın...

### **Sekizinci Ders: Büyük Adam Olmak İstiyorsanız, Halka Hizmetkâr Olun!**

"Ne zaman büyük olacaksınız?" "Siyasî bir makama seçildiğim zaman!" Genç adam, bizim yönetim biçimimizde, makam sahibi olmanın, küçüklüğün bir delili olduğu dersini almayacak mısınız? Büyük adamlar, bazen makam sahibi olurlar; fakat bu ülkenin ihtiyacı olan şey, bizim yapmalarını söylediğimiz şeyleri yapacak adamlardır. Halkın hâkim olduğu bu ülke, halk tarafından, halk için yönetilmektedir. Böyle olduğuna göre, makam sahibi olan kişi halkın

hizmetinde demektir. Kutsal kitaplar, bir toplumun efendisinin, o topluma hizmet edenler olduğunu söyler. Kutsal kitaplar der ki: "Gönderilen, kendisini gönderenden daha büyük olamaz"! İnsanlar hâkimdir ya da hâkim olmalıdır. Eğer öyleyse, büyük adamların makam sahibi olmalarına ihtiyacımız yoktur. Eğer Amerika'daki büyük adamlar makam sahibi olursa, önümüzdeki on yıl içinde sadece bir imparatorluğa dönüşürüz...

### **Dokuzuncu Ders: Adalet Zenginliğin ve Refahın Temelidir**

Bir kamu görevlisi olarak çalıştığım yıllarda, ne kadar bilgi, tecrübe ve yeteneğe sahip olduğunuzun önemli olmadığı ortamlar gördüm. Şu yükselmeniz için kimleri veya hangi politikacıları tanıdığınızın önemli olduğu çalışma ortamları. "Bizden olanlar ve olmayanlar" gibi saçma sapan söylemlerin geçerli olduğu ortamlar. Ah, şu politikacılar, başarılı olmak için "adaletli" olmaları gerektiğini bir bilebilseler. Dış görünüşü ve yaşam tarzı inançlı bir insanı andırmasına rağmen, makamını ve o makamın kendisine sağladığı avantajları kaybetme korkusunun Allah korkusundan daha fazla olmasından dolayı, hak hukuk tanımayan ve haksızlıklar yapan çok yöneticiler gördüm...

### **Onuncu Ders: Melik Duyar'ın Elmas Tarlaları**

Şöyle bir düşündüm. Babam dahil, en yakınımıdaki eşim benim saçma sapan işlerle uğraştığımı düşünüyordu. Bir an "acaba onlar mı haklı" diye düşündüm. Böyle anlarda başkalarının göremediği ve sadece sizin gördüğünüz elmas tarlalarınızdan uzaklaşabilirsiniz dostlarım. Sonra kendimi topladım ve ...



# MEGA HAFIZA EĞİTİM SETLERİ

(SETLERİN CD VERSİYONLARI MEVCUTTUR)



Bu set, okuduğunuz, gördüğünüz ve duyduğunuz her türlü bilginin hafızada tutulma tekniklerini öğretiyor.



İngilizceyi hafıza teknikleriyle hızlı, kolay ve kalıcı olarak öğrenin.



Bu set, sayısal hafıza gücünü geliştirmek, yaratıcı problem çözmek ve hızlı zihinsel işlemler yapabilmek için.



3-7 yaşındaki çocukların okul öncesi hafıza ve zekalarını sağlam temellere oturtmak için hazırlanmış çok özel bir set.



Mega Hafıza bu sette Dünya'nın en iyi ikilisini, Tony Buzan ve Melik Duyar'ı, bir araya getirdi. Bu set hafızada kalan ve anlayarak hızlı okuma teknikleri arayanlar için.



Beyin dalgalarını etkileyerek konsantrasyonu sağlayan ders çalışma ve hızlı okuma frekans ve müzikleri.

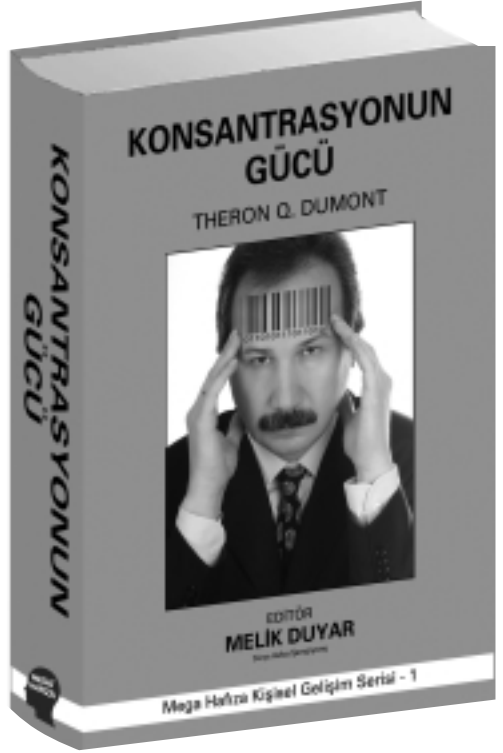


**Mega Hafıza Ltd. Şti.**

Esat Caddesi No: 45/7 Küçüksesat - Ankara  
www.MegaHafiza.com • Tel: (0.312) 417 33 30



**DÜNYA HAFIZA ŞAMPİYONU MELİK DUYAR'IN  
BAŞUCUNDA BULUNDURDUĞU KİTAP...**



# ŞİMDİ SEÇKİN KİTAPÇILARDA

Başarmak için önünüzdeki tek engel konsantrasyon; **“Ah bir konsantre olabilsem”** diyenler arasındaysanız; **“Konsantrasyonun Gücü”** düşüncelerinizi kontrol etme ve yönetme konusunda size çok önemli bilgiler ve stratejiler sunan olağanüstü bir kitap . . .

Melik Duyar  
Dünya Hafıza Şampiyonu

[www.KonsantrasyonunGucu.com](http://www.KonsantrasyonunGucu.com)  
[www.MegaEgitim.com](http://www.MegaEgitim.com)

# 1.DERS

---

---

**Her Başlangıcın  
Bir Öyküsü Vardır**

---

---





**U**zun yıllar önce, bir grup İngiliz yolcu ile birlikte Bağdat'tan kiraladığımız yaşlı bir Arap'ın rehberliğinde, Dicle ve Fırat nehirlerinden aşağıya doğru gidiyorduk. Yolculuğumuz sırasında, bu rehberin bazı zihinsel özelliklerinden dolayı bizim berberlerimize benzediğini de sık sık düşünmeden edemiyordum. Görevi yalnızca nehir boyunca bize rehberlik etmek ve karşılığında para almak olan bu yaşlı adam, görevinin bunlarla sınırlı olmadığını, aynı zamanda bize garip ve gizemli, eski ve modern, yabancı ve bildik hikâyeler anlatarak eğlendirmek de olduğunu düşünüyordu. Bunların çoğunu şimdi unuttum desem yalan olmaz. Çünkü, çoğu değersiz olan ve ilham vermeyen hikayelerdi. Ancak bunlardan biri var ki, onu asla unutmadım ve unutmayaçağım da!

Yaşlı rehber, devamızı yularından tutup bizi bu tarihi nehrin kıyısından götürürken, onu dinlemekten yoruluncaya kadar bana arka arkaya hikâyeler anlatır, dinlemeyi bıraktığımda hiddetlense de onun bu tavrından hiç rahatsız olmazdım. Bir defasında, başındaki Türk fesini çıkartıp benim dikkatimi çekmek için havaya doğru savurduğunu hatırlıyorum. Bunu, yarım yumulmuş gözümün ucuyla görebiliyordum. Başka bir hikâyeye anlatacağı korkusuyla, gözlerimi dört açıp ona bakmıyordum. Ancak, en sonunda dayanamayıp ona bakar bakmaz, hemen başka bir hikâyeye anlatmaya başlamıştı bile. Dedi ki: "Sana şimdi çok özel arkadaşlarıma sakladığım bir hikâyeye anlatacağım."

"Özel arkadaşlar" sözcüklerini vurgulayarak söylediğinden midir nedir, onu dinlemeye başlamıştım bile. Size bir sır vereyim: O zamandan beri, onun anlattığı bu son hikâyeyi dinlediğime çok; ama çok memnunum. Hatta, üniversitedeki bu konferansıma konu olduğu için, şu anda, burada, benim bu hikâyeyi o zaman dinlemiş olmamdan 1.674 genç adamın da memnun olduğunu görmekten dolayı içtenlikle minnettarlık duyuyorum.

Yaşlı rehber, bir zamanlar İndus Nehri yakınlarında, Ali Hafed adında eski bir Farslının yaşadığını anlattı. Ali Hafed'in çok büyük bir çiftliğe sahip olduğunu, meyve bahçelerinin, hububat tarlalarının ve bahçelerinin olduğunu; faizde parasının bulunduğunu, varlıklı ve hayatından memnun bir adam olduğunu söyledi. Hâlinden memnundu; çünkü zengindi. Zengindi, çünkü hayatından memnundu. Bunların her ikisi de birbirine eşdeğer, biliyorsunuz.

Bir gün, bu yaşlı Farslı çiftçiyi doğunun bilge insanlarından olan eski

Budist rahiplerinden birisi ziyaret etti. Ateşin yanına oturup yaşlı çiftçiye dünyamızın nasıl yaratıldığını anlattı. Bu dünyanın bir zamanlar yalnızca bir sis kümesi olduğunu ve Tanrı'nın, parmağını bu sis kümesinin içine daldırıp sonra yavaş yavaş döndürmeye başladığını, hızını giderek artırdığını ve en sonunda da bu sis kümesini içi dolu bir ateş topuna döndürdüğünü söyledi. Daha sonra, bu top yuvarlanıp evrende ilerleyerek, diğer sis kümeleri arasından yanarak kendine yol açmış, dışındaki nem sıcak yüzey üzerine sel gibi yağmur olup yağincaya ve dış kabuğu soğutana kadar buharlaştırmıştı. Sonra kabuktan dışarıya doğru fıskıran içerideki alevler bu harika dünyamızın dağlarını, tepelerini, vadilerini, ovalarını ve bozkırlarını oluşturmuştu. İçteki bu eriyik hâldeki kütle patlayarak dışarıya çıkıp çok hızlı soğuduğunda granite, daha yavaş soğuduğunda bakıra, daha yavaş soğuduğunda gümüşe, daha yavaş soğuduğunda altına dönüşmüş ve altından sonra da elmaslar oluşmuştu.

Yaşlı rahip, "Bir elmas, katılaştırmış bir damla güneş ışığıdır." dedi. Gerçekten de bir elmas karbonunun güneşin bir tortusu olduğu bilimsel olarak doğrudur. Sonra, Ali Hafed'e başparmağı büyüklüğünde bir elmasa sahip olursa ülkeyi satın alabileceğini ve bir elmas maddenine sahip olduğunda o büyük zenginliğin sağladığı nüfuzla çocuklarını tahtlara kral olarak oturabileceğini söyledi.

Ali Hafed elmaslarla ilgili her şeyi, değerinin ne kadar önemli olduğunu dinledi. O gece yatağına yoksul bir adam olarak yattı. Çünkü elmaslarla ilgili bilgiler, onun artık hayatından memnun olmamasına neden olmuştu. Dinlemekle bir şey kaybetmemişti; ama artık yoksuldu ve bu yoksulluğundan korktuğu için, hayatından memnun değildi. "Bir elmas madeni istiyorum." dedi kendi kendine ve tüm geceyi uyumadan geçirdi...

Sabah erkenden rahibi aradı. Deneyimlerimden biliyorum ki, bir rahip sabah erkenden uyandırıldığında çok aksi olur. Ali Hafed yaşlı rahibi rüyasından uyandırdığında, ona hemen,

“Bana elmasları nerede bulabileceğimi söyler misin?” diye haykırdı.

“Elmaslar!, Elmaslardan ne istiyorsun?” diye sordu sinirle rahip.

“Çok zengin olmak istiyorum.” diye yeniden haykırdı Ali Hafed.

“O zaman git ve o elmasları bul. Yapman gereken tek şey bu; git ve onları bul. Ancak o zaman onlara sahip olursun.” dedi ve kıvrılıp yeniden yatmaya başlamıştı ki, “Fakat nereye gideceğimi bilmiyorum?” diye yalvarır bir ses tonuyla yeniden sordu Ali Hafed.

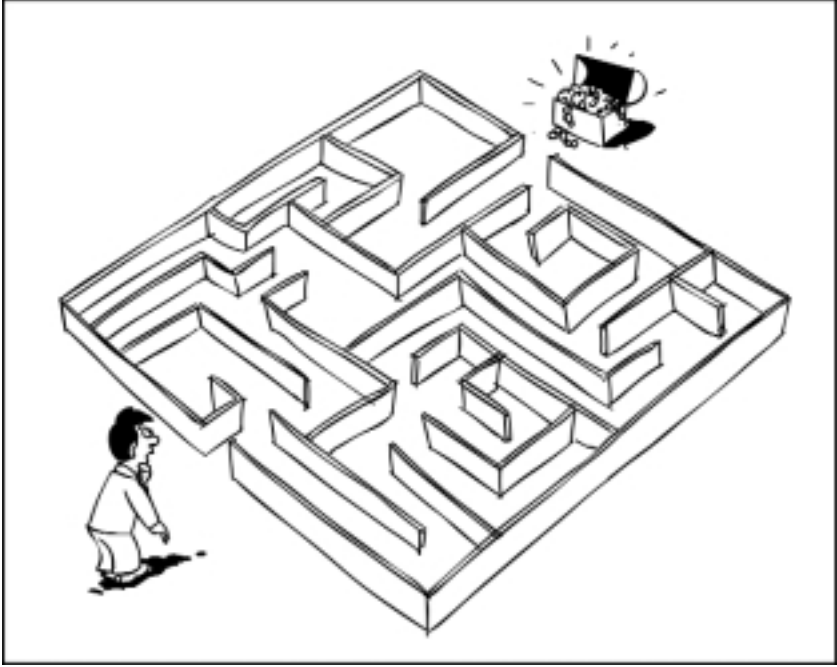
“Eğer yüksek dağlar arasında beyaz kumlar üzerinden akan bir nehir bulursan, o beyaz kumlarda her zaman elmas bulursun!” diyerek, yanıtladı rahip hızla.

“Böyle bir nehir olduğuna inanmıyorum?” diye itiraz ettiğinde Ali Hafed; rahip,

“Evet, o nehirlerden çok var. Tek yapman gereken, gidip onları bulmak. O zaman onlara sahip olursun.” diyerek, cevap verdi. Ali Hafed, “Gideceğim.” dedi.

Böylece, Ali Hafed çiftliğini sattı, parasını aldı, ailesini bir komşuya emanet etti ve elmas aramaya gitti. Düşündüğüm gibi, aramasına Dolunay Dağları’ndan başladı. Daha sonra Filistin’e gitti. Sonra Avrupa’ya ve en sonunda da tüm parası bittiğinde, üstü başı paramparça, perişan ve yoksul hâlde İspanya’da, Barcelona’daki bir





sahil koyunda durdu. Herkül sütunlarının arasından baktığı denizden, büyük bir gelgit dalgası yuvarlanarak geldi ve yoksul, üzgün, acılı ve üstelik ölmekte olan bu adamda, kendisini bu gelen dalganın içine atma isteğini öylesine kabarttı ki, dayanamadı ve bir daha bu hayata geri dönmek üzere tepesi köpüklü dalgaların altında battı gitti.

Yaşlı rehber bana bu son derece üzücü hikâyeyi anlattıktan sonra, benim üzerinde olduğum deveyi durdurup başka bir devenin üzerinden kayan yükleri düzeltmeye gitti. O gittiği zaman, bu hikaye üzerinde düşünme fırsatı buldum. Kendi kendime, "Bu hikâyeyi neden 'özel arkadaşlarına' saklamış ki?" dediğimi hatırlıyorum.

Başka bir yerde  
veya ülkede aç  
kalmak veya perişan  
olmak yerine, kendi  
bulduğunuz yerdeki  
**"elmas tarlaları"**nı  
keşfetmeye çalışın.

Hikâyenin sanki hiçbir başı, ortası ve sonu yoktu. Bu, hayatımda duyduğum, kahramanın daha ilk bölümde öldüğü bir hikâyeydi. Hikayenin ancak bir bölümünü dinlemiştim ve hikâyenin kahramanı da bu ilk bölümde ölmüştü.

Rehber geri gelip devemin yularını tuttuğunda, arada hiç kesinti olmamış gibi hikâyenin ikinci bölümüne devam etti. Ali Hafed'in çiftliğini satın alan adam, bir gün devesini su içmesi için bahçeye sürdü. Deve, burnunu bahçedeki derenin sığ suyuna daldırıldığı zaman Ali Hafed'in halefi derenin beyaz kumlarından gelen tuhaf bir ışık parıltısı fark etti. Sudan gökkuşağının tüm renklerini yansıtan ışığı olan siyah bir taş çıkardı. Çakıl taşını eve götürüp ortadaki şöminenin üzerindeki rafa süs olarak koydu ve tamamen unuttu.

Birkaç gün sonra aynı yaşlı rahip, Ali Hafed'in halefini ziyarete geldi ve salonun kapısını açtığı anda rafın üzerindeki ışık parıltısını gördü. Ona doğru koşup bağırdı:

"Bu bir elmas! Ali Hafed geri mi döndü?"

"Yo hayır, Ali Hafed geri dönmedi ve bu da bir elmas değil. Bu sadece burada, kendi bahçemizde bulduğumuz bir taş."

"Ama" dedi rahip: "Sana söylüyorum, ben bir elması gördüğümde tanırım. Bunun gerçek bir elmas olduğundan eminim."

Sonra beraberce eski bahçeye koştular, parmaklarıyla beyaz kumları karıştırdılar ve ne bulsalar, beğenirsiniz! İlkinden daha güzel ve daha değerli taşlar... -Bu, tarihsel olarak da doğrudur.- "Böylece" dedi rehber: "İnsanlık tarihinin, Kimberly'den de büyük olan en

muazzam elmas madeni olan Golconda elmas madeni keşfedildi. Dünyada en büyük elmaslar olan İngiltere ve Rusya'nın taç mücevherleri Kohinoor ve Orloff bu madenden çıkartılmıştır."

Yaşlı Arap rehber, bana hikâyesinin ikinci bölümünü anlattıktan sonra Türk fesini çıkartıp dikkatimi buradan alınacak derse çekmek için yine havada savurdu. Kendileri her zaman ders almış olmasalar da bu rehberlerin hikâyelerinden çıkartılacak dersler vardır. Şapkasını sallarken bana şöyle dedi: "Ali Hafed perişan olmak, aç kalmak ve yabancı bir ülkede intihar etmek yerine, evinde kalıp kendi mahzenini ya da buğday tarlalarının altını veya kendi bahçesini kazmış olsaydı, 'elmas tarlaları'na kendisi sahip olacaktı. Çünkü sonradan o eski çiftliğin her dönümünde, evet her karış toprağında o zamandan beri kralların taçlarını süsleyen mücevherler bulunmuştur".

Çıkartılacak dersi hikâyesine eklediği zaman, neden onu "çok özel arkadaşlarına" sakladığını anladım. Fakat anladığımı ona söylemedim. Bu aksi yaşlı Arap'ın yöntemi, bir avukat gibi konunun çevresinde dolaşmak, doğrudan söyleyemediği, "Dicle Nehri'nin civarında seyahat eden kişinin, ona göre Amerika'da evinde olsa daha iyi olurdu." fikrini dolaylı olarak söylemekti. Bunu anladığımı ona söylemesem de, hikâyesinin bana bir hikayeyi anımsattığını söyledim ve çabucak anlattım. O, hikâyeyi şu anda size de anlatmak istiyorum.

# KONSANTRASYON PROBLEMİ YAŞIYORSANIZ...

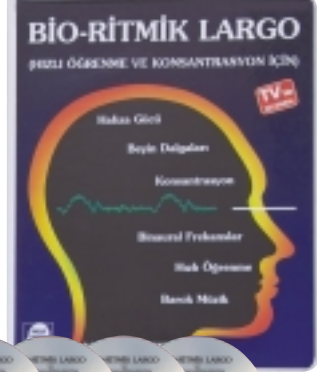
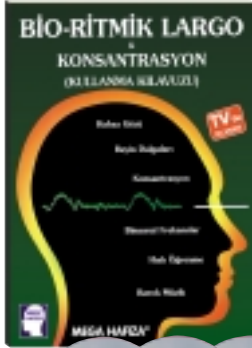
Ders çalışırken konsantre olamıyor ve dikkatinizi toplayamıyorsunuz, hızlı öğrenme ve konsantrasyon sağlayan frekans ve müzikler içeren “Bio-Ritmik Largo ve Konsantrasyon” seti sizin için çözüm olabilir.

Detaylı Bilgi İçin :

[www.konsantrasyon.com](http://www.konsantrasyon.com)

[www.MegaHafiza.com](http://www.MegaHafiza.com)

Tel: (0.312) 417 33 30



## BİO-RİTMİK LARGO VE KONSANTRASYON SETİ

Mega Hafıza'nın yayınladığı bu set, stressiz hızlı öğrenme ortamı sağlayan largo barok müziği fon müzik olarak kullanmış, ayrıca esas amacı olan konsantrasyon için binaural frekanslar tekniğini iki ayrı kanala stereo olarak kaydederek işin içine katmıştır.

Stressiz bir hızlı öğrenme ortamında yoğun bir konsantrasyon istiyorsanız “Bio-Ritmik Largo” seti tam sizin için.

Set konsantrasyon ve dikkat gerektiren her türlü öğrenme faaliyetinde kullanılabilir. Özellikle ders çalışma ve hızlı okuma gibi öğrenme faaliyetlerinde kullanabileceğiniz ideal bir settir. Setteki tekniklerle ilgili kısa bilgi için lütfen arka sayfadaki “Mozart Zakâyı Artırıyor” başlıklı yazıyı okuyunuz.

**SETTE SUNULAN TEKNİKLERLE İLGİLİ BİLGİ İÇİN ARKA SAYFADAKİ AÇIKLAYICI MAKALEYİ OKUYUNUZ...**



# MOZART ZEKAYI ARTIRIYOR

14 Ekim 1993'de, A.B.D.'de "USA Today" de çıkan "Mozart'ın Müzikleri Zekâyı Geliştiriyor" başlıklı haber tüm Dünyada sansasyon yaratmıştır. Bu habere göre, California Üniversitesi'nin Irvine'deki Öğrenme ve Hafıza Nörobijyoloji Merkezi bilim adamlarının yaptıkları bir araştırma, bazı müziklerle I.Q. arasında bir ilişki olduğunu açıkça ortaya koymuştur.

Bu çalışmada otuzaltı üniversite öğrencisi, önce I.Q. testinin sağ beyin yeteneklerini ölçen sorularıyla test edilmiştir. Testten sonra öğrencilere Mozart'ın "R Majör, K. 448 İki Piyanoluk Sonat"ı 10 dakika boyunca dinletirilmiştir. Daha sonra öğrenciler hemen tekrar test edildiklerinde, I.Q. skorlarının önceki değerlere göre 8 veya 9 puan daha yükselmiş olduğu gözlemlenmiştir.

## Mozart-Beyin İlişkisi

Fransız Tıp ve Bilim Akademileri üyesi Dr. Alfred Tomatis'e göre beyin elektriksel olarak şarj olmasında kulaklar anahtar bir rol oynamaktadır. Tomatis'e göre, beyin hücrelerindeki elektriksel enerjinin azalması konsantrasyonun bozulmasına ve yorgunluğa sebep oluyor. Bu durumda beyin de, piller gibi şarj edilmesi gerekiyor. Tomatis beyin hücrelerinin enerjyle şarj edilmesi yollarından biri olarak, 5000 ile 8000 Hz. arasında yüksek frekanslar ihtiva eden müziklerin dinlenmesini keşfetmiştir. Yıllar süren analizlerden sonra Tomatis, bu frekans aralığındaki seslerin Mozart'ın müziklerinde çok sayıda mevcut olduğunu tespit etmiştir. Tomatis'e göre, kulak salyangozunu dolduran, "corti" hücrelerinin titreşmesi jenaratör vasıtası göerek beyin yeniden şarj edilmesini sağlamaktadır.

Tomatis ayrıca beyin şarj edilmesi için etkili olan diğer bir yakın müzik çeşidi olarak "largo barok müzik" parçalarına da dikkat çekmiştir. Iowa Eyalet Üniversitesinde yapılan testler de, öğrenme faaliyeti sırasında barok müziğin kullanılmasının öğrenme ve hafıza gücünü yaklaşık yüzde 24 artırdığını göstermiştir.

**Largo-Barok Müzik Hızlı Öğrenmeyi Sağlıyor**  
Müziğin öğrenme potansiyeline bir başka sebepten daha katkısının olduğunu ortaya koyan "telkin yöntemi" (suggestopedia), psikiyatr ve eğitimci olan Bulgar Georgi Lozanov tarafından bulunmuştur. Özellikle stressiz bir öğrenme, beden ve zihin faaliyetlerinin bir ahenk içinde çalışmasını sağlamaktadır. Bu şartlarda öğrenilen bilgiler daha kalıcı olmaktadır.

Lozanov yaptığı çalışmalarda çok özel bir müziğin, yine çok özel bir ritimde olması kaydıyla, insanın beden fonksiyonlarını stressiz bir ortama sokarak öğrenme konsantrasyonunu artırdığını keşfetmiştir.

Özellikle kolay ve kalıcı öğrenme beyin alfa dalgası ortamındayken gerçekleşmektedir. Lozanov'un test ettiği belli ritimdeki bazı klasik müzik parçalarının beyin dalgalarını 8 ile 12 Hz. aralığına düşürerek beyin alfa dalgaları yaymaya başlamasını sağladığı gözlemlenmiştir.

Lozanov yaptığı deneylerde her klasik müzik parçasının dinleyenleri alfa beyin dalgaları ortamına sokmadığını ve en etkili parçaların 60 vuruşlu "largo" tempolu ve 4/4 veya 3/4 ölçülü olan "barok müzik" eserlerinden oluştuğunu tespit etmiştir.

## "Bio-Ritmik Largo" Tekniği Nedir?

Bu teknik, "Largo Barok Müzik" etkisi ile "Binaural Frekanslar" tekniğinin birleştirilerek kullanılmasıdır. "Binaural Frekanslar", Largo Barok müziğin öğrenme kalitesini artırıcı etkisine benzer bir "Bio-Ritm" tekniğidir. Bu teknik, farklı bir yöntemle beyin öğrenme, konsantrasyon ve hafızada tutma etkinliklerini artırmaktadır.

Araştırma sonuçları, insanın sağ ve sol kulağından farklı frekanslar gönderildiğinde, beyin bu iki frekans farkına eşit bir frekans ortamına girdiğini ortaya koymuştur. "Binaural Frekanslar" adı verilen bu tekniğe göre, örneğin sağ kulaktan 440 Hz. sol kulaktan da 450 Hz. frekanslar gönderildiğinde beyin 450-440=10 Hz. bir dalga ortamına girmektedir. Bu dalga beyin alfa dalga ortamıdır.

Largo barok müziğe binaural frekanslar tekniğinin de ilave edilmesiyle hazırlanan çift etkili müziğe "Bio-Ritmik Largo Müzik" adı verilmektedir. "Bio-Ritmik Largo" olarak hazırlanmış kasetlerdeki fon müzikler tamamen 60 vuruşlu largo hızda çalınmış olan özel barok müzik parçalarından oluşmaktadır. "Bio-Ritmik Largo" bir kaset, ders çalışırken veya hızlı okuma sırasında kulaklıksız olarak fon müzik olarak dinlendiğinde "Largo Barok" müziğin stressiz öğrenme avantajı zaten elde edilmektedir. Ancak böyle bir kaset kulaklıkla fon müzik olarak dinlendiğinde, her iki kulaktan ayrı ayrı gelen binaural seslerin ilave etkisi de kendisini göstererek kişinin konsantrasyon gücünü de artırmaktadır.

## 2. DERS

---

---

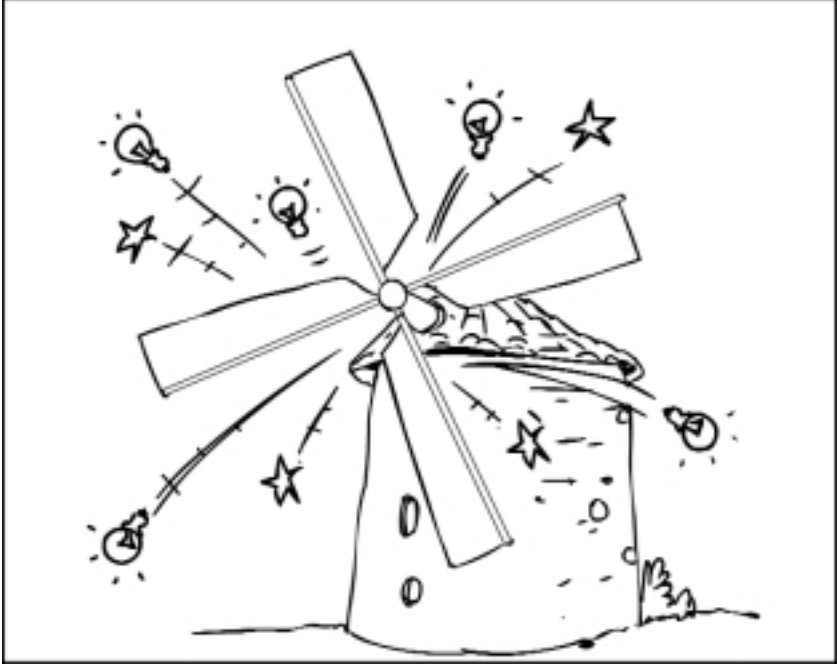
**Zengin Olmak Yalnızca  
Öykülerden İbaret Değildir!**

---

---







**O**na 1847 yılında Kaliforniya'da büyük bir çiftliği olan bir adamın hikâyesini anlattım. Bu adam Güney Kaliforniya'da altın bulunduğunu duymuş ve altın tutkusuyla çiftliğini Albay Sutter'a satarak geri dönmek üzere gitmişti. Albay Sutter bu çiftlikten akan bir dere üzerine bir değirmen yaptı. Bir gün evin küçük kızı, evlerine değirmen arkından aldığı biraz ıslak kum getirip onu şöminenin önünde parmaklarının arasındaneledi. O sırada, orada olan bir konuk, o zamana kadar Kaliforniya'da bulunmuş olan ilk gerçek altının parlayan tortularını gördü. Çiftliğe daha önce sahip olan adam altın istiyordu ve yalnızca elini uzatıp alarak ona sahip olabilirdi. Gerçekten de o zamandan bu yana birkaç dönümlük

yerden otuz sekiz milyon dolarlık altın çıkartılmıştır. Bundan yaklaşık sekiz yıl önce bu konferansı o çiftlik üzerinde kurulu bulunan bir şehirde verdim ve bana dediler ki, oranın üçte birinin sahibi olan kişi yıllardır uyurken ve uyanırken, her on beş dakikada altın olarak, vergisiz, iki yüz dolar kazanıyormuş.

Fakat bundan daha da iyi bir örnek burada, bizim Pennsylvania'da görüldü. Pennsylvania'da yaşayıp da, gördüğünüz bazı Pennsylvanialılar gibi, yine bir çiftlik sahibi olan bir adam vardı. Bu çiftliğe, tıpkı benim de Pennsylvania'da bir çiftlik sahibi olsam yapacağım şeyi yaptı, onu sattı. Fakat çiftliği satmadan önce bu kıtada petrolün ilk keşfedildiği yer olan Kanada'da çalışan kuzeninin yanında kömür petrolü toplayarak çalışmayı garanti altına almaya karar verdi. O zamanlar petrolü akarsulardan çıkartıyorlardı. Böylece bu Pennsylvanialı çiftçi, kuzenine yazarak ondan iş istedi. Görüyorsunuz dostlar, bu çiftçi tamamen aptal bir adam değildi. Hayır, kesinlikle değildi. Yapacak başka bir işi olmadan çiftliğini bırakmamıştı. Yeryüzündeki tüm ahmaklar arasında yeni bir iş bulmadan önce işini bırakan bir adamdan daha kötüsü olduğunu sanmıyorum. Bu konu sadece meslek veya işle ilgilidir. Boşanmak isteyen bir adamla hiçbir ilgisi yoktur. Kuzenine iş için yazdığında, kuzeni ona şöyle cevap verdi: "Seni işe alamam, çünkü petrol işiyle ilgili hiçbir şey bilmiyorsun".

Bunun üzerine yaşlı çiftçi, "Öyleyse, öğreneceğim ve bileceğim." dedi ve övgüye değer bir hevesle (Bu, Temple Üniversitesi öğrencilerinin de özelliğidir) tüm konu üzerinde çalışmaya başladı. Tanrı'nın dünyayı yaratmasının ikinci gününe, dünyanın o zamandan bu yana ilkel kömür yataklarına dönüşmüş olan o zengin bitki örtüsüyle sık ve



derin şekilde kaplı olduğu zamana kadar geri gitti. Bu zengin kömür yataklarından s z lenlerin pompayla  kartılmaya değer olan kömür petrolünü sağladığını öğrenene kadar konu üzerinde çalıştı. Daha sonra bunun canlı akarsularla nasıl yeryüzüne geldiğini öğrendi. Bunun görünüşünü, kokusunu, tadını ve nasıl rafine edileceğini öğrenene kadar çalıştı. Sonra kuzenine “Petrol işinden anlıyorum.” diye bir mektup yazdı. Kuzeni de ona, “Pek l ,  yleyse gel.” diye cevap verdi.

 iftliğini eyalet kayıtlarına göre o zamanın parasıyla 833\$'a (tam para, “k suratsız”) sattı. Yeri alan adam sığırılarını sulamak için düzenleme yapmaya gittiğinde, çiftliğin eski sahibi bu yerden henüz ayrılmıştı. Çiftliğin yeni sahibi, eski sahibin yıllar önce ağılın

arkasındaki dere üzerine yanlamasına bir tahta koyduğunu gördü. Dere üzerindeki bu keskin açıdaki tahtanın amacı, derenin diğer kıyısına attığı çok kötü görünümlü bir pisliğe sığırların burunlarını daldırmalarını engellemektir. Bu tahtayla pisliği bir tarafta bıraktığında, sığırlar alttan su içebiliyorlardı.

Kanada'ya giden adam bu tahta parçasıyla, yirmi üç yıl boyunca Pennsylvania eyalet jeologlarının on yıl sonra bize o zamanlar bile yüz milyon dolar değere sahip olduğunu söyledikleri, bir kömür petrolü selinin önüne set çekmiş oluyordu. Bundan dört yıl önce jeologlar bu keşfin eyaletimizde bir milyar dolarlık bir değere sahip olduğunu açıkladılar. Bugün, üzerinde Titusville şehrinin kurulu olduğu topraklara ve Pleasantville vadilerine sahip olan adam, bu konuyu Tanrı'nın dünyayı yaratmasının ikinci gününden itibaren günümüze kadar incelemiştir. Konuyla ilgili her şeyi öğrenene kadar çalışmıştır; ama yine de üzerinde bulunduğu ve sahip olduğu kömür petrolü yataklarının tamamını 833\$'a satmıştır. Ben bunu bugün çok "anlamsız" buluyorum.

Bir örnek daha vermeliyim. Bunu Massachusetts'te buldum ve orada bulduğuma üzgünüm; çünkü orası benim aynı zamanda memleketimdir. Massachusetts'teki anlatacağım bu genç adam, düşüncemin başka bir aşamasını ortaya koyuyor. Bu genç adam Yale Üniversitesi'nde madenler ve madencilik konusunda öğrenim görüyordu. Bir maden mühendisi olarak o kadar ustalık kazanmıştı ki, üniversite yetkilileri onu sınıflarının gerisinde olan öğrencileri çalıştırmaları için işe dahi almışlardı. Son yılında bu işten o zamanın parasıyla haftada 15\$ kazanıyordu. Mezun olduğunda, ücretini haftada 15\$'dan 45\$'a yükselttiler ve ona öğretim üyeliği teklif ettiler.

Onlar bunu yapar yapmaz, genç adam doğruca eve, annesinin yanına gitti.

Delikanlının ücretini 15\$'dan 15.60\$'a çıkarmış olsalardı, orada kalıp bundan gurur duyacak olmasına rağmen, bir defada 45\$'a yükselttiklerinde şöyle dedi: "Anne, ben haftada 45\$'a çalışmam. Benim gibi bir beyne sahip olan birisinin haftada 45\$'a çalışması ne demek! Ben maden işini çok iyi biliyorum. Kaliforniya'ya gidip altın madenleri ve gümüş madenleri işine girer ve çok zengin olurum".

Annesi dedi ki: "Bak Charlie, mutlu olmak da zengin olmak kadar iyi bir şeydir". "Evet" dedi Charlie: "Fakat zengin ve mutlu olmak, çok daha iyi bir şeydir". Her ikisi de haklıydı. Charlie tek çocuk olduğu ve annesi de dul olduğu için delikanlının tercih ettiği yolu seçtiler. Bu tip işler her zaman böyle olur.

Massachusetts'teki varlarını yoklarını satıp, California yerine Wisconsin'e gittiler ve delikanlı orada yine haftada 15 \$'a Superior Copper Maden Şirketi'nde çalışmaya başladı. Fakat sözleşmesindeki bir şarta göre, şirket için bulacağı madenlerden hisse de alacaktı. Hiç maden bulduğuna inanmıyorum. Keşke bu bakır şirketinin hisse senetlerine sahip olan birisinin yüzünü görebilseydiniz! Bir şeyler bulmuş olmalarını çok isterdiniz. Bu genç adamın orada çalıştığı sıralarda bu şirkette hisseleri bulunan ve bugün bilet parasını denkleştiremedikleri için buraya geri dönememiş olan dostlarım var. Bu genç adam oraya gittikten sonra, bir daha kendisinden haber alamadım. Akıbetinin ne olduğunu ve hiç maden bulup bulmadığını bilmiyorum, fakat bulduğunu da hiç sanmıyorum.

Mutlu olmak da  
zengin olmak  
kadar iyi bir şeydir.

Ancak işin diğer yanını biliyorum. İlk çiftlik sahibi çiftlik evinden pek çıkmazdı; fakat çiftliğin sonraki sahibi patates kazmaya gitti. Yeni sahibi çiftliği satın aldığı anda, patatesler zaten büyümekteydi ve yaşlı çiftçi bir sepet patates getirirken, sepet taş duvarın kenarları arasından geçmedi. Bilirsiniz, Massachusetts'te çiftliklerimiz neredeyse tamamen taş duvarlarla çevrilidir. Orada taşları koyacak biraz yere sahip olabilmek için, ön giriş kapılarında çok ekonomik olmak zorundasınızdır. Sepet sıkışınca, yaşlı çiftçi onu yere koyup bir kenarından, sonra da diğer kenarından sürükledi ve sepetini sürüklerken, bu taş duvarın üst dış köşesinde kapının hemen yanında sekiz inç kare büyüklüğünde doğal bir gümüş blok fark etti. Konu hakkında çok bilgili olup haftada 45 \$'a çalışmayan maden, madencilik ve mineraloji uzmanı, Massachusetts'teki bu çiftlik evini sattığında pazarlığı yapmak için bu gümüşün hemen yanına oturmuştu. Bu çiftlikte doğup büyümüştü. Bu taş yüz ifadesini yansıtip sanki, "İşte burada yüz bin dolar uzanıp almanı bekliyor." diyene kadar gelip geçtikçe koluyla silmişti. Fakat o taşı hiç almamıştı. Taş Newburyport, Massachusetts'te bir evdeydi ve buralarda hiç gümüş olmazdı. Hepsi çok uzaktaydı. Neredeydi, ben bilmiyorum. Ancak o da bilmiyordu. Aradığı şeyin başka bir yerde olduğunu biliyordu. O, aynı zamanda bir maden ve mineraloji öğretmeni idi.

Dostlarım, bu hata çok yaygın olarak yapılır. Ona gülmemiz için hiçbir neden yok. Onun akıbetini merak ediyorum. Kesinlikle bilmiyorum. Fakat bir Yankee olarak "tahmin" ettiğim şeyi size söyleyeceğim. Bence bu gece çevresinde arkadaşlarıyla birlikte şöminenin önünde oturuyor ve onlara şöyle bir şeyler söylüyordur; "Philadelphia'da yaşayan şu Conwell'i tanıyor musunuz?" "A, evet

onu duymuştum.” “Peki Philadelphia'da yaşayan Jones adındaki adamı tanıyor musunuz?” “Evet, onu da duymuştum.”

Sonra gülmeye başlıyor, gülmekten katılıyor ve arkadaşlarına, “İşte onlar da aynen benim yaptığım şeyi yaptılar.” diyor. Bu, tüm espriyi mahveder. Çünkü siz ve ben de onun yaptığının aynısını yapmışızdır. Burada oturup ona gülerken, onun da orada oturup bize gülmeye hakkı var. Aynı hataları kendim de yaptığımı biliyorum. Elbette bu, bir şey değiştirmez. Çünkü aynı adamın hem öğüt verip hem de bu öğütleri tutmasını beklemeyiz.



## 3. DERS

---

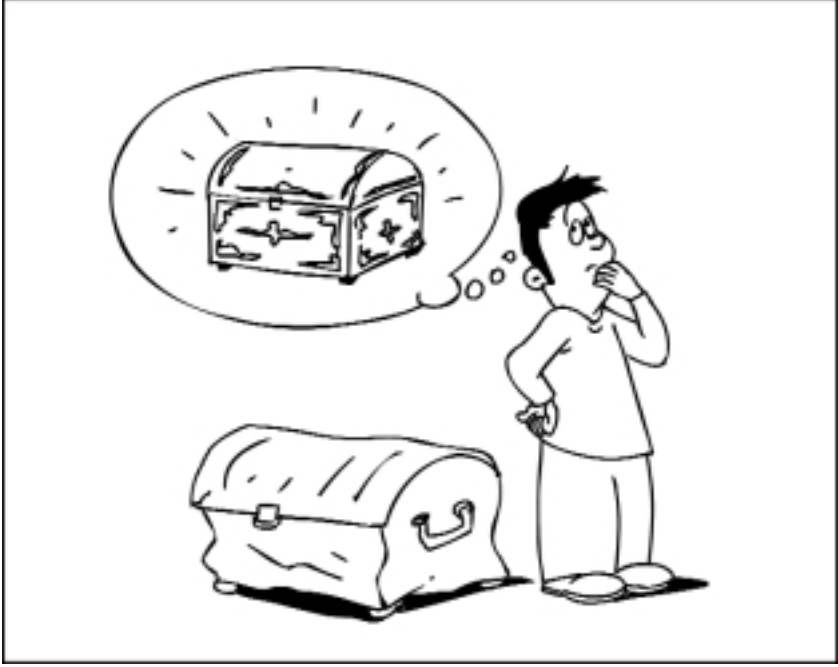
---

**Öncelikle  
Önyargularınızdan Kurtulun!**

---

---





**B**u gece buraya gelip siz dinleyicilerime baktığımda, elli yıldır sürekli gördüğüm şeyi görüyorum: Defalarca aynı hatayı yapan insanları! Çoğu zaman, etrafımda daha genç insanlar görmeyi, üniversite, lise ve hatta ortaokul öğrencileriyle dolu olmasını, onlarla konuşabilmeyi istiyorum. Neden böyle bir izleyici topluluğu istiyorum, biliyor musunuz? Çünkü onlar çok hassas kişiler. Çünkü onlar bizim sahip olduğumuz önyargılara sahip olacak kadar büyümediler. Henüz bırakamayacakları nasırlaşmış bir alışkanlık edinmediler. Bizim karşılaştığımız başarısızlıklarla henüz karşılaşmadılar. Ve öyle bir dinleyici topluluğuna, yetişkin insanlara verebileceğimden daha iyisini verebilecek olsam da, yine de mevcut

malzemeyle elimden gelenin en iyisini yapacağım. Size şu anda yaşadığınız yerde, Philadelphia'da ya da her neredesiniz, "Elmas tarlaları"na sahip olduğunuzu söylüyorum. Diyeceksiniz ki: "Eğer burada 'elmas tarlaları' gibi bir şey bulunduğunu düşünüyorsanız, şehrimiz hakkında fazla bir şey biliyor olamazsınız."

Bir genç adamın Kuzey Carolina'da elmas bulduğuna ilişkin gazetede çıkan bir hikayeye çok ilgilenmiştim. Bu, o zamana kadar keşfedilen elmasların en saf olanıydı ve oraya yakın yerlerde çok sayıda başka örnekler de vardı. Mineraloji alanında ünlü bir profesöre gidip bu elmasların nereden geldiğini sordum. Profesör, kıtamızın jeolojik oluşumlarının haritasını aldı ve gösterdi. Ya bu oluşuma adapte olmuş alttaki karbonlu tabakalardan Ohio ve Mississippi üzerinden batıya doğru gittiğini ya da daha büyük bir ihtimalle Virginia üzerinden ve Atlantik Okyanusu kıyısından doğuya doğru geldiğini söyledi. Gerçek olan şuydu ki, elmaslar oradaydı. Çünkü bulunup satılmışlardı. Ve sürüklenme dönemi boyunca kuzeyde bir yerlerden oraya taşınmışlardı. Şimdi Philadelphia'da matkabıyla yeri delen birisinin hâlâ orada olan bir elmas madeninin izini bulmayacağını kim söyleyebilir? Ah, dostlarım! Bunun gibi bir elmas, ancak dünyada bulunan en kârlı madenlerden gelir diye dünyadaki en büyük elmas madenlerinden birisinin üzerinde olmadığını söyleyemezsiniz.

Elmas madenlerine sahip değilseniz, onların sizin işinize yarayacak her şeylerine yine de sahip olduğunuzu düşündüğümü söylemek isterim. Çünkü İngiltere Kraliçesi İngiltere'deki son resepsiyonda hiç mücevher takmayarak, Amerikan kadınına bugüne kadar yapılmış en büyük iltifatı yapmış olduğu için, elmas kullanımı neredeyse



ortadan kalkmıştır. Takacağınız birkaçını ayırıp kalanını para karşılığında satmak en isabetli davranış olacaktır.

Öyleyse, zengin ve büyük varlık sahibi olma fırsatının şimdi burada, Philadelphia'da, bu gece benim konuşmamı dinleyen herkesin ulaşabileceği bir yerde olduğunu tekrarlıyorum. Bu şartlar altında bile bu kürsüye size ezberden bir şeyler anlatmak için gelmedim. Tanrı'nın gözünde doğru olduğuna inandığım şeyleri anlatmaya geldim. Eğer yaşadığım yıllar benim sağduyu sahibi olmam açısından herhangi bir değere sahipse, haklı olduğumu biliyorum; burada oturan ve belki de bu konuşmaya gelmek veya toplanmak için bir bilet satın almakta bile güçlük çekmiş olanların ellerinin

Dürüst olmayan  
yollardan zengin olanlara  
bakarak, diğer tüm  
zengin insanların  
da dürüst olmayan  
yollardan zengin  
oldukları fikrine  
kapılmayın!

altında “Elmas tarlaları” ve çok zengin olmak için fırsatları olduğunu biliyorum. Dünyada bugün, Philadelphia'nın olduğundan daha uygun hiçbir yer olmamıştır. Dünya tarihinde sermayesi olmayan yoksul bir adamın, bugün bizim şehrimizde olduğundan daha fazla hızlı ve dürüstçe zengin olma fırsatı olmamıştır. Bunun doğru olduğunu söylüyor, böylece kabul etmenizi istiyorum. Çünkü eğer buraya yalnızca ezberden bir şeyler anlatmak için gelmiş olduğumu düşünüyorsanız, burada olmamayı tercih ederim. Bu tür konuşmalarla harcayacak vaktim yok. Fakat inandığım şeyleri söylemek istiyorum. Eğer aranızdan bazıları benim bu gece söylediklerimden dolayı daha zengin olmazsa, zamanım boşa harcanmış olur.

Size zengin olmanız gerektiğini ve zengin olmanın sizin bir göreviniz olduğunu söylüyorum. Dindar kardeşlerimden pekçoğu bana, “Siz, bir din adamı olarak zamanınızı ülkede dolaşip genç insanlara zengin olmalarını, para sahibi olmalarını tavsiye ederek mi geçiriyorsunuz?” diye soruyorlar. “Evet, elbette öyle yapıyorum!” Diyorlar ki: “Bu, berbat bir şey değil mi! Neden insanların para kazanmaları hakkında vaaz vermek yerine, gerçekler hakkında vaaz vermiyorsunuz?” Ben de “Çünkü” diyorum: “Dürüstçe para kazanmak, gerçeği vaaz etmektir”. İşte sebep budur! Zengin olan kimseler, toplumda görebileceğiniz en dürüst kimseler olabilir.

Bu gece burada olan bazı genç adamlar, “Ah! Tüm hayatım boyunca bana, paraya sahip olanların namussuz, onursuz, kötü ve alçak olduğu anlatıldı.” diyecektir. Dostum, sizin paraya sahip olmamanızın nedeni de bu işte. Çünkü sizin insanlar hakkındaki fikriniz böyle. İnançınızın temelleri tamamen yanlış. Şimdi vakit

ayıramayacağım; ama tartışmaya açık olmasına rağmen, kısaca söylemeliyim ki, Amerika'daki zengin insanların yüz tanesinden doksan sekizi dürüştür. Onlara para emanet edilmesinin nedeni budur. Büyük işletmeler yönetip kendileriyle çalışacak çok sayıda insan bulmaları ve isdihdam etmelerinin nedeni de budur. Çünkü onlar dürüst insanlardır.

Başka bir genç adam da, "Bazen dürüst olmayan yollardan milyonlarca dolara sahip olan kişiler duyuyorum." diyecektir. Elbette duyacaksınız; ben de duyuyorum. Fakat bunlar aslında o kadar ender görülen durumlar ki, siz diğer tüm zengin insanların dürüst olmayan yollardan zengin oldukları fikrine kapılana kadar gazeteler haber olarak hep bunlardan bahsederler.

Dostum, eğer bir araba temin edersen, beni Philadelphia'nın banliyölerine götür. Bu büyük şehirde bahçeleri ve çiçekleri olan, harika birer sanat eseri olan ve kendi evlerine sahip olan insanlarla tanıştır. Ben de seni şehrimizdeki hem karakter hem de yatırım açısından en iyi insanlarla tanıştırayım. Bunu yapacağımı da biliyorsun. Bir insan, kendi evine sahip olana kadar gerçek bir insan değildir. Kendi evine sahip olan insanlar da ev sahibi olduğu için, onurlu, dürüst, saf, doğru, ekonomik ve dikkatli olurlar.



## 4. DERS

---

---

**Hiç Ölmeyecekmiş Gibi  
Çalışın!**

---

---





**B**ir insan için, büyük meblağlarda paraya sahip olmak tutarsız bir şey değildir. Bizler başkasının malına göz dikmeniz aleyhinde vaazlar veririz. Biliyorsunuz, bunu kürsüde yaparız. Çoğu zaman bunun aleyhinde o kadar uzun vaaz verir ve “kötü kazanç” ile ilgili tâbirleri o kadar çok kullanırsınız ki, inançlı insanlar, bizim bir insanın paraya sahip olmasının ayıplanacak bir şey olduğuna inandığımız fikrine kapılırlar -ta ki yardım için para toplama sepeti dolaştırılmaya başlanıp para vermedikleri için insanlara neredeyse küfrecek bir duruma geldiğimiz âna kadar. Hem fazla parayı “kötü kazanç” la özdeşleştireceksiniz hem de

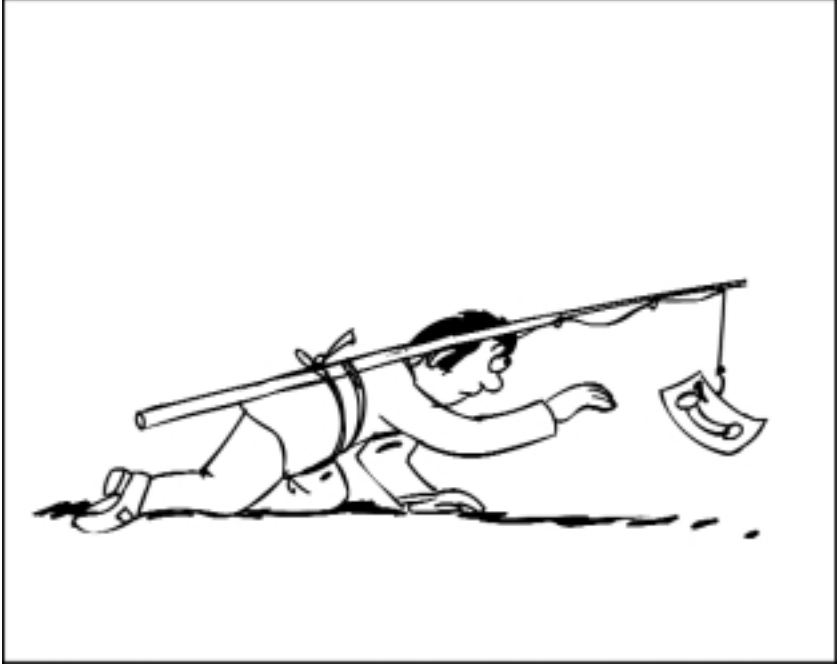
Az gelirli insanları örnek göstererek, diğerlerinin de az geliri olmasını arzu etmek haksızlıktır. Çok geliri olanı örnek alıp, diğerlerinin de çok gelir elde etmesini arzu etmek ve bu amaç için çalışmak esas olmalıdır.

insanların yardım edebilmeleri için çok paraya sahip olmalarını isteyeceksiniz. Bu tür öğretiler ne kadar da tutarsızdır, değil mi?

Para güçtür ve ona sahip olmak için makul şekilde hevesli olmakta hiçbir sakınca yoktur. Öyle olmalısınız; çünkü onunla, o olmadan yapabileceğinizden çok daha fazla iyilik yapabilirsiniz. İnançlarınızla ilgili kutsal kitaplarınızı para basmıştır. Okullarınızı, üniversitelerinizi, ibadethanelerinizi parayla inşa ediyorsunuz. Öğretmenlerinizin ve din adamlarınızın geçimini parayla sağlıyorsunuz. Az gelirlili insanları örnek göstererek, diğerlerinin de az geliri olmasını arzu etmek haksızlıktır. Çok geliri olanı örnek alıp diğerlerinin de çok gelir elde etmesini arzu etmek ve bu amaç için çalışmak esas olmalıdır. Hayatınızda asla bunun bir istisnasını görmemişsinizdir. En fazla geliri olan kişi, kendisine verilen bu güçle daha fazla iyilik yapabilir. Tek bir şartla ki, elbette paranın kendisine verilme amacına uygun bir şekilde kullanması için de ruhunun doğru olması gerekir.

Öyleyse, size diyorum ki, paraya sahip olmalısınız. Eğer Philadelphia'da dürüst şekilde varlık sahibi olabilecekseniz, bunu yapmak sizin inançlarınız doğrultusunda ve Allah katında kutsal bir görevinizdir. İnançlı olmak için çok yoksul olmanız gerektiğini düşünmek, çok büyük bir hatadır.

Bazıları, "Yoksul kişilere yakınlık duymuyor musunuz?" diyeceklerdir. Elbette duyuyorum. Yoksa yıllardır konferans veriyor olmazdım. Yakınlık duyulması gereken yoksulların sayısı çok az olsa bile, yoksullara yakınlık duymaktan vazgeçmeyeceğim. Tanrı'nın, günahlarından dolayı cezalandırdığı birisine yakınlık duymak, böylece Tanrı onu cezalandırmaya devam edecekken o kişiye



yardımcı olmak şüphesiz yanlıştır ve bunu gerçekten yardımcı hakkedenlere yardım ettiğimizden daha fazla yapıyoruz. Tanrı'nın yoksullarına -yani kendi başlarının çaresine bakamayanlara- yakınlık duymamız gerekir. Her ne durumda olunursa olunsun, yoksul olmak tamamen yanlıştır. Herkesin yoksulluktan kurtulması için, dürüstçe ve samimi bir şekilde çalışması gerekir. Neyse, bu tartışmayı şimdilik bir yana bırakalım.

Orada arkadan birisi ayağa kalkıp, "Bu dünyada paradan daha iyi bazı şeylerin olduğunu düşünmüyor musunuz?" diyor. Elbette düşünüyorum, fakat şu anda paradan bahsediyorum. Elbette paradan daha üstün bazı şeyler vardır. Ah evet, beni tek başıma bırakan ağır olaylardan dolayı biliyorum ki, paradan daha üstün,

daha tatlı ve daha saf şeyler vardır. Altından daha üstün ve daha büyük bazı şeyler olduğunu iyi biliyorum. Tanrı'nın dünyasında en yüce şey sevgidir. Fakat bol parası olan âşık çok daha şanslıdır. Para güçtür, para kuvvettir, para zarar kadar yarar da sağlar. İyi insanların ellerinde çok iyi şeyler başarabilir ve başarmıştır da!





## 5. DERS

---

---

**İyi Kul Olmak İçin De Zengin  
Olmak Gerekir!**

---

---





**B**undan bahsetmeden geçemeyeceğim. Bir adamın, “yoksul birisi” olduğu için Tanrı’ya şükrettiğini duymuştum. Acaba adamın eşi bu konuda ne düşünüyor? Onların evine giren tüm parayı kadın kazanıyor ve adam da bunun bir kısmını verandada tüttürüyordu. Adam böyle bir kişiydi. Bu türden yoksulları artık görmek istemiyorum ve Tanrı’nın da görmek istediğine inanmıyorum. Ayrıca, dindar olmak için son derece yoksul olmanız gerektiğini düşünen bazı kimseler de vardır. Bu, kesinlikle doğru değildir. Hakeden yoksullara yakınlık duymalı; ama böyle bir öğretiyi kesinlikle öğretmemeliyiz.

Ayrıca iyi bir Müslüman'a, Hıristiyan'a (ya da bir Yahudi'nin deyimiyle, dindar bir kimseye) zengin olmasını tavsiye etmenin karşısında, çağımız haksız bir önyargıya sahiptir. Bu önyargı çok evrenseldir ve sanırım güvenle bahsedebileceğim kadar uzun yıllar önce Temple Üniversitesi'nde Teoloji Fakültesi'nde bu bölümdeki tek dindar öğrencinin kendisi olduğunu düşünen genç bir adam vardı. Bir akşam ofisime geldi, masamın önüne oturdu ve bana şöyle dedi: "Sayın Başkan, aslında sizinle çalışmak benim görevimdi". Ben de: "Peki şimdi ne oldu"? Şöyle cevap verdi: "Sizin Akademide, Pierce Okulunun diploma töreninde, bir genç adamın zengin olmayı istemesinin onurlu bir istek olduğunu ve bunun, onu ölçülü, iyi bir isim yapmaya istekli ve çalışkan kıldığını düşündüğünüzü söylediğinizi duydum. İnsanın paraya sahip olma isteğinin onun iyi bir insan olmasına yardımcı olduğundan bahsettiğinizi duydum. Efendim, buraya size Kutsal Kitap'ta 'para tüm kötülüklerin kökenidir' denildiğini söylemeye geldim."

Ona böyle bir şeyi Kutsal Kitap'ta hiç görmediğimi söyledim ve gidip Kutsal Kitap'ı almasını ve bana bu sözlerin yerini göstermesini istedim. Böylece Kutsal Kitap'ı almaya gitti ve kısa süre sonra elinde açık Kutsal Kitap ile dar kafalı bir bağnazın ya da inançlarını Kutsal Kitap'ın yanlış yorumuna dayandıran bir kimsenin yobaz gururuyla ofisime kararlı bir şekilde geldi. Kutsal Kitap'ı masama attı ve kulağıma bağırdı: "İşte Sayın Başkan! Kendiniz okuyabilirsiniz." Ona dedim ki: "Evet genç adam, biraz daha yaşlandığında başka mezhepten birisinin de sana Kutsal Kitap'ı okumasına güvenilebileceğini öğreneceksin. Sen başka bir mezhebe dâhilsin. Ancak, teoloji okulunda size kelimelere yapılan vurgunun önemli bir tefsir olduğu öğretiliyor. Şimdi bu Kitap'ı alıp kendin oku, ama doğru vurguyu ver."



Kutsal Kitap'ı aldı ve gururla okudu: "**Para aşkı** tüm kötülüklerin kökenidir." Sonra doğrusunu anladı. Bir kimse Kutsal Kitapları doğru anladığında, mutlaka gerçeği de anlar.

Bu yüzden, doğruyu anladığı zaman mutlak gerçeği anladığını söylüyorum. "**Para aşkı** tüm kötülüklerin kökenidir." Parayı çok hızlı ya da dürüst olmayan yollardan elde etmeye çalışan bir kişi, şüphesiz pekçok tuzağa düşecektir. "Para aşkı." Bu nedir? Bu, parayı putlaştırmaktır ve putperestlik de her yerde Kutsal Kitaplar ve insanların sağduyuları tarafından kınanır. Kullanılması gereken amaçları düşünmek yerine, dolara tapan kişi, yani yalnızca parayı putlaştıran kişi, parasını mahzende istifleyen ya da herhangi bir yerde saklayan veya dünyaya faydası bulunabilecek bir yerde

**“PARA” değil,  
“PARA AŞKI” tüm  
kötölüklerin  
kökenidir.**

kullanmayı reddeden cimri, ölümüne kadar paraya sarılan bir kişi için de para tüm kötülüklerin kökenini barındırır.

Sanırım artık bunu geride bırakıp neredeyse tümünüzün sormakta olduğu soruyu cevaplayacağım: "Philadelphia'da zengin olma fırsatı var mıdır"? Onun nerede olduğunu görmek, ne kadar kolay bir şeydir! Onun nerede olduğunu gördüğünüz anda, o sizindir. Arkadan bir yaşlı beyefendi ayağa kalkıp diyor ki: "Bay Conwell, siz Philadelphia'da otuz bir yıl boyunca yaşayıp da bu şehirde herhangi bir şey yapana kadar zamanın akıp gittiğini anlamadınız mı"? "Hayır, öyle olduğunu sanmıyorum". "Evet, öyle; ben denedim". "Ne yapıyorsunuz?". "Yirmi yıl boyunca burada bir market işlettim ve tüm bu yirmi yıl içinde asla bin dolardan fazla para kazanamadım".

"Öyleyse, bu şehre ne kadar faydalı olduğunuzu bu şehrin size ödediğiyle ölçebilirsiniz. Çünkü bir insan kendi değerini, yani şu anda dünya için ne anlama geldiğini kendisine verilenle çok iyi değerlendirebilir. Eğer yirmi yıl boyunca Philadelphia'da bin dolardan fazla para kazanamamışsanız, on dokuz yıl ve dokuz ay önce sizi bu şehirden atmış olsalardı Philadelphia için daha iyi olurdu. Yirmi yıl boyunca Philadelphia'da bir market işletip de, "şehir merkezinin dışında bir bakkal bile olsa en az beş yüz bin dolar kazanmaya hakkı yoktur" diyorsanız, siz bugün bir marketten de beş yüz bin dolar kazanamazsınız! Ah, dostlarım! Eğer yalnızca çevrenizdeki dört bloğu alıp insanların ne istediklerini ve sizin ne satmanız gerektiğini bulsanız; kurşun kaleminizle yazıp yalnızca bunları satmış olsanız; elde edeceğiniz kârları hesaplasanız, sonucu hemen görürdünüz. Şunu unutmayın! Sesinizin ulaşabileceği her mesafede zenginlik vardır.

Kâr etmek helaldir.  
Ancak karşı tarafa  
satılan ürün veya  
hizmetten elde  
edilen fayda en az  
elde edilen kâra  
eşit olmalıdır.



Birisi diyor ki: "Siz iş hakkında hiçbir şey bilmiyorsunuz. Bir vaiz asla işle ilgili bir şey bilmez." Öyleyse, size bir uzman olduğumu kanıtlamam gerekecek. Bunu yapmayı sevmiyorum, fakat bir uzman olmadan ifadem dikkate alınmayacağı için yapmak zorundayım. Babamın bir taşra marketi vardı. Bir insanın her tür ticarî işlem konusunda her çeşit deneyimi kazandığı bir yer varsa, o da taşra marketidir. Deneyimlerimle kesinlikle gururlanmıyorum, şükrediyorum! Pek sık olmasa da, babam bir yerlere gittiğinde beni marketin başında bırakırdı. Bu, çok defalar oldu dostlarım. Markete bir adam gelip bana, "Çakınız var mı?" diye sormuştu. "Hayır, çakımız yok" demiş ve ıslıkla şarkı çalmaya başlamıştım. Bu adam neden umurumda olsun ki? Bizde çakı yoktu. Sonra başka bir çiftçi gelip sormuştu: "Çakınız var mı?" "Hayır, çakımız yok." Sonra yine ıslık çalmaya başlamıştım. Sonra üçüncü bir adam aynı kapıdan girip, "Çakınız var mı?" diye sormuştu. "Hayır. Neden buralardaki herkes çakı soruyor? Bu marketi çevredeki herkese çakı satmak için mi işlettiğimizi düşünüyorsunuz?"

Marketinizi Philadelphia'da siz de böyle mi idare ediyorsunuz? Sorun, o zamanlar inançlı olmanın temeli ile başarının temel ilkesinin tamamen aynı olduğunu henüz öğrenmemiş olmamdı. "İnançlarımı ve inanç prensiplerimi işe taşıyamam." diyen bir adam, ya iş konusunda embesildir ya da iflas yolundadır, veya bir hırsızdır. Ancak bu üçünden birisi olabilir. Kesinlikle birkaç yıl içinde başarısız olacaktır. İnanç prensiplerini işe taşımazsa, kesinlikle başarısız olacaktır. Eğer ben babamın marketine iyi bir inançlı insan düzeni, bir hizmet ve faydalı olma düzeni taşımış olsaydım, üçüncü adam çakı istediğinde ona verecek bir çakım olurdu. O zaman da her inançlı insanın yapması gerektiği gibi, hem ona gerçekten bir iyilik

yapmış olurdu hem de verdiğim bu hizmet ve iyilik karşısında ödül almış olurdu.

Sattığınız herhangi bir şeyden kâr edenlerin erdemsiz olduğunu düşünen bazı dindar geçinen insanlar vardır. Aksine, ürünleri maliyetlerinin altına satarsanız suç işlemiş olursunuz. Bunu yapmaya kesinlikle hakkınız yoktur. Kendi parasına sahip olamayan bir adama paranızı emanet edemezsiniz. Kendi eşine karşı dürüst olmayan bir akrabanıza güvenemezsiniz. Kendi yüreğinden, kendi karakterinden ve kendi hayatından başlamayan bir adama dünyayı emanet edemezsiniz.

Üçüncü ya da ikinci adama bir çakı vermek, bu çakıyı satmak ve bundan da kâr etmek görevimdi. Dürüst olmayan şekilde ürünleri maliyetinin çok üzerinde satmaya hakkım olmadığı gibi, onları kâr elde etmeden satmaya da hakkım yoktur. Her ürünü, o üründen sattığım kişinin de benim kadar faydalanabileceği şekilde satmalıyım.

## 6. DERS

---

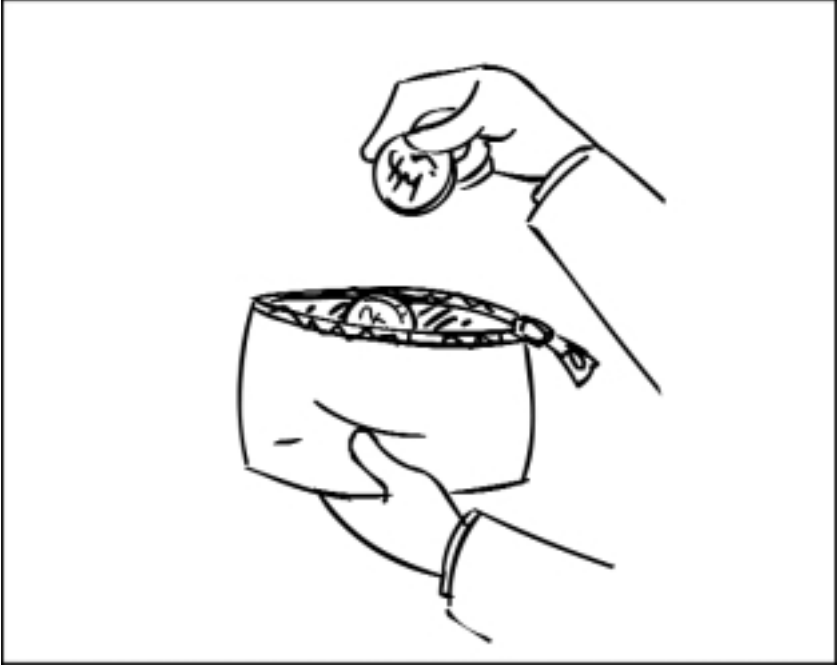
---

**En Tatlı Kazanç Emek  
Harcadığınız Kazançtır!**

---

---





**Y**aşamak ve yaşatmak, gerçeğin ve gündelik sağduyunun ilkesidir. Genç adamlar, beni dinleyin! Sürekli yaşayın!.. Bu hayatta herhangi bir şeyin tadını çıkartmak için benim yaşşıma gelmeyi beklemeyin! O yıllarda kazanmaya çalıştığım milyonlara ya da elli sentine yeniden sahip olsam, bana bu gece buradaki mevcudiyetten daha fazla yararı olmazdı. Evet, yıllarca belli bir ölçüde yapmaya çalıştığım gibi, paylaştığım için, bu gece o zamana göre yüz katından daha fazlasını kazanıyorum. Bu şekilde konuşmamalıyım. Bu, kulağa biraz egoistçe gibi geliyor. Fakat bunun için mazur görülecek kadar yaşlıyım. Ben arkadaşlarıma yardım etmeliydim, ki bunu hep yapmaya çalıştım. Herkes de bunu

yapmaya çalışıp mutluluğa varmalıdır. Eve o gün bir dolar çalmış veya birisinin dürüst hakkı olanı soymuş olma duygusuyla giden hiç kimse rahat dinlenemez ve dinlenememelidir. Böyle bir insan, sabah yataktan yorgun kalkar ve ertesi gün işe kirli bir vicdanla gider. Milyonlara sahip olsa bile, kesinlikle başarılı bir kimse değildir. Ancak hayatı boyunca hep arkadaşlarıyla paylaşan, kendi haklarını ve kendi kârlarını talep eden ve sağlayan, ayrıca diğer tüm insanların haklarını ve kârlarını da veren bir kişi her gün yaşar. İşte bu tarz büyük zenginliğe giden muazzam yoldur. Binlerce milyonerin tarihçesi, durumun böyle olduğunu göstermektedir.

Orada, Philadelphia'daki bir markette hiçbir şey yapamadığını söyleyen adam, marketini kesinlikle yanlış ilkeyle idare etmiştir. Düşünün ki, yarın sabah marketinize girip şöyle soruyorum: "Bir meydan ötede, 1240 numaralı evde oturan A komşusunu tanıyor musunuz"? "Ah, evet, onunla karşılaşmıştım. Buradaki köşe markette çalışıyor". "Nereliymiş"? "Bilmiyorum". "Ailesinde kaç kişi var"? "Bilmiyorum". "Kime oy veriyor"? "Bilmiyorum". "Hangi dine tâbi"? "Bilmiyorum ve umurumda da değil. Neden tüm bu soruları soruyorsunuz"?

Eğer Philadelphia'da bir marketiniz olsa, bana böyle mi cevap verirdiniz? Öyleyse, siz işinizi tıpkı benim babamın Worthington, Massachusetts'teki işini idare ettiğim gibi idare ediyorsunuz. Komşunuzun Philadelphia'ya nereden taşındığını bilmiyorsunuz ve umrunuzda da değil. Eğer umrunuzda olsaydı, şimdi zengin bir adam olurdu. Eğer onun işleriyle ilgilenecek, neye ihtiyacı olduğunu bilecek kadar umursamış olsaydınız, zengin olurdu. Fakat siz dünyada dolaşp, "Zengin olmak için fırsat yok."

diyorsunuz. Böylece tam kapınızın önünde duran zenginliğin farkına varmayarak çok büyük bir hata yapıyorsunuz.

Fakat oradan bir başka genç adam kalkıp diyor ki: "Ben ticaret işine giremem". "Neden ticaret işine giremiyorsunuz"? "Çünkü hiç sermayem yok". Ah, burnunun ucundan ötesini göremeyen zayıf ve işe yaramaz yaratık! Bu küçük ve işe yaramazların ortalarında dolaşıp da "Eğer yeterince sermayem olsa, ne kadar zengin olurdu!" demelerine benzer. Bunları görmek insanı güçsüzeleştiriyor. "Genç adam, sermayeyle mi zengin olacağınızı sanıyorsunuz?" "Kesinlikle!" Öyleyse, ben de diyorum ki: "Kesinlikle hayır! Eğer annenizin çok parası varsa ve size bir iş kurarsa, size sermaye vermiş olduğu için, siz aslında "onun adına bir iş kurmuş" olursunuz (Ticaretten bahsederken söylediklerim her meslek için de geçerlidir).

Mirasla paraya konmanın ya da çocuklarınıza yalnızca para bırakmanın hiçbir faydası yoktur. Eğer onlara iyi bir eğitim verip inançlı, dürüst ve asil bir kişilik; geniş bir arkadaş çevresi ve onurlu bir isim bırakırsanız, bu, onların paraya sahip olmalarından çok daha iyidir. Diğerleri hariç, yalnızca paraya sahip olmaları, hem kendileri ve hem de ülke için daha kötü olacaktır.

Genç adam, eğer size miras olarak para kalmışsa, bunu yardım olarak görmeyin. Yıllar boyunca, emeğinizin olmadığı o para, miras hakkınız olsa da, sizi insan hayatının en iyi şeylerinden mahrum edecektir. Bizim kuşağımızın zenginlerinden, deneyimsiz oğulları ve kızları kadar acınacak, başka bir insan sınıfı yoktur. Zengin insanların çocuklarına acıyorum. Onlar dünyadaki en iyi şeyleri asla bilemeyecekler.



İnsanın en değerli adımlarından birisi, kendi hayatını kazanmasıdır. Tatlı bir hanımla evlendiğinde, kendi evine sahip olmaya karar vermesidir. Sonra, aynı aşkla daha iyi şeylere sahip olmaya yönelik o ilahî istek artar. Bu motivasyonla parasını biriktirmeye başlar. Kötü alışkanlıklarını bırakıp parasını bankaya yatırmaya başlar. Birikimi olduğunda, bir ev bakmak için şehrin kenar semtlerine gider. Parası yetmezse, bedelin kalanını tamamlamak için bankaya başvurur. Evini alır. Sonra eşine gider. Bir gelin olarak, eşini o kapının eşiğinden ilk kez geçirdiğinde, benim bile sesimin asla erişemeyeceği açık bir ifadeyle eşine şöyle der: "Bu evi kendim aldım. Bu ev bizim. Onu seninle paylaşıyorum"! Bu, bir insan yüreğinin yaşayabileceği en muazzam anlardan biridir.



Fakat zengin bir adamın oğlu bu duyguyu asla bilemez. Belki karısını daha güzel bir eve götürebilir. Ancak yol boyunca eşine, "Annem bana şunu verdi, babam bana şunu verdi ve ailem bana bunu verdi." demek zorundadır. Tabii ki, eşiyile evli olan kendisi değil; ailesi olacaktır. Böyle bir zengin adamın oğluna acıyorum.

Massachusetts'te yapılan istatistikler, 17 zengin adamdan birisinin bile oğlunun zengin ölmediğini göstermektedir. Bazen yaşlı Vanderbilt'in anlayışına sahip olmayan zenginlerin oğullarına acıyorum. Vanderbilt babasına gidip şöyle demişti: "Tüm paranı kendin mi kazandın"? "Evet oğlum. Önce günde yirmi beş sente bir feribotta çalışmaya başlamıştım". "Öyleyse" dedi oğlu: "Senin paranı almayacağım." ve kendisi de o Cumartesi gecesi bir feribotta iş bulmaya çalıştı. Orada bir iş bulamadı. Sonra, haftada üç dolara başka bir iş buldu. Elbette bir zenginin oğlu bunu yaptığı zaman, herhangi bir insan için üniversite öğreniminden bile fazlasına eşdeğer olan bir yoksul çocuğun disiplinini kazanır. Bunu yaptıktan sonra, babasının milyonlarına sahip çıkabilecek hâle gelmiştir. Genelde, zenginler oğullarının onlara büyük faydası dokunacak bu tür bir iş yapmasına izin vermezler. Kural olarak, zenginler oğulları veya kızlarının çalışmalarına izin vermezler ve anneleri de! Anneler düşünürler ki; zavallı, güçsüz, küçük zambak parmaklı hanım evladı çocuklarının, dürüstçe çok çalışarak hayatlarını kazanmaları toplumsal bir lekedir. Bu tür zenginlerin çocuklarına ise, hiç mi hiç acımıyorum.

Philadelphia'daki bir şölende iyi kalpli bir genç adam yanıma oturup bana şöyle dedi: "Bay Conwell, iki ya da üç yıldır hastasınız. Dışarıya çıktığınızda benim limuzinime binin, sizi Broad Street'teki evinize

götürsün". Ona çok teşekkür ettim ve belki de bu olaya bu şekilde değinmemem gerekse de gerçekleri anlatıyorum. Dışarıda, şoförü olan bu limuzine bindim ve yukarıya doğru giderken şoföre sordum: "Bu limuzin kaç mal oldu?" "Altı bin sekiz yüz ve bunun üzerine vergi de ödedi". "Peki" dedim: "Bu makinenin sahibi onu hiç kendisi sürer mi"? Şoför buna o kadar içten güldü ki, arabanın kontrolünü kaybetti. Soruya o kadar şaşırılmıştı ki, kaldırıma çıktı ve bir köşe lamba direğinin çevresinden dolaşıp yeniden caddeye indi. Caddeye geri döndüğünde de tüm araba sarsılana kadar güldü ve "Bu makineyi sürmek ha! Oraya gittiğimizde, arabanın kapısını açabilecek kadar şey bilmesi bile bir şans olurdu." dedi.

Size Niagara Şelalesindeki zengin bir adamın oğlundan bahsetmeliyim. Konferanstan otele gelmiştim ve resepsiyon görevlisinin masasına yaklaştığımda, orada New Yorklu bir milyonerin oğlunun durduğunu gördüm. Antropolojik gücün tarif edilemez bir örneğiydi. Başının bir yanında, tepesinde altın püskülü olan bir takke ve kolunun altında da altın başlı bir baston vardı. Bu genç adamı tarif etmek çok zor. Arkasından baktığı yeri göremediği bir gözlüğü, içinde yürüyemediği deri çizmeleri ve oturamadığı dar bir pantolonu vardı, bir çekirge gibi giyinmişti. Bu insan çekirge, tam ben içeriye girdiğimde resepsiyon görevlisinin masasına geldi. Göstermeyen gözlüğünü düzeltti ve resepsiyon görevlisiyle akıllı akıllı konuştu. Bu, havadan kaynaklanan peltekçe bir "İngilizce'ydi." "Bayım, rica essem bana biraz kâğıt ve sarf verir misiniz"! Otelin resepsiyon görevlisi ona şöyle bir baktı ve bir çekmecedan zarf-kâğıt çıkartıp tezgahın üzerinden genç adama doğru fırlatıp defterlerine geri döndü. Zarflar tezgahın üzerinden geldiğinde genç adamı görmeliydiniz. Bir hindi gibi kabardı, göstermeyen gözlüğünü düzeltti

ve bağırdı: “Derhal buraya dönün. Simdi bayım, bir görevliye bu kâğıt ve sarfları şuradaki masaya getirmesini söyler misiniz”? Zavallı, sefil, aşâğılık Amerikan maymunu! Kâğıt ve zarfları elli metre öteye taşıyamıyordu. Sanırım kollarının bunu yapmasını sağlayamıyordu. İnsan doğasının bu tür kötülüklerine hiç acıma hissi duymuyorum. Eğer sermayeniz yoksa genç adam, bundan memnuniyet duyarım. İhtiyacınız olan şey sağduyudur, bakır sentler değil.

Yapabileceğim en iyi şey, hepimizin bildiği gerçeklerden örnekler vermek. New York'taki yoksul bir çocuk olan A. T. Stewart'ın hayata atılmak için sadece 1.50\$'ı vardı. İlk girişiminde bunun 87 sentini kaybetti. İlk kumar oynadığında kaybeden bir genç adam ne kadar şanslıdır, bilemezsiniz. Bu çocuk, “Bir daha iş konusunda asla kumar oynamayacağım!” dedi ve bir daha da asla yapmadı. Pekiyi, bu 87 senti nasıl kaybetmişti? Nasıl kaybettiğini muhtemelen hepimiz biliyorsunuz: Satmak üzere bir miktar iğne, iplik ve düğme aldı. İnsanlar bunları istemiyordu ve bunlar elinde ölü bir kayıp olarak kaldı. Çocuk dedi ki: “Bu şekilde başka para kaybetmeyeceğim”. Sonra öncelikle kapı kapı dolaşıp insanlara ne istediklerini sordu. Ondan sonra da ne istediklerini öğrendiği zaman, elindeki 63 senti bilinen bir talebe yatırdı. Bunu istediğiniz yerde deneyin; işinizde, mesleğinizde, ev idarenizde, hayatınızın istediğiniz alanında bu başarının TEK sırrıdır. **Öncelikle talebi bilmelisiniz.** Önce insanların neye ihtiyaçlarının olduğunu bilmeli, sonra da size en çok ihtiyaç duyulan alana kendinizi yönlendirmelisiniz. A. T. Stewart bu ilkeyi takip etti ve sonradan kırk milyon dolar eden, Bay Wanamaker'ın New York'ta çok iyi iş yaptığı o markete sahip oldu. Servetini bir şeyler kaybederek yapmıştı ve bu, ona kendisini ve parasını insanların ihtiyaç duydukları şeylere yönlendirme konusundaki

Öncelikle talebi bilmelisiniz. Önce insanların neye ihtiyaçlarının olduğunu bilmeli, sonra da size en çok ihtiyaç duyulan alana kendinizi yönlendirmelisiniz.

---

büyük dersi vermişti. Siz satıcılar bunu ne zaman öğreneceksiniz? Siz üreticiler, hayatta başarılı olmak için insanların değişen ihtiyaçlarını bilmeniz gerektiğini ne zaman öğreneceksiniz? Siz tüm inançlı insanlar, üreticiler, tüccarlar ya da işçiler olarak insanların ihtiyaçlarını karşılamaya çaba göstermelisiniz. Bu, insanlık kadar engin ve Kutsal Kitap kadar derin bir ilkedir.



# 7. DERS

---

---

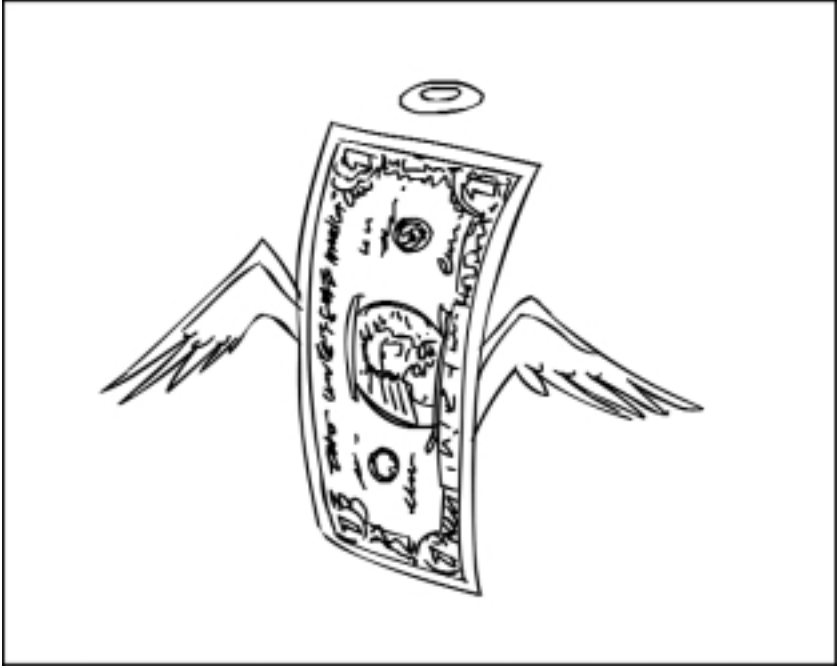
**Para Kazanma İsteği Hazır  
Sermayeden Daha Önemlidir**

---

---







**S**ize John Jacob Astor'dan söz etmek istiyorum. Astor ailesi parasını New York'ta yaşadığı zaman yapmıştır. John New York'a deniz yoluyla ve bilet parasını borç alarak gelmişti. Fakat cebinde hiçbir şey olmayan bu yoksul çocuk, Astor ailesinin servetini bir ilke ile yaptı. Bu gece burada bulunan bazı genç adamlar diyeceklerdir ki: "Bu servetleri New York'ta yapmış olabilirler, ama Philadelphia'da yapamazlar!" Dostlarım, (Yakın zamandaki ölümü nedeniyle anıları taze olan) Riis'in 1889 yılında New York'taki 107 milyonerin istatistiksel kayıtlarının verildiği o harika kitabını hiç okudunuz mu? Okursanız, göreceksiniz ki 107

milyonerden yalnızca yedisi paralarını New York'ta kazanmıştır. O zamanlar on milyon dolarlık emlak değerinde olan 107 milyonerden 67'si paralarını 3,500'den az nüfuslu şehirlerde kazanmıştır. Eğer emlak değerlerine bakarsanız, bugün bu ülkede bulunan en zengin kişi 3,500 nüfuslu bir şehirden asla başka yere taşınmamıştır. Nerede olduğunuz, kim olduğunuz kadar önemli değildir. Fakat eğer Philadelphia'da zengin olamıyorsanız, kesinlikle New York'ta da olamazsınız.

John Jacob Astor, her yerde yapılabilecek bir şeyin olduğunu herkese göstermiştir. Astor'ın bir zamanlar bir kadın şapkası mağazası üzerinde ipoteği vardı ve mağazanın sahipleri parasının faizini ödeyecek kadar bile şapka satamıyorlardı. Böylece ipoteği kaldırdı, mağazayı mülkiyetine geçirdi ve aynı kişilerle, aynı mağazada, aynı sermayeyle ortak oldu. Onlara bir dolar bile sermaye vermedi. Para kazanmak için mal satmak zorundaydılar. Sonra onları, tıpkı eskiden olduğu gibi, mağazada yalnız bırakıp parkta gölgedeki bir banka oturdu. John Jacob Astor orada ne yapıyordu ve daha önce kendi ellerinde başarısız olmuş olan kişilerle neden ortak olmuştu? Onun ellerinde bu ortaklığın en önemli ve bence en keyifli bölümü vardı. Çünkü John Jacob Astor o bankın üzerinde otururken, gelip geçen bayanları izliyordu. O, bankta otururken, önünden omuzları geride, başı dik ve sanki bütün dünya ona baksa bile umurunda değilmiş gibi, dosdoğru önüne bakan bir bayan geçtiğinde, onun şapkasını inceliyordu. Gözden kaybolana kadar şapkanın çerçevesinin biçimini, süslemelerinin rengini ve tüyünün kıvrımlarını öğrenmiş oluyordu. Ben, bazen bir şapkayı tarif etmeye çalışırım, fakat her zaman değil. Modern bir şapkayı tarif etmeyi denemeyeceğim. Zaten kim edebilir ki? Şu başın arkasında

ya da ensenin bir tarafında tek bir kuyruk tüyü kalmış bir horoz gibi toplanmış her tür kıymıktan oluşan yığın! Fakat John Jacob Astor'un gününde kadın şapkası işiyle ilgili bir sanat vardı ve Astor, kadın şapkası mağazasına gidip onlara şöyle dedi: "Şimdi vitrine tam olarak size tarif edeceğim gibi bir şapka koyun, çünkü daha az önce böyle bir şapkadan hoşlanan bir bayan gördüm. Ben dönene kadar başka düzenleme yapmayın." Sonra dışarı çıkıp tekrar oturdu ve önünden başka biçimde, başka kumaştan, başka şekilde ve renkte şapkası olan bir diğer bayan geçti. "Şimdi" dedi: "Vitrine bunun gibi bir şapka da koyun". Vitrinini insanları itecek bir sürü şapkayla doldurup sonra da oturup insanlar alışveriş için Wanamaker'ın mağazasına gidiyorlar diye söylenmedi. Vitrine bir bayanın daha önce beğendiğinden başka hiçbir şapka koymadı. Müşteri akını hemen başladı ve bu, New York'ta bu iş kolundaki en büyük mağazanın temeli oldu ve hâlâ da bu mağaza, en büyük üç mağazadan birisidir. John Jacob Astor, bu mağazanın servetini, onlar bu işte başarısız olduktan sonra daha fazla para vererek değil; onlar şapka yapmak için malzeme harcamadan önce, bayanların ne tür şapkalardan hoşlandığını bularak yaptı. Eğer bir adam kadın şapkası işinde öngörülebilir bulunabiliyorsa, yeryüzündeki her şey konusunda öngörülebilir bulunabilir!

Varsayalım ki, bu gece buradaki izleyicilerin arasında dolaşp bu büyük üretim şehrinde üretim alanında zengin olma fırsatı olup olmadığını soruyorum. "Ah, evet..." diyecektir bir genç adam: "Eğer biraz güvene sahipseniz ve başlangıç için sermaye olarak iki-üç milyon dolarınız varsa, burada hâlâ fırsatlar var." Genç adam, tröstlerin "büyük işlere" saldıracak ortaya çıkışlarının tarihçesi, şimdi daha küçük insanların sahip olduğu fırsatı gösterir. Dünya tarihinde,

İnsanların neye ihtiyaçları olduğunu bilmek, bir servete ilişkin herhangi bir miktardaki sermayenin size verebileceğinden daha fazlasına sahip olmak demektir.

sermaye olmadan üretim yaparak, bu kadar çabuk zengin olabileceğiniz bir zaman daha önce hiç gelmemiştir.

Fakat diyeceksiniz ki: “Böyle bir şey yapamazsınız. Sermaye olmadan başlangıç yapamazsınız.” Genç adam, bırakın da size açıklayayım. Bunu yapmak zorundayım. Bu, benim her gence karşı görevim. Çünkü, çoğumuz aynı planla çok kısa sürede işe giriyoruz. Genç adam, unutmayın ki eğer insanların neye ihtiyaçları olduğunu bilirseniz, bir servete ilişkin herhangi miktardaki bir sermayenin size verebileceğinden daha fazla bilgiye sahip olmuş sayılırsınız.

Massachusetts, Hingham'da yaşayan işsiz, yoksul bir adam vardı. Evde tembel tembel oturuyordu. Sonunda, bir gün eşi ona dışarıya çıkıp çalışmasını söyledi. O da Massachusetts'te yaşadığı için eşini dinledi. Dışarıya çıkıp körfez sahiline oturdu. Suda kalmış bir tahta parçasını yontup tahta bir zincir yaptı. O akşam çocukları bunu elde etmek için tartıştılar ve sükuneti sağlamak için ikinci bir zincir yontmak zorunda kaldı. İkincisini yontarken, bir komşusu gelip şöyle dedi: “Neden oyuncaklar yontup satmıyorsun? Bununla para kazanabilirsin”. “Ah” dedi, “Ne yapacağımı bilmiyorum ki!” “Neden ne yapacağını evindeki kendi çocuklarına sormuyorsun?” “Bunu denemenin ne yararı olur ki?” dedi marangoz. “Benim çocuklarım başkalarının çocuklarından farklıdır.(Okulda öğretmenken, ben de insanları böyle görürdüm.)” Fakat bu öğüde göre hareket etti ve ertesi sabah Mary aşağıya indiğinde ona, “Oyuncak olarak ne istersin?” diye sordu. Mary ona bir oyuncak bebek yatağı, oyuncak bebek lavabosu, bir oyuncak bebek arabası, küçük bir oyuncak bebek şemsiyesi istediğini anlatmaya başladı. Yapması bir ömür boyu sürecek şeylerin bir listesiyle devam etti. Böylece, kendi evinde,

kendi çocuklarına danışarak, kereste satın alacak parası olmadığı için, odunlar alıp onlardan uzun yıllardan beri tüm dünyada tanınan o sağlam, boyasız Hingham oyuncaklarını yonttu. Adam bu oyuncakları ilk önce kendi çocukları için yapmaya başladı. Sonra bunların kopyalarını yapmaya başladı. Sonra bunların kopyalarını yapıp yan taraftaki çizme ve ayakkabı dükkanı aracılığıyla sattı. Biraz para kazanmaya başladı. Sonra biraz daha fazla. Frenzied Finance şirketinden Bay Lawson, bu adamın eski Massachusetts'teki en zengin adam olduğunu söylüyor ve ben de bunun doğru olduğunu düşünüyorum. Bu adam bugün yüzlerce milyon dolarlık bir adam ve bunu yalnızca otuz dört yılda bu ilkeyle yaptı. Bir insan, kendi çocuklarının evde istediği bir şeyi başkalarının çocuklarının da evlerinde isteyeceklerini düşünmesi gerektiği ilkesiyle... İnsanların kalbini, insanın kendisiyle, kendi eşiyile ya da kendi çocuklarıyla değerlendirmesi gerektiği ilkesiyle... Üretimde başarıya giden büyük yol budur. "Ah" diyeceksiniz: "Hiç sermayesi yok muydu"? Evet, bir çakısı vardı; fakat onu kaçta satın aldığını bilmiyorum.

Connecticut'ın New Britain şehrinde, bir izleyici topluluğuyla da bu şekilde konuştum. Dört koltuk arkadaki bir bayan eve gidip yakalığını çıkartmak istemiş ve yakalılık düğmesi ilikte sıkışmış. Onu bir kenara fırlatıp, "Yakalıklar üzerine takmak için bundan daha iyi bir şey bulacağım" demiş. Kocasını da: "Conwell'in bu gece söylediklerinden sonra, kullanımı daha kolay olan geliştirilmiş bir yakalılık tutturucusuna ihtiyaç olduğunu görüyorsun. İnsanî bir ihtiyaç var; öyleyse burada büyük bir servet var. O hâlde, bir yakalılık düğmesi bul ve zengin ol." demiş. Onunla alay etmiş ve dolayısıyla benimle de eğlenmiş. Bu, bazen derin bir gece bulutu gibi üzerime gelen en üzücü şeylerden birisidir. Yarım yüzyıldan uzun süredir o kadar çok



çalışmış olmama rağmen, şimdiye kadar gerçekte ne kadar az şey yapmışımdır. Bu geceki övgülerinizin büyüklüğü ve güzelliği bir yana, bu gece burada olduğunuz için aranızda on kişiden birisinin bile bir milyon dolar kazanacağına inanmasam da bu benim hatam değil, sizin hatanız. Bunu içtenlikle söylüyorum. İnsanlar asla benim onlara yapmalarını tavsiye ettiğim şeyleri yapmıyorlarsa, benim konuşmamın ne faydası var ki? Kocasını onunla alay ettiğinde, kadın daha iyi bir yakalık düğmesi yapmaya karar vermiş. Kadın psikolojisindedir; "bir şeyi yapmaya" karar verip bununla ilgili hiçbir şey söylemezlerse, onu mutlaka yaparlar. O kadın, bugün her yerde bulabileceğiniz çitçiti icat eden New Englandlı kadındır. İlk başta çitçit, dış kenara takılı yaylı bir başlığı olan bir yakalık düğmesiydi.

Modern yağmurluklar giyenleriniz kolayca bir araya gelen ve çözdüğünüzde basitçe ayrılan çitçiti bilirsiniz. Benim bahsettiğim ve anlattığım bayanın icat ettiği şey budur. Daha sonra bu bayan başka çeşit düğmeler de icat edip daha fazla yatırım yaptı. Sonra da büyük fabrikalara ortak olarak alındı. Bugün bu bayan her yaz kendi buharlı gemisiyle denizde seyahat ediyor. Evet, hem de kocasını da yanında götürüyor! Eğer kocası ölecek olsa, neredeyse en son fiyatlardan yabancı bir dükü ya da kontu veya benzeri bir unvana sahip kişiyi tüm varlığıyla birlikte satın almaya yetecek kadar parası var.

Bu olayda vermek istediğim mesaj şudur: O zaman ona, kendisini tanımamama rağmen, şimdi size söylediğim şeyi söylemiştim: "Zenginliğiniz çok yakınınızdadır. Tam onun üzerinden bakıyorsunuz"! Gerçekten de onun üzerinden bakmak zorundaydı; düğme tam orada, çenesinin altındaydı.

Gazetede bir kadının asla bir şey icat etmediğini okumuştum. Bu gazetenin kesinlikle yeniden basılması gerekir. Elbette kadınların ürettiği dedikodulardan bahsetmiyorum, makinelerden bahsediyorum. Dedikodulardan bahsetmiş olsam, erkekleri de buna dahil ederdim. Kadınlar bir şey icat etmemiş olsaydı, bu gazete hiç çıkamazdı. Dostlarım, düşünün. Siz kadınlar, düşünün! Diyeceksiniz ki siz bir servet sahibi olamazsınız; çünkü çamaşırda uğraşıyorsunuz veya dikiş dikiyorsunuz, ya da bir dokuma tezgâhının önündesiniz. Fakat bu neredeyse değişmez yolu takip ederseniz de yine bir milyoner olabilirsiniz.

Bir kadının bir şey icat etmediğini söylediğinizde, ben de size



soruyorum: Giydiğiniz her ilmeğin dokunduğu jakar tezgâhını kim icat etti? Bayan Jacquard. Baskı merdanesi, baskı presi çiftçilerin eşleri tarafından icat edildi. Ülkemizi bu kadar şaşırtıcı şekilde zenginleştiren Güney'in pamuk çırçırını kim icat etti? Bayan General Greene pamuk çırçırını icat edip bu fikrini Bay Whitney'e gösterdi. O da bir erkek gibi, bu fikri değerlendirdi. Dikiş makinesini icat eden kimdi? Eğer yarın okula gidip çocuklarınıza bunu sorsam, "Elias Howe" diyeceklerdir.

Kendisi, iç savaşta benimle birlikte çadırımdaydı ve sık sık onun bu dikiş makinesini yapmak için on dört yıl çalıştığını söylediğini duyardım. Fakat, karısı bir gün eğer çok kısa zamanda bir şeyler icat edilmezse açlıktan öleceklerine karar vermiş. Böylece iki saat içinde eşi dikiş makinesini icat etmişti. Elbette, patenti Elias kendi adına aldı. Çim biçme makinesini ve biçiciyi icat eden kimdi? Bay McCormick'in çok kısa süre önce yayınlanan gizli yazışmalarına göre, bunu yapan kişi hakkında şunları söyleyebiliriz: McCormick ve babası bir biçici yapmayı bir türlü başaramayıp bunu yapmaktan vazgeçmişlerdi. Sonra bir sürü makas alıp, bunları her makasın bir ayağı gevşek olacak şekilde bir tahtaya çivileyen ve sonra teli bir yöne çektiğinde kapanacak ve diğer yöne çektiğinde de açılacak şekilde telle bağlayan; böylece de çim biçme makinesinin prensibini ortaya koyan Batı Virjinalı bir kadındı. Çim biçme makinesine bakarsanız, onun sadece birçok makastan ibaret olduğunu görürsünüz. Eğer bir kadın çim biçme makinesini icat edebiliyorsa, eğer bir kadın bir jakar tezgahını icat edebiliyorsa, eğer bir kadın pamuk çırçırını icat edebiliyorsa, eğer bir kadın trolley anahtarını icat edebiliyorsa- ki etmiş ve tüm trolleylerin yapılmasını mümkün kılmıştır- eğer bir kadın Bay Carnegie'nin dediği gibi Birleşik Devletlerin tüm çelik

milyonlarının temelini atan büyük demir sıkıştırıcıları icat edebiliyorsa, "biz erkekler" de yeryüzündeki her şeyi icat edebiliriz! Bunu, sadece erkekleri yüreklendirmek için söylüyorum.

Dünyanın büyük mucitleri kimlerdir? Yine aynı ders önümüze çıkıyor. Büyük mucit yanınızda oturuyor veya siz de onun tâ kendisisiniz. "Ah" çekip, "Ama ben hayatımda hiçbir şey icat etmedim ki!" diyeceksiniz. Büyük mucitler de büyük bir sırrı keşfedene kadar bunu yapmamışlardı. Onların çok büyük ölçülü kafaları olan ya da şimşek çarpması gibi adamlar olduğunu mu düşünüyorsunuz? Hiçbirisi değillerdi. Gerçekten büyük adam olan birisi, sade, dosdoğru, her gün gördüğünüz; ama sağduyulu olan adamdır. Onun gerçekten yaptığı bir şeyi görmesiniz, onun büyük bir mucit olduğunu hayal bile edemezsiniz. Komşuları onu pek öyle büyük görmezler. Arka bahçe çitinizin arkasında asla büyük bir şey göremezsiniz. Komşularınız arasında hiçbir büyüklük olmadığını söylersiniz. Bunların tümü uzak bir yerdedir. Onların büyüklükleri öyle basit, öyle sade, öyle ciddi, öyle pratiktir ki, komşuları ve arkadaşları bunu asla fark etmezler.

Gerçek büyüklük genellikle fark edilmez. Bu kesindir. En büyük erkekler ve kadınlar hakkında hiçbir şey bilmezsiniz. Ben General Garfield'ın hayatını yazmaya gitmişim ve benim acelem olduğunu bilen bir komşusu, ön kapıda büyük bir kalabalık olduğu için beni General Garfield'ın arka kapısına götürüp ona şöyle seslenmişti, "Jim! Jim!" Kısa süre sonra "Jim" kapıya gelip beni içeriye almıştı ve ben de ülkenin en büyük adamlarından birisinin biyografisini yazmışım. Fakat o, komşusu için hâlâ aynı eski "Jim" idi. Eğer Philadelphia'da büyük bir adam tanıyorsanız ve yarın onunla

karşılaşırsanız, “Nasılsın Sam?” ya da “Günaydın Jim.” derdiniz. Elbette öyle. Aynen bunu yapardınız.

İç savaşta askerlerimden birisi ölüm cezasına çarptırılmıştı. Ben Washington'a, Beyaz Saray'a gitmiştim. Oraya hayatımda ilk kez başkanı görmek üzere gönderilmiştim. Bekleme odasına girip çok sayıda diğer kişiyle birlikte kendime bir yer bulup oturdum ve sekreter sırayla herkesten kendisine ne istediklerini söylemelerini istedi. Sekreter sırayı tamamladıktan sonra içeriye girdi, sonra geri geldi ve bana işaret etti. Ben de o antreye girdim ve sekreter şöyle dedi: “Şu karşıdaki Başkan'ın kapısı. Kapıyı tıklatıp içeriye girin”. Dostlarım, hayatım boyunca hiç o kadar şaşımadım. Sekreter ise durumu benim için daha da kötüleştirdi. Çünkü bana içeriye nasıl gireceğimi söyledikten sonra soldaki başka bir kapıdan girip kapıyı kapatmıştı. İşte oradaydım, Amerika Birleşik Devletleri Başkanı'nın kapısının önünde tek başımaydım. Top mermilerinin vızıldadığı ve mermilerin bazen bana çarptığı savaş alanlarında bulundum; fakat hep kaçmak istedim. “Akşam yemeğimi yer yemez, hızlı bir şekilde topun yanına koştururdum.” diyen yaşlı adamı hiç kendime yakın hissetmemişimdir. Kendisine ateş edilirken, korkmayı bilmeyen bir adama inanmam. Antietam'da top mermileri üzerimize yağarken bile o gün o odaya girdiğim zamanki kadar korkmamıştım. Fakat sonunda cesaretimi topladım -bunu nasıl yaptığımı bilmiyorum- ve kol mesafesinden kapıyı tıklattım. İçerideki adam da bana hiç yardımcı olmayarak, “Girin ve oturun!” diye bağırdı.

İçeri girdim, bir sandalyenin kenarına iliştim. “Orada olacağıma, keşke Avrupa'da olsaydım.” diye düşündüm. Masadaki adam, başını kaldırıp bana bakmadı. O, dünyanın en büyük adamlarından

birisiydi ve tek bir kuraldan dolayı büyük olmuştu. Ah, şu anda Philadelphia'nın tüm genç insanları karşımda olsaydı ve ben sadece bu tek şeyi söyleseydim ve onlar da bunu hatırlasalardı. Bu bilginin şehrimiz ve medeniyet üzerinde sahip olacağı etki için ömrümü verirdim.

Abraham Lincoln'un büyüklük ilkesi neredeyse herkes tarafından benimsenebilir. Onun kuralı şuydu: **Her ne yapmak zorunda olursa olsun, tüm aklını ona verirdi ve yapacağı şey tamamen gerçekleşene kadar aklını ondan ayırmazdı.** Bu kural hemen her yerde insanları büyük yapar. O, masadaki kâğıtlara takılmış, bana bakmıyordu. Ben orada titreyerek oturuyordum. Nihayet, kâğıtlarını iple bağlayıp bir tarafa ittikten sonra bana baktı ve yıpranmış yüzünde bir gülümseme belirdi. Dedi ki: "Ben çok meşgul bir adamım ve size ayırabileceğim yalnızca birkaç dakikam var. Şimdi bana istediğiniz şeyi en kısa şekilde söyleyin". Ona anlatmaya başladım, konudan bahsettim. Dedi ki: "Bu konuyla ilgili her şeyi duydum ve daha fazlasını anlatmanıza gerek yok. Bay Stanton daha birkaç gün önce bana bundan bahsetti. Otelinize gidip başkanın yirmi yaşından küçük bir çocuğun vurulması için bir emri asla imzalamadığı ve asla imzalamayacağı konusunda emin olarak dinlenin. Bunu çocuğun annesine de söyleyebilirsiniz".

Sonra bana, "Savaş alanında işler nasıl gidiyor?" diye sordu. "Bazen cesaretimizi kaybediyoruz." dedim. O da dedi ki: "Her şey yolunda. Artık kazanacağız. Işığa çok yaklaştık. Hiç kimse Birleşik Devletler Başkanı olmak istemez ve ben de bu işten sıyrıldığımda, mutlu olacağım. Sonra Tad ve ben Springfield, Illinois'e gidiyoruz. Orada bir çiftlik satın aldım ve bundan sonra günde yalnızca yirmi beş sent

kazansam bile umurumda değil. Tad'in bir katır sürüsü var ve orada soğan ekeceğiz."

Sonra bana, "Bir çiftlikte mi büyüdünüz?" diye sordu. "Evet; Massachusetts'in Berkshire Tepelerinde" dedim. Sonra bacağını büyük sandalyenin köşesi üzerine attı ve dedi ki: "Gençliğimden beri çok defa o tepelerde kayaların arasındaki çimenlere inebilmek için koyunların burunlarını keskinleştirmeniz gerektiğini duydum". O kadar tanıdık, o kadar sıradan, o kadar çiftçiye benzer bir hâli vardı ki, onunla kendimi bir anda evimdeymiş gibi hissettim.

Daha sonra bir diğer kâğıt rulosu aldı, bana baktı ve "İyi sabahlar!" dedi. Ben de imayı anladım ve kalkıp çıktım. Dışarıya çıktıktan sonra, artık Birleşik Devletler Başkanı'nı gördüğümün farkında değildim. Fakat birkaç gün sonra, henüz şehirdeyken kalabalığın Doğu Odasında Abraham Lincoln'ın tabutunun önünden geçişini gördüm. Öldürülen Başkan'ın yukarıya dönük yüzüne baktığımda, o kadar kısa süre önce gördüğüm o basit, sâde adamın Tanrı'nın bir ulusu özgürlüğe kavuşturması için o güne dek gönderdiği en büyük adamlardan birisi olduğunu hissettim. Yine de o, komşuları için hâlâ "Yaşlı Abe" idi. İkinci cenazeyi yaptıklarında, başkalarının yanısıra ben de davetliydim ve Springfield'taki mezara konulan aynı tabutu görmeye gittim. Tabutun etrafında Lincoln'un onlar için yalnızca "Yaşlı Abe" olduğu komşuları duruyordu. Elbette tüm söyleyecekleri buydu.

Hiç sıradan işini yapan bir tamirciyi görmeyecek kadar büyüklenip kasılarak yürüyen bir adam gördünüz mü? Sizce o, büyük bir adam mıdır? O, büyük ayaklarının yerde tuttuğu şişirilmiş bir balondan başka bir şey değildir. Orada bir büyüklük yoktur.

Her ne yapmak  
zorunda olursanız  
olun, tüm aklınızı  
ona verin ve  
yapacağınız şey  
tamamen gerçekleşene  
kadar aklınızı  
ondan ayırmayın.

Büyük insanlar kimlerdir? Geçen gün, çok yoksul bir adama servet kazandıran çok küçük bir şeyin tarihçesi dikkatimi çekti. Bu, berbat bir şeydi ve yine de bu deneyim yüzünden -büyük bir mucit ya da dâhi olmayan- bu adam bugün emniyet pimi dediğimiz pimi icat etmişti ve bu pimden kazandığı servetin yanında, ülkenin büyük aristokrat ailelerinden biri hâline gelmişti.

Massachusetts'te çivi fabrikasında çalışan yoksul bir adam otuz sekiz yaşında yaralanmıştı ve üstelik pek az da para kazanabiliyordu. Ofiste, faturalar üzerinde kurşun kalemle alınan notların izlerini siliyordu ve yalnızca bir silgi kullanıyordu. Sonra bir sopanın ucuna bir parça silgi daha bağladı ve onu da bir rende gibi kullanmaya başladı. Küçük kızı gelip de "Bir patentin var, değil mi?" diye sorunca, babada şimşekler çakmıştı. Baba, "Bu çubuğu alıp, silgiyi ucuna taktığımda, kızım bana bunun patentinin olup olmadığını sordu ve ilk düşünce de böyle doğdu." diye anlatıyordu. Boston'a gidip patent başvurusunu yaptı ve bugün cebinde silgili bir kurşun kalem taşıyanlarınızın herbiri bu milyonere patent hakkı ödüyor. Hiç sermayesi yoktu, bir peni bile yatırım yapmadı. Bu yolla kazandığı her şeyin tümü gelirdi ve milyonlara ulaştı.





## 8. DERS

---

---

**Büyük Adam Olmak  
İstiyorsanız,  
Halka Hizmetkar Olun!**

---

---





**S**ize hemen bir diğeri, daha büyük düşünceyi söyleyeyim. "Bana Philadelphia'da yaşayan büyük insanları gösterin." desem, oradan bir beyefendi, "Philadelphia'da hiç büyük adam yok. Onlar burada yaşamazlar. Onlar Roma'da veya St. Petersburg'ta, Londra'da ya da Manayunk'da veya başka bir yerde yaşarlar; bizim şehrimizde değil." diyecektir. Şimdi düşüncemin tepe noktasına geldim. Şimdi tüm konunun kalbine ve mücadelemın merkezine geldim. Neden Philadelphia büyük zenginliğiyle daha büyük bir şehir değil? Neden New York, Philadelphia'yı geçiyor? İnsanlar hemen, "Limanı yüzünden" diyecekler. Öyleyse neden

Birleşik Devletlerin limanı olmayan pekçok diğer şehri Philadelphia'dan ileride? Bunun tek bir cevabı var. O da, halkımızın kendi şehirlerini küçük görmesidir. Eğer dünyada ileriye doğru zorlanması gereken bir topluluk varsa, o da Philadelphia şehridir. Eğer bir bulvarımız olacaksa, onu küçümseyin. Daha iyi okullarımız olacaksa, onları az bulun! Daha iyi yasalar istiyorsak, daha fazlasını isteyin! Önerilen tüm ilerlemeleri büyütme, daha da büyümek için küçük görün! Bana bu kadar iyi davranmış olan muhteşem Philadelphia'nın ayaklarına serebileceğim tek büyük yanlış budur. Şehrimizde dolaşp onda var olan şeyleri yüceltmeye ve onları Chicago, New York, St. Louis ve San Francisco halklarının yaptığı gibi, dünyaya göstermeye başlamanın zamanının geldiğini söylüyorum. Halkımız arasında bu ruhu yakalayabilirsek, Philadelphia'da bir şeyler yapabiliriz ve bunları çok iyi yapabiliriz!

Ayağa kalkın milyonlarca Philadelphialı, Tanrı'ya ve insanoğluna güvenin! New York ya da Boston'da değil; tam burada iş için, dünyada yaşamaya değer olan her şey için var olan büyük fırsatlara inanın! Daha önce asla bu kadar büyük bir fırsat olmamıştır. Gelin kendi bulunduğumuz yeri ve şehrimizi yüceltelim.

Artık çok geç oldu. Bu gece, burada iki diğer genç adamdan daha söz edeceğim ve bunları ifade etmeden de geçmeyeceğim: Birinci genç adam ayağa kalkıp, "Philadelphia'da büyük bir adam olacak, fakat daha önce hiç olmadı." diyor. Ah, öyle mi? Ne zaman büyük olacaksınız? "Siyasî bir makama seçildiğim zaman". Genç adam, bizim yönetim biçimimizde, makam sahibi olmanın küçüklüğün bir delili olduğu dersini almayacak mısın? Büyük adamlar, bazen makam sahibi olurlar; fakat bu ülkenin ihtiyacı olan şey, bizim

yapmalarını söylediğimiz şeyleri yapacak adamlardır. Halkın hâkim olduğu bu ülke, halk tarafından halk için yönetilmektedir. Böyle olduğuna göre, makam sahibi olan kişi halkın hizmetinde demektir. Kutsal kitaplar, bir toplumun efendisinin, o topluma hizmet edenler olduğunu söyler. Kutsal kitaplar der ki: “Gönderilen, kendisini gönderenden daha büyük olamaz!” İnsanlar hâkimdir ya da hâkim olmalıdır. Eğer öyleyse, büyük adamların makam sahibi olmalarına ihtiyacımız yoktur. Eğer Amerika'daki büyük adamlar makam sahibi olursa, önümüzdeki on yıl içinde sadece bir imparatorluğa dönüşürüz.

Kadınlara oy hakkı verileceği için, “Bir gün Birleşik Devletler Başkanı olacağım” diyen pekçok genç kadın tanıyorum. Kadınların oy kullanma hakkına inanıyorum ve bunun verileceğine hiç şüphe yok. Ben yoldan çekiliyorum. Kişi kendisi için bir makam isteyebilir. Eğer makam hırsı kadınların oy verme isteğini etkiliyorsa, bu noktada genç adamlara söylediğim şeyi onlara da söylemek istiyorum. Yalnızca tek bir oy ayrıcalığına sahip olursanız, kayda değer bir şeye sahip olmuş olmazsınız. Sadece bir oydan fazlasını kontrol edemediğiniz sürece tanınmayacaksınız ve sizin etkiniz hissedilmeyecek kadar azalacak. Bu ülke oylarla idare edilmiyor. Öyle olduğunu mu düşünüyorsunuz? Nüfuz ile idare ediliyor. Oyları kontrol eden hırslar ve girişimlerle yönetiliyor. Bir makam sahibi olmak için oy vereceğini düşünen bir genç kadın, çok berbat bir hata yapmaktadır.

Diğer genç adam da ayağa kalkıp, “Bu ülkede ve Philadelphia'da büyük adamlar olacak.” diyor. “Gerçekten mi? Ne zaman?” “Büyük bir savaş olduğunda, Meksika'da tetikte bekleyenlerle sorun

yaşadığımızda, saçma bir eylem yüzünden İngiltere, Japonya ya da Çin, Irak, başka bir uzak ülke ile savaşa girdiğimizde; işte o zaman ben topun ağzına doğru koşacağım. Parlayan süngüler arasından hızla ilerleyeceğim! Savaş alanına atlayacağım, karşı tarafın bayrağını yırtacağım ve kendi bayrağımı zaferle taşıyacağım! Memleketime, omzumda yıldızlarla döneceğim; ülkedeki her makama sahip olacağım ve büyük olacağım"! Hayır, olamayacaksınız. Bir makam sayesinde büyük olacağınızı düşünüyorsunuz; **"Unutmayın ki, eğer makama sahip olmadan önce büyük değilseniz, onu elde ettiğinizde de büyük olamazsınız."** Bu şekilde, ancak bir alay konusu olabilirsiniz.

Bir makama sahip olunca alay konusu olmamak ve hayat yolunda karşınıza çıkan elmas tarlalarını fark edebilmek için şu hikayeyi dinlemelisiniz dostlarım;

Genç bir adam sabah erken deniz kenarında dolaşırken, oltasıyla balık avlayan bir adam gördü. Onu biraz izlediğinde ilginç bir şey fark etti. Bu balıkçı yakaladığı büyük balıkları oltasından çıkartıp denize geri atıyordu. Yakaladığı küçük balıkları ise alıkoyuyor ve torbasında biriktiriyordu.

Bunda bir hikmet vardır diye düşünen genç adam balıkçının yanına giderek, "Herkes büyük balık tutmaya çalışırken, sen küçük balıkları tutmaya çalışıyorsun. Bunun hikmeti nedir?" diye sordu.

Balıkçı "Ah, sorma" dedi içini çekerek ve şöyle devam etti, "Ben de büyük balık tutmak istiyorum. Ancak evimdeki tavam çok küçük. Tuttuğum büyük balıklar o tavaya sığmıyor. Bu yüzden tuttuğum büyük balıkları denize geri atıyorum."

Evet dostlarım, bir gün siz de büyük bir balıkla veya bir elmas tarlasıyla karşılaşsanız, onlara sahip olabilmek için bilgi tavanızı önceden büyütmelisiniz. Ancak o zaman tuttuğunuz büyük bir balık tavanıza tam olarak oturabilir.

İspanyol Savaşı'ndan sonra, burada bir Barış Yıldönümü Şenliği yaptık. Batıda buna inanmazlar. Çünkü onlar, "Philadelphia bundan elli yıl sonrasına kadar İspanyol Savaşı'nı duymamış olacak." demişlerdi. Bazılarınız tören alayının Broad Street'e gidişini gördünüz. Ben uzaktaydım; fakat ailem bana üzerinde Teğmen Hobson'ın bulunduğu arabanın tam ön kapıda durduğunu ve insanların, "Yaşasın Hobson!" diye bağırdıklarını yazmıştı. Orada olsam, ben de bağırdım. Çünkü o adam, bu ülkeden şimdiye kadar aldığından çok daha fazlasını hak ediyor. Okula gidip, "Santiago'da Merrimac'ı kim batırdı?" diye sorduğumu düşünün. Eğer çocuklar bana, "Hobson!" diye cevap verirlerse, bana sekizde yedilik bir yalan söylemiş olurlar. O vapurda yedi kahraman daha vardı ve onlar konumları nedeniyle sürekli olarak İspanyol ateşine maruz kalırlarken, bir subay olarak Hobson mantıken duman yığınının arkasında kalabiliyordu. Burada en akıllı kimseleri bir araya getirmişsiniz, fakat yine de muhtemelen burada diğer yedi adamın ismini sayabilecek bir kişi bile yoktur.

Tarihi bu şekilde öğretmemeliyiz. Bir insanın konumu ne kadar önemsiz olursa olsun, eğer o yerdeki görevini tam olarak yerine getirirse, kralın, tâcını hakkettiği kadar Amerikan halkının kendisiyle gurur duymasını hakkettiğini öğretmeliyiz. Fakat bu şekilde öğretmiyoruz. Bugün, her yerde tüm savaşı generallerin yaptığını öğretiyoruz.



Savaştan sonra, büyük Amerikalılardan birisi olarak, hem Kuzey hem de Güney'in bugün gurur duyduğu o muhteşem dindar beyefendi General Robert E. Lee'yi görmeye gittim. General, bana zenci bir er olan emir eri "Rastus"tan bahsetti. Bir gün alay etmek için onu çağırmış ve demiş ki: "Rastus, birliğinin geri kalanının tümünün öldüğünü duydum. Sen neden ölmedin"? Rastus da ona göz kırparak, "Çünkü muharebe olduğu zaman, ben geride generallerin yanında kalıyordum" demiş.

Bir diğer örnek daha hatırlıyorum. Bu konferansı okumak için kütüphaneye gittiğinizde, bunun yirmi beş yıldır basılı olduğunu göreceksiniz. Olmasanız bunu anlatmazdım. Gözlerimi kapatıyorum



-sımsıkı kapatıyorum- ve Tanrım! Gençliğime gidiyorum ve gençliğimden yüzler görüyorum. Evet, onlar bana diyorlar ki: "Saçların beyaz değil, gece gündüz hiç durmadan çalışıyorsun, sen yaşlı olamazsın"! Fakat benim yaşımdaki herhangi başka birisi gibi gözlerimi kapattığımda, sevdiğim ve uzun zaman önce kaybettiğim insanların yüzlerini görüyorum ve biliyorum ki, başkaları ne derlerse desinler, zaman geçiyor ve bu bir akşam saatidir.

Şimdi gözlerimi kapatıp Massachusetts'teki memleketime bakıyorum ve dağın tepesinde sığır gösteri alanını görüyorum; at barakalarını görebiliyorum. Cemaat kilisesini görebiliyorum. Vilayet konağını ve dağcıların kulübelerini görebiliyorum. Pırl pırl giysileri içinde, büyük bir insan topluluğunu görebiliyorum. Dalgalanan bayraklarla, sallanan mendilleri görebiliyor ve çalan bandoları duyabiliyorum. Bu sığır gösteri alanında yürüyen yeniden askere yazılmış asker birliğini görebiliyorum. O zamanlar bir çocuktum; fakat bu birliğin komutanıydım ve gururla şişiyordum. Bir iğne beni patlatıp parçalara ayırabilirdi. O zamanlar bunun dünyada insanların başına gelebilecek en büyük olay olduğunu düşünüyordum. Bir kral ya da kraliçe olmak istediyseniz, bir belediye başkanına gidip onun tarafından karşılanmayı deneyin!

Bandolar çalıyordu ve tüm insanlar bizi karşılamaya geliyordu. O alandan birliklerimin başında gururla yürüdüm ve vilayet konağına girdik. Sonra askerlerimi ortadaki koridorda oturtular ve ben de öndeki koltuğa oturdum. Büyük bir insan topluluğu -yüz ya da iki yüz kişi- gelip vilayet konağını doldurmuştu ve çepeçevre duruyorlardı. Daha sonra şehir memurları gelip bir yarım daire oluşturdular. Belediye başkanı sahnenin ortasına oturdu. Daha önce hiç makam

sahibi olmamış bir adamdı; fakat iyi bir adamdı ve arkadaşları bana onları suçlamadan bunu kullanabileceğimi söylemişlerdi. İyi bir adamdı, fakat bir makamın insanı büyük bir adam yaptığını düşünüyordu. Yukarıya gelip yerine oturdu, güçlü gözlüğünü düzeltti ve çevreye bakındığında birden bire, orada, ön sırada oturan beni fark etti. Sahnenin önüne gelip beni yukarıya, şehir memurlarıyla birlikte oturmaya davet etti. Savaşa gitmeden önce hiçbir şehir memuru, beni, öğretmenin dövmesini istemek dışında, fark etmemişti ve şimdi şehir memurlarıyla birlikte oturmak üzere sahneye davet edilmişim. Aman Tanrım! Belediye başkanı -o zamanlar imparatordu, zamanının kralıydı- sahneye çıktığımda bana önden yaklaşık şu kadar uzaklıkta bir sandalye verdiler.

Oturduğum zaman, seçkinlerin başkanı ayağa kalkıp masaya doğru geldi ve hepimiz şehirdeki tek hatip olan ve geri dönen askerlere hitap edecek olan cemaat vaizini takdim edeceğini düşündük. Fakat, dostlarım, yaşlı adamın konuşmayı kendisinin yapacağını anladıkları zaman izleyicilerin şaşkınlıklarını görmeliydiniz. Hayatında hiç konuşma yapmamıştı. Yüzlerce başka insanın da düştüğü hataya düştü. Birisi büyüdüğü zaman bir hatip olmak istiyorsa, çocukken konuşmaya başlamasını öğrenmemiş olması çok tuhaf görünüyor. Fakat bu adam, büyük bir hatip olmak için yapması gereken tek şeyin bir makam sahibi olmak olduğunu düşünüyordu.

Böylece öne doğru geldi ve yanında sığırları korkutarak otlakta yukarı-aşağı dolaşip ezberlemiş olduğu konuşma metnini de getirdi. Yazıyı yanında getirip görebileceğinden emin olacak şekilde masanın üzerine yaydı. Gözlüğünü düzeltti, bir an metin üzerine eğildi ve kürsüye geri gitti. Sonra da rap rap rap diye öne doğru geldi. Düşününce, konu üzerinde bayağı çalışmış olmalıydı. Çünkü

bir "hitabet" tavrı takınmıştı. Sol topuğu üzerinde durdu, omuzlarını geriye attı, sağ ayağını hafifçe öne çıkarttı, konuşma organlarını açtı ve sağ ayağını kırk beş derece açıyla öne doğru koydu. Bu hitabet tutumuyla dikildikten sonra, dostlarım, konuşma aynen şöyle devam etti. Bazıları, "Abartmıyor musun?" diyecektir. Bu imkansız. Fakat alınacak dersi anlatmak için buradayım, hikâye için değil ve şöyle devam etti:

"Hemşehrilerim..." Kendi sesini duyar duymaz parmakları çözülmeye, dizleri titremeye başladı ve sonra tepeden tırnağa ürperdi. Tıkanıp yutkundu ve metne bakmak için masaya geldi. Sonra sıkılmış olduğu yumruklarıyla kendisini topladı ve geri geldi: "Hemşehrilerim, bizler hemşehriyiz, bizler... bizler... bizler... bizler... bizler... bizler çok mutluyuz... çok mutluyuz... çok mutluyuz... Savaşıp kanlarını döken... Ve memleketlerine geri dönen bu askerleri memleketlerinde karşılamaktan dolayı çok mutluyuz. Özellikle... özellikle... özellikle... Özellikle bu genç kahramanı bugün aramızda görmekten çok memnunuz (beni kastediyordu). Bu genç kahraman, ki hayallerde (dostlarım, bunu söylediğini hatırlıyorum; eğer "hayallerimizde" demiş olmasaydı, bundan bahsedecek kadar bencil olmazdım) Bu genç kahraman ki, hayallerde onu liderlik ederken gördük... Liderlik ederken gördük... Liderlik... Onu birliklerine ölümcül gediklerde liderlik ederken gördük. Onun parlayan... Onun parlayan... Onun parlayan... Onun parlayan kılıcının ışıldadığını gördük. Güneş ışığında ışıldadığını gördük, birliklerine 'ileri!' diye bağırırken."

Aman, aman, aman! Bu iyi adam savaş hakkında ne kadar az şey biliyordu. Eğer savaş hakkında herhangi bir şey bilseydi, bu gece

# UNUTMAYIN!

Eğer bir makama  
sahip olmadan önce  
büyük değilseniz,  
onu elde ettiğinizde de  
büyük olamazsınız.

burada bulunan silah arkadaşlarımla da doğru olduğunu söyleyeceği gibi, tehlike anlarında bir subayın adamlarının önüne geçmesinin neredeyse suç olduğunu da biliyor olurdu. "Ben, güneş ışığında ışıldayan parlak kılıcımla birliklerime "İleri!" diye bağıryorum". Bunu asla yapmadım. Ön tarafta düşman ve geride de kendi adamların tarafından vurulmak için adamlarımla önüne geçer miydiniz sanıyorsunuz? Orası bir subaya göre bir yer değildir. Fiilî muharebe sırasında bir subayın duracağı yer, hattın gerisidir. Adamlarımız muharebe hattına çağrılıp ağaçların arasından isyan bağırtıları gelirken ne kadar çok hatta gidip, "Subaylar geriye! Subaylar geriye!" diye bağırmışımıdır. Bundan sonra her subay erlerin hattının gerisine çekilir ve subayın rütbesi ne kadar büyükse, o kadar geride durur. Daha az cesur olduğu için değil, fakat savaş kuralları bunu gerektirdiği için. Ve hâlâ bağıryordu: "Parlayan kılıcımla"... O konakta, şu anda kahraman olarak anılan subaylarının ayakları ıslanmasın diye onu Caroline Nehri boyunca sırtlarında taşıyan askerlerim oturuyordu. Bazıları bir domuz ya da piliç bulabilmek için çok uzaklara gitmişti. Bazıları Tennessee Dağları'nda top mermilerinin devirdiği çamların altında ölüme gitmişti. Yine de bu iyi şeyler söyleyen adamın konuşmasında bunlar pek az biliniyordu. Bunlardan bahsediyordu; fakat sadece ara sıra. O andaki kahraman, oradaki askerlerin subayıydı. Ülke ona bir şey borçlu muydu? Hayır; ne o zaman, ne de şimdi. Peki neden kahraman oydu? Çünkü konuşmacı da diğer insanlar gibi aynı insanî hataya düşmüştü. Oradaki kişinin bir subay olduğu için büyük olduğu ve diğerlerinin yalnızca er oldukları hatasına.

Ah, o zaman yaşadığım sürece asla unutmayacağım bir ders aldım. Büyüklük, bir makam sahibi olmaktan ibaret değildir. Büyüklük,

gerçekte az imkânla büyük şeyler yapmaktan ve hayatın her rütbesinde büyük amaçları gerçekleştirmekten ibarettir. Büyük olabilmek için bir kimsenin burada, şimdi, Philadelphia' da büyük olması gerekir. Bu şehre daha iyi caddeler ve daha iyi kaldırımlar, daha iyi okullar ve daha fazla üniversite, daha çok mutluluk ve daha fazla medeniyet, daha fazla inanç verebilen kimse her yerde büyük olacaktır. Burada bulunan erkek ve kadın herkese sesleniyorum: Eğer beni duyabiliyorsanız, büyük olmak istiyorsanız, unutmayın ki, işe bulunduğunuz yerden ve bulunduğunuz kişi olarak, şimdi hemen Philadelphia' da, başlamalısınız! Her kim bu şehre herhangi bir faydada bulunabilirse, her kim burada yaşadığı sürece iyi bir vatandaş olabilirse, her kim daha iyi evler yapabilirse, ister dükkanda çalışsın ya da tezgahın arkasında otursun ya da ev idare etsin, hayatı nasıl olursa olsun, her kim bir faydada bulunabilirse, herhangi bir yerde büyük olmak istiyorsa, herkes önce kendi Philadelphia' sında büyük olmalıdır.

# 9. DERS

---

---

**Adalet Zenginliğin ve  
Refahın Temelidir**

---

---







**B**ir kamu görevlisi olarak çalıştığım yıllarda, öyle büyük bir bilgi, tecrübe ve yeteneğe sahip olduğunuzun önemli olmadığı ortamlar gördüm. Hani şu yükselmemiz için birilerini veya hangi politikacıları tanıdığınızın önemli olduğu çalışma ortamları. "Bizden olanlar ve olmayanlar" gibi saçma sapan söylemlerin geçerli olduğu ortamlar. Ah, şu politikacılar, başarılı olmak için "adaletli" olmaları gerektiğini bir bilebilseler. Dış görünüşü ve yaşam tarzı inançlı bir insanı andırmasına rağmen, makamını ve o makamın kendisine sağladığı avantajları kaybetme korkusunun Allah korkusundan daha fazla olmasından dolayı, hak hukuk tanımayan ve haksızlıklar yapan çok yöneticiler gördüm.

Dostlarım, Hz. Muhammed (S.A.V.) ile ilgili duyduğum bir hikaye beni çok etkilemişti. Bu hikayeyi sizlerle paylaşmak istiyorum. İslamiye'nin doğuşu sırasında gördüğü dirençten dolayı Hz. Muhammed Medine'ye göç etti. Orada güçlendikten sonra, kurduğu orduyla Mekke'ye geri döndü. Amacı Mekke'ye girmek ve oradaki insanların taptıkları Kabe'deki batıl putları yok etmektir.

Mekkelileri yenen Hz. Muhammed ordusuyla birlikte hemen Kabe'ye gitti. Ancak Kabe'nin kapısında bir problemle karşılaştılar. Mekkeliler için çalışan bekçi Hz. Muhammed'in ve ordusunun Kabe'ye giremeyeceğini söyledi. Ona, "Senin ordun savaşı kaybetti" dediler. O da, "Buraya ancak beni öldürdükten sonra girebilirsiniz" dedi. Askerler onu etkisiz hale getirip bir kenara çektiler ve Kabe'nin anahtarını alıp, kapıyı açtılar. Hz. Muhammed ve etrafı Kabe'ye girdi ve tüm putlar kırıldı.

Tam Kabe'den çıkarırken Hz. Muhammed'in en yakın dostu ve amcası olan Hz. Abbas, "Ya Resulallah buranın anahtarını bana ver, buradan ben sorumlu olayım" dedi. Kabe o günkü Müslümanlar için çok önemliydi. Dostlarım, bugün de Kabe İslam dünyası için hâlâ kutsal bir yerdir.

Hz. Muhammed etrafına bakındı ve Hz. Abbas'a; "Şu ordusu savaşı kaybettiği halde, görevini yapmak için çalışan ve bizi içeri sokmayan bekçiyi getirin" dedi. Bekçiyi Hz. Muhammed'in karşısına getirdiler. Hz. Muhammed Kabe'nin anahtarını ona uzatarak, "Al bu anahtarı ve bundan sonra bu görevi bizim için yap" dedi. Bu adalet karşısında şaşırarak bekçi hem görevi kabul etti, hem de inançlı bir kişi oldu.

Ve Hz. Muhammed Hz. Abbas'a ve etrafındakilere Şu sözleri söyledi;  
**"Siz de bundan sonra, benim gibi emaneti ehline teslim edin."**

Dostlarım emaneti ehline teslim etmeyenler hem bireylerin, hem de top yekun olarak bir milletin zenginliğini engellediklerinin farkında değiller. Emanetin ehlinde olmadığı bir yönetimde iki önemli problem mevcuttur. Birincisi, iŐinin ehli olmayan bir kişinin hem kendi sorumluluğunda olan işini, hem de yönettiği kaynakları verimli kullanması söz konusu değildir. İkincisi, emanetin ehlinde olmadığı bir yönetimden rahatsız olan gerçek yetenekli kiŐilerin kserek verimli çalıŐmalarının yok olmasıdır.

O günkü adalet bugün o diyarlarda kalmadı dostlarım. Bana zengin ülkelerin nerede olduğunu gösterin, ben de size adaletin nerede olduğunu söyleyeyim. Çünkü adalet zenginliğin ve refahın temelidir.

Hem hak etmediği bir emaneti elinde tutanlara, hem de bunların altında çalışmak zorunda olan yetenekli kişilere acıyorum. Yanlış anlamayın ikincisini "zlyorum" anlamında kullandım. Bu tip yerlerde emanetin ehline teslim edilmemesinin baŐlıca nedeni, politikacıların kendilerine itiraz etmeyecek ve sürekli onların fikirlerine hak verecek kiŐileri önemli makamlara getirme arzusunda yatmaktadır. Belli ki bunların hiŐbiri IBM'in kurucusu Tom Watson'dan ders almamıŐlar.

IBM sadece bir Şirket olmasına rağmen, Tom Watson bu Őirketle ihracatı birçok ülkeden daha fazla olan bir zenginlik yaratmıştır. Böyle bir zenginliğin arkasında kendisine itiraz etmeyecek ve sürekli onun fikirlerine hak verecek kiŐileri önemli makamlara getirme prensibi kesinlikle yoktur.

“Bana zengin ülkelerin  
nerede olduğunu  
gösterin,  
ben de size  
adaletin nerede  
olduğunu  
söyleyeyim.”

**Melik Duyar**

IBM'e 40 yıldan fazla liderlik yapmış ve ruh vermiş olan Tom Watson'ın karşı fikre sahip olmayı yorumlamasıyla ilgili davranışı çok ilgi çekicidir. Onun döneminde Tom Watson ile çok sık olarak anlaşamayan ve çatışan genç bir yönetici IBM'i bir yatırıma sokmak istediğini belirtti, ancak Tom Watson bu yatırımın çok riskli olacağını belirterek bu teklifi kabul etmedi. Genç yönetici düşündüğü şeyin IBM için karlı bir yatırım olduğuna o kadar çok inandı ki, Tom Watson'dan habersiz olarak IBM'i bu yatırıma soktu. Amacı kazanınca durumu Tom Watson'a bildirmektir. Böylece kendisinin haklı olduğunu da ispat etmiş olacaktır. Ancak bir süre sonra IBM bu riskli maceradan 10 milyon dolar kaybetti ve bu durum medyada da haber olarak yer aldı. Tabi Tom Watson ertesi gün hemen genç yöneticiyi yanına çağırdı.

Genç yönetici hazırlıklıydı. Watson'a fırsat vermeden; "Beni niçin çağırdığınızı biliyorum. İnandığım bir şeyi, ayrıca haklı olduğumu da size ispatlamak için yaptım. Bu arada sizinle hemen hemen her toplantıda çatıştığımızı ve benim farklı fikirlere sahip olmama kızdığınızı biliyorum. Sanırım istifamı bekliyorsunuz. İstifa mektubumu hazırladım, öğleden sonra vereceğim" dedi.

Watson ise, "Ciddi olamazsın, senin eğitimin için daha yeni 10 milyon dolar harcadık. Yeni bir yönetici alsak o da aynı hatayı yapıp, tekrar bize bir 10 milyon dolar kaybettirebilir. Aksine seni bu şirkette benden farklı fikirlere sahip olduğun için tutuyorum. Bazen farklı fikirlere sahip olduğumuz için birbirimizle çatışıyoruz. Ama bu çatışmalardan ben de bir şeyler öğreniyorum. İkimiz aynı fikirlere sahip olsaydık işte o zaman senin işine son verebilirdim. **Aynı şeyleri düşünen İki kişinin mevcut olduğu bir şirkette, ikisinden birine kesinlikle ihtiyaç yoktur,**" diye cevap verdi.



# 10. DERS

---

---

**Melik Duyar'ın  
Elmas Tarlaları**

---

---





**G**eçenlerde televizyonda “İşin Sırrı” adlı programda bir konuk dikkatimi çekti. Hani şu “Bir Bilmecem Var Çocuklar” sloganından hepimizin hatırlayacağı meşhur bisküvi üreten şirketin başkan yardımcısı konuşuyordu. Tabi hemen dikkat kesildim. Acaba onların elmas tarlaları neymiş ve kim keşfetmiş diye.

Bu bisküvi şirketini kuran, program konuğunun babasıymış. Babasının gençlik yıllarında ailenin mütevazı bir un fabrikası varmış. Yedek subay olarak askere gittiğinde tesadüfen kantinden sorumlu subay olmuş. Ve o yıllarda kantinde bisküvi tüketiminin oldukça fazla olduğunu fark etmiş. “Un fabrikamız zaten var. Ancak sinerji yaratmak için bizim bisküvi üretimine girmemiz lazım” diye düşünmeye başlamış. Askerden sonra bu düşüncesini hemen uygulamaya koymuş. İşte “un fabrikasından bisküvi üretimine geçiş” onların “elmas tarlası” olmuş.

O günkü fırsat o kantinde çalışan veya o kantinden alışveriş yapan herkese **“Ben buradayım ve ben sizin elmas tarlanız olabilirim”** diyordu. Ama diğerleri oraya hiç bakmıyor ve elmas tarlalarını orada değil başka yerlerde arıyorlardı.

Zaman zaman sokakta karşılaştığım birçok insan bana, “Hafıza eğitimi konusu nasıl dikkatinizi çekti? Bu konuya nasıl ilgi duydunuz? Hafızanız daha önceden de güçlü müydü?” diye birçok soru soruyorlar. Dostlarım benim hafıza eğitimine ilgi duymam ve bu konuyla ilgilenmem de yakınımıdaki kendi potansiyelimi ve “elmas tarlalarını” fark etmemden başka bir şey değildir.

Dostlarım bazen de kişi kendi elmas tarlalarını fark ederken, çevresindekiler ve en yakınındakiler bilmeden onun bu görüşünü engelleyebilirler.

İnsanlar  
kendi eşitsizliklerini  
kendileri yaratırlar

Benim beyin eğitimi konusuna ilgi duymam 1987 yıllarına dayanıyor. O dönemde A.B.D. hükümetinden aldığım bir bursla Minnesota Üniversitesine ekonomi konusunda lisansüstü bir çalışma yapmak ve ayrıca liderlik eğitimi almak için gitmiştim. Bu karşılıksız bir burstu ve o dönemde devlette çalışıyordum. İskenderun Demir ve Çelik Fabrikalarının Eğitim Merkezi müdürüydüm. Böyle bir burs kazanınca, kurumum da bu dönemde bana maaşımı ödemeyi ve bunun karşılığında mecburi hizmet koymayı teklif etti. Ben de kabul ettim.

Yurtdışına gittiğimde, eğitimcilerin o dönemde keşfedilen beyin bazı yeni fonksiyonlarına göre eğitimi yeniden düzenlemeye çalıştıklarını fark ettim. Ben de tesadüfen o dönemde o diyarlarda öğrenciydim. Dostlarım aynı yıllarda A.B.D.'de benim gibi çok sayıda Türk vardı. Ama bu konu hiçbirisinin dikkatini çekmemişti. Şu tuttuğu küçük balıkları alıkoyup, büyük balıkları denize geri atan balıkçının mazeretini hatırlayın. Ancak şimdi anlıyorum, çünkü benim tavam onlarınkinden daha büyüktü ve bunun sonucu olarak etrafımdaki elmas tarlalarını fark edebilecek bir sezgi geliştirmiştim.

Ve zamanımın büyük bir çoğunluğunu beyin, hafıza eğitimi ve öğrenme konusuna ayırmaya başladım. Üniversitede öğrenci olmam, kütüphane vb. kaynaklara ulaşmamı da kolaylaştırdı. Türkiye'ye bu konuda elimde çok zengin kaynaklarla döndüm.

Dostlarım ben üniversitede öğrenciyken evlendim. Hiçbir yerden destek görmedik. Her şeyi eşimle birlikte çalışarak ve sabırla elde ettik. Sözleşmeli personel olarak, kamuda çalışmaktan dolayı, diğer memurlara göre kazancımızın göreceli olarak iyi olmasına rağmen, evimizdeki her şeyi sıfırdan kendimiz almaya çalıştığımız için geçim

sıkıntısı çekiyorduk. Aldığımız para yetmiyordu. Örneğin ben Renault Broadway marka olan ilk arabamı çalışma hayatımın onuncu yılında ve zorlanarak taksitle alabildim. Aslında bu şartların ve sürecin bizim için bir güç ve eğitim olduğunun o zamanlar farkında bile değildik. Çünkü bu şartlar bizim zor durumlara karşı disipline girme yeteneğimizi geliştiriyordu.

1989 yılında Türkiye'ye döndükten sonra 1992 yılına kadar hafıza eğitimiyle ilgili yeni eserler hazırlama ve teknikler geliştirme çalışmalarım devam etti. Bu arada çeşitli özel şirketlerden daha iyi imkanlarla transfer teklifleri alıyordum. Yine iyi bir eğitmen olduğumu fark eden ailelerden yüksek ücretle üniversiteye hazırlık amaçlı özel dersler vermem için teklifler geliyordu. Ben ise, zamanımın tamamını hafıza eğitimiyle ilgili çalışmalara verebilmek için, bütün bu teklifleri reddediyordum.

Geçim sıkıntısı çekmemizden dolayı eşim beni sıkıştırıyordu. "Daha iyi maaş veriyorlar, kabul et", veya "özel birkaç kurs vererek elde edebileceğin bir veya iki kat maaş kadar ek bir gelir imkanını neden geri çeviriyorsun" diye sık sık soruyordu. Ben ise ona, "Ben hafıza eğitimi konusunda harika bir eser hazırlıyorum. Bu eseri bitirebilmek için birkaç yıl geçim sıkıntısı çekebiliriz. Ancak ondan sonrası çok rahat olacak" diyordum.

Babam eşimle aynı fikirdeydi. Aynı doğrultuda telkinlerde bulunuyordu. O yıllarda Türkiye'de "hafıza eğitimi" denen şeyden hiç kimsenin haberi yoktu dostlarım. Türkiye "hafıza eğitimi" konusunu ilk olarak 1992'de yayınlanan benim "Fotografik Hafıza Teknikleri" adlı eserimle tanışmıştır. Bu sebepten dolayı o dönemde ne yaptığımı söylediğim en yakın arkadaşlarım ve eşim beni anlamıyordu.

Yine özel bir şirketin iş teklifini reddettiğim bir akşam eşim bana aynen şunları söyledi; **“Melik, öyle hayalperest bir insansın ki, birçok iyi fırsatların varken, zamanını saçma sapan şeylerle harcıyorsun. Bir gün bunu anlayacaksın. Ama iş işten geçmiş olacak.”**

Şöyle bir düşündüm. Babam dahil, en yakınımıdaki eşim benim saçma sapan işlerle uğraştığımı düşünüyordu. Bir an “acaba onlar mı haklı” diye düşündüm. Böyle anlarda başkalarının göremediği ve sadece sizin gördüğünüz elmas tarlalarınızdan uzaklaşabilirsiniz dostlarım. Sonra kendimi topladım ve eşime, “Bu söylediklerini şu ajandama yazıp, altını imzalar mısınız? Çünkü birkaç yıl sonra bu yazdıklarını sana göstermek istiyorum” dedim. O da hiç tereddüt etmeden, “Getir yazayım” dedi ve aşağıdaki ifadeleri aynen yazarak altını imzaladı.

**“Melik, öyle hayalperest bir insan ki, birçok iyi fırsatları olmasına rağmen, zamanını saçma sapan şeylerle harcıyor. Bir gün bunu anlayacak. Ama iş işten geçmiş olacak. Leyla Duyar (imza)”**

İyi bir eser hazırladınız mı herkes bunu anlar ve yıllarca yaptığınızı çalışmanın karşılığını alırsınız sanıyordum. Derken çalışmalarım bitti. Kendime göre o kadar güzel bir eser hazırlamıştım ki, bu güzel eserin kazancını bir yayıncıyla paylaşmak istemiyordum. Ayrıca bu güzel eserin çok satacağına inanıyordum. Gazetelerde ve televizyonda eserimi tanıtmayı düşünüyordum. Eseri kendim basmaya karar verdim. Ancak bu sefer de eseri basmak için paraya ihtiyacım oldu. Kitabı bastırmak için, zorla almış olduğumuz Broadway marka arabamızı satmaya karar verdim. Eşim Leyla bu karara çok bozuldu. “Hadi saçma sapan işlerle uğraşıyorsun, bir şey

demiyoruz. Şimdi de zorlanarak aldığımız bir arabamız var. Ona mı gözü dikiyorsun” demeye başladı. Evde bazı tatsız tartışmalar oldu. Tabi buna rağmen arabayı sattım.

Arabayı satmam işi çözmemişti. Kitabı bastırmak için ilave 2000.- US\$ paraya daha ihtiyacım oldu. Babam zengin değildi. Ama o zaman bu miktar bir parayı bana borç verebilecek bir durumu vardı. Kendisinden 2000.- US\$ borç istediğimi söyledim. Aslında parayı neden istediğimi biliyordu. Çünkü Leyla kendisine destek vermesi için ona benim kararlarımdan bahsediyordu. Sanki hiç haberi yokmuş gibi “Bu parayı neden istiyorsun?” diye sordu. Ben de “kitap bastıracağım” dedim. Bana aynen, “Eğer ev veya araba alacaksan sana borç vereyim. Ancak kitap bastırmak gibi bir hayal için sana borç veremem” dedi.

Sonuç olarak babamdan borç alamadım. Bir arkadaşımdan borç olarak eserimi bastırdım. Kendim kamu görevlisi olduğum için şirket kuramıyordum. Bunun üzerine İskenderun’da küçük bir dükkan kiralayarak eşimin üzerine bir şirket kurdum ve bastırdığım eserleri satmak üzere bu dükkana koydum. Ancak bu etapta yeni bir şey öğrendim. Ne kadar güzel bir ürününüz olursa olsun insanların ondan haberi yoksa hiçbir önemi yoktu.

Şimdi sıra bence harika olan bu eserin tanıtımına gelmişti. Önce gazetelerde bazı reklamlar yayınlamaya karar verdim. Kendime göre bazı reklam taslakları hazırladım. Ancak büyük gazetelerin reklam tarifelerini görünce dudağım uçukladı. Büyük gazetelerin reklam ücretleri çok yüksekti. Örneğin sadece bir günlük yarım sayfa bir gazete reklamı için on veya on beş adet Broadway arabamın

olması gerekiyordu. Bu benim için imkansızdı. Ben bir tanesini on yılda alabilmişim. TV reklamları vermeyi bile hayal ediyordum. TV reklamları gazetelerden çok daha pahalı idi.

“Acaba Leyla haklı mı? Ben gerçekten saçma sapan bir hayal mi kurmuşum” diye düşünmeye başladım. Dostlarım sizinle elmas tarlalarınız arasında bazen karşınıza böyle küçük engeller çıkabilir. Enerjinizi engeli değil, o engeli aşmak için ne yapmanız gerektiğini düşünmeye harcamalısınız.

Bu problem de beni yıldırmadı. Madem hazırladığım eseri ilanlarla tanıtacak param yoktu, o zaman başka bir strateji uygulamam gerekiyordu. Aslında olumsuzluklar yanında olumlu şeyler de vardı. Birincisi eserin baskı etabını bitirmiştım. Tabi ilk eserler bittiğinde kendi hafızamı da eğitmişim. O dönemde İskenderun Demir ve Çelik Fabrikalarında insanları şaşırtacak hafıza gösterileri yapmaya başlamışım. İlginç özellikleriniz oldu mu, televizyona çıkmanız mümkündü.

O dönemde televizyon yayını olarak devletin kontrolündeki TRT televizyonu vardı. Halk TRT'nin belli kalıplarda yayın yapmasından bıkmıştı ve özel televizyonlar çok revaçtaydı. Özel televizyon olarak Star popülerdi. Show TV yayına başlayalı çok az olmuştu.

Tanınan bir kişi olmadığım için televizyon camiasından hiç kimse görüşme talebime olumlu cevap vermiyordu. Sonunda, torpille bir arkadaşımın tanıdığı kanalıyla, o dönemdeki Star TV Ankara Bölge sorumlusu Orhan Uğuroğlu'ndan randevu almayı başardım. O da sadece aracı olan tanıdığı kırmamak için formaliteden randevu vermişti. Randevuya gittiğimde “Seni dinlemek için sadece beş

“dakikam var” dedi Orhan Uğuroğlu. Ona hafızanın eğitilebileceğini ve karışık olarak söyleyeceği bilgileri hiçbir yere yazmadan hafızamda tutarak sırayla söyleyebileceğimi ifade ettim.

Orhan Uğuroğlu bir kağıt aldı ve birden elliye kadar numaralayıp karışık bilgiler saydı. Ve sonra bunları hatasız olarak kendisine söylediğimde oldukça şaşırdı. Hemen sekreterini arayarak birkaç kişi “Burada ilginç biri var. Hemen gelin” diye çağırdı. Onlar geldiğinde bir gösteri daha yaptım. Zaman çoktan beş dakikayı geçmiş ve neredeyse bir saat olmuştu.

Orhan bey ve ekibi benim hafıza gücümden etkilenmişlerdi ve bir haber program yapmak istediklerini söylediler. Ben de bunun üzerine istedikleri gibi bir program çekebileceğimizi, ancak programın içinde hafızanın eğitilebileceğinin ve benim bu konuda bir eserim olduğunun belirtilmesini istediğimi söyledim. Orhan bey bu isteğimin reklama girdiğini, bunu yapamayacaklarını, ancak çok güzel bir haber program çekebileceklerini belirtti.

Bunun üzerine bir de Show TV ile görüşmek istediğimi ve ondan sonra karar vermek istediğimi söyleyince, Orhan bey bundan rahatsız oldu. “Show TV’ye gitmene gerek yok. Bir de İstanbul’la görüşeyim. Belki bir şeyler yapabiliriz” dedi. Birkaç telefon görüşmesinden sonra haber programda hafızanın eğitilebileceği ve benim bu konuda bir eserim olduğu konularında da bilgi verileceğini söyledi.

Konuklar davet edildi. Noter getirildi ve canlı olarak bir hafıza gösterisi çekimi yapıldı. Program sonrası çok olmuş insanlardan yorumlar alındı. Ve ayrıca bu programda yayınlanmak üzere



benimle hafızanın eğitilmesi ve eserim hakkında bir de röportaj yapıldı.

Çekim sonrası İskenderun'a döndüm eşime ve babama beni televizyonda izleyebileceklerini söyledim. Çok heyecanlıyım. Sonunda hazırladığım eseri televizyonda tanıtılabilecektim. Yayın saatinde hepimiz televizyonun başındaydık. Her şey güzeldi. Program harika çekilmişti. Ama yayında hafıza eğitimi ve benim bu konuyla ilgili eserim hakkında yapılan röportaj kesilmişti. Çok bozulmuştum. Bazen her şey sizin planladığınız gibi gitmeyebilir dostlarım. Bunlara hazırlıklı olmalısınız.

Bu program izleyen herkesi şaşırtmıştı. Star televizyonunu arayarak telefon numaramı alan birçok kişi bana ulaşmayı başardı. Bunların arasında birçok yayıncı ve müteşebbis de vardı. Sonunda bu müteşebbislerden biriyle bir sözleşme imzaladım. Bu anlaşmaya göre ilgili şirket, eserlerimi "Bilgimatik" adı altında dağıtma ve pazarlama karşılığında her yıl telif hakkı ödeyecekti. Sözleşmeye telif hakkının her yıl 100 bin dolardan aşağı olamayacağı şartını koydurdum. Ve ilk yılın telif hakkı olan 100 bin doları alarak İskenderun'a geri döndüm. Eşim ve bana 2000.- US\$ borç vermeyen babam benim saçma sapan bir işle uğraşmadığımı anlamaya başlamışlardı.

Daha önceden maliyetini bilmeden kendim yaparım diye hazırladığım reklam senaryoları uygulanmaya başladı ve tekniklerle ilgili televizyon reklam filmleri hazırlandı. Tiyatro sanatçısı Cihan Ünal ile birlikte Star TV'de yayınlanan bazı hafıza gösterilerimle, profesyonel anlamda bu konuyu Türkiye'de duyurmaya başladık. Bu

reklam filmleri etkisini gösterdi ve şirket bu kampanyadan karlı çıktı. Reklamların yayınlandığı o dönemde bu şirket yaklaşık yedi milyon dolarlık ciro yaptı.

Hafıza eğitimiyle ilgili çalışmalarım Dünya Hafıza Şampiyonu olmama kadar gitti. 1994 yılında Londra'da düzenlenen Dünya Hafıza Şampiyonasında (Memoriad®) "Fotografik Hafıza" dalında dünya rekoru kırarak altın madalya alıp, bu konuda Dünya Hafıza Şampiyonu oldum. Aynı yarışmada ayrıca iskambil kartlarının ve karışık bilgilerin takibinde dünya üçüncülüğü, sayıların takibinde de dünya dördüncülüğü gibi dereceler yaptım.

Böylece bu konudaki başarıyı uluslararası bir platforma da taşımış oldum. Hatta o yıl İngiltere'de yayınlanan "The Book of Genius" kitabında Dünyanın en iyi hafıza gücüne sahip olanlar listesinde ilk onda gösterildim.

Bugün bu konuda Türkiye'de hafıza eğitimi, hızlı öğrenme ve yaratıcı düşünme konusunda liderlik yapan ve aranan bir kurum haline gelen Mega Hafıza şirketini kurdum. Dostlarım böylece hızlı öğrenme ve beyin eğitimi konusuna ilgi duymam da benim "elmas tarlalarım" oldu.

Umarım siz de etrafınıza bakar ve kendi elmas tarlalarınızı keşfedersiniz. Unutmayın, ihtiyacınız olan elmaslar uzak diyarlarda değildir; onlar genellikle hemen arka bahçenizde bir yerde gizlidir. Sadece oralarda arama yapıp, biraz kazmanız gerekir.

Russel Herman Conwell'den  
ETKİLİ ve GÜZEL SÖZLER

*“Ben para istemiyorum” diyen bir kişi aynı zamanda, “Ben dostlarıma ve ihtiyacı olanlara hiçbir iyilik yapmak istemiyorum” demektedir.*



*Beni tekrar duyamayacak olan insanların sadece şu sözlerimi duymalarını ve unutmamalarını isterdim, “Herhangi bir konuda büyük olmak istiyorsanız, işe elinizdekilerle ve bulunduğunuz yerde başlayın. Herhangi bir yerde büyük olmak isteyen kişi önce kendi bulunduğu yerde büyük olmalıdır.”*



*Ona dokunacak kadar yakın olmasına rağmen, çoğumuz hayatımızı başarıyı başka yerlerde arayarak harcarız.*



*İnsan yapabildiğinin en iyisini yapsa da, hala güçlü ve esrarengiz olan üçüncü bir güce ihtiyacı vardır. O esrarengiz gücün yardımı ise sadece ve sadece duayla elde edilebilir.*



*İhtiyacınız olan elmaslar uzak dağlarda ve denizlerde değildir; onlar genellikle hemen arka bahçenizde bir yerde gizlidir. Sadece oralarda arama yapıp, biraz kazmanız gerekir.*

Melik Duyar'dan  
ETKİLİ ve GÜZEL SÖZLER

*Adalet zenginliğin ve refahın temelidir.*



*Bana zengin ülkelerin nerede olduğunu gösterin,  
ben de size adaletin nerede olduğunu  
söyleyeyim.*



*Beyninizdeki dehayı keşfedin.*



*Ne yapıyorsanız yapın, en iyisini yapmaya çalışın.  
Elde ettiğim başarılarla hep en iyiyi yapmaya  
çalıştığımında ulaştım.*



*İnsanlar kendi eşitsizliklerini kendileri yaratırlar.*

# MEGA HAFIZA EĞİTİM PROGRAMLARI

Bizzat Dünya Hafıza Şampiyonu Melik Duyar'ın verdiği eğitim, seminer, kurs veya konferanslarına katılmak istiyorsanız, aşağıda verilen eğitim programlarını inceleyiniz. Daha detaylı bilgi için aşağıda verilen web adresimizi ziyaret ediniz.

[www.MegaEgitim.com](http://www.MegaEgitim.com)

“Fotoğrafik Hafıza Teknikleri®” ile  
beyni etkin kullanarak, öğrenme gücünüzü arttırmak için;

## BEYİNİ ETKİN KULLANMA, HIZLI ÖĞRENME & HAFIZA VE ZEKA GELİŞTİRME SEMİNERİ

Bu eğitim programında Mega Hafıza'nın “Fotoğrafik Hafıza Teknikleri®” seti katılımcılara hediye edilmektedir.

Daha hızlı okuyarak,  
Anlama hızınızı arttırmaya konsantre olabilmek için;

## “MEGA HIZLI OKUMA” SEMİNERİ

Bu seminerde Mega Hafıza'nın “Mega Hızlı Okuma®” seti katılımcılara hediye edilmektedir.

Çocuklarınızın konsantrasyon gücünü arttırmak ve matematik korkusunu  
yenmelerini sağlamak artık elinizde!

## ZİHİNSEL MATEMATİK, HAFIZA VE ZEKA GELİŞTİRME SEMİNERİ

Fotoğrafik Hafıza Teknikleri® (mnemonics), telkin ve fiziksel tepki yöntemleri  
ile İngilizce öğrenmek hiç de zor değil!

## HAFIZA TEKNİKLERİYLE İNGİLİZCE SEMİNERİ

“İsimleri ve Yüzleri  
Hatırlamada Zorluk Çekiyorsanız!”

## İSİMLER ve YÜZLER için HAFIZA GÜCÜ SEMİNERİ

“Beynin Satın Alma Sürecini Keşfedin!”

## BEYİNDEN BEYİNE SATIŞ SEMİNERİ

Zor problemler karşısında  
basit ve farklı çözümler üretebilmek için;

## “ASİT® YARATICI DÜŞÜNME TEKNİKLERİ” SEMİNERİ

Muhteşem bir “Hafıza Gösterisi” ile  
beyninizi keşfetmek için harika bir yolculuğa çıkmaya var mısınız?

## BEYİNİ ETKİN KULLANMA ve HIZLI ÖĞRENME ÖĞRENME MOTİVASYONU KONFERANSI

**NOT :** Ayrıca Ankara, İstanbul, İzmir ve diğer şehirlerde düzenlenen  
“Hafıza ve Zeka **YAZ** ve **KIŞ OKULU**” program takvimlerimizi inceleyiniz...

Hangi ülkeye bakarsanız bakın, dünyada en çok satan kitaplar kutsal kitaplardır. Çünkü kutsal kitaplar insanları ortak amaçlarda buluşturur ve onlara gerçek yaşamlarında önemli motivasyon yöntemleri kazandırır. Kutsal kitaplardan sonra, dünyada ikinci sırada yer alan kitap hangisi diyorsanız, inanın; insanların başarıya, zenginliğe ve huzura ulaşmaları için önemli mesajlar içeren, elinizdeki işte bu kitap, **“Elmas Tarlaları”** kitabıdır.



*Melik Duyar, 1995*

“Elmas Tarlaları” aslında bir vizyon kaynağıdır. Fotografik Hafıza Dünya Şampiyonu Melik Duyar, Russel Conwell'den oldukça etkilenmiştir. Conwell'in öğretilerine, kendisine esin kaynağı olan diğer öğreti ve hikayeleri de ilave eden Melik Duyar, önce bu konuda konferanslar vermeye başlamıştır. Verdiği mesajların kendisi gibi, dinleyenleri de çok derinden etkilediğini gören Duyar, bu eserin ilk defa Türkçe olarak basılmasını sağlayarak “Elmas Tarlaları” vizyonunu her yaştan insanla paylaşmaya devam etmektedir.

Russel H. Conwell, “Elmas Tarlaları” başlıklı öğretilerini A.B.D.'de tam 6000 kez konferans olarak vermiştir. İnsanlar konferanslardan o kadar çok etkilenmişlerdir ki, bu öğretileri para vererek dinlemeye gelmişlerdir. Russel Conwell bu konferanslardan kazandığı 6.000.000US\$ ile şu anda A.B.D.'ndeki dünyaca ünlü Temple Üniversitesi'ni kurmuştur.

“Elmas Tarlaları” öğretileri, aslında herkesin, yaşamında elmas tarlalarıyla karşılaştığını, ancak bunları fark etmediğini vurgulamaktadır. Siz de kendi bulunduğunuz yerde size sunulan “elmas tarlalarını” fark etmek ve daha geniş imkanlara sahip olmak istiyorsanız bu kitabı mutlaka okumalısınız.



**Mega Hafıza Ltd. Şti.**  
Esağ Caddesi No: 45/7  
Küçükesat - Ankara  
[www.MegaHafiza.com](http://www.MegaHafiza.com)  
Tel: (0.312) 417 33 30

