

OĞUZ SAYGIN

MEDYA OFİS

ISBN: 975-6333-78-2

Yayına Hazırlayan Tuğçe Doğansel

Editör Özgür Çoban

Tashih Mehmet Günyüzlü

iç Düzen M. Vehbi Ümit

Kapak Mahmut Acar

Baskı Sistem Matbaacılık

Davutpaşa Cad. Yılanlı Ayazma Sok. No: Davutpaşa/İstanbul Tel: 0212 482 11 01

(yaygın dağıtım)

Ekim 2005, İstanbul 1. Baskı

MEDYA OFİS

Defterdar Mah. Otakçılar Cd. Eyüp İş Merkezi Kat. 4 Daire 105

Tel: 0212 612 18 18 Faks: 612 77 17

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	7
ÖNSÖZ.....	9
GİRİŞ.....	11
BÖLÜM 1: NLP ve FAYDALARI.....	15
BÖLÜM 2: İSTENİLEN SONUÇLARA ULAŞMAK.....	27
BÖLÜM 3: NLP'NİN VARSAYIMLARI.....	41
BÖLÜM 4: TEMSİL SİSTEMLERİ ve İLETİŞİM ANAHTARLARI ...	
BÖLÜM 5: META PROGRAMLAR	79
BÖLÜM 6. DİLİ ETKİN KULLANMAK	93
BÖLÜM 7: KAYNAKLARA ULAŞMAK	119
BÖLÜM 8: İNSAN KARAKTERLERİ ve ODAK NOKTALARI ..	
SONSÖZ.....	157
KAYNAKÇA	159

OĞUZ SAYGIN

1952 İstanbul doğumlu olan Oğuz Saygın, bireysel ve kurumsal gelişim uzmanı ve NLP uygulayıcısıdır. İstanbul İktisadî ve Ticarî İlimler Akademisi'nden mezun olmuştur.

Anthony Robbins'in hocası "dünyanın ilk master trainer'i Dr. Wyatt Woodsmall'dan eğitim alarak NLP trainer olmuştur. Ayrıca master trainer Robert Smith ve Debra Wylte ile çalışmalar yapmıştır.

Yazmış olduğu ilk kitabı Negatif Limanlardan Pozitif Sulara (46. baskı, Hayat Yayınları, İstanbul 2005) Avrupa'nın birçok ülkesinde psikologlar tarafından Türk vatandaşlarına tavsiye edilen bir eser olmuştur. 4x4'lük İletişim isimli eseri Hayat Yayınları tarafından basılmıştır (1. baskı 100.000).

1986'dan beri birçok radyo ve televizyon programına katılan, yüzlerce dersane, kurum ve şirkete danışmanlık yapan Oğuz Saygın milyonlarca insana ulaşma fırsatı bulmuştur.

Uzun yıllar profesyonel olarak masa tenisi oynamış, antrenörlük yapmış ve millî takıma oyuncular yetiştirmiştir.

Boğaziçi, Dokuz Eylül, Ege, Gazi, Uludağ, Fatih... üniversiteleri yanında altmışın üzerinde ilde; Almanya, İsviçre, Kırgızistan, Avusturya gibi Orta Asya ve Avrupa'nın birçok ülkesinde NLP

(Zihin Dili Programlaması), İletişim Becerileri, Zihin Haritaları, Alternatif Düşünme Teknikleri, Motivasyon, Anne Baba Eğitimi isimleriyle 1000'in üzerinde seminer vermiştir. INLPTA Uluslararası Nöro Linguistik Programlama Eğitmenleri Birliği üyesi ve uluslararası yetkili eğitmenidir.

Eserleri:

1. Negatif Limanlardan Pozitif Sulara.
2. Kişisel Değişim Stratejileri.
3. Başarı Rehberi (Adil Maviş ile).
4. Beyin Gücünü Geliştirme.
5. 4x4'lük iletişim.
6. "Değişim Rüzgârları" adlı iki kaseti.
7. "Pozitif Sulara Yolculuk" adlı bir eğitim CD'si.
8. Hayatın İçinde Kişisel Gelişim.
9. Hayvanlar Dünyasından Örneklerle Kişisel Gelişim.
10. NLP (Başarının Bilimi ve Sanatı) ve 10 CD.
11. Hitabet ve Diksiyon (Özgür Çoban ile).

Kitabımı kendisiyle altmış dokuz yaşındayken tanıştığım ve vefat ettiği yetmiş yedi yaşına kadar birçok seminerime katılan, öğrendiklerini hayatına geçiren, yazdığı kitaplar ve konuşmalarını insanlara aktaran, pozitif düşünmekten ve çevresine katkıda bulunmaktan vazgeçmeyen, son nefesinde bile gülümseyen değerli insan Sevda Hısim'a ithaf ediyorum.

www.oguzsaygin.com bilgi@oguzsaygin.com

TEŞEKKÜR

Gece yaralarına kadar süren çalışmalarına katlanan anlayışlı ve fedakar eşime, bu zaman zarfında beni çok az görebilen çocuklarım Ekrem ve Merve'ye, Kitabın en başından en sonuna kadar hep yanımda olan, gerek verdiği fikirlerle gerekse sözcüklerle kitaba çok büyük katkıları olan asistanım Tuğçe Doğansel ile bu çalışmayı teşvik eden kıymetli anne ve babası Oya Hanım ve Timur Bey'e

Kitabı baştan sona inceleyen dil ve diksiyona hakimiyeti ile kullandığım ifadelerle yeni bir renk katan birlikte NLP eğitimleri verdiğimiz ve büyük hedeflere yelken açtığımız Türk dili ve edebiyatı öğretmeni Özgür Çoban'a,

Verdiği fikirlerle kitaba katkıda bulunan eğitim kurumumuzun genel koordinatörü Sayın Nurhan Güleriyüz'e, kitabın yazımında emekleri bulunan Arzu Katırcı ve Nuray Elçi'ye Başta Hüseyin Ay olmak üzere bütün Medya Ofis ekibine teşekkür ederim.

ÖNSÖZ

NLP yolculuğuna hoş geldiniz...

İç dünyanıza yaptığımız bu yolculuk sırasında sizi hedeflerinize, isteklerinize ulaştıracak fikirlerle, ilkelerle ve tekniklerle tanışacak ve mükemmelliğe açılan kapının anahtarını elde edeceksiniz. NLP bize ilk önce doğru sorular sormayı öğretir. Doğru sorular sorarsanız doğru cevaplar alırsınız. Aldığımız cevaplar sizin sorunu tesbit etmenizi sağlar. Tesbit ettiğiniz sorunu çözmek için ise sağlıklı bir ruh halinde olmaya ihtiyacınız vardır. Sağlıklı bir ruh halinde olunca da içinizdeki büyük kaynaklara ulaşabilir ve sorununuzu çözebilirsiniz.

NLP'nin bir sorunu çözme metodolojisi hakkında şunları söyleyebilirim:

Sorular Sormak. Sorunun Tesbitini Yapmak. Sağlıklı Bir Ruh Haline Ulaşmak. Sahip Olduğunuz Kaynaklara Erişmek.

Bütün bu bilgilere dışarıdan baktığınızda nelerin sizi istediğiniz yere götürdüğünü nelerinse götürmediğini anlamaya başlarsınız. Böylece sizi hedefinize götüren yolları keşfedersiniz.

NLP uzmanları, insanları sahip oldukları kaynaklara ulaştırırken şu soruları sorarlar.

Ne yapıyor Niçin yapıyor Nasıl yapıyor Ne zaman yapıyor Nerede kullanıyor

Hangi davranış kalıpları ve alışkanlıklar ortaya çıkıyor

Eğer siz de kendinize bu soruları sorar ve eylemlerinize ilgili farkındalığınızı arttırırsanız davranışlarınızın olumlu yönde değiştiğini görebilirsiniz.

NLP yolculuğunda başarılar dileğiyle...

10

GİRİŞ

Sekiz bölümden oluşan bu eserin birinci bölümünde NLP ilminin ne olduğunu, tarihçesini, açılımını ve faydalarını anlatmaya çalıştık.

İkinci bölümde NLP'nin dört basamaklı başarı modeli ile insanların istediklerini elde etmesine yardımcı olan 5-B Kuralı'nı örneklerle anlattık.

Üçüncü bölümde NLP'nin iletişimle ve hedefe ulaşmakla ilgili varsayımlarından bahsettik.

Dördüncü bölümde temsil sistemlerini ve iletişim anahtarlarını ayrı ayrı anlattıktan sonra aralarındaki ilişkiyi bir tabloda gösterdik. İlk defa bizim tarafımızdan ortaya konan bu tablodaki bilgilerle iletişimin en ince ayrıntılarını yakalamanızı hedefledik.

Beşinci bölümde insanların karar verme, öğrenme ve olaylara yaklaşımlarını anlama konusunda çok önemli ipuçları veren meta programları anlattık.

Altıncı bölümde dili etkin kullanmamızı ve insanlarla en güzel şekilde iletişim kurmamızı sağlayacak

11

meta model ve milton model dil kalıplarını örneklerle açıkladık.

Yedinci bölümde sizi içinizdeki kaynaklara ulaştıracak iki önemli tekniği çerçeve değiştirme ve çapa atmayı anlattık.

Sekizinci ve son bölümde ise karakterlerin ve odak noktalarının insan hayatında ne gibi algılama farklılıklarına yol açtığını yine ilk defa tarafımızdan ortaya konan bir tabloyla anlattık.

Kitabımızda sadece NLP'nin ve kişisel gelişimin metodolojisini anlatmakla kalmayıp, her bölümle ilgili deneyimlere ve öykülere yer vermeye çalıştık.

Bu sekiz bölümü ayrı ayrı okuyup iyice kavradıktan sonra diğer bölüme geçerseniz kitaptan daha çok faydalanmış olursunuz. Kitabı bitirdiğinizde,

1. NLP'nin ilke ve kavramlarını,
2. Kendimizi ve insanları tanıma sanatını,
3. NLP'nin pratik uygulamalarını öğrenmiş olacak ve bunların aile, iş ve sosyal hayatınızda size yeni ufuklar açtığını göreceksiniz.

BÖLÜM 1

NLP ve FAYDALARI

12

NLP ve FAYDALARI

Nöro-Linguistik-Programlama bir diğer ifade ile sinir dili programlaması olarak tanımlanan NLP hem bilinci hem de bilinçaltını etkin bir şekilde kullanmak için zihinsel sürecin yeniden yapılandırılması tekniğidir. En genel anlamda, zihni kullanma kılavuzudur.

NLP insanların zihinlerinin içeriğini değiştirerek yaşamlarını değiştirebileceklerinin keşfedilmesidir.

1970'lerin başında bir matematikçi, psikoterapist ve bilgisayar uzmanı olan Richard Bandler ile bir dil bilimci olan John Grinder'in üç psikoterapisti (Milton Erickson, Virginia Satir ve Gregory Bateson) modellemesiyle ortaya çıkmıştır. Buradan da anlaşıldığı gibi NLP'nin ortaya çıkışı mükemmelliğin modellenmesiyle olmuştur. O sebeple NLP'yi kişisel mükemmelliğin bilim

15

ve sanatıdır diye tanımlayabiliriz. NLP başlı başına bir pozitif düşünce sistemidir.

İnsanların bazıları geçmişteki kötü olaylara takılarak hayatlarını sürdürürler; bazılarıysa geleceğin kaygılarıyla mutsuz bir hayat yaşarlar. NLP, insana geçmişten ders alarak bugüne odaklanmayı ve geleceği planlamayı öğreten bir bilimdir.

NLP'nin geçmişi temizleme teknikleri ile kişiler geçmişteki kötü olayların etkisinden kurtulup, hedef belirleme teknikleriyle de bir misyon ve vizyon belirleyerek geleceğe umutla bakarlar. Bu sayede de günlük hayatlarını daha pozitif yaşama şansına sahip olurlar.

NLP duygu ve düşüncelerimizi, bizi daha iyi bir duruma getirecek şekilde kullanmanın yollarını gösterirken, iç ve dış iletişimimizin nasıl olması gerektiğini de anlatır.

NLP'nin çok çeşitli kullanım yerleri vardır. Bunlardan bazıları eğitim, aile içi iletişimi, sağlık, iş dünyası, terapi, spor ve bireysel danışmanlıktır. Yani hayatın her alanında NLP'yi kullanabiliriz.

NLP'NİN AÇILIMI

Nöro. Yaptığımız her davranış ve düşüncenin kaynağı sinir sistemimizdir.

Sinir sisteminin temeli de beş duyumuzdur ve bunlar düşünme biçimimizle ilgilidir.

16

Lengüistik (Dil). Duyu organlarımızla aldığımız mesajlar sinir sistemi için bir dil oluşturmaktadır.

Dil olmadan düşünceyi zihinde canlandıramaz ve insanlarla iletişim kuramayız. Kendi iç iletişimimizde de dili kullanırız.

Kendimizle ve başkalarıyla iletişim kurarken kullandığımız kelime ve cümleler bizi mutluluğa ve başarıya götürebildiği gibi büyük bir umutsuzluğa da sürükleyebilir. Bu yüzden dili etkin kullanmak çok önemlidir.

Programlama. Beynimiz beş duyumuz vasıtasıyla saniyede binlerce veriyi alır; ancak bunlardan sadece beş ile dokuz tanesine odaklanır. Beynimizi ve dilimizi başarıya ve mutluluğa götürecektir biçimde programlayabiliriz. Programlama davranışlarımızla ilgili bir süreçtir.

NLP'nin açılımını şematik olarak şöyle gösterebiliriz.

Düşünme Biçimi

Dili Kullanma

Davranışlar

Düşünme biçimimiz kendimizle ve başkalarıyla konuşurken kullandığımız dili belirler. Bunlar da davranışlarımızı etkiler.

17

O halde düşünme biçimimizi değiştirdiğimizde, kullandığımız dil ve kavramalar; kullandığımız dil ve kavramaları değiştirdiğimizde ise davranışlarımız değişir. Bunu bir akrostişle şöyle ifade edebiliriz:

Değişimde 4-D Kuralı:

Düşünme biçimi-Dili kullanma-Davranışlar-Değişim.

NLP'NİN FAYDALARI

1. İyi Bir İletişimci Olmak. NLP, her davranışın bir yapısı olduğunu; bu yapıları öğrenince ya da değiştirdiğinde istediğimiz sonuçlara ulaşabileceğimizi söyler. Ayrıca duyarlılığımızın, bakış açımızın ve kişilerle olan iletişimimizin gelişmesini sağlar. Böylece, kendimizle ve başkalarıyla daha iyi diyaloglar kurup, insanları ikna etmeyi öğrendikçe daha iyi bir iletişimci olabiliriz.

On yıldır birlikte çalıştığımız hafıza eğitimi, hızlı okuma ve iletişim seminerleri veren Aykut Açıkmaz NLP ile tanışmadan önce kendisini ifade edecek

18

cümleleri dahi kuramayan bir kişiydi. NLP ilkelerini ve iletişim tekniklerini öğrendikten sonra uzunca bir süre bunları hayatına geçirmeye çalıştı. Şimdi ise çok sayıdaki kişiye etkili iletişim seminerleri veriyor.

2. Beyni Etkin Kullanmak. NLP bir meydan okumadır. İnsanın en büyük meydan okuması ise kendi beynindedir. NLP ile amaç "beyni tarafından yönetilen bir insan" olmaktansa "beynini yöneten bir insan" olmaktır. Böylece en büyük sermayemiz olan beynimizi etkin bir şekilde kullanmayı öğrenebiliriz.

Bir insan hangi durumda olursa olsun beynini etkin kullanabilir. Bu konuda en güzel örnek İrlanda'nın en büyük yazarlarından olan Christy Brown'dur.

Sol Ayağım kitabının yazarı Christy Brown doğuştan felçli, konuşamayan ve yatağa bağlı bir kişiydi. Öyle ki sadece sol ayağını hareket ettirebiliyordu. Etrafindakiler onun durumundan ümitsizdi. Fakat annesi her gün onun kulağına şöyle şöylüyordu:

"Sen zihinsel özürlü bir çocuk değilsin Christy, sadece özürlüsün." Christy Brown altı yaşına geldiğinde bir gün kardeşi yazı tahtasında yazı yazarken sol ayağının parmaklarıyla onun elindeki tebeşiri alarak tahtayı karalamaya başladı. Bu duruma çok şaşıran annesi bu olaydan sonra onu her gün çalıştırmaya karar verdi.

Yazmayı öğrenen Christy düşüncelerini anlatmaya başladığında etrafındaki insanlar onun zihinsel özürlü bir insan olmadığını, tam aksine beynini çok etkin

19

kullanan biri olduğunu anladılar. Christy Brown yazdığı ilk kitabı "Sol Ayağım" ile yalnızca ırlanda'nın değil, dünyanın en büyük yazarlarından biri olduğunu kanıtladı.

3. Pozitif Düşünmek. NLP bir pozitif düşünce sistemidir. Hayata çok karamsar ve negatif bakan biri NLP teknikleri ile bakış açısını değiştirip, hayata pozitif bakmayı ve içinde bulunduğu durumdan çıkıp pozitif düşünmeyi rahatlıkla öğrenebilir. İşin en güzel yanı ise kişinin bunu çok kısa bir sürede ve sadece kendi kaynaklarını kullanarak elde edebilmesidir.

Metin şentürk gözleri görmemesine rağmen hayattan lezzet alan neşeli, iyimser ve hayata, hep pozitif bakan bir şarkıcıdır. Ayrıca kendisi ile ve insanlarla çok barışıktır. Bu yapıya sahip olan Metin şentürk' ün bir gün ayağı kırılır ve ayağı sarılı bir vaziyette otururken yanından geçen bir tanıdığı ona sorar:

"Nasılsın Metin, iyi misin?" Metin şentürk buna şöyle cevap verir:

"Kör, topal idare ediyoruz abi."

4. İstenmeyen Davranışları Değiştirmek. NLP teknikleri ile bir takım istenmeyen davranışlarımızı değiştirmek çok kolaydır. Değişimler, tamamen kendi içsel kaynaklarımızı referans alan temsil sistemlerimizle gerçekleştirildiğinden çok kalıcı ve çabuk olur.

20

İMKB'de bir seminer veriyordum. NLP teknikleriyle davranışlarımızı rahatlıkla değiştirebileceğimizi söylediğimde katılımcılardan biri bana,

"Oğuz Bey bize NLP teknikleriyle istemediğimiz davranışları değiştirebileceğimizi söylediniz ama siz hâlâ sigara içiyorsunuz. Neden NLP ile bunu değiştirmiyorsunuz?" dediğinde ben, "şimdiye kadar bu davranışımı değiştirmek istemiyordum, ancak bugünden itibaren bu alışkanlığımı bırakıyorum" dedim ve kendime uyguladığım NLP teknikleriyle o gün sigarayı bıraktım, on yıldır da ağzıma sigara koymadım.

5. Hedef Belirleyip Sonuç Almak. NLP ile gerçekteşmesini istediğimiz bir durumu, hayal edip kafamızda canlandırarak bütün duyu organlarımızla deneyimlediğimizde hayatımızda da gerçekteşirebiliriz. Bunun en güzel örneklerini spor müsabakalarında görüyoruz. Çünkü bir sporcu o müsabakayı zihninde canlandırmadan gerçekte asla başarılı olamaz.

21

Atina olimpiyat oyunlarında altın madalya kazanan Nurcan Taylan bir NLP uzmanı ile çalışma yapmıştı. Nurcan müsabakadan önce ağırlığı yüzlerce defa kaldırdığını hayal etmiş, hatta altın madalyayı boynunda görmüştü. Sonuçta bunu gerçekte de başardı ve Atina olimpiyatlarında altın madalyayı kazandı.

6. İyi Bir Lider Olmak. İyi bir lider olmak için bazı özelliklere sahip olmak gerekir. Esnek olmak, iyi bir iletişimci olmak, öz güven sahibi olmak, motive edici olmak gibi... İşte NLP, tüm bunları bize kazandıran bir rehberdir.

NLP'ye göre iyi bir lider olmak için, ilk önce bizi sınırlayan inançlardan kurtularak güçlendirici inanç ve tutumlara sahip olmamız gerekir. NLP hedeflediğimiz liderliğe en kısa zamanda ulaşmamıza yardımcı olur.

Galatasaray futbol takımı Avrupa şampiyonu olduğu sene bir yıl boyunca NLP eğitimleri aldı ve bu çalışmalar lider ruhlu olan Fatih Terim'in liderlik becerileriyle birleşince Galatasaray'ın Avrupa şampiyonluğu ortaya çıktı.

7. Öz güven Kazanmak. NLP ihtiyacımız olan öz güveni kazanmamızda bize yardımcı olur. Bu sayede insanın istediklerini elde etmesi, kendisiyle ve çevresiyle barışık olması sağlanır. NLP ile bilinçaltındaki çatışmaları çözen kişi sınırlandırıcı inançlardan kurtulur ve kazandığı öz güven sayesinde*hedeflerine kolay yoldan ulaşır.

Büyük bir öz güven sorunu ile bana gelen Seval Hanım'ın çok güzel bir diksiyonu ve etkileyici bir sesi vardı. Ancak ağlamaktan başka hiçbir şey yapmıyordu. Aldığı NLP eğitimleri sonunda kaynaklarının farkına vardı ve bunu en iyi şekilde kullanmaya karar verdi. Kendine olan güveni o kadar arttı ki, şu anda çok dinlenen bir ulusal radyoda çocuk programı yapmakta ve aynı zamanda o radyonun halkla ilişkiler bölümünde çalışmaktadır.

8. Fobilerden Kurtulmak. Bir çok kişi korku ile fobiyi ayırt edemez. Halbuki bunların ikisi de ayrı şeylerdir.

Bunların arasındaki en önemli fark, fobinin mantıksız bir korku olmasıdır. Meselâ bir kişi, iri yarı bir köpeği görünce ondan ürküyorsa bu korkudur. Ama kişi ufacık bir köpektan ürküyorsa bu fobidir.

İşte bu noktada NLP, "Fobiden Kurtulma Tekniğı" ile kişiye yardımcı olur. Fobi tekniğinin esası kişinin zihnindeki korkutan görüntüleri, sesleri ve duyguları anlamsız ve komik bir hale getirmek ve bu yolla da fobileri ortadan kaldırmaktır. Bundan sonra da kişi, olayı bilinçaltında çözdüğü için fobilerden tamamen kurtulur.

Walt Disney'in de küçüklüğünden beri bir fare fobisi vardı.

22

23

Walt Disney yazdığı hikâyelerde fareleri kullanıp, onları çok sevimli bir hale getirerek bir nevi fobi tekniğı uygulamış ve bu fobisinden kurtulmuştur.

9. Başarı ve Motivasyon Tekniklerini Uygulamak. NLP bize, eğitimde, iş dünyasında, kişisel gelişimde, danışmanlıklarda __hayatın her alanında uygulayabileceğimiz başarı ve motivasyon teknikleri ile de yardımcı olur. Bunu, başarılı kişileri modelleyerek yapma yollarını gösterir. Ayrıca bizlere içimizde gömülü hazineleri bulmamızda da yardımcı olur.

Bursa'dan gelerek seminerlerimize katılan, psikolojik danışman ve rehber öğretmen Züleyha Hanım çok güzel özellikleri olan zeki bir insandı. Ancak kendini motive edecek yolları ve teknikleri bilmiyordu. NLP seminerlerinden sonra hayatını değiştiren başarı ve motivasyon tekniklerini öğrendi. Ve artık bunları sadece kendisi kullanmıyor, Bursa bölgesindeki birçok insana da bu teknikleri öğreterek faydalı oluyor.

10. İçsel Kaynakların ve Zihinsel Süreçlerin Farkında Olmak. Kişi kendi içsel kaynaklarının ve zihinsel süreçlerinin farkına vardığında artık önünde yeni bir ufuk açılmış demektir. Kişiyeye düşen tek şey bundan sonra o ufka doğru yürümektir.

BÖLÜM 2

İSTENİLEN SONUÇLARA ULAŞMAK

24

Hepimizin hayatta ulaşmak istediğı bazı sonuçlar vardır. Fakat ne yazık ki birçok insan isteklerine ulaşmadan ya da bunlara nasıl ulaşacaklarını bilmeden, standartlarının çok altında bir hayat sürmektedir.

İstediğimiz sonuçlara ulaşmak için beynimizin çalışma sistemini çok iyi bilmeli, kaynaklarımızı bilinçli bir şekilde harekete geçirmeliyiz. NLP'nin başarı modeli bizi istediklerimize ulaştıracak dört adımlık pratik bir yoldur.

NLP 'nin Başarı Modeli:

1. Ne istediğini bilmek. Ne istediğini bilmek; kişinin, kendi kaynaklarının, engellerinin ve çevresinin farkında olarak nereye gittiğini bilmesidir.

Ne istediğini bilen bir insanın içindeki kaynaklarını amaçları doğrultusunda kullanması ve hedefine ulaşması,

27

ne istediğini tam olarak bilemeyen bir insana nazaran çok daha kolay olur.

2. Duyusal keskinlik. Bir kişinin gördüklerinden, işittiklerinden ve hissettiklerinden çeşitli anlamlar çıkartarak hedefine doğru gidip gitmediğini anlama becerisidir.

Örneğin: Bir yerden bir yere giden bir uçak hedefine varana kadar sadece uçuşunun %10'unda rotasında gider. Pilot, kabindeki onlarca göstergeden ve kontrol kulesinden aldığı geri bildirimler sonucu hedefine ulaşır.

Duyusal keskinliğe sahip olan biri de karşısındaki kişinin mimiklerinden, jestlerinden, beden dilinden, bakışlarından, ses tonundan ve yönelttiği sorulardan iletişimin hangi boyutta olduğunu anlar ve gereken değişiklikleri yapar.

3. Esnek olmak. Bir konuda en az üç alternatif belirleyip bunlardan en doğru olanını seçme becerisidir. Ne istediğini bilen ve duyusal keskinliği gelişmiş olan bir kişi eğer gereken yerde esnek olmayı da becerebilirse isteklerine kısa zamanda ulaşabilir.

Esneklik, denemeler sonuç vermediği takdirde diğer alternatifleri harekete geçirmemizi sağlayan ve bizi her zaman için ümitsizliğe ve çaresizliğe düşmekten alıkoyan bir tutumdur.

4. Hemen harekete geçmek. NLP'ye göre belirlediğimiz halde harekete geçmediğimiz hedeflerimiz boş bir hayalden ibaret olacaktır.

Aşağıda anlatacağımız hikâyeye bir genç kızın problemlerinden kurtularak istediği sonuçlara doğru ilerlemesiyle ilgilidir:

Tuğçe Doğansel hareketli, cana yakın ve güler yüzlü bir genç kızdır. Babası Timur Bey ise albaylıktan emekli olmuş ve kendine ait prensipleri olan otoriter bir kişidir. Tuğçe ve ailesi, yaşadıkları problemlerden dolayı bana gelmeden önce yedi tane psikiyatriste gitmiş ve bir sonuç alamamışlardı.

Her ikisi de çok iyi niyetli olan bu baba kızın olaylara bakış açıları çok farklıydı. Baba titiz ve eleştiren yönüyle kendine ait birtakım kurallara sahipken; otoriter yönüyle de bu kuralların yapılmasında ısrar ediyordu. Dışa dönük bir yapıya sahip olan Tuğçe ise çok duygusal ama inandığı şeylerden asla taviz vermeyen bir karaktere sahipti. Aldığı ilâçlar onu kötü hale sokmuştu. Ama ne ilâçlar ne de gittiği yedi doktor onun babası ile olan iletişim çatışmalarını sona erdirebilmişti.

Yaptığım çalışmalarda önce her ikisiyle de ayrı ayrı iletişim kurdum. Her ikisinin de karşı tarafa esnek

28

29

olarak yaklaşması gerektiğini anlattım. Tuğçe'nin katıldığı seminerler sonunda farkındalığı ve esnekliği arttı. Babasıyla iletişim kurma yollarını öğrendi. Babası Tuğçe'nin attığı her adıma karşılık iki adım atıyordu. Tuğçe'nin bir de panik atak problemi vardı ve önce bu sorunun çözülmesi gerekiyordu. Katıldığı NLP eğitimlerinde içindeki kaynaklara ulaşarak kendi sorununu nasıl çözeceğini öğrendi. Uzun süren eğitimlerden sonra panik atak problemini çözen Tuğçe için artık vizyon ve yeni hedefler belirleme zamanı gelmişti.

Tuğçe kolej mezunu, iki yabancı dil bilen, üniversitenin işletme bölümünü bitirmiş, kültürlü ve bilgili bir genç kızdı. Ama problemlerine o kadar odaklanmıştı ki artık bu bilgileri kullanmayı aklının ucundan bile geçirmiyordu. Kendisine motive edici bir hedef de belirlememişti.

Tuğçe'nin Dört Basamaklı Başarı Formülünü Uygulaması

Tuğçe NLP eğitimlerinde dört basamaklı başarı formülünü öğrendi ve uygulamaya karar verdi. Artık ne istediğini çok iyi biliyordu. Asistanım olarak benimle birlikte çalışmak, kitap ve CD çalışmalarında bana yardımcı olmak ve bütün bunları öğrendikten sonra eğitimler vermeye başlamak, sonunda da kendi kitap ve CD'lerini çıkarmak.

30

Duyusal keskinliği son derece gelişmiş olduğundan gördüklerinden, işittiklerinden ve hissettiklerinden önemli dersler çıkararak hızla hedefine doğru ilerliyordu.

Esnek olma prensibine göre başlangıçta tecrübesizlikten kaynaklanan birçok hatayı artık yapmıyordu. Çünkü onlardan ders almayı biliyor ve bir yoldan hedefine gidemezse başka bir yol deniyordu. Ayrıca aldığı her kararı derhal uygulamaya çalışıyordu.

100.000 adet basılan, basında ve televizyon kanallarında tanıtılan 4x4'lük İletişim adlı son kitabımı birlikte hazırladık. Tuğçe dışı dönük, çalışkan ve olaylara benim gibi bakan bir kişi olduğundan bu çalışmada çok başarılı oldu. Çalışmalarımız ilerledikçe Tuğçe'nin kendine güveni artıyordu. Ayrıca babası kızının bir şeyler ürettiğini gördükçe hem çok seviniyor hem de iletişimleri daha iyi bir hale geliyordu. Çünkü babası bilgiye ve öğrenmeye çok önem veriyor ve kızının iyi bir yerlere gelmesini istiyordu.

Tuğçe uzun zamandır benimle çalışıyor ve birçok çalışmalarımnda önemli katkılarda bulunuyor. Kendisi bana en son NLP ilkelerini anlattığım CD çekimlerimde ve içeriğin hazırlanmasında yardımcı oldu. Tuğçe'nin başarısının tüm genç kızlara örnek olmasını diliyorum...

31

İletişim Yoluyla İnsanlardan İsteddiğiniz Sonuçları Elde Etmek. 5-B Kuralı

Hayatta hepimiz insanlardan bir şeyler istiyoruz. İsteklerimiz maddî şeylerle sınırlı olmayıp, sevgi, saygı, hoşgörü, paylaşım, gülyüz, anlayış gibi duygusal unsurları da içermektedir.

Bazı insanlar istedikleri şeyi rahatlıkla alırken, bazıları ise hakları olduğu halde istediklerini alamazlar. Bunun en büyük sebebi istemesini bilememeleridir.

İnsanlardan istediğimizi elde etmenin yolu baş harfleri B olan beş maddelik bir metodu uygulamaktan geçer. Ben buna 5-B Kuralı diyorum.

Bilerek. İsteklerinize ulaşmak için ne istediğinizi çok iyi bilmelisiniz.

Bilenlerden. İsteyeceğiniz şeyi bilgi sahibi olanlardan, potansiyeli olanlardan istemelisiniz.

Bölüşerek. Birinden bir şey isterken siz de ona bir şeyler vermelisiniz.

Bedenle zihin uyum içinde. Karşımızdaki kişinin bizim samimi olduğumuzu anlaması için bir şey isterken bedenimizle zihnimiz uyum içinde olmalıdır.

Bulana dek. Eğer bir seferde istediğinizi alamazsanız başka metotlar kullanarak bir daha deneyin, eninde sonunda istediğinize ulaşırsınız.

Aşağıda NLP'nin dört adımım ve 5-B Kuralı'nı hayatının her döneminde en güzel şekilde uygulayarak isteklerine ulaşan ve hayatının son anına kadar mücadele eden kararlı bir insan olan Sevda Hısım'dan bahsetmek istiyorum:

Sevda Hısım, altmış dokuz yaşında bizim seminerlerimize katılan, iki evlâdı ve torunları olan, tek başına yaşayan dul bir bayandı. Öğrenmeye olan aşırı ilgisi sebebiyle bir şeyler öğrenebileceği birçok seminere katılıyordu.

Acıbadem'deki bir seminerimde onunla karşılaştığımızda altmış dokuz yaşındaydı. Ancak gözlerindeki parıltı ve mutluluk hayatının baharını yaşayan bir genç kızinkinden farksızdı. Katıldığı ilk seminerimde ondaki öğrenme arzusunu görünce ondan bütün seminerlerime katılmasını istedim. Ve o seminerlerime geldikçe NLP ilmini öğrenerek içselleştirmeye başladı.

Ayrıca Sevda Hısım 5-B dediğimiz kuralı da hayatına çok iyi uygulayan bir insandı.

İnsanlardan ne istemesi gerektiğini ve nasıl istemesi gerektiğini çok iyi biliyordu.

İsteyeceği şeyleri kimlerden istemesi gerektiğini çok iyi seçiyordu.

Karşısındaki kişiden bir şeyler isterken o da karşısındaki kişiye bir şeyler veriyordu.

32

33

İsteklerini belirtirken bedeni ve zihni her zaman uyum içindeydi.

Eğer ilk seferinde isteklerine ulaşamazsa farklı yollar deneyerek buna ulaşmaya çalışıyordu.

Artık yetmiş yaşında bir asistanım vardı. Her gittiğim seminere benimle birlikte gidiyor, anlattıklarımı dikkatle not alıyor ve gereken yerlerde söze katılıyordu, öğrenme merakı ve arzusu genç insanlara örnek oluyordu. Daha sonra yavaş yavaş duygularını ve düşüncelerini yazmaya

başladı. Ben onun yazdıklarını okudukça etkileniyor ve bunların bir kitaba doğru gittiğini düşünüyordum.

Sevda Hısım ne istediğini çok iyi biliyordu. En büyük dileği sürekli olarak kendini geliştirmek, pozitif olmak ve öğrendiklerini insanlarla paylaşmaktı.

Duyusal keskinliği çok gelişmişti, iletişimde karşısındaki insanları çok dikkatlice izler ve onlardan aldığı geri bildirimleri çok iyi değerlendirirdi. Karşısındaki insanın üzgün, neşeli, veya düşünceli olduğunu çok çabuk anlar ve onlara empatik bir şekilde yaklaşırdı. Kalibrasyonu yani insanların bakışlarından ve beden dillerinden anlam çıkarma becerisi çok mükemmeldi.

Aldığı geri bildirimler sonucunda esnek olmasını bilirdi. Davranışlarını değiştirmesi gereken yerde bunu derhal farkına varır ve gerekeni yapardı.

Hiç zaman kaybetmeden aldığı her kararı uygulamaya koyardı.

Gerçekten de kendisi yazdıklarını birleştirence ortaya çok güzel bir kitap çıktı: 70'inde Gelen bahar. Sevda Hanım

34

ikinci baharını yaşıyordu ve yeniden doğmuş gibiydi. Seminerlerime katılmaya devam ediyor, öğrendiklerini insanlarla paylaşıyordu. İnsanlara verdiği pozitif enerji muhteşemdi.

Sekiz yıllık beraberliğimiz sırasında ondan çok şey öğrendim. Ama en önemlisi NLP'nin varsayımlarını ilkelerini ve tekniklerini uygulayan yetmiş yaşındaki bir insanın hedefine ulaşmak için gösterdiği azim ve sabırdı. Yetmiş altı yaşında amansız bir hastalığa yakalandı. Kemoterapiye giderken saçları döküldü, ama o her zamanki gibi pozitif. Düşüncelerini kelimelerle ifade edemediği hastalığının en zor döneminde bile kendisinin "bir savaşçı" olduğunu, hayatının son anına kadar insanlara pozitif enerji vereceğini ve onları seveceğini sanki gözleriyle söylüyordu..

Ben onun 77. yaş günü partisine katıldığımda başında çiçekten bir tacı vardı. Oturduğu yerden kalkamıyordu ama yine de ıslık ıslık gözleriyle etrafına, "Sizi çok seviyorum" mesajı veriyordu.

Sevda Hısım bir kitap yazdı ve hasta yatağında diğer kitabını yazdı. Ama onun asıl kitabı yaşadığı hayatıydı. Çevresindeki insanlar, yetmiş yaşında son nefesini verirken dahi onun yüzündeki gülümsemesini görmüşlerdi.

Bir Özgür Çoban Hikâyesi

Afyon'da yaptığım bir seminerde tanıştığım Özgür Çoban adlı bir edebiyat öğretmeni oradaki seminerlerimde

35

beni büyük bir dikkatle izledi. Aynı zamanda şair olan Özgür Çoban İstanbul'a gelerek benden NLP eğitimleri aldı. Bu eğitimlerden sonra şiirlerini Özgürce Şiirler adlı bir kitapta topladı ve arkasından ÖSS Şiir Gibi Türkçe adlı kitabını hazırladı. En büyük hedefi üç sene sonra Rumelihisarı'nda binlerce kişiye şiir dinletisi yapmak. Bu şiir dinletisinin finalinde okuyacağı uzun şiiri, verdiği her seminerde insanlarla paylaşıyor ve büyük alkış alıyor. Bu uzun şiirin birinci ve onuncu dördüklerini sizlerle paylaşmak istiyorum:

Gece Yarısı Rubaileri

Yirmi yedi yılın sırnâmesidir bu! Aşkın kalp atışı, ayak sesidir bu! Güzeller güzeli bir körpe kuzuyla Bir özgür çobanın hikâyesidir bu!

Sevda tohumları ektim de yazdım! Geceler boyunca tektim de yazdım! Yürekten güldüm mü bilemiyorum, Masaldır zannetme; çektim, çektim de yazdım!

Son olarak istediklerinize ulaşmak için Özgür Çoban adlı bu genç şairin kendi hayatında kullandığı ve sizin de işinize yarayacağını düşündüğüm yirmi maddelik bir hedefe ulaşma listesini sizlerle paylaşmak istiyorum:

36

Hedefinize Giden Yolda Yirmi Altın Anahtar

1. Hedefinizi netleştirin.
2. Hak ettiğinize inanın.
3. Hafızanızı güçlendirin.

4. Heyecanınızı kaybetmeyin.
5. Hevesli olun.
6. Harita ile araziyi ayırın.
7. Hayal kurun.
8. Hakkınızı arayın.
9. Harekete geçin.
10. Hikmetli sözleri okuyun.
11. Halis bir niyetiniz olsun.
12. Hesabı ödemekten korkmayın.
13. Hızlı okumayı öğrenin.
14. Hayata pozitif bakın.
15. Hatalarınızdan ders çıkarın.
16. Hoşgörü sahibi olun.
17. Hayır demeyi öğrenin.
18. Herkesle uyum sağlamayı bilin.
19. Huzuru her yerde arayın.
20. Hislerinizi kontrol edin.

37

BÖLÜM 3

NLP'NİN VARSAYIMLARI

NLP, bir farkındalık ve esneklik ilmidir ve belirli ilkeler üzerine kurulmuştur. Ancak NLP'nin kurucuları bunlara ilkeler yerine varsayımlar demeyi uygun bulmuştur. Çünkü burada okuyucuya verilen mesaj, "Bunlar birer varsayımdır. Uygularsanız ve inanırsanız kazanırsınız" şeklindedir.

NLP'NİN İLETİŞİMLE İLGİLİ VARSAYIMLARI

"İletişimin Anlamı Aldığımız Tepkidir."

İletişimde yanlış anlamaların engellenmesi için bu varsayımı çok iyi kullanmalıyız.

İnsanlar karşısındakilere kendisi için anlamlı olan bir mesajı aktarırken bunun karşı taraftan da anlaşılmasını ister ve kişi genellikle mesajını söylemekle

41

sorumluluğunun bittiğini zanneder. Halbuki durum bundan daha farklıdır.

Çünkü önemli olan, iletişim sonunda bu mesajdan karşımızdakinin ne anladığı, ne tepki verdiği.

İstediğimiz tepkiye ulaşamazsak bunu başarınca kadar tutumumuzu değiştirmemiz gerekir.

İletişimde karşımızdakine ne verirsek tepki olarak da onu alırız. Eğer insanlarla uyum sağlayarak iletişim kurar ve gereken yerde de esnek davranırsak her zaman için onlardan güzel tepkiler alırız.

Birliktelikleri boyunca birbirlerini hiç kırmamış olan elli yıllık bir karı kocayı örnek

iletişimlerinden dolayı ödüllendirmek üzere bir ödül törenine çağırırlar. Burada yaşlı adama bu

başarılı evliliği neye borçlu olduklarını sorarlar. O ise, "eşime sorun, çünkü bu işin mimarı odur" der ve eşi onlara şöyle cevap verir:

"Nişanlılık dönemimde eşimin beğenmediğim on tane davranışını bir kâğıda yazdım ve sonra o kâğıdı yırtıp attım. Evlendikten sonra eşim, beğenmediğim bir

42

davranışta bulunduğunda bu davranış o kâğıtta zaten yazıyordu diyerek onu hemen affettim. Bunun karşılığında eşim de bana karşı güzel davranışlarda bulundu. Bu sayede elli yıldır onunla hiçbir problemimiz olmadan bugünlere ulaştık."

Bu sözlerden sonra yaşlı çift ödülleri alırken salon alkıştan inliyordu.

"Harita Sahanın Kendisi Değildir."

Elinizde bir yol haritası var. Yola çıkıyorsunuz, fakat bir bakıyorsunuz ki belediye kazı yapmış ve yol kapanmış. Böyle bir şeyi haritada göremezsiniz. Çünkü arazi ile harita birbirinden çok farklıdır.

Tıpkı bunun gibi insanlar da birbirlerinden çok farklıdır ve herkesin her konu ile ilgili farklı bir haritası vardır. İnsanlarla daha iyi bir iletişim sağlamak için önce onların haritasını tesbit etmeli ve bu farklılıklara saygı duymalıyız. Bu takdirde insanlarla olan ilişkilerimizde problem yaşamayız.

43

Bir gece havaalanında uçağının kalkmasını bekleyen genç bir bayan, dükkândan bir kitap ve bir paket kurabiye aldı ve bir yere oturdu. Kendisini kitabına kaptırmış olmasına rağmen, yanında oturan bir adamın olabildiğince cüretkâr bir şekilde aralarında duran paketten birer birer kurabiyelerini aldığını farkettiler. İçinden adama çok kızdı, ama yine de bir şey dememeye karar verdi.

Bir taraftan kitabını okuyup kurabiyesini yerken, bir taraftan da gözü saatteydi.

Her kurabiyeye uzandığında, adam da elini uzatıyordu. Sonunda pakette tek bir kurabiye kalınca, "Bakalım şimdi ne yapacak?" dedi kendi kendine.

Adam yüzünde asabi bir gülümseme ile son kurabiyeye uzandı ve kurabiyeyi ikiye böldü.

Kurabiyenin yarısını ağzına atarken, diğer yarısını kadına verdi. Kadın kurabiyeyi adamın elinden kapar gibi aldı ve, "Bu ne terbiyesiz adam, üstelik bir teşekkür bile etmiyor!" diye düşündü.

Hayatında bu kadar sinirlendiğini anımsamıyordu. Uçağın kalkacağı anons edilince, derin bir nefes aldı ve rahatladı. Eşyalarını toplayıp, çıkış kapısına yürüdü. Kurabiye hırsızına dönüp bakmadı bile. Uçağa bindi ve rahat koltuğuna oturdu. Daha sonra kitabını almak üzere çantasına uzandı. Birden gözleri şaşkınlıkla açıldı. Şok olmuştu. Çünkü gözlerinin önünde bir paket kurabiye duruyordu. Kadın adamın kurabiye paketini kendi paketi zannetmiş ve asıl kurabiye hırsızının kendisi olduğunu anlamıştı.

"Kişilik ile Davranış Arasında Ayırım Yapın."

Davranış kişinin dışsal olarak ürettiği ya da katıldığı bir etkinlik olarak tanımlanırken; kişilik içinde mizaç, yetenek ve değerler gibi şeyleri bulunduran çok geniş bir kavramdır. Bu sebepten dolayı karşımızdaki kişileri bir anlık eylemleriyle veya davranışlarıyla değerlendirmemeliyiz. inebolu'ya bir tatil için gittiğimde inebolu cumhuriyet savcısından bir teklif aldım. Kendisi benden inebolu Cezaevi'ndeki mahkûmlara bir seminer vermeme rica etti. Bu benim için çok ilginç bir deneyim olacaktı. Hapishaneye gidip seminer vereceğim salona geçtiğimde çok duygulandım. En azı on yıla mahkûm olan hükümlülere seminer vermeye başladığımda hiçbiri konuşmak istemiyordu. Ancak seminer ilerledikçe ben onlara isimleriyle hitap ediyor ve arkadaşça davranıyordum. Seminer boyunca çeşitli eğitim oyunları oynadık, onlara yaptıkları istenmeyen davranışların onların kimlikleri olmadığını ve isterlerse yepyeni bir hayata başlayabileceklerini anlattım. Son olarak konuşmamı şöyle bitirdim: "Siz burada bir tiyatro oyunu sergilemek için en az altmış prova yapmışsınız, ancak şunu bilin ki hayatın provası yoktur." Mahkûmlardan ayrılırken salon alkıştan inliyordu ve ben göz yaşlarımı tutamıyordum.

44

45

"Her Davranışın Altında Olumlu Bir Niyet Yatar."

İnsanlar ne yaparlarsa yapsınlar olumlu bir niyetle yaparlar. Fakat biz bunları ilk etapta anlamayabiliriz. Örneğin, bir yakınımız veya bir arkadaşımız bize ters ve kırıcı bir hareket yaptığında ona hemen tepki veririz. O kişinin davranışının ardındaki olumlu niyeti aramaz; bir nevi "yargısız infazda" bulunuruz. Halbuki onun bu davranışının ardındaki olumlu niyeti anlarsak, onu hemen suçlama yoluna gitmez, bir uzlaşma yolu bulabiliriz.

Burada, "Peki, birine bıçakla saldıran birinin de mi olumlu bir amacı vardır?" diye bir soru sorarsanız; cevabımız yine "evet" olacaktır. Çünkü o an kişi onu kendince olumlu bir amaç için yapmıştır.

İnsanlarla iyi bir iletişim kurmak istiyorsak karşımızdaki kişi, ne yaparsa yapsın, tepki vermeden evvel o kişinin davranışlarının ardındaki olumlu niyete bakmalı ve ondan sonra gereken tepkiyi vermeliyiz. Çünkü bir kişinin ne yaptığından daha önemli olan, bunu niçin yaptığıdır.

Hapisten yeni çıkmış olan eski bir mahkûmun hapisyanede senelerce emek vererek yetiştirdiği Kito adlı üstün yetenekli bir karıncası vardır. Bir gün bu mahkûm tahliye olur ve Kito'yu alarak bir kafeteryaya gelir. Maksudı özgürlüğünün tadını çıkarmaktır.

46

Adam masaya oturur ve kibrit kutusunu açarak Kito'yu dışarı çıkarır. Kito masanın üzerinde takla atar ve adam ne derse harfiyen yapar. Bu sırada kafeteryanın garsonu sipariş almak üzere adama doğru yaklaşmaktadır ve eski mahkûmun düşüncesine göre Kito insanlara ilk şovunu yapma fırsatını yakalamıştır. Garson Kito'nun şovunu görünce şok olacaktı!/. Fakat durum hiç de sandığı gibi olmaz. Garson masaya yaklaşıp da adamın yanında karıncayı görünce hızla ve büyük bir mahcubiyetle elindeki bezi alır ve "Affedersiniz beyefendi" diyerek Kito'yu ezer.

"En Esnek Olan Kişi Sistemi Kontrol Eder."

İyi bir lider, iyi bir öğretmen, iyi bir anne, iyi bir baba, iyi bir eş olmanın anahtarı hep esneklikten geçer. Esnekliğin bir olayla ilgili en az üç alternatif bularak bunların en uygununu seçme becerisi olduğundan bahsetmiştik.

Esneklik asla ödün vermek değil; olaylara daha mantıklı ve daha olumlu çözümler bulmaktır. Bir sistemi kontrol eden kişi de en çok alternatife sahip olan kişidir.

47

Bilgisayar sektörünün en tanınmış ve değerli kuruluşlarından IBM' in kurucusu olan Tom Watson' un ilginç bir eleman yetiştirme anlayışı vardır.

Watson' un fikirlerine saygı duyup, takdir ettiği en yakın yardımcılarından biri şirkete "10 milyon dolar" maliyet getiren bir hata yapar ve üzüntü içinde W Watson'a, "Üzgünüm, ne söyleseniz haklısınız. Bu durumda istifa etmemi isterseniz, tabii ki" deyince, Watson olayı gayet soğukkanlılıkla karşılar ve, "Şaka mı yapıyorsun?" deyip şöyle devam eder:

"Sadece yeterince tecrübe kazanman için 10 milyon dolar gerekiyormuş, biz de onu harcadık"
"Davranışlar Yapıldıkları Durum ve Ortama Göre Değerlendirilir."

Davranışlarımız dış dünyaya gönderdiğimiz mesajlar; başkaları tarafından görülen ve duyulan eylemlerimizdir. Davranışların, bir buz dağının görünen tarafı; amaçlar, kimlik, beceriler, inançlar ve değerlerin de buz dağının altı olduğunu söyleyebiliriz.

Davranışlar adaptasyondan, yani bulunulan ortama uyum sağlamaktan ibarettir. Bu uyumu sağlama becerisini gösterenler, en iyi iletişimcilerdir.

Bir ortamda uygun olan bir davranışımızın başka bir ortama uymayabileceğini bilerek hareket etmeliyiz.

48

Bu durumda diğer ortamın gerektirdiği davranışı bulup, o ortama uyum sağlamaya çalışmalıyız. Aşağıda kendisini başarıya götüren metotları evinde de uygulamaya çalışan bir babanın yaşadığı olayı sizinle paylaşmak istiyorum:

Metin Bey son derece başarılı, uzun yıllar Almanya' da çalışmış ve Alman disiplini tüm hayatına yerleştirmiş olan bir yönetici ve oğlu Mustafa ise son derece neşeli, popüler bir lise son sınıf öğrencisi idi.

Metin Bey iş hayatında alıştığı bu disiplini evde de uygulamak istiyordu.. Ancak onun bu tutumu oğlunu çok rahatsız ediyordu. Çünkü Mustafa özgürlüğüne çok düşkün bir çocuktur.

Benden danışmanlık istediklerinde Mustafa ÖSS'ye hazırlanıyordu ve imtihana iki ay kalmıştı.

Anne ve babasına ona sorumluluk vererek serbest bırakmalarını ve kendi programını kendisinin yapması gerektiğini söyledim. Aslında ben ona değil, anne ve babasına danışmanlık yapıyordum. Mustafa kendi programını kendi yapınca motivasyonu arttı ve çok verimli ders çalıştı.

Bu arada babanın seminerlerimize katılması esnekliğini daha da artırmıştı. ÖSS sınavı sonucunda Mustafa, İstanbul Teknik Üniversitesi'nin istediği bölümünü kazandığında bütün aile esnek tutum sergileyebilmenin başarısını kutluyordu.

49

NLP'NİN HEDEFE ULAŞMAKLA İLGİLİ VARSAYIMLARI

"Başarısızlık Yoktur, Sadece Sonuçlar Vardır."

Hayatta ne yaparsak yapalım yaptıklarımızın sonuçlarını "başarısızlık" kelimesiyle nitelersek gerçekten de başarıya ulaşamayız. Çünkü beynimizi olumsuz yönde programlamış oluruz.

Sonuçlar nasıl olursa olsun onlardan öğreneceğimiz çok şey vardır. Çünkü başarısızlık diye nitelendirdiğimiz olaylardan geri bildirim alma şansımız yokken, sonuçlardan her zaman için bir ders çıkarma şansımız bulunmaktadır. Bu yaklaşım bizi yeniden değerlendirme yapmaya ve esnek olarak hedefe giden yeni yollar aramaya sevkedecektir.

Bir başkan adayı yerel bir fuarda şarkı söyleyen on iki yaşında bir kızla karşılaşmış ve yeteneğine hayran olarak o ayın ilerleyen günlerinde gerçekleşecek olan ulusal siyaset toplantısında açılış konuşmasını söylemesini istemiş.

Fakat orada ilginç bir olay oldu ve sunucu kıza şöyle bir soru sordu:

"Ya şaşırır ve milyonlarca izleyicinin gözü önünde bir hata yaparsan kendini nasıl hissedeceksin?"

Bu soru ile çocuğun zihnine korkunç bir düşünce yerleştirilmişti. Fakat, on iki yaşında olan kız hiç beklenmedik bir öz güvenle şöyle dedi:

"Hata yapacağımı sanmıyorum, ama yaparsam da elimden gelen çabayı göstermiş olduğumu bileceğim."

"Bir İnsan Bir İşi Başarabilirse Bunu Herkes Başarabilir."

Bu varsayımın anlamı şudur: Gereken yeteneklere sahip olmak koşuluyla, bir kişinin zihinsel süreçlerine ait bilgilere sahip olup, onun ödediği bedeli göze aldığımızda biz de o kişi gibi başarılı olabiliriz. Bu varsayım, NLP'yi ortaya çıkaran "modelleme" kavramının temelidir.

Ünlü fizik bilgini olan Einstein'ın çok zeki bir şoförü vardı. Kendisi, Einstein'ın toplum önündeki konuşmalarını dikkatle dinlemiş, hareketlerini gözlemlemiş ve ondan birçok şeyi modelleyerek öğrenmişti. Günün birinde kendisi, Einstein a, "Ben de senin gibi seminer verebilirim" dedi.

Einstein bu cüretkâr tavra karşı biraz kızarak, "Böyle bir şey imkânsız!" diye karşılık verdi;

50

51

ama şoförünün ısrarına daha fazla dayanamadı ve, "Kendisi istedi, nasıl olsa rezil olacak" diye düşünerek şoförünün seminer vermesine izin verdi. Einstein, "Yarın bir kasabada seminer vereceğim, oradaki insanlar beni tanımıyorlar, o semineri sen ver de görelim!" dedi.

Böylece plan yaptılar ve Einstein direksiyonda, şoför arka koltukta yola çıkıp seminer salonuna geldiler. Seminer başladı ve şoför dediği gibi mükemmel bir seminer verdi. Bu arada Einstein de arka koltukta şaşkınlıkla semineri dinliyordu. Sıra soru ve cevaplar kısmına geldi ki Einstein, "işte sonunda çuvallayacak" diye içinden geçirdi; ancak şoförü sorulan sorulara da güzel cevaplar verdi.

En sonunda daha önce Einstein'ın seminerlerinde sorulmamış bir soru soruldu ki, şoför beklenen aksine bu durumu da akıllı bir kararla kurtardı ve, "Bu da soru mu, bunu şoförüm dahi bilir" diyerek sözü Einstein'a bıraktı.

Çok fazla bir bedel ödmeden hedefine ulaşmak isteyen bir delikanlı ile ilgili şu örneği de sizlerle paylaşmak istiyorum:

Sadece birtakım şairlerin şiirlerini okuyarak şair olabileceğini ve sadece birtakım ressamın da resimlerini inceleyerek ressam olabileceğini zanneden genç bir delikanlı Yahya Kemal' in yanına gelerek,

"Üstat ben ya ressam ya da şair olacağım. Ama henüz kararımı vermedim. Kararımda bana yardımcı olur musun?" diye sorar.

52

ve

Yahya Kemal Beyatlı delikanlıya, "Resimlerin v. şiirlerin yanında mı?" diye sorar. Delikanlı, "Şiirlerim yanımda" der ve Yahya Kemal Beyatlı'ya şiirlerini gösterir.

Ünlü şair delikanlının şiirlerini okur ve ona dönerek,

"Sen ressam ol evlâdım" der.

Delikanlı şaşırır, "Ama daha resimlerimi görmediniz ki" deyince Yahya Kemal ona şöyle söyler:
"Ama şiirlerini gördüm."

"İnsanlar Amaçlarına Ulaşmak İçin Gerekli Kaynaklara Sahiptir."

Donanımları, eğitimleri, maddî imkânları iyi olan kişilerin yanında; imkânları kısıtlı ama zihinsel kaynaklarını en iyi şekilde kullanıp başarılı olan pek çok insan vardır. Bu varsayıma göre "ne istediğini bilmek" şartıyla kişiler içsel kaynaklarını iyi bir şekilde kullanarak başarıya ulaşabilirler. Yıllardır yaptığım danışmanlıklar bana şunu gösterdi: İnsanlar kendi sorunlarını, kendileri çözecek kaynaklara sahiptirler.

NLP uzmanlarının yaptığı da sorunu olan kişileri bu kaynaklarla tanıştırmak ve kişileri kendi sorunlarını kendi çözecek hale getirmektir.

53

Büyük düşünür Eri eh Fromm'a bir gün bir genç kız telefon ederek intihar etmek istediğini, durumunun çok kötü olduğunu ve hayatının son telefon konuşmasını yaptığını söyler.

Erich Fromm kızla telefonda tam yarım saat konuşur ve onun içindeki zengin kaynaklara ulaşmasını sağlar. Konuşmanın sonunda kız intihardan vazgeçer. Bunun üzerine From ertesi gün için kızı ofisine davet eder.

Genç kız ofise gelince Fromm ona, "Ben ne dedim de intihar etmekten vazgeçtin?" diye sorar.

Kız Fromm'a şöyle der:

"Dediklerinizden dolayı vazgeçmiş değilim, sadece dünyada benimle yarım saat konuşabilecek ve değerli olduğumu hissettirecek bir insan olduğunu anladığım için intihar etmekten vazgeçtim."

"İnsanlar Algılayabildikleri Arasından En İyiyi Seçerler."

Davranışlarımız algılama yeteneğimize göre değişir. Burada algılama sürecimizin oluşumunda çevremizdeki insanların, aldığımız eğitimin ve deneyimlerimizin çok önemli bir rolü vardır.

Algılarımız ne kadar kuvvetli olursa seçimlerimiz de o kadar isabetli olur.

Ülkemizde yüzyıldan fazla geçmişi olan Sultanahmet'teki meşhur bir köfteci dükkânına giderek

köfte ve yanında da ayran istediğimde garson bana ayran kalmadığını söylemişti. Yemekten sonra tekrar garsonu çağırıp geleneksel irmik tatlılarından istediğimdeyse bana irmik helvasının da kalmadığını söyledi. Hesabı ödedikten sonra kasanın arkasında asılı bir cümle dikkatimi çekti:

"Başka Hiçbir Yerde Şubemiz Yoktur." Bu köftecinin yüzyıllardır niçin başka şube açamadığını o zaman anlamıştım. Çünkü onların algılayabildikleri en iyi seçenek buydu.

"Zihin ve Beden Aynı Sistemin Parçalarıdır."

Zihnimizi etkileyen her şey bedenimizi; bedenimizi etkileyen her şey de zihnimizi etkiler. Çünkü zihinle beden aynı sistemin parçalarıdır. Aralarında da müthiş | bir etkileşim vardır.

İşte plesebo denen ve ilâç olmadığı halde ilâçmış gibi verilen boş hapların etkisi de bundan kaynaklanmaktadır. Yapılan bir deneyde, trans halindeki kişilere kızgın demir parçası olduğu söylenen buza dokundurulur. Sonuçta, kişilerde temas noktasında "yanık sonrası görülen su toplanması" olduğu görülür.

Bütün bu bilgilerin ışığında diyebiliriz ki, daha mutlu ve daha başarılı bir hayat sürmek için düşünce şeklimizi değiştirmemiz gerekir. Çünkü beynimizdeki olumlu ya da olumsuz tüm süreçler bedenimizi olumlu ya da olumsuz yönde etkiler.

Dünyaca tanınmış bir Türk doktoru olan Mehmet Öz zihinle beden arasındaki ilişkiyi çok iyi bilen başarılı bir cerrahı. O, sadece insanları ameliyat etmekle kalmıyor,

54

55

onları bilinçaltındaki kaynaklarına ulaştırarak motive ediyor ve bu durum tedavilerinin başarıya ulaşmasında çok önemli bir rol oynuyordu.

Yoğun bakımda yatan Johnny adlı bir hastası vardı. Hasta uzun bir zaman komada kalmış ve ağır bir duruma girmişti. Mehmet Öz bir gece hastahaneden ayrılmış, arabasıyla bir arkadaşına gidiyordu. Yolda radyoyu karıştırırken birden radyoda Johnny' nin ismi anons edildiğinde çok

şaşırdı. Çünkü bütün gün Johnny ile uğraşmış ve onun tanınmış bir şarkıcı olduğunu yeni öğrenmişti. O anda da aklına müthiş bir fikir geldi.

Hastahaneye gidince ilk iş olarak Johnny' nin hanımına yanında eşinin kasetlerinin olup olmadığını sordu. Şarkıcının hanımı çantasından bir kaset çıkardı. Daha sonra doktor Mehmet Öz kaseti bir walkmana koyup kulaklığı Johnny'nin kulağına taktı.

Uzunca bir müddet beklediler ve bir müddet sonra hastanın gözlerinden yaşlar aktığını gördüler ve bu onları büyük bir sevince boğdu. Çünkü hasta tedavi sürecine cevap vermeye başlamıştı. Mehmet Öz bu şekilde hastanın içindeki büyük kaynaklara ulaşmış ve tıbbın çaresiz kaldığı bir yerde alternatif bir yöntem uygulayarak hastanın iyileşmesine vesile olmuştu.

Bir müddet sonra hastanın tedavisi bitti ve hasta tamamen iyileşerek ayağa kalktı, ilk konserinde Mehmet Öz en ön sırada Johnny'nin gitar çalmasını ve şarkı söylemesini büyük bir sevinçle izliyordu.

BÖLÜM 4

56

TEMSİL SİSTEMLERİ

ve İLETİŞİM ANAHTARLARI

İnsanları tanımak ve onlar hakkında fikir sahibi olmak için onların dünyayı algılama biçimlerini, iletişim tarzlarını, sevgiyi ifade etme biçimlerini bilmemizde sayısız fayda vardır. Bu tesbitleri yapabilmemiz için kişilerin temsil sistemlerini ve iletişim anahtarlarını çok iyi bilmeliyiz.

TEMSİL SİSTEMLERİ

İnsanlar dünyayı beş duyularıyla algırlar. Fakat öğrenme, düşünme ve karar verme konusunda birbirlerinden çok farklıdırlar. Temsil sistemlerini görsel, işitsel, dokunsal, tatsal ve kokusal olarak gruplandırırız. Ancak NLP temsil sistemlerini en yaygın olarak kullanılan

59

görsel, işitsel ve dokunsal olmak üzere üç grupta inceler. Bunlar:

Görseller

- Anlatılanları zihinlerinde canlandırarak düşünürler.
- Zihinlerindeki görüntülere yetişmek için hızlı konuşurlar.
- Konuşmaları görüntülerle ilgili deyimleri ve ifadeleri içerir.
- Öğrenme stilleri görseldir.
- Bir şeye karar verirken görüntülere bakarlar.
- Hızlı ve göğüs üstünden nefes alırlar.
- Çok hayal kuran, kafalarındaki görüntülere doğru koşmaya çalışan kişilerdir.
- Göz hareketleri yukarıdadır.
- Satın alırken dış görünümü önemserler.

Bir kişi konuşurken "daha çok gördüğünüz gibi, göz göre göre, nereden bakarsan bak, renkli bir yaşam, gözüne kestirmek, göz atmak" gibi görsel mecazlardan yararlanıyorsa, bu kişi konuşmasında daha çok görsel sistemi kullanan biridir.

İşitseller

- Kelimelere önem veren ve kullanılan kelimelere odaklanan kişilerdir.
- Seslerle düşünür, seslerle hayal kurarlar.
- Konuşmaları işitme ile ilgili deyimleri ve ifadeleri içerir.
- Konuşmaktan zevk alırlar ve sözlerinin kesilmesinden hiç hoşlanmazlar.
- Orta hızla nefes alırlar.
- Olaylara eleştirel bakarlar.
- Riskleri görürler.
- Göz hareketleri kulak hizasındadır.

İşitsel bir kişi "ayrı tellerden çalmak, kulakları tırmalamak, bir kulağından girmek öbüründen çıkmak, borusu ötmek" gibi mecaz kelimeleri konuşmalarında sıkça kullanır.

Dokunsallar

„[. • Olaylara hissel açıdan bakan kişilerdir.

Hissederek konuştuklarından dolayı ağır ve durağan bir tempoda konuşurlar. Konuşma araları uzundur. Görsellerle konuşurken kendilerini ayrı dünyadan gelmiş gibi hissederler.

- Derin diyafram nefesi alırlar.
- Gerçekçi kişilerdir.
- Dokunarak ya da hissederek algılarlar.
- Konuşmaları dokunsal ve hissel deyimleri ve ifadeleri içerir.

60

61

- Göz hareketleri aşağıdadır.
- Genellikle dokunarak almayı sevdiklerinden alışverişte problem yaşayabilirler.

"Sırtımda çok ağır bir yük var, bunun önemini hissediyorum, konuya parmak basmak, gururuna dokunmak" gibi mecazları çok kullanan bir kişinin dokunsal-hissel olduğunu anlayabilirsiniz. Kişilerin temsil sistemlerini öğrenmek için onların konuşmalarına ve düşünürken baktıkları yöne dikkat etmek gerekir. Bu çok önemli bir ipucudur. Çünkü göz hareketlerine bakarak bir insanın düşünme süreçlerini tanımak mümkündür.

Görsel düşünme süreçleri kullanırken genellikle yukarı sol tarafa bakış eskiden yaşanmış olan bir görüntünün hatırlanmasıdır. Kişi sağ yukarı bakıyorsa olmayan bir görüntüyü kafasında kurgulamaya çalışmaktadır. Dikkatle incelersek genellikle yalan söyleyen kişilerin sağ yukarıya bakarak konuştuklarını tesbit edebiliriz. Ancak bu sol elini kullanan kişiler için tersine işler. İşitsel süreçler için kulak hizasına bakarız. Sol kulak hizasına bakış eskiden yaşanmış olan bir diyalogun ya da bir sesin hatırlanmasıdır. Sağ kulak hizasına bakış ise kurgulanan bir sesi ifade eder.

Dokunsal süreçler içinse aşağı bakarız. Sağ aşağıya bakış bir duygunun yaşandığına işaret ederken; sol aşağıya bakış ise içsel bir diyalogun olduğunu gösterir.

Görsel Adam ve İşitsel Eşi

Karısını çok seven görsel bir adamla, olaylara eleştirel olarak bakan eşi birbirleriyle yaşadıkları iletişim problemlerinin gerçek sebebinin bir türlü farkına varamıyorlardı. Evliliklerinin yıl dönümünde adam eşine değerli bir hediye alır, eve gelir ve kapıyı çalar.

Kadın kapıyı açar açmaz adamcağız yüzünde sevgi dolu bir ifadeyle hediye kadına uzatır.

Kadınsa tepkisiz ve soğuk bir şekilde hediye adamın elinden alır ve sessizce bir köşeye koyar.

Görsel temsil sistemine sahip olan adam buna bir anlam veremez, ancak aradan birkaç gün geçtikten sonra eşine aldığı hediye niçin beğenmediğini sorar. Eşi ise ona kızgınlığının hediye beğenip beğenmemesinden değil, hediye ona verirken hiçbir güzel söz söylememesinden kaynaklandığını söyler. Halbuki olayda kimsenin bir suçu yoktur. Problem kadının işitsel olduğu için eşinden sevgi sözcükleri beklemesi, görsel adamın da bunları söylememesinden kaynaklanmaktadır.

62

63

Temsil Sistemleri Farklı Üç Ortak

Üç ortak iş arkadaşı bir iş toplantısında bir araya gelirler ve bir proje hakkında konuşurlar. Yorum yaparlar. İçlerinden görsel olan ortak duygularını şu şekilde dile getirir:

"Bu projenin sonunda büyük bir ışık görüyorum." İşitsel olanı:

"Bu proje gümbür gümbür ses getirecek." Dokunsal olanı ise,

"Bu projenin içinde olmaktan çok mutluyum; çok güzel günler bizi bekliyor" diyerek arkadaşlarına sarılır.

TEMSİL SİSTEMLERİNİN KARAR ALMADA UYGULANMASI

Görsel temsil sistemini kullanan insanlar hayalci; dokunsal temsil sistemini kullanan insanlar realist; işitsel temsil sistemini kullanan insanlar ise eleştirel insanlardır.

Bir karar alacağımız zaman olaylara üç temsil sistemini de kullanarak görseller gibi hayalci, dokunsallar gibi realist ve işitseller gibi eleştirel bakmalıyız. Bunlardan sadece birine odaklanırsak sağlıklı bir karar alamayız.

64

KARAR VERME TEKNİĞİ

IS:

İşitsel-Eleştirel Dokunsal-Realist Görsel-Hayalci
Projeyi kredi verecek bir Projeye bir hikâye Projeyi resimlendirir,
banka müdürü gibi unsuru kazandırır, eleştirir.

KARAR NOKTASI

Alınacak kararın içeriği belirlenir.

Sağlıklı bir karar vermek için çok kullanışlı ve faydalı bir tekniktir. Burada üç farklı temsil sistemi de kullanılır. Bunun için görsel temsil sisteminin hayalperest, resimsel yönünden, dokunsal temsil sisteminin gerçekçi yönünden ve işitsel temsil sisteminin eleştirel yönünden faydalanılır. Tekniğin temelinde "hayal kurma, olayın mantığına bakma, riskleri görme ve buna göre karar verme" vardır.

1. Önce karar noktasında durun ve alacağınız kararın ne olduğunu belirleyin.

65

2. Bir adım atarak sağ çaprazda gidin ve alacağınız kararın mükemmel bir resmini görün.
3. Bir adım sola gidin ve belirlediğiniz resmin gerçekçi yanlarını görün.
4. Bir adım daha sola gidin ve bu kararın sonucunda olabilecek olan tüm olumsuzlukları düşünün.
5. Karar noktasına gidin ve kararınızı verin.

Kişiler kendi temsil sistemleri dışındaki sistemlerin de bakış açılarını kullanmalıdır.

Meselâ ben görsel ve hayalci bir kişiyim. Eskiden aldığım kararlarda resmi çok iyi görüyor ama bu resme giden yollardaki engelleri tam olarak göremiyordum. Ancak NLP çalışmalarına başladıktan sonra gerçekçi ve eleştirel bakış açılarımı da geliştirmeyi başardım.

Sorunlarla karşılaşmak istemiyorsanız az kullandığınız diğer bakış açılarını da geliştirmelisiniz.

Özellikle görseller daha sakın, daha düşünerek karar almalı; karar almadan birilerine danışmalı, iyi bir muhakeme yapmalı, riskleri bir kâğıda yazmalı ve bunları aşma yollarını bulmalıdırlar.

Olaylara sadece gerçekçi ve eleştirel bakan insanlar da hayal güçlerini geliştirmeli, hedeflerini görselleştirmeye çalışmalı, resim ve grafiklerden yararlanmalıdır. Ayrıca riskler üzerinde haddinden fazla durmamalı ve risk almadan başarıya ulaşamayacaklarını bilmelidirler.

66

Danışmanlığımı yaptığım ve istanbul'un çeşitli yerlerinde şubeleri olan bir pastanenin genel müdürüyle yaptığım bir karar alma tekniğini sizlerle paylaşmak istiyorum:

Alınmak istenen karar: "İstanbul'un çeşitli ilçelerinde ve Türkiye'nin bazı illerinde şubeler açmak." Genel müdür, bu kararı sorgulamak için önce kararın görsel çemberine giriyor ve buradayken hedefini büyük bir ekranda rengârenk görüyor: "İstanbul'un çeşitli ilçelerinde ve Türkiye'nin büyük illerinde şubeler açılıyor."

Sonra bir adım atıp ortadaki dokunsal çembere giriyor ve burada daha mantıklı düşünüp kararını daha mantıklı hale getiriyor: "İstanbul'un yirmi ilçesinde ve Türkiye'nin beş ilinde şubeler açmak." Son olarak eleştirel bölüme yani işitsel çembere giriyor ve burada eksikleri görüyor:

"Önce ekibi kurmak, sonra bu işi yapabilecek kişileri yetiştirmek ve maddî yönden sıkıntı çekilmeyecek bir sistem geliştirmek lâzım" diyor.

En son olarak sıra karar vermeye geliyor ve karar noktasına gelip, kararını veriyor:

"Önce merkezi ve finansal yapıyı güçlendirmek, sonra açacağı şubeleri yönetecek kişileri yetiştirmek gerekir" diyor ve istanbul'un yirmi ilçesinde ve Türkiye'nin beş ilinde sistemi kurmak için kolları sıvıyor.

67

Burada alınacak karar hayalci görselliğin vizyonu, dokunsallığın gerçekçiliği ve işitselliğin eleştirel yönüyle dengelenmiş ve neticede sağlıklı bir karara varılmıştır.

.....TEMSİL SİSTEMLERİ VE İLETİŞİM ANAHTARLARI

Kendimizin ve karşımızdaki kişinin altın anahtarlarını bilmemiz onlarla ilişkilerimizi olumlu yönde etkileyecektir.

İLETİŞİM ANAHTARLARI

İnsanlar sevgiyi farklı şekillerde ifade eder ve algırlar. Uzmanlar bunları "beş sevgi dili" olarak belirlemiştir. Bunları aklınızda daha rahat kalması için bir akrostişle anlatmayı uygun buldum:

1. Hizmet davranışları.
2. Onay sözcükleri.
3. Nitelikli beraberlik.
4. Dokunsal temas.
5. Armağan almak.

Eğer sevginizi eşinizin veya sevdiğiniz kişilerin anlamadığı bir dille ifade ediyorsanız, ona sevgi gösterdiğinizizi hiç farketmeyecektir. Sorun iki ayrı dilde konuşmanızdan kaynaklanmaktadır. Belki karşımızdaki kişi cesaret verici sözler duymak istiyor ama siz ona hediye vermenin onu sevindireceğini düşünüyorsunuz. O kendisini kötü hissetmeye devam ederken, siz hayrete düşüyorsunuz. Veya belki de karşımızdaki kişi, özel olarak sizinle bir şeyler paylaşmayı arzularken, yaptığınız hizmet davranışları onun gözünde pek fazla bir anlam ifade etmiyordur.

1. Hizmet Davranışları

Hizmet davranışları birbirimiz için yaptıklarımızdır. Ricalar sevgiye yön verirken, talepler sevgi akışını durdurur. Kendisine yapılan en küçük hizmetten dahi büyük keyif alan kişiler için hizmet davranışları çok önemlidir.

Bu anlayışa sahip olanlar, kendisine çay, kahve ikramı ya da paltosunun tutulması gibi küçük hizmetlerden mutlu olan ve bunları yapanlara sevgi duyan kişilerdir. Türk toplumunda erkeklerin çoğu evlenmeden önce bu hizmetlerin hayalini kurarlar. Ancak evlendikten sonra bu hayallerinin gerçekleşmediğini görürlerse hayal kırıklığına uğrarlar.

Bauhouse şirketinde bir eğitim yapıyordum. "Kendisi için en önemli iletişim anahtarı hizmet davranışları olan kişiler el kaldırsın" dedim. Genç bir delikanlı ısrarla parmak kaldırıyordu. Ona söz hakkı verdiğimde, "Hocam, ben eve gidince terliklerim önüme konur. Salona geçer otururum. Gazetem ve yemeğim önüme gelir ve sonra gece yarısına kadar bana çay kahve hizmeti yapılır" deyince katılımcılar çok şaşırıldı. "Bunların hepsini sahiden eşin mi yapıyor?" dediğimde şöyle cevap verdi: "Hayır hocam. Evli değilim. Bunların hepsini annem yapıyor."

68

69

2. Onay Sözcükleri

Sevgiyi duygusal olarak ifade etmenin bir yoludur. Onay sözcükleri cesaret veren, sevecen ve gönül alıcı sözlerdir.

Bu anlayışa sahip olanlar, yaptıkları her işten sonra çok iyi olmuş, eline sağlık, aferin gibi onay sözcükleri bekleyen kişilerdir. Bu kişiler onaylandıkça motivasyonları artar.

Kendileriyle görüştüğüm Akın Bey ve Fulya hanım'ın bir iletişim sorunları vardı. Akın Bey iş ve sosyal hayatında asla onaylanmaya ihtiyaç duymayan ve kendi motivasyonunu kendi sağlayan güçlü ve kararlı yapıya sahip bir yöneticiydi. En güçlü iletişim anahtarı ise hizmet davranışlarıydı. Eşi Fulya Hanım'ın ise en güçlü iletişim anahtarı onay sözcükleriydi. Fulya Hanım Akın Beyle birlikte açtıkları bir pastaneyi çok güzel bir şekilde yönetmiş ve bu çabaları sonucu sahip oldukları pastane sayısını üçe çıkarmıştı.

Bu çift birbirlerinin iletişim anahtarlarını bilmediklerinden Akın Bey Fulya Hanım'dan onay sözcüklerini esirgiliyor, Fulya Hanım da hizmet davranışlarını çok içtenlikle yapmıyordu. Bir defasında Akın Bey ona şöyle demişti:

"Sadece bir bakkal dükkânı idare ediyorsun, bundan kolay ne var!"

Bu söz üzerine eşinden onay bekleyen Fulya Hanım'ın da motivasyonu bozulmuştu.

Yaptığımız görüşmede her ikisine de iletişim anahtarlarının özelliklerini anlattım ve sorunun birbirlerinin iletişim anahtarlarını bilmemelerinden kaynaklandığını anlattım.

O çalışmadan sonra Akın Bey ve Fulya Hanım birbirlerini daha iyi anladılar ve birbirlerinin iletişim anahtarlarını kullanarak iletişimlerini eskisinden çok daha iyi bir duruma getirdiler.

3. Nitelikli Beraberlik

Nitelikli beraberlik, bütün dikkatinizi birlikte olduğunuz kişiye vermektir. Burada kastedilen fiziksel bir yakınlık değil, bir çeşit odaklanılmış ilgidir.

Bu, birlikte yürüyüşe çıkmak veya baş başa yemek yerken birbirinize bakarak konuşmak da olabilir.

Nitelikli beraberlik kurmak istiyorsanız karşınızdaki konuşurken göz temasını sürdürün ve onu dinlerken başka bir şeyle ilgilenmeyin.

Nitelikli beraberliği yaşayan kişiler empati yaparak kendi kendine, "Karşımdaki kişi şu anda ne hissediyor?" diye soran kişilerdir.

Bu kişiler karşısındaki kişinin beden dilini gözler ve onlar konuşurken sözlerini kesmezler.

Her iki kişinin de nitelikli beraberlikten hoşlanması bir ilişkinin başarılı olmasında büyük bir avantajdır.

70

71

Meşguliyeti çok fazla olan ve nitelikli beraberliğe çok fazla önem vermeyen bir iş adamı, o kadar yoğun çalışıyordu ki çocuğunun doğumunda bile bulunamamıştı.

iş adamı oğlunu çok sevmesine rağmen ona vakit ayıramaz.. Çocuk 3 yaşına gelince ona bir top alır ve, "bu hafta sonu seninle pikniğe gidip top oynayacağız" der. Ancak hafta sonu geldiğinde adam o kadar yoğundur ki işlerinden dolayı oğluna verdiği sözü tutamaz.

Gün gelir çocuk okula başlar ve iş adamı çocuğunun ilkökul hayatı boyunca sürekli yurt dışına gider gelir.

Çocuğun ise iletişim anahtarı nitelikli beraberlik olduğundan babasıyla kısa sürelerde de olsa birlikte olmaktan hoşlanıyordu.

Ortaokul, lise, üniversite yıllarında da çocuğun babası her zamanki gibi işleriyle meşguldür. Her şeye rağmen çocuk babasını çok sevmekte ve onu modellemektedir.

Zamanı gelir, delikanlı üniversiteyi bitirir ve başka bir şehirde işe başlar. Baba da bu arada işlerini başkasına devredip dinlenmeye çekilir. Artık her şeye vakti vardır ve bir gün çocuğunu arayarak ona, "Artık rahatladım oğlum. Seninle bir ay boyunca birlikte olmak istiyorum" dediğinde oğlunun verdiği cevapla sarsılır.

"Babacığım o kadar yoğunum ki, sana ayıracak hiç vaktim yok."

72

4. Dokunsal Temas

Sevgiyi de nefreti de karşımızdakine dokunsal olarak iletebiliriz. Meselâ çok sevdiğimiz bir dostumuzu ağlarken kucaklarız. Bazıları vardır ki kişiye dokunmaktan çok hoşlanır; bazıları ise hiç hoşlanmaz.

Yapmamız gereken, karşımızdaki kişinin dokunulmaktan, sarılmaktan ve öpülmekten hoşlanıp hoşlanmadığını tesbit ettikten sonra bu davranışlarda bulunmaktır.

Eski cumhurbaşkanı Turgut Özal konuştuğu her kişiye dokunmayı çok sever ve tüm devlet adamlarıyla görüşürken önce onlara sarılıp öperdi. Hatta hanımı Semra Özal ile sürekli el ele dolaşmaları her ikisinin de dokunsal temastan hoşlandığını gösteriyordu.

5. Armağan Alma

Armağanlar, sevginin görsel sembolleridir. Armağan alma ise öğrenilmesi en kolay sevgi dillerinden biridir.

Bazı insanlar için bu çok şey ifade ederken bazı insanlar için fazla bir şey ifade etmez. Özellikle eşler arasında bu konuda büyük sorunlar çıkabilir.

İlginç bir armağan alma öyküsünü sizlerle paylaşmak istiyorum.

Seminerlerime katılan bütün erkeklere evlerine giderken eşlerine bir demet çiçek almalarını söylerim. Evlendiğinden beri

73

eşine hiç çiçek almamış biri o gün seminerden etkilenerek eşine çiçek almaya karar verir. Ancak armağan almayı pek sevmeyen bu kişi mahalleden geçerken çiçeği ceketinin içine saklar ve karısı kapıyı açtığı anda hiçbir şey söylemeden çiçeği ona verir.

NLP içinde olmamasına rağmen iletişim anahtarlarını temsil sistemleriyle birlikte anlatmamızda fayda vardır.

Temsil sistemlerini ve iletişim anahtarlarını öğrendikten sonra yapmamız gereken, bunlar arasındaki ilişkiyi tesbit ederek iletişimimizi buna göre sürdürmektir.

Temsil sistemleri ve iletişim anahtarları tablosu hekimhan

	Görseller	İşitseller	Dokunsallar
H	HG	Hİ	HD
Hizmet	Sunulan hizmetin	Hizmeti sunarken	Hizmeti sunarken
Davranışları	şekli ve görseelliğine önem verilmelidir.	güzel kelimeler kullanılmalıdır.	duygular ifade edilmelidir.

0	OG	Oİ	OD
Onay Sözleri	Kıyafetler,	Kişiyeye ait her şey	Kişide güzel
	nesnelere ve işitsel bir ifadeyle	duygular	
	kişiyeye ait tüm ve sözcükler	uyandıran onay	
	unsurlar görsei	dikkatle seçilerek	sözcükleri
	ifadelerle onaylanmalıdır.	kullanmalıdır.	
	onaylanmalıdır.		

N	NG	Nİ	ND
Nitelikli	Berberlik	Konuşma	Berberlik
Berberlik	esnasında dış	sırasında	esnasında
	görüntümüze, karşımızdaki	hislerimizi	
	karşımızdaki kişiyeye dikkatle dokunarak ve		
	kişinin beden dinlemeli,	duygusal bir	
	diline ve göz kelimeleri dikkatli	şekilde ifade	
	temasına dikkat seçmeli ve	etmeliyiz.	
	etmeliyiz. sözünü		
	kesmemeliyiz.		

D	DG	Dİ	DD
Dokunsal	iletişimimizi etkili	Anlatmak	iletişimde
Temas	bir beden dili	istediklerimizi duygulan ve	
	kullanarak,	dokunarak ve dokunmayı ön	
	dokunarak ve işitsel ifadelerle	plana	
	görsel ifadelerle anlatmalıyız.	çıkartmalıyız.	
	sunmalıyız.		

A	AG	Aİ	AD
Armağan Almak	Aldığımız	Aldığımız	Aldığımız
	hediyelerin dış	hediyeleri güzel	hediyeleri
	görüntüsüne ve	kelimelerle	sunarken kişinin
	sunum şekline süslemeliyiz.	duygularına hitap	
	önem vermeliyiz.	etmeliyiz.	

74

75

BÖLÜM 5

META PROGRAMLAR

Meta programlar, hayatımızı nasıl düzenlediğimizi, elde ettiğimiz bilgileri nasıl ayırıp sınıflandırdığımızı ve bizim için neyin önemli, neyin önemsiz olduğunu belirleyen programlardır. Bunlar, kişilerin dünyaya bakış açılarını, olaylara verdikleri tepkileri, davranış ve iletişim şekillerini de belirler.

Meta programlar, kişilerin olaylara neden farklı tepkiler verdikleri konusunda bize önemli ipuçları verir ki bu sayede karşımızdakilerin davranış sebeplerini anlar ve iletişimi istediğimiz şekilde yönlendirebiliriz.

Meta programlar, kişinin karar anlarında ve motivasyon gerektiren durumlarında yol gösteren bir kılavuz niteliğindedir. Ayrıca bu programlarla kişi kendini anlayıp tanımlayabildiği gibi karşısındakini de anlayıp tanımlayabilir.

79

.META PROGRAMLAR

1. İş Odaklılar / İnsan Odaklılar

İş Odaklılar

Bazı konularda katı olup iş konusunda prensiplerinden taviz vermeyen kişilerdir. Görevlerine sıkı sıkıya bağlıdırlar. İş hayatında kritik noktalardaki yöneticilerin, muhasebe, kasa ve bilgisayarla uğraşanların iş odaklı olması istenir.

İnsan Odaklılar

İnsan odaklılar bir problemi çözmek için gerekli esnekliğe sahip olan ve insanlarla ilişkileri çok iyi olan kişilerdir. Halkla ilişkiler, satış pazarlama departmanlarında çalışanların bu özelliklere sahip olması gerekir.

İş odaklılar görevlerinde biraz daha esnek olup insan odaklılar da biraz daha prosedürlere dikkat ederlerse daha az hata yapar ve dolayısıyla daha az sorunlarla karşılaşır.

2. Özele Odaklılar / Genele Odaklılar

Özele Odaklılar

Spesifik olayları çözmeye çok başarılıdırlar. İyi bir yönetici olabilirler. Görevin kendisine verilen bölümünü en ince noktaya kadar düşünür ve yaparlar.

Bu meta programa sahip insanlar özeli ve ayrıntının üzerinde dururlar. Bu kişiler, işleri en ince noktalarına kadar anlattığınızda motive olurlar.

Genele Odaklılar

Bu kişiler bütünü görerek, olayları parçalara ayırarak görev dağılımı yapma hususunda ustadırlar. Bu meta programa sahip insanlar bütünün ve toplamın üzerinde dururlarken, iş dünyasında geniş perspektifler ve keşifler üzerine odaklanırlar. Bu kişilere olayların bütünü ve temeli anlatıldığında motive olurlar. Müdürler, başarılı iş adamları ve liderler çoğunlukla genele odaklılar arasından çıkar.

Ben genele odaklı biriyim. Hafıza eğitiminde, hızlı okumada ve NLP tekniklerinde birçok insan yetiştirdim. Yetiştirdiğim bu insanlara uygulamaları öğrettiğimde bazılarının öğrenme işine çok yoğunlaştıklarını görüyordum. Örneğin Aykut Açkalmaz hafıza eğitimini benden öğrendi, ancak yaptığı çalışmalar sonucunda bu konuda çok ilerledi. Ben tekniklerin nasıl uygulanacağını biliyordum, ama pratik olarak hafıza gösterileri yapma konusunda Aykut benden daha fazlasını yapıyordu.

3. Yaklaşanlar / Uzaklaşanlar

Yaklaşanlar

Hedeflerini düşünürken daima zevke ulaşacaklarını görür ve ona doğru büyük bir şevkle ilerlerler. Çıkar ve yararları doğrultusunda zevke ulaşmak için kararlar alırlar.

Yaklaşan meta programına sahip insanlar ulaşmak, kazanmak üzerinde dururlarken, iş dünyasında yenilikler

80

81

ve satışlar konusunda başarılı olurlar. Bu kişilere hedefler ve teşvikler anlatıldığında çok kolay motive olurlar.

Uzaklaşanlar

Hedeflerine ulaşmayı acıdan kaçmak için isterler. Uzaklaşan meta programına sahip insanlar sakınmak üzerinde dururken, iş dünyasında sorun çözmeye odaklanmışlardır. Eyleme geçmemelerinin onlara neler kaybettireceği anlatılarak motive edilebilirler.

Bu tür insanlar, amirinin söyleyeceği kötü bir sözü işitmek için var gücüyle çalışırlar.

Kişiler bazı olaylarda acıdan kaçmak bazılarında da zevke ulaşmak için harekete geçebilirler.

4. Tek Kanıtla İnananlar/Sık Sık Kanıt İsteyenler

Tek Kanıtla İnananlar

Bir fikre veya yapacağı bir işe tek bir kanıtla inanırlar. Bu insanlar diğerlerine göre fazla sorgulamadan daha çabuk harekete geçerler.

Ben bana sunulan güçlü ve inandırıcı bir kanıt gördüğümde inanırım ve fazla sorgulamam. Eğitim kurumumuzda eğitmen olarak düşündüğüm biri vardı. Eğitim dünyasında güzel işlere imza atmış bu insandan ben iş ve siyaset dünyasında da faydalanmak istiyordum. Sık sık kanıt isteyen insanlar grubundaki genel koordinatörümüz Nurhan Hanım ise iş ve siyaset dünyasının farklı,

82

eğitim dünyasının farklı olduğunu söyleyerek buna karşı çıkmış, o kişiyi diğer alanlarda da görmemiz gerektiğini söylemişti.

Sık Sık Kanıt İsteyenler

Bu kişileri harekete geçirmek çok kolay değildir. Olayın her aşamasında yeni bir kanıt beklerler.

1859 yılı haziran ayında dünyanın en ünlü ip cambazlarından biri olan Charles Blondin Niyegara şelalesini bir ipin üzerinde elinde sadece dengesini sağlayacak bir çitayla geçecektir. Kendisini izlemeye gelen kalabalığa sorar: "Benim bu şelalenin üzerinden geçebileceğime inanıyor musunuz?" Kalabalık hep bir ağızdan, "inanıyoruz" der. Ünlü cambaz şelalenin üzerinden başarıyla geçti, ve geri döndüğünde ortalık âdeta tezahürattan yıkılıyordu. Ünlü cambaz kalabalığa dönerek şu soruyu sordu, "Sırtıma birini alarak şelalenin karşı tarafına gidip geri döneceğime inanıyor musunuz?" Yine kalabalık hep bir ağızdan inanıyoruz dedi. Sonra cambaz, "Benim sırtımda kim karşı yakaya geçmek ister?" diye sorduğunda bir tek cevap veren olmadı. Ancak içlerinden bir kişi parmağını kaldırdı ve "Ben

83

gelebilirim" dedi. Cambazın menajeri tek kanıtla inanan bir insandı ve ona bütün kalbiyle güveniyordu. Cambaz menajerini sırtına aldı ve Niyegara şelalesini bir baştan bir başa geçti. Geri dönerlerken ekip ruhunun en güzel örneklerinden birini sergiliyorlardı.

6. İç Referanslılar / Dış Referanslılar

İç Referanslılar

Kendi kararlarını kendileri veren kişilerdir. Bu guruba giren kişilerden başkalarına da danışarak karar alanların başarılı olma oranları artarken sadece kendi fikriyle hareket edenler hüsrana uğrayabilirler.

Bu meta programa sahip insanlar kendi fikirleri üzerinde dururlarken, iş dünyasında kendi işlerini kurmayı isterler. Bu kişilere "sizin kararınız, siz bilirsiniz" tarzında bir yaklaşımda bulunursanız motive olurlar.

I. Murad genç yaştaki oğluna tahtını devrettikten sonra bunu fırsat bilen Haçlı ordusu yeni bir seferin hazırlıklarına başlamıştı.

Henüz tahta oturalı birkaç gün olan genç padişah bu durumu haber alır almaz babasından yardım talep etmiş ve yeniden ordunun başına geçmesini istemişti.

Babasının, "Artık padişah sensin" şeklindeki itirazı üzerine, iç referanslı olan Fâtihten Sultan Mehmed kendisine ibretlik bir mektup yazarak bu sorunu da çözmeyi başarmıştı. Orada Fâtihten babasına şöyle diyordu,

84

"Eğer padişah siz iseniz geliniz ve ordunuzu yönetiniz. Yok, eğer ben padişah isem size emrediyorum, gelin ve orduyu yönetin."

Dış Referanslılar

Kararlarında dışarıdan etkilenirler. Her kararlarında onaylanmak isterler. Risk almayı sevmezler. Motivasyonları onaya bağlıdır. Dışarıdan sürekli onay beklemezler ya da bunu dozunu ayarlarırsa başarılı olma şansları artar.

Bu meta programa sahip insanlar çevrenin ve üçüncü kişilerin görüşleri üzerinde dururlarken, iş dünyasında iyi birtakım oyuncusu olabilirler. Bu kişilere başkalarının düşünceleri ve yaptıklarından bahsederseniz motive olurlar.

Sokaktaki insanlara anket uygulayan bir anketör, dış referanslı birine sorular yönelttiğinde hiç problem yaşamaksızın cevap alırken iç referanslı birine bir anket formu uygulamak istediğinde "hayır" cevabıyla karşılaşabilir.

7. Proaktif Olanlar/ Reaktif Olanlar

Proaktif Olanlar

Proaktif insanlar eylemi başlatırlar, kendi kendilerini harekete geçirir, teşvik ederek inisiyatif alırlar. Eylemle motive olurlar. "Dene, yap, inisiyatif kullan, şimdi, yapacağım,

85

beklemeye ne gerek var?" gibi ifadeleri sık sık kullanırlar.

Proaktif meta programına sahip insanlar eylemler, inisiyatifler ve gelecek planları üzerinde dururlarken, iş dünyasında girişimler üzerinde odaklanırlar. Bağımsızlık ve doğrudan harekete geçmekten bahsedilince motive olurlar.

Reaktif Olanlar

Reaktif insanlar ise girişken olmayıp, önce geri durarak olayı anlamaya çalışırlar. "Bir düşünelim, düşün, yapsam mı, yapabilir miyim, açıklığa kavuşturmak lâzım, analiz gerekir" gibi ifadeleri sık sık kullanırlar.

Reaktif meta programına sahip insanlar geçmiş başarılar ve analizler üzerinde dururlarken, iş dünyasında çözümler üzerine odaklanırlar. Çözümler ve hareket öncesi bilgilerin öneminden bahsedilerek motive olurlar.

Üsküdar Belediye Başkan Yardımcısı olan Mehmet Demiröz çok proaktif bir insandı. Derhal harekete geçmeyi ve kısa sürede sonuç almayı çok severdi.

Mehmet Demiröz güçlü, kararlı, lider ruhlu ve sonuç odaklı bir karaktere sahipti. Bir gün kendisinin reaktif bir daire başkanı ile görüşmesi olur. Mehmet Bey'le başkan tam konuşacaklarken başkanın telefonu çalar ve yaklaşık on dakika kadar süren bir telefon konuşması yapar.

86

Konuşma biter ve Mehmet Bey başkanla görüşmesine devam eder; fakat konuşmalarının ortasında başkana tekrar bir telefon gelir. Bu uzun telefon konuşmaları birkaç kez tekrarlanır ve sonunda Mehmet Demiröz başkanla görüşemeyeceğini anlar. Odadan çıkar ve yan taraftaki odaya geçerek, oradan başkanın telefonla arar. Ve yarım saat içerisinde tüm derdini anlatır ve sorunu çözer.

8. Benzer Odaklılar / Fark Odaklılar

Benzer Odaklılar

Benzer odaklı insanlar, ortak noktalara odaklanırlar. "Temelde aynı, ortak noktamız bu, önceden olduğu gibi, bildiğiniz gibi" gibi ifadeleri çok sık kullanırlar.

Bu meta programa sahip insanlar iş dünyasında iş görüşmeleri ve arabuluculukta başarılı olurlar. Ortak noktalar ve benzerlikler anlatılarak motive olurlar.

87

Fark Odaklılar

Fark odaklı insanlar, değişiklik ve yenilikleri vurgular ve farklı olanı seçip bulurlar. "Yepyeni bir kavram, yeni bir yaklaşım, eşsiz bir ürün, devrim niteliğinde" gibi ifadeleri çok sık kullanırlar.

Bu meta programa sahip insanlar değişimler ve farklılıklar üzerinde dururlarken, iş dünyasında danışmanlıklar ve yenilikleri keşfetmede başarılı olurlar. Değişimlerin ve farklılıkların anlatılmasıyla motive olurlar.

İnsanların % 65'i benzer odaklı, % 35'i de fark odaklıdır.

Coca-cola bir tarihte tadını değiştirmişti ve bu olaya insanların büyük bir kısmı tepki göstermişti. Sonuç olarak Coca-cola yöneticileri insanların bu tepkisine dayanamayıp Coca-cola'yi tekrar eski tadına döndürmek zorunda kalmıştı.

Çünkü insanların % 65'i benzer odaklıydı ve radikal değişikliklerden pek fazla hoşlanmıyorlardı.

9. Düzenliler / Bağımsızlar

Düzenliler

Belirsizlikten hoşlanmaz ve planlı programlı işleri severler. Onlar için eğer kurallara uyuluyorsa her şey yolunda demektir. Yaptıkları işte eğer kural yoksa ciddiyet yok demektir ve bundan çok rahatsız olurlar.

88

Her durumda belli kuralları vardır. Hatta ikili ilişkilerinde bile çiğnenmesini istemedikleri kuralları ve prensipleri vardır.

Sabah 9. 00, akşam 17. 00 mesai saatine sahip kurumlar, bunlar için bulunmaz bir fırsattır. Yine devlet memuru olmak da bu tip insanların tercih edecekleri sahalardandır.

Bağımsızlar

Bu kişiler kuralları sevmezler ve eğer başarabilirlerse kendi kurallarını koymayı tercih ederler. Prosedürlere uyulması gereken işlerde çalışmaktan nefret ederler, kendilerini özgür hissedecekleri işlerde daha başarılı ve verimli olurlar.

Girişkendirler, kendi hayallerini gerçekleştirmek onlar için önemlidir. Denetlenmekten, kontrol altında tutulmaktan hoşlanmazlar. Özgürlüklerine son derece bağlıdırlar. Kendi kurallarını kendileri koyarlar.

Ben tam bir bağımsızım. Hayatımı kontrol altına alacak birçok iş teklifine sırf bu yüzden yüz çevirmişimdir. Eşim ise düzenli yaklaşımına sahip biri olarak yıllardır benim neden düzenli mesai saatleri olan bir işte çalışmadığımı merak edip durmuştur.

89

BÖLÜM 6

DİLİ ETKİN KULLANMAK

Dili etkin kullanmak insanın amaçlarına ulaşmasındaki en önemli etkidir. Tarih boyunca dili etkin kullanarak milyonlarca kişiyi peşine takan liderler ve olağanüstü başarılarla imza atan insanlar vardır.

Aşağıda bir cariyenin amacına ulaşmak için dili nasıl etkin kullandığını ve Yavuz Sultan Selim gibi bir padişahla nasıl evlendiğini okuyacaksınız.

Yavuz Sultan Selim doğu seferine çıkmadan önce otağ kurur ve hizmetine bir cârîye verilir.

Cârîye padişahın hizmetini yaparken kısa bir süre içinde padişaha âşık olur. Ne yapacağını düşünürken, bütün cesaretini toplar ve sabahleyin Yavuz Sultan Selim çadırından çıkınca yastığının üzerine şöyle bir not bırakır,

"Derdî olan neylesin?"

Akşam Yavuz Sultan Selim bu notu okur ve hemen altına kendi de bir not yazar:

93

"Derdî olan söylesin."

Sabah çadıra giren cârîye padişahın notunu okur ve yeni bir not yazar:

"Korkuyorsa neylesin?"

Akşam mesajı alan Yavuz Sultan Selim yeni bir mesaj yazar:

"Korkmasın, tez söylesin."

Ertesi sabah bu mesajı alan cârîye bütün cesaretini toplar ve derdini padişaha anlatır. Cariyenin tavrından ve cesaretinden çok etkilenen padişah onunla evlenmeye karar verir.

DİLİ NET ve ANLAŞILIR ŞEKİLDE ;\ KULLANMA SANATI

Meta Model Dil Kalıpları

Bilinç sistemindeki genellemeleri, silmeleri ve çarpıtmaları düzeltmek veya engellemek maksadıyla dili net ve anlaşılır biçimde kullanmaya meta model denir. Meta model dil kalıplarını öğrenerek dili amacımıza uygun biçimde kullanabiliriz. Bu modelle doğru soruları sorarak bilgiyi tam olarak alırız. Böylece iletişim hatalarını, yanlış anlaşılmalara önlemiş oluruz. Ayrıca sınırlamalarınızı farkeder ve alternatiflerinizi arttırmış oluruz.

94

Genelde Yapılan Üç İşlem [Silme, Çarpıtma, Genelleme]

• Silme, Düşüncelerimizi kısa ve öz olarak ifade etmeye çalışırken bazı gerekli bilgileri atlayabiliriz. Karşımızdaki kişinin söylediklerimizi anlayacağını veya bunların önemli olmadığını düşündüğümüzde silmeler yaparız. Deneyimin bazı yanlarını dışarıda bırakırız. Bu durumda bıraktığımız boşluk, karşımızdaki kişi tarafından istediği gibi doldurulacaktır.

"Ortağımınla problemim var" diyen biri silme yapmıştır. Eğer problemi çözmek istiyorsak ayrıntıya inmemiz gerekir. Burada sorulması gereken soru, "Ne zaman ve hangi durumlarda ortağınla problem yaşıyorsun?" olmalıdır. Bu sorularla anlam açıklığa kavuşturulup kişinin yaptığı silmenin iletişimdeki olumsuz etkisi önlenir.

• Çarpıtma. Duyusal verilerimizi farklı yorumladığımızda çarpıtma yapar, deneyimin bazı yanlarına diğer yanlarından daha çok önem vermiş oluruz. Bir kişi silme yaparsa, genellikle karşısındaki kişi de çarpıtma yapar.

Eşine, "Bana çiçek almıyorsun, beni sevmiyorsun" diyen biri çarpıtma yapmış olur. Bunu önlemek için önce o kişiye, "Seni sevmediğini nereden biliyorsun?" diye sorup daha sonra sevgi dillerinin farklılığı ve insanın sevgisini başka yollarla da ifade edebileceği anlatılmalıdır.

• Genelleme. Kişinin yaşadığı tek bir deneyim kesin bir doğru olarak kabul edildiğinde genelleme yapılmış

95

olur. Sözü uzatmamak için yapılan genellemeler iletişimi kolaylaştırır. Bir deneyimden hareketle tüm deneyimleri aynı sınıfa sokmak ise bazan sorunlar oluşturur. Yapılan genellemeler yargıya dönüştüğünde iletişimde kopukluk olur.

"O beni asla dinlemez" diyen biri genelleme yapmıştır. Bu kişiye, "O seni ne zaman dinlemez?" diye sormalı ve hangi durumlarda o kişinin onu dinlediği araştırılmalıdır.

Kefil olduğu arkadaşının borcunu ödememesi üzerine bir kimsenin, "Kefil olmak akılsız insanların işidir" demesi genellemeye örnektir.

Genellemeler insanları ya güçlendirir ya da sınırlandırır. Örneğin, "Türk milleti zekidir, çalışkandır" sözü güçlendirici genelleme iken, "Bizden adam olmaz" cümlesi sınırlandırıcı genellemeye örnektir.

Yaygın Bir Genelleme: İsimleri Hafızamda Tutamam

Karabük' te yaptığım bir hafıza seminerinden önce tüm katılımcıların olumsuz bir genellemesi vardı (Ben de genelleme yaptım). "Biz insanların isimlerini hafızamızda tutamıyoruz" diyen bu kişilerin sınırlayıcı inançlarını ortadan kaldırmak için iki günlük eğitim sırasında elimden geleni yaptım.

Öğrettiklerimi test etmek için de katılımcıları birer birer sahneye çağırıp sahnedeki kişinin ismini soruyordum. Hemen hepsi sahnedeki kişinin ismini doğru cevaplıyordu. Eczacılık yapan Şükrü

96

Bey'i sahneye çağırdım ve salondaki/ere dönerek bu beyefendinin ismini bilenler elini kaldırsın dedim. Salondaki birçok kişiyle birlikte on yaşlarındaki bir çocuk da ısrarla parmağını kaldırıyor.

Bu çocuğun sınırlayıcı inançlardan kurtulduğunu düşünerek sevindim ve ona sahnedeki insanın ismini sordum. Kendinden emin bir tavırla "Şükrü" dedi. Ben de ona hangi metodu kullanarak bu ismi hafızasına aldığını sorduğumda verdiği cevap salonu kahkahaya boğdu: "O benim babam!"

Bir Demet Çiçeğin Ardındaki Silme, Bozma ve Genellemeler

Adam sabah bir iletişim seminerine gitmek için yola çıkar. Eşini uğurlayan bayan ise o gün arkadaşlarıyla buluşur. Sohbet esnasında arkadaşlarından biri ona şöyle der: "Eğer erkekler uzun bir süre eşine çiçek getirmiyorsa ve bir gün aniden pahalı bir çiçek demetiyle çıkıp gelirlerse bunun arkasında mutlaka eşini aldatması yatıyordur" dediğinde bayan, "Eşim zaten şimdiye kadar hiç çiçek almadığı için, bu yüzden benim bir problemim yok" der.

97

Kocasını ise o gün katıldığı iletişim seminerinden çok etkilenir, iletişim uzmanı, bütün katılımcılara eşlerine birer demet çiçek götürmesini söyler ve adam o gün ilk defa eşine bir demet çiçek götürmeye karar verir. Pahalı bir demet yaptırır ve eve gider. Eşi pahalı bir çiçek demetiyle eve gelen kocasının elindeki çiçekleri alır, çöpe atar ve hüngür hüngür ağlamaya başlar. Erkek ise bu davranışın sebebini anlayamaz.

Bu yukarıda anlatılan örnekte eşine aniden çiçek alan bütün erkekler ifade edilirken bir genelleme, eşini aldatan erkeğin başka hiçbir özelliği anlatılmadığı için burada bir silme ve bu ifadeyi yanlış anlayan kadın tarafından da bir çarpıtma yapılmıştır.

Sorularla Sonuca Ulaşma

Karşımızdaki kişinin muğlak konuşması yani meta model ihlâli yapması onunla iletişimimizi zora sokar. Bunun önüne geçmek için anlamı tam olarak açıklığa kavuşturana kadar sorular yöneltmemiz gerekir.

Televizyonda futbol yorumları yapan eski bir millî futbolcu şöyle bir soruyla karşı karşıya gelir:

"Artık on iki-on üç yaşlarında çocuklar, internette futbol maçlarıyla ilgili bahis oynuyorlar, ne dersiniz?" Kendisi de bahis oynayan bu futbolcu şöyle cevap verir: "Alman liglerine dikkat etsinler, çünkü orada çok sürprizler var."

Burada televizyon yorumcusu sorular sorarak anlamı açıklığa kavuştursaydı bu sorunla karşılaşmayacaktı.

98

- Referans Eksikliği. Sunulan bilgi belirsiz veya aşırı genellenmiştir. Bu yüzden karşı tarafı tam anlamayabilirsiniz. Böyle durumlarda karşı tarafı suçlamak yerine doğru soruları bulmak gerekir. "Onlar, her zaman, herkes, o" gibi ifadelerin kullanıldığı cümleler çoğunlukla kişi veya nesnenin belirsiz olduğu durumlardır.

Örneğin, "Kardeşim her zaman böyle yapar" diyen bir kişiye

"Kardeşin tam olarak ne yapar?" ve, "Bunu hangi durumlarda yapar?" diye sormak gerekir.

"Bütün erkekler yalan söyler ve hiç birine güvenilmez" diyen bir bayan seminerlerimize katılmıştı.

Böyle düşünmesine sebep babası ve eşiydi. Bu yüzden de eşinden ayrılmıştı. Kendisine çocuğu olup olmadığını sorduğumda, "Bir oğlum var" dedi. "Oğlunuz da yalan söyleyen erkekler grubuna mı giriyor?" diye sorduğumda bana, "Hayır" dedi. Daha sonra bu olumlu örnekleri çoğalttık.

Seminerlerimizin sonunda sertifikasını alırken erkeklerin bir kısmının güvenilir olmadığını ama bir kısmına da güvenileceğini kabul etmişti.

- Belirsiz Fiil. Belirtilen fiil, net ve anlaşılacak kadar genel bir şekilde söylenmiştir.

Örneğin, "Para kazanmak çok zorlaştı" diyen bir kişiye

"Kime ya da neye göre zorlaştı?", "Para kazanmanın yollarını biliyor musunuz?" sorularını sorun.

99

Tıp Fakültesi üçüncü sınıfta okuyan ve geçirdiği depresyon sonunda okulu bırakıp memleketine dönmeye karar veren Cem adlı bir öğrenciyle yaptığım çalışmada Cem bana, "Tıp Fakültesi'ni bitirmek çok zor" diyordu. İlâç kullanıyor ve hayattan hiç lezzet almıyordu. Bir ay kadar hastahane yatmıştı. Önce onu Tıp Fakültesi'ni bitireceğine inandırmalıydım. Kendisine, "Cem, Tıp Fakültesi gerçekten zor mu?" diye sorduğumda, "Çok zor hocam?" dedi. "Peki Cem, kime göre, hangi öğrencilere göre zor" diye sorduğumda, bazı arkadaşlarına zor gelmediğini keşfetti. Tıp Fakültesi'ni çok az kişi kazanıyor ve kazananların çoğu bitiriyordu.

Üniversiteye hazırlanırken gösterdiği performansı hatırlattım. Ayrıca bazı destekleyici NLP teknikleriyle bir müddet çalıştık. Bu çalışmalar sonunda katıldığı sınavlarını başarıyla verdi ve

sınıfını geçti. Bu kitabı yazarken almış olduğum bir düğün davetiyesi beni hem çok sevindirdi hem de çok duygulandırdı. Doktor Cem evleniyor ve beni düğününe çağırıyordu.

• İsimleştirme. İşlem statik bir olaya dönmüş ve fiil isimleştirilmiştir.

Devam eden bir süreci bildiren fiilin yerine durağanlığı ifade eden bir ismin getirilmesidir.

Örneğin: Bir kimse topluluk önünde kötü konuşuyorum demek yerine, "Ben kötü bir konuşmacıyım" diyorsa isimleştirme yapıyor demektir. Çünkü "konuşuyorum" kelimesi değiştirilme şansı olan bir eylemken,

100

"Kötü bir konuşmacıyım" cümlesi değiştirilmezliği ve durağanlığı ifade etmektedir.

İsimleştirdiğimiz bazı fiillerin bizi sınırlandırdığının farkında olmalıyız.

Seçimlere hazırlanan ancak, toplum önünde konuşma konusunda büyük kaygıları olan bir milletvekili aday, bir ay sonra kalabalık bir grubun önünde konuşacak ve bu konuşma onun milletvekili olup olamayacağını belirleyecektir.

Sırf bu yüzden tam bir ay boyunca buna hazırlanır. Ancak bu hazırlık sırasında sürekli olarak kendi kendine negatif telkinler vermekte ve etrafındakilere toplum önünde konuşmayı beceremediğini sürekli söylemektedir.

Bir ay sonra beklenen gün geldiğinde toplum önüne çıkar ve hocasının dediği gibi önce herkesin gözünün içine bakar. Tam konuşmasına başlayacakken bir anda bütün bildiklerini unuttur ve tekrar insanların gözlerine bakar. Bir süre öyle bekledikten sonra topluluğa dönerek,

"Buraya gelinceye kadar ne konuşacağımı bir Allah bir ben biliyordum. Ancak şu anda yalnızca Allah biliyor" der ve kürsüyü terkeder.

Bu milletvekili aday, "Ben iyi bir konuşmacı değilim" diyerek fiili isme dönüştürmüştü ve bu inancının sonucunda istenmeyen olay gerçekleşmiştir.

• Sebep-Sonuç. Bir olayın veya bir durumun, başka bir olaya ya da duruma yol açığının düşünülmesidir.

101

Örneğin, "Beni kızdırıyor" diyen bir kişiye sorulacak soru,

"Tam olarak seni ne yapıyor da...kızdırıyor?" olmalıdır. Yani sebeple sonuç arasındaki ilişki net olarak anlaşılmalıdır.

Olayları yanlış ya da eksik yorumladığımızda birtakım istenmeyen durumlarla karşılaşabiliriz.

Aşağıda eşinin davranışlarını yanlış yorumlayan bir kadının ilginç hikâyesini bulacaksınız.

Hâkim yetmişlerine merdiven dayadıkları halde boşanmak için başvurmuş çiftte sormuş: "Bunca yıldan sonra niçin ayrılmak istiyorsunuz?" Yaşlı kadın cevaplamış: "Hâkim bey, bir ay öncesine kadar aklımda böyle bir şey yoktu. Eşim bana bir mine çiçeği getirdi, ben de çiçekleri çok severim. Çiçek çok sulanması gereken bir çiçekmiş ve kocam düzenli aralıklarla sulanmadığında öleceğini söyledi. Ben kemik rahatsızlıkları olan bir insanım. Geceleri uykumdan kalkıp çiçeği sulamam gerektiği halde, bir gün farkettim ki kocam bir kez olsun benim ağrıma rağmen gece kalkıp da çiçeği sulamadı." Hâkim adama dönerek: "Senin söyleyecek bir şeyin var mı?" Yaşlı adam cevaplamış: "Eşimin anlattığı her şey doğru, tek bir şey dışında. Mine çiçeği çok sulandığında ölür. Karımın kemik rahatsızlığı var ve iyileşmesi için düzenli egzersiz yapması gerekir, ama eşim bunu yapmadığı için ben bu yalanı buldum. Çiçeği ölmesin diye her gece kalkmak zorunda kaldı. O her uyandığında ben de uyanık olurdum, işini bitirip uyuduğunda gidip çiçeğin

102

suyunu boşaltır, peçetelerle toprağını kuruturdum. Sonra da eşimin yanına gider ve yatarım..."

Burada kadının bir davranış hakkındaki sebep ve sonuç yorumuyla erkeğin bu davranış hakkındaki sebep ve sonuç yorumları arasındaki fark probleme neden olmuş; erkek gerçek sebebi açıkladığında ise problem sona ermiştir.

• Zihin Okuma. Kişinin doğrudan iletişim olmaksızın bir başka kişinin düşüncelerini veya hislerini bildiğini iddia etmesidir. Bu yüzden çok büyük hatalar, zanlar yapılabilir.

Örneğin, "Beni sevmiyor" diyen birine sorulacak soru, "Tam olarak nereden biliyorsun? Seni sevmesi için ne yapması lâzım?" şeklinde olmalıdır. Aşağıdaki hikâyede zihin okuma yapan bir müdürün karşılaştığı zor durumu okuyacaksınız.

Şirket müdürü gece geç saatlerde 50 km. uzaktaki evine karanlık bir yoldan dönüyordu. Aniden direksiyon hâkimiyetini kaybetmeye başladı ve yoldan çıkmak üzereyken arabasını kenara çekti. Sağ ön tekerleği patlamıştı. Etrafına bakındı. Uzaklarda bir evin ışıklarını gördü. Birkaç kilometre kadar yürüdüktan sonra ışıklar söndü. Kendi kendine ev sahibinden istemek zorunda olduğu krikoyu düşünüyordu. Işıklar sönmeseydi krikoyu verebilir, ona yardımcı olurdu ama evdekiler yatmıştı. Bunun bedeli olarak acaba ne kadar para isteyeceklerdi; belki 200, belki 300, belki 500 milyon... Adam, bunları düşündükçe evin kapısını çalmaktaki tereddütleri

103

artıyordu. Belki adamla tartışmak zorunda kalacaklardı. Kapının önünde durdu ve kapıya iki kez vurdu. Adam, "Buyurun, ne istemiştiniz?" dedi. Şirket müdürü, "Evin de krikon da senin olsun" diyerek arkasını dönüp gitti.

• Alıntılar. Herhangi bir şeyi veya bir sözü, karşımızdaki kişinin güveneceği bir kaynak ya da bir kişiden alarak söylemektir.

Örneğin, "Annem hep böyle yapardı, bu yüzden ben de böyle yapıyorum" cümlesine karşılık, "Annen ne zaman böyle yapardı?" veya, "Annenin yaptığı bu davranış doğru muydu?" sorusunu sormak gerekir.

Küçüklüğünde babaları tarafından terkedilen üç kız kardeş bana geldiklerinde çok üzgünlerdi. Kardeşler uzun süre babalarından ayrı kalmışlar ve zor şartlar altında eğitimlerini tamamlamışlardı. Uzun süre babalarıyla konuşmayan kardeşlerden iki tanesi onunla barışmıştı. Üçüncü kız kardeş ise barışmamakta kararlıydı. Kendisiyle sohbet edip uyum sağladıktan sonra koltuğa oturmasını, gözlerini kapamasını ve babasını düşünmesini istedim. Babasının son nefesinde olduğunu ve dua ettiğini hayal etmesini söyledim. Arkasından, "Şu anda Peygamber Efendimiz burada olsaydı sana ne tavsiye ederdi?" diye sorduğumda ağlamaya başladı. Kendisi çok dindar bir insandı. Bunun için de Peygamber Efendimiz'den alıntılar yaptım, bunlar çok etkili oldu ve onun babasıyla barışmasını sağladı.

104

DİLİ USTACA BELİRSİZ KULLANMA SANATI

Milton Model Dil Kalıpları

Dilde birtakım genellemelerden, silmelerden ve çarpıtmalardan faydalanarak dili ustaca belirsiz kullanma sanatıdır. Böylece belirsiz dille karşımızdakini ikna etmenin yollarını arar ve başarılı bir iletişim kurarız.

Bunlar aynı zamanda hipnotik dil kalıplarıdır. İkna psikolojisinde milton model dil kalıplarının önemli bir yeri vardır.

Bu dil bilinçli zihinle bilinçaltını birbirine geçirir, dikkati dağıtır, bilinçaltına ve diğer kaynaklara girişi mümkün kılar. Bunları itirazları uzaklaştırmak, arzu edilen iletişim sonuçlarını elde etmek için günlük iletişimimizde kullanabiliriz.

Örneğin, "Hepinizin başarılı olacağına inanıyorum" derken o kişilerin bilinçaltına başarılı olma telkini yaparız.

Bilinçaltı dilini öğrendiğinde herkes insanların bilinçaltıyla etkin biçimde konuşabilir. Bir mesaj iletmenin en iyi yolu onu karşımızdakinin bilinçaltına iletmektir. Bilinçaltına ulaşan mesaj bilinçli beyne ulaşıandan çok daha güçlü, heyecan verici ve çok daha inandırıcıdır. Bilinçli beynin mantığı ile bilinçaltınının mantığı birbirinden çok farklıdır.

105

Bazı anne ve babalar danışmanlıklarda bana gelerek çocukları ile ilgili sorunlarını anlattığında onların korumacı bir anne baba olduğunu görüyor ve çözümün kendilerinin değişmesinde olduğunu söylemekte zorluk çekiyorum. Bu anne babalara çocuklarının hedeflerine ulaşmasını nasıl engellediklerini anlatmak yerine onlara şu hikâyeyi anlatıyorum:

Bir gün bir çiftçiyle oğlu çiftlikte günlük işlerini yaparken bir at çıkagelmiş. Adam atın üstünde herhangi bir damga görememiş. At insanlardan fazla kaçmadığı için onun yarı vahşi bir at olduğunu ve ehilleştirirken sahibinden kaçtığını düşünmüş. Atın üstüne binmiş. Oğlu da bir başka atla onu takip etmeye başlamış. At çiftlik çıkışında bir yola sapmış ve bir süre gitmiş. Sonra yandaki gölü görmüş ve su içmek için yoldan çıkmış. Su içmeyi bitirince çiftçi onu tekrar yoluna sokmuş. Bir süre daha gittikten sonra bu sefer atın karnı acıkmış ve çimenlik bir yer görmüş. Yemek molası için yine yoldan çıkmış. Karnını doyurunca çiftçi onu tekrar yoluna geri sokmuş. Bu şekilde at birkaç kez daha yoldan çıkmış.

106

Her seferinde çiftçinin onu yola sokması kolaylaşıyormuş. Sonunda akşamüstü bir çiftliğe gelmişler. Çiftliğin sahibi yanlarına gelmiş ve şaşkınlıkla bağırarak "Bu benim atım. İnanamıyorum. Peki beni nasıl buldunuz?" Atın üstündeki çiftçi aşağıdaki adama bakmış ve şöyle demiş, " Ben bulmadım. At kendisi buldu. Benim tek yaptığım onu yolunda tutmaktı." Nasreddin Hoca Türk tarihinde milton model dil kalıplarını en güzel kullanan ustalardan biridir. Aşağıdaki olayda da bunun en güzel örneklerinden birini vermiştir:

Bir gün Nasreddin Hoca bir yemek davetine gider ve orada çok yemek yer. Yemek biter ve Nasreddin Hoca ev sahibine dönerek,

"Elhamdulillah, çok doydum. Daha artık bir gram bir şey yiyemem" der. Hocanın tatlıya düşkünlüğünü bilen ev sahibi hocaya küçük bir şaka yapmak ister ve yemek bitiminde on kişilik sofranın ortasına koca bir tepsi baklava getirir. Tepsiyi gören hoca, baklavaya uzanmak ister ki tam o sırada ev sahibi hocaya dönerek,

"Hocam hani bir gram daha yiyecek durumda değildiniz, şimdi ne oldu?" deyince hoca ev sahibine şöyle cevap verir: "Siz kalabalık bir sofrada yemek yerken birden içeri padişah girse ve sofrada hiç yer olmasa kalkıp ona yer vermez misiniz?"

107

Bunun üzerine sofradakiler bir taraftan kahkahalarla gülerken; bir taraftan da baklava tepsisini hocaya doğru uzatırlar.

a) Gizli Emirler. Bunlar daha geniş cümle yapısı içinde yer alan emir veya yönlendirme kalıplarıdır. Emir kipinden kimse hoşlanmaz. Gizli emirler, karşımızdaki kişiye, yapmasını istediğimiz şeyleri emir kipi kullanmadan söyleme sanatıdır.

Örneğin: İnsanlara, "Bunları kafana takma, boş ver" demek yerine, "Hadi gel seninle biraz dolaşalım, açık havada kendini daha rahat hissedersen, hele deniz kenarında bir çay içersek bak o zaman kendini ne kadar rahatlamış hissedeceksin" dediğimizde kişinin bilinçaltına rahatlaması için gizli bir emir göndermiş oluruz. İnsanlardan bir şey isterken, "Bana bir su getir" demek yerine, "Bana bir bardak su getirir misin?" demek daha olumlu bir etki yapar.

Erickson'un çeşitli mecazlar ve metaforlar kullanarak insanları etki altına aldığı bir anlatım tarzı vardı. Richard Bandler ve John Grinder onu defalarca arayarak bu dil kalıplarını öğrenmek ve insanlara öğretmek istediklerini söylerler, fakat her seferinde ondan ret cevabı alırlar. Erickson'a, "Sizinle görüşmek ve kullandığımız metotları öğrenmek istiyoruz" dediklerinde Milton Ericsson'dan sürekli, "Çok doluyum, sizinle görüşecek vaktim yok" cevabını alırlar. Sonra kendileri araştırarak Erickson'un hangi dil kalıplarını kullandığını bulurlar.

108

Yeniden Erickson'a telefon açarak ona kendi dil kalıplarıyla şu şekilde hitap ederler. "Bay Erickson büyük dahiler fikirlerinden diğer insanları da yararlandırırlar" . Bu söz üzerine Erickson onlara bir sonraki gün için randevu verir.

Bir Dilencinin Mesajı

Bir bahar gününde Brooklyn köprüsünde kör bir adam dilencilik yapıyormuş. Dizlerinin dibine bir tabela koymuş. Üzerinde "doğuştan kör" yazılıymış.

Dilencinin önünden yüzlerce kişi geçip gidiyormuş ama, kimse de dilenciye para vermiyormuş. Bir reklamcı bunu görmüş. Dilencinin önündeki tabelayı almış ve arkasına bir şeyler yazıp, tekrar

dilencinin önüne bırakmış. Ne olduysa olmuş, gelip geçen ve tabeladaki bu yazıyı okuyan herkes, başlamış dilencinin önündeki şapkaya para atmaya. Yani bir cümle yetmiş bu kadar kişiyi etkilemeye ve dilencinin şapkasının kısa sürede ağzına kadar para ile dolup taşmasına. İşin ilginç yanı bu cümle sadece şu şekildeymiş: "Çok güzel bir bahar günü. .. Ama ben çiçekleri göremiyorum."

b) Negatif Emirler. "Davul çalan pembe aslanı düşünme" dediğimizde beynimiz sadece bu cümle içerisindeki vurgulanan kısmı alır ve ister istemez davul çalan pembe aslanı düşünürüz. Bunun sebebi olumsuz eklerin beyine gitmemesidir.

Örneğin, "Ben artık çikolata yemeyeceğim" diyen kişi bilinçaltına yalnızca çikolata mesajını gönderir ve

109

çikolatayı daha çok yer. Yaptığım danışmanlıklarda bir kişinin bana daha çok bilgi vermesini istiyorsam kendisine şöyle derim:

"Bana her şeyi anlatmayabilirsin, sadece anlatmak istediğin şeyleri anlatsan da sana yardımcı olurum". Bunları söylediğimde karşımdaki kişinin bilinçaltına "anlat" mesajını vermiş olurum ve bu kişi genellikle bana her şeyi anlatmaya başlar.

İki ortaktan biri, uzun bir buruna sahip olduğundan burnuyla ilgili ciddi kompleksleri vardır. Diğer ortak uzun burunlu arkadaşını yemeye davet eder. Adam eve gider ve eşine, "Yarın akşam ortağım eve yemeğe gelecek, lütfen burunla ilgili bir söz söyleme" der.

Kadıncağız ertesi günün endişesiyle uyuyamaz. Burun olayını kendisine dert eder. Ertesi gün titizlikle kadıncağız akşama kadar hazırlık yapar. Her şey mükemmel olmalıdır. Fakat içinden burun konusundaki endişeleri ve sıkılganlıkları atamamıştır. Akşam olur, misafir eve gelir. Kadın, kendi telaşından ve dikkatli olayım endişesinden dolayı büyük bir stres yaşamaktadır.

O sırada da küçük kızları adamın karşısında oturmakta ve sürekli onun burnuna bakmaktadır. Kadın çay servisini yaparken kızının muzur bir şekilde güldüğünü görünce birden telaşlanır. Hemen kızını odasına gönderir. Tam o sırada çay için şeker vermediğini görür. Ve derhal şeker kâsesini eşinin ortağına uzatarak şöyle söyler:

110

"Burnunuza şeker alır mısınız?"

Burada kadın sürekli olarak burundan bahsetme endişesine odaklanmış ancak bilinçaltı sadece "burun" kelimesini alarak olumsuz eki algılamamıştır.

c) Tepkisel Önermeler. Bir soruya kelimesi kelimesine cevap verilmesini değil de o soruyla ilgili bir tepki verilmesini sağlayan sorulardır.

Örneğin: Karşımızdaki kişiye, "Kapı kilitlendi mi?" diye bir soru yönelttiğimizde aslında ona kibarca, "Kapıyı kilitlemediysen git ve kilitle" mesajını vermiş oluyoruz.

Aşağıdaki hikâyede ise zeki bir çocuğun bir padişahı ustaca yönlendirmesi tepkisel önermelere güzel bir örnektir:

Sultan Mahmud, yolda gördüğü bir çocuğa bir altın verdiğinde, çocuk onu almamış. Sultan, büyük bir merakla bunun sebebini sorduğunda, çocuk,

"Sultanım! demiş. Annem ve babam bu altını gördüklerinde, 'Onu mutlaka çaldın' diyerek bana kızarlar."

Sultan Mahmud:

"O zaman kolayı var" diye yol göstermiş. "Bunu bana padişah verdi" dersin.

Çocuk,

111

"Hele o zaman hiç inanmazlar" diye atılmış. Ve çocuk şunu söylemiş:

"Annem ve babam, eğer padişah verseydi, bu kadar az vermezdi derler."

Bu cevap üzerine Sultan Mahmud, çocuğun bu inanılmaz zekâsını bir kese altınla ödüllendirmiş.

d) Sebep-Sonuç Bağlantıları. Bir sebebi bir sonuca bağlarken nedensellik belirten kelimeler kullanırız. Bunlar: " -iken, -dıkça, bu yüzden, sırasında, önce, sonra, boyunca" gibi sözcükleridir.

Örnek, "NLP'yi öğrendikçe daha mutlu ve daha başarılı olacaksın" dediğimizde kişinin başarıya ve mutluluğa ulaşmasını NLP'yi öğrenmiş olmasına bağlamış oluruz. Bu da o kişinin NLP'yi daha iyi öğrenmesine sebep olur.

Bazı insanlar sebep-sonuç ilişkisini motivasyonlarını bozacak şekilde kullanırken, bazı insanlar da hedeflerine ulaşmak için kullanırlar.

Ayten Hanım'a danışmanlık yaparken ona eşiyile olan sorunlarını çözmesi için NLP'yi çok iyi öğrenmesi gerektiğini bu sayede kendini ve eşini daha iyi tanıyacağını, böylece sorunlarını çözebileceğini söylediğimde sorun çözme sebebi onu NLP'yi öğrenme sonucuna götürüyordu. Verdiğim telkinler çok etkili oldu. Ayten Hanım Practitioner kurslarımıza katıldı ve bu kursların sonunda eşiyile olan iletişimini herkese örnek olacak şekilde düzeltti.

e) Gizli Sorular. Soruları daha geniş bir cümle yapısının içerisinde gizlemektir.

Örneğin, "Bunun nasıl üstesinden geldiğini merak ediyorum?" dediğimizde aslında karşımızdakine bir soru yönlendirmiş oluruz. Karşımızdaki kişi de muhtemelen bu sorunun cevabını vermeye başlar.

Emniyet müdürlüğünde verdiğim bir seminerimde bir komiser bana bu yöntemi suçluları sorgularken kullandıklarını söylemişti.

? f) Zamanla İlgili Öğeler. Bunlar zamanla veya zamanın geçişiyle ilgili öğelerdir.

Örneğin: Kişi kendisini henüz rahat hissetmiyorsa ona, "Saniyeler geçtikçe kendini daha rahat hissedeceksin" diye telkinde bulunmak kısa bir süre içerisinde kişinin rahatlamasına sebep olabilecek güzel bir telkindir, g) Değil mi Soruları. Cümlelerin sonuna "değil mi?" ifadesinin eklenmesiyle, ifadenin soruya dönüştürülmesidir.

Örneğin: Anlattığımız bir konunun karşı taraf tarafından daha iyi anlaşılması için sorulan, "Anlıyorsun, değil mi?" sorusu kişinin anlattıklarımızı daha iyi anlamasına yarayan güzel bir telkindir. Ayrıca bu soruyla kişinin konuyu anlayıp anlamadığını da test edebiliriz.

112

113

Gizli Sorular, Zamanla İlgili Öğeler, Değil mi Sorularıyla İlgili Bir Motivasyon Örneği
Bakırköy'de bir seminer veriyordum. Seminer sırasında, "içinizdeki devi uyandırın", "Yapabileceğinize inandığınız her şeyi yapabilirsiniz, insan istedi mi mutlaka yapar" gibi cümleler kullanıyordum. Ben bu cümleleri her kullandığımda genç bir delikanlı havaya fırlayıp, "Bu güç bende de var, buna inanıyorum" diye bağıırıyordu. Seminerin bitiminde bu delikanlı annesiyle yanıma geldi. Annesi, "Oğlumun içinde büyük bir güç var. Lütfen bu gücünü ortaya çıkaralım" dedi ve Levent Artan isimli bu genci şirketimize davet ettim.

Ertesi gün Levent ile çalışmaya başladık. Levent'in yaptığı tek şey sabahtan akşama kadar yatmak ya da amaçsız olarak dolaşmaktı. İdealleri olmayan, babasıyla çatışan bir kişi olmuştu Levent.

Bana eskiden gitar çaldığını ama daha sonra bıraktığını söyledi. Daha sonra Levent'in beste yaptığını ve şarkı söylediğini de öğrendim; ancak, "Bunu nasıl yaptığını merak ediyorum?" dediğimde aslında milton dili ile ona gizli bir soru sormuştum.

Bana yıllardır müziğin içinde olduğunu, besteler yaptığını ve şarkı söylediğini anlatırken gözleri parlamaya başlamıştı.

Kendisine çok sevdiğim "Şüphe ve İnanç" adlı şiiri verdim ve yine milton dili ile, "Bunu besteleyebilirsin değil mi?" diye sorduğumda hevesle, "Evet hocam besteleyebilirim" dedi ve şiiri alarak gitti. Levent iki gün sonra şiiri besteleyerek geldi ve parçasını dinlediğimde onun iyi bir sanatçı olacağını düşündüm ve ona birlikte çalışmayı teklif ettim. Ancak Levent müziğe ve insanlara karşı çok kırgındı. Gittiği bir müzik stüdyosundan kovulması onu müzikten iyice soğutmuştu. Bunun için kendisine milton dilini kullanarak, "Seninle çalışmalar ilerledikçe her geçen gün kendini daha güçlü ve daha başarılı hissedeceksin" dediğimde Levent'in müziğe olan bakış açısının yavaş yavaş değişmekte olduğunu gözlemledim. Birlikte güzel programlar yapacağımızı, radyo ve televizyon programlarına katılacağımızı, kasetlerimizin ve CD'lerimizin çıkacağını söylediğimde kendine olan güveninin yavaş yavaş arttığını hissettim. Ertesi gün

Kocaeli'nde 600 kişinin karşısına çıktığında ve programın sonunda ayakta alkışlandığında bana olan itimadı daha da artmıştı.

Daha sonra Levent'le birlikte tüm Anadolu'yu dolaştık. Ulusal radyo ve televizyon programlarına katıldık, CD 'lerimiz ve kasetlerimiz çıktı. Onunla kurduğumuz tüm hayaller gerçek oldu. Artık Levent bütün Türkiye'nin tanıdığı bir sanatçı olma yolunda ve her şeyden önemlisi azmin, sabrın ve vazgeçmemenin önemini anlattığı şarkılarıyla bütün insanlarda pozitif duygular uyandırıyor ve insanların hedeflerine ulaşmasında katkıda bulunuyor.

114

115

BÖLÜM 7

KAYNAKLARA ULAŞMAK ÇERÇEVE DEĞİŞTİRME

İnsanoğlunun içinde çok büyük ve zengin kaynaklar vardır. O kaynaklara ulaşmak kişinin elindedir. Ancak bunun için birtakım yöntemlere ihtiyaç vardır ve bu yöntemlerin en önemlilerinden biri çerçeve değiştirmektir.

Yeniden çerçeveleme, bir olay ya da duruma farklı açılardan bakarak düşüncelerimizi dolayısıyla da duygu ve davranışlarımızı değiştirerek odaklandığımız olumsuz durumdan çıkmaktır.

Yeniden çerçeveleme kötü bir olayın izlerini silip eyleme geçmemizi sağlayan bir araçtır. Başka bir deyişle, engeli basamağa dönüştürmektir. Bazı durumlarda saplanıp kaldığımızda ve olumsuz duygular içine girdiğimizde yeniden çerçevlendirme bizlere farklı bir bakış açısı kazandırır.

Dolayısıyla esneklik kazanıp, seçenekler üretip

119

, yeni olasılıkları gündeme getirerek zorlukları daha rahat yenmeyi başarırız.

Örneğin, ben bu kitabı yazarken seminerlerimin ve görüşmelerimin çok yoğun olduğu bir dönemdeydim. Kitabı uykumdan fedakârlık ederek yazmak zorundaydım. Özgür Çoban ve Tuğçe Doğansel ile gece yarısına kadar yaptığımız çalışmalar sırasında bizi motive eden ve kitabı bitirmemizi sağlayan enerji bir gün kitabevlerinin raflarında bu kitabın yer aldığını görmektir. Ayrıca okuyucularla imza günlerinde tanışmak ve birikimlerine ortak olmak bizi motive ediyordu. Aşağıda farklı içeriklerde çerçeve değiştirme örneklerini bulacaksınız.

Küçük Basketbolcu

Bizler akıl almaz bir servete sahibiz. İşin en güzel yanı ise bu servetin kimseye de miras kalmamasıdır. Onun için bunların farkına varmalıyız. Beynimiz, vücudumuz, eğitimimiz, çevremiz, ailemiz, maddî ve manevî değerlerimiz ve daha birçok şey bizlere sunulmuş birer öz kaynaktır.

120

Küçük basketbolcu, okul takımının seçmelerine katılmış ve boyu çok kısa olduğu için takıma girememiştir. Bir gün hışımla evin kapısından içeri girdi. Bunun farkına varan annesi hemen onun ardından odasına gitti ve niçin ağladığını sordu. Boyunun kısalığı ve yaşının küçüklüğü sebebiyle takıma alınmadığını anlattı. Annesi onu kaldırıp yatağının kenarına oturttu. Göz yaşlarını avucunun içiyle sildi, elini omuzuna attı ve şöyle dedi:

"Boyun ve yaşın küçük olabilir ama önemli olan içindeki basketbolcunun büyük olmasıdır."

Bu sözlerle motive olan küçük basketbolcu o günden sonra antrenmanlara başladı. Bıkmadan, usanmadan senelerce çalıştı ve basketbol tarihine adını altın harflerle yazdırdı. İşte bu küçük basketbolcunun ismi: Michael Jordan'dur.

Kim Kime Yaklaşıyor

Tarih kitapları tarihin akışını değiştiren binlerce çerçeve değiştirme örneğiyle doludur. Bu konudaki en güçlü örneklerden bir tanesi de Sultan Alparslan ile ilgilidir:

Sultan Alparslan 27.000 askeriyle Bizans topraklarında ilerlerken, keşfe gönderdiği askerlerinden biri huzuruna gelir ve telaşlı bir şekilde sorar: "Komutanım, 300.000 kişilik düşman ordusu bize doğru yaklaşıyor" Alparslan askerinin bu sözlerini hiç önemsemez ve 27.000 askerinin her birinin inançlarının ve arzularının farkında

121

olarak kendisine bu haberi getiren askerin çerçevesini şöyle değiştirir: "Biz de onlara yaklaşıyoruz."

Karanlıkta Seminer

Hepimizin hemen her konuda engelleri vardır. Bunların karşısında yapmamız gereken engellerden yılmak değil; kaynakların büyüklüğü yanında engellerin küçüklüğünü görmektir.

Seminerlerimde katılımcılara büyük bir beyaz kâğıdın ortasına konmuş siyah bir nokta gösteriyor ve onlara ne gördüklerini soruyorum. Hemen hepsi siyah bir nokta gördüklerinden bahsediyor, çok azı büyük beyaz kâğıdı fark ediyor.

İşte bizler hayata da böyle bakıyoruz. Koskoca beyaz kâğıdı değil, küçücük bir kara noktayı görüyoruz. Halbuki buradaki kara nokta hayatımızdaki engelleri simgelerken; o kocaman beyaz kâğıt kaynaklarımızı ve onların büyüklüğünü simgelemektedir.

Van'da kapalı spor salonunda bir seminer veriyordum. Salon tıklım tıklım doluydu. Konuşurken birden

122

elektrikler kesildi. Mikrofonla konuşma şansım kalmamıştı. İki şeyden birini yapabiliirdim. Ya seminer bitti diyerek herkesi evine gönderebilirdim ya da burada insanlar beni dinlemeye gelmişler diyerek konuşmama mikrofonsuz devam edebilirdim. Ben çerçevemi değiştirdim. Karanlığı söylediğim sözlerle aydınlatmaya karar verdim. Zifiri karanlıkta mikrofonsuz olarak konuşmama devam ettim. Konuşmam bittiğinde beni ayakta alkışlıyorlardı. Bu sorun beyaz kâğıt üzerindeki küçük siyah nokta, benim için fırsata dönmesi ise kocaman beyaz kâğıt olmuştu.

,; Sokrates Nasıl Filozof Oldu?

Çerçeve değiştirmenin temeli bir olaya tamamen farklı bir gözle bakmaktır. Zor bir işle karşı karşıya kaldığımızda bu sıkıntılı olayın sonundaki güzellikleri görürseniz olaya bakış açınız değişir ve bu sıkıntının üstesinden gelme şansınızı artırabilirsiniz.

Evlenmeden önce gözünüzü dört açın, evlendikten sonra birini kapayın diyen Sokrates'in evlilik hayatının ne kadar zorluk ve sıkıntılarla dolu olduğu bilinen bir gerçektir.

Kendisine evlilik ile ilgili soru soran gençlere Sokrates tam bir çerçeve değiştirme örneği sunmuş ve şöyle demiştir:

"Ne olursa olsun evlenin. İyi bir kadına düşerseniz mutlu olursunuz. Kötü bir kadına düşerseniz filozof olursunuz."

123

Sokrates düşündüklerini hayatına uygulayan biridir. Evliliğin onu filozof yaptığını biliyoruz. Eşiyle yaşadığı bir olayda mükemmel çerçeve değiştirme örneği vermiştir:

Filozof Sokrates ve eşi bir türlü iyi geçinemiyormuş. Bir gün hanımı, Sokrates'e bağırıp çağırırken, bakmış kocası hiçbir tepki göstermiyor, bir kova suyu alıp başından aşağı boşaltmış. Sokrates eşine sert tepki vermek yerine mizah kullanmayı tercih etmiş ve şöyle demiş: "Bu kadar gök gürültüsünden sonra bir sağanak bekliyordum zaten."

Mütevazı Bakan

Yaşadığımız problemlerin ardındaki olumlu niyeti aramak ve bulmak problemin çözümündeki en önemli adımdır. Sahip olduğumuz bazı güzel vasıflar istenmeyen olaylar yaşamamıza sebep olabilir. Burada yapmamız gereken bu güzel özelliklerimizi yerinde, zamanında ve dozunda kullanmaktır.

Recep Tayyip Erdoğan hükümetinin önemli bakanlarından biriyle yapmış olduğum danışmanlık çalışmasında bakanın anlattığı bir olay dikkatimi çekti. Sayın bakanımız bir topluluğa girdiğinde kendisine gösterilen makam koltuğuna değil de boş bulduğu ilk koltuğa oturuyordu. Bu davranışını da bir türlü düzeltemiyordu. İlk önce bu davranışın sebebini bulmak için çalıştık. Bilinçaltında yatan sebep şuydu: Kimseyi rahatsız etmemek. Ben kendisine şu soruyu yönelttim: "Sayın

124

bakanım, siz, size gösterilen makam koltuğuna değil de herhangi bir koltuğa oturduğunuzda oradakiler rahatsız olmuyorlar mı?" "Evet, çok rahatsız oluyorlar hocam" dedi. Bakanın arzusu kimseye rahatsızlık vermemektir. Ama bu davranışından dolayı herkes rahatsız oluyordu. Son olarak

kendisine, "Salondakilerin rahatsız olmaması için ne yapmanız gerekir?" diye sorduğumda, "Bana gösterilen makam koltuğuna oturmalıyım" dedi ve o günden sonra bir daha bu sorunu yaşamadı.

Eğitim Şart

Bazı durumlarda insan içinden çıkamayacağı veya değiştiremeyeceği durumlarla karşı karşıya kalabilir. Burada yapmamız gereken sıkıntıları azaltmıyorsanız hayallerinizi büyütmezdür.

Kayınvalidesi ve eşiyle olan problemlerini çözmek için bize gelen Arzu Hanım, sorunlarının içinden çıkamayacağını ve ilâç tedavisi görmesi gerektiğini düşünüyordu. Okumayı ve öğrenmeyi çok seven, ama bir türlü kendisini geliştirme fırsatı bulamayan bu üç çocuk annesi hanımı incelediğimde son derece bilgi odaklı olduğunu gördüm ve çözümün ilâçlar yerine eğitim olduğunu söyleyerek ona çerçeve değiştirme tekniğini uyguladım. Tekniği uygularken de kendisine, "Arzu Hanım, eğer siz bu sorunları yaşamasaydınız bu eğitimlere gelemeyecektiniz. Yaşadıklarınız sizin için bir dezavantaj değil, bir avantajdır" dediğimde, bana hak verdi ve NLP Practitioner eğitimlerini alarak içindeki potansiye-

125

keşfetti, insanlarla nasıl iletişim kurulacağı konusunda önemli bilgiler edindi. Ayrıca eskiye nazaran daha alçak sesle konuşmayı ve farkındalığa vararak esnek olmayı öğrendi.

Ses mi Hızlı Işık mı?

Bazan insanlar gereksiz yere bir şeylerden korkarlar. Bu durumda ilk yapılacak şey, deneyimin anlamını değiştirmek ve farklı bir içerik yüklemektir.

Gök gürültüsünden korkan Ayşegül adında bir kız annesiyle bana gelmişti. Kızın gök gürültüsü fobisi vardı ve yağmurlu bir hava olduğunda bütün aile seferber olup kızı arıyor, ne yapıyorsun diye soruyorlardı. O ise böyle zamanlarda yorganın altından çıkamıyordu.

Ayşegül'e bir çerçeve değiştirme tekniği uygulanması gerektiğini düşündüm ve onun akıllı olduğunu gördüğümde bazı sorular sorarak bakış açısını değiştirmeye başladım, ilk olarak ona fen dersinin nasıl olduğunu sorduğumda bana çok iyi olduğunu söyledi. Sonraları aramızda şu konuşmalar geçti:

-Ayşegül ışık mı daha hızlıdır, yoksa ses mi? -Işık.

-Peki, şimşek mi daha önce olur, gök gürültüsü mü?

-Şimşek.

-Neden sence Ayşegül?

126

-Çünkü ışık daha hızlıdır.

-Tamam. Peki, gök gürültüsü duyduğun anda şimşek çoktan düşmüş olmaz mı?

-Evet.

-Gök gürültüsü şu şekilde yorumlanabilir mi: Gök gürültüsü şimşegin artık düştüğünü, tehlikenin kalmadığını bize gösteren bir sestir.

Ayşegül bu sorunun üzerine biraz düşündü ve çok şaşırıldı. Cevap olarak da "evet" dedi.

Aslında gerçekte onun korkusu ses değildi; sadece sese bağladığı şeylerdi ve artık bakış açısı değişmişti. Ben ona, "Bundan sonra gök gürültüsü sana şöyle bir müjde olacak: 'Şimşek çaktı,

tehlike geçti. Artık rahatsız dedim ve böylelikle bakış açısını değiştirdik. Bu çalışmadan sonra eve gitti. Ertesi gün yağmur yağdı, şimşekler çaktı, gök gürültüsü oldu ve Ayşegül'ün ailesi beni arayarak ilk defa kızlarının yağmurlu havada sakin bir gün geçirdiğini söyledi. Her gök gürültüsünden sonra kızın yüzündeki gülümsemeyi gören ailesi sevince boğulmuştu.

Çerçeve Değiştirme Tekniği

Çerçeve Değiştirme Tekniği

NLP'nin en temel tekniğidir. Bu yüzden bütün danışmanlıklarında kişinin herhangi bir sorunu çözerken ilk başvurduğum teknik çerçeve değiştirmedir. Bir kişi sadece çerçeve değiştirme tekniği uygulayarak karşısındaki insanların sorunlarının büyük bir kısmını çözebilir.

127

Silme, çarpıtma ve genellemeler sonucunda yüzey yapıdaki bir deneyim bilinçaltına farklı bir şekilde kaydedilir. Daha sonra o kişi problemini yüzey yapıda çözmeye kalktığında bataklığı

kurutmak yerine, sivrisineklerle savaştığının farkına varamaz. Bir problemi çözmek için önce o problemin bilinçaltında yatan karakutusunu açmak gerekir. Ancak o zaman problemin çözümünde adımlar atılabilir.

Bilinçaltımızda sorun çıkarıcı bir tarafla, mantıklı bir taraf vardır. Sorun çıkarıcı taraf kişiyi olumsuz duygular yaşatan bir uyarıcı gönderir. Mantıklı taraf ise gelen uyarıcı karşısında, "Neden bu kadar üzülüyorsun, boş ver" demeye çalışır. Fakat kişi sorun çıkarıcı tarafın gönderdiği sinyallerle mutsuz olur. İşin ilginç yanı her iki tarafın da bizim dostumuz olmasıdır. Kişiyi bu kısır döngüden kurtarmak için farkındalığını artırmak, bilinçaltıyla barıştırmak ve kendi kaynaklarını kullanarak problemini çözmesine yardımcı olmak gerekir.

Çerçeve değiştirme tekniği uygulanırken yapılacak olan ilk iş, karşımızdakinin gözlerini kapamasını istemek, yüzeysel yapıda yaşadığı duygunun vücuttaki yerini ve şeklini bulmaktır. Çünkü NLP'nin, "Zihin ve beden aynı sistemin parçalarıdır" ilkesine göre insanların yaşadığı her duygunun vücutta bir yeri ve şekli vardır. Bunu bulmaktaki amacımız, tekniğin uygulanmasından sonra problemin çözülüp çözülmediğini test etmektir.

128

Duygunun vücuttaki yerini bulduktan sonra karşımızdaki kişiye her iki elini birden açmasını ve ellerinden birine sorun çıkarıcı tarafı diğerine ise mantıklı tarafı koymasını söyleyebiliriz. Bunları hangi eline koyması gerektiğini karşımızdaki kişiye bırakmalıyız. Çünkü kişi kontrolün kendisine olduğunu hissetmelidir.

Bundan sonraki aşamada karşımızdaki kişiden sorun çıkarıcı tarafa dönerek kendisini uyarmasındaki olumlu amacı sormasını istemeliyiz. "Her davranışın altında olumlu bir niyet vardır" ilkesine göre sorun çıkarıcı tarafın mutlaka olumlu bir niyeti vardır. Önemli olan bu niyeti yani bize yaşatmak istediği duyguyu bulmaktır. Bunu yaptığımızda derin yapıdaki gerçek problemi ortaya çıkarmış oluruz. Ancak cevabın bilinçli beyinden değil, bilinçaltından geldiğine emin olmalıyız. Bunun için de bir süre beklemek gerekir. Bilinçaltından gelecek cevap doğru cevaptır ve bu cevabı aldıktan sonra kişiden sorun çıkarıcı tarafa dönerek teşekkür etmesini istemeliyiz. Çünkü bir süredir ona tıpkı bir korumacı anne mantığıyla hizmet etmiştir ve verdiği zararın farkında değildir. Sorun çıkarıcı tarafa teşekkür edildikten sonra mantıklı tarafa dönmelidir. Bilinçaltının yardımıyla mantıklı taraftan derin yapıdaki duyguyu yaşatacak en az üç alternatif istenmelidir. Bilinçaltından gelen önerilerden sonra mantıklı tarafa teşekkür edilmelidir.

Bundan sonraki aşamada ise mantıklı taraftan gelen önerilerin sorun çıkarıcı tarafa kabul edilip edilmediğini

129

test etmeliyiz. Sorun çıkarıcı taraf bu önerileri kabul etmediyse, mantıklı taraftan yeni öneriler alınarak anlaşma yolları aranır.

Bilinçaltının iki tarafı arasında anlaşma sağlandıktan sonra rahatlamaya başlayan kişiden önce sorun çıkarıcı tarafı koyduğu elini vücudundaki negatif duygunun olduğu yere; daha sonra da diğer elini onun üstüne koymasını isteriz. Bu sırada güzel telkinler vererek kişinin derin bir nefes almasını ister, vücudundaki ve yüzündeki olumlu değişikliklerden bahsedebiliriz. Son olarak eğer kendisini eskisinden daha rahat hissediyorsa ellerini yavaş yavaş aşağı indirmesini söyleyebiliriz. Karşımızdaki kişi ellerini aşağı indirirken rahatladığını hissedecektir. Daha sonra negatif duygunun bulunduğu yerde herhangi bir şey hissedip hissetmediğini sorduğumuzda ya hissetmediğini veya eskisinden daha az hissettiğini söyleyecektir.

Çerçeve değiştirme tekniği uygulandıktan sonra kişi olaya bakış açısını değiştirerek, ya sorunundan kurtulacak ya da bunu en hafif düzeyde yaşayacaktır.

Çerçeve Değiştirme Tekniğinin Adım Adım Uygulaması

1. Gözlerini kapat, duygunun yerini ve şeklini bul.
2. İki elini birden aç.
3. Bir eline sorun çıkarıcı tarafı, diğerine mantıklı tarafı koy.

130

4. Sorun çıkararı tarafa dön ve neden sorun çıkardığını sorarak, olumlu niyeti bul ve ona teşekkür et.

5. Mantıklı tarafa dön, en az üç öneri al. Teşekkür et.

6. Sorun çıkararı tarafa mantıklı taraftan gelen önerileri kabul edip etmediğini sor. Kabul ettiyse teşekkür et, etmediyse uygun öneri gelene kadar mantıklı taraftan öneri al.

7. Duygunun yerini ve şeklini test et.

Çerçeve değiştirme tekniğinin sigarayı bırakmak isteyen bir kişiye uygulanması:

Necla Hanım günde iki paket içen ve sigarayı bırakmak için bizden danışmanlık talep eden bir bayandı. Danışmanlık esnasında kendisinden gözlerini kapamasını isteyip bu duyguyu vücudunun neresinde hissettiğini sorduğumda bana göğsünde taş gibi bir şey olduğunu söyledi.

Daha sonra her iki elini açtı ve bilinçaltının sorun çıkararı tarafını sol eline, mantıklı tarafı ise sağ eline koydu. Sorun çıkararı tarafa dönerek sigara içmesinin ardındaki olumlu niyeti sormasını ve bilinçaltından gelen cevabı dinlemesini istedim. Neticede gelen cevaba kendisi de çok şaşırmıştı. Çünkü bilinçaltından gelen cevap, "Kendimi özgür hissediyorum" şeklindeydi.

131

Sorun çıkararı tarafa teşekkür ettikten sonra mantıklı tarafa döndü ve ondan kendisini özgür hissettirecek üç alternatif istedi. Gelen öneriler şunlardı:

1. Her gün tempolu yürüyüş yapmak.
2. Sivil toplum örgütlerinden birinde çalışmak.
3. NLP'yi daha güzel öğrenerek özgürlük duygusunu hissetmek.

Necla Hanım öneriler için mantıklı tarafa teşekkür ettikten sonra sorun çıkararı tarafa dönerek önerileri kabul edip etmediğini sordu ve kabul edildiğini anladıktan sonra; önce sol, sonra da sağ elini alıp göğsünün üzerine koydu. Vücudunda büyük bir rahatlık vardı. Nefes alışverişi değişmişti ve gülümsüyordu. Derin bir nefes almasını ve rahatladığını hissettiğinde ellerini yavaş yavaş aşağıya doğru indirmesini söyledim. Gözlerini açtığında, "Ben sigarayı bırakıyorum" dedi ve çantasındaki sigara paketini buruşturup çöpe attı.

ÇAPA ATMA

Başımızdan geçen her şey, görme, işitme, dokunma, koku ve tat gibi duyuşal deneyimlerin bazılarını veya hepsini içerir. Çapa atma, bütün deneyimi geri getirmek için bu unsurlardan herhangi birini tekrarlama eğilimini içerir. Bir başka ifadeyle çapalamak bir şeyi başka bir şeyle birbirine bağlamak; iki şey arasında ilişki kurmaktır.

132

Çapa belirli bir tepkiyi uyandıran herhangi bir uyarıcıdır. Bunlar bizi olumlu veya olumsuz ruh hallerine iletebilecek bağlantıları ya da hatıraları ateşler. Genelde çapalarımızın ve onların bizi nasıl etkilediğinin farkında değilizdir. Yani bu işlem doğal olarak oluşur.

Örneğin yeni pişmiş bir yemeğin kokusu annemizin mutfağıyla ilgili bütün deneyimi geri getirebilir. Yada millî duygularla marşımızı söylerken, bayrağı bakarız ve kısa bir süre sonra sadece bayrağı görmek bile bizde o güzel millî duyguların uyanmasına sebep olur. Çünkü deneyimler, içinde bulunduğumuz durum üzerinde güçlü değişimler oluşturabilir.

Etrafımızda olup biten olaylar hep bunlarla doludur. Örneğin televizyondaki araba reklamlarının çoğu fazla bir teknik bilgi vermez. Bunların asıl yaptıkları şey insanın kendini özgür, başarılı veya mutlu hissetmesini sağlayacak sahneler oluşturmaktır. Araba uyarısının insanlara çekici geleceğı bir sahneye çapa atarlar.

Bizler önce kişisel çapalarımızı tanımalıyız. Çünkü bazı çapalarımız pozitif, bazıları da negatif olabilir. Çarpım tablosunu ezberlemeye çalışan bir çocuk bunu başaramayınca babasından bir tokat yiyor. Bu sırada çocuk çarpım tablosu ile tokat arasında bir ilişki kuruyor ve artık çarpım tablosunu her gördüğünde bu tokadı hatırlıyor. Bu çocukta oluşmuş negatif bir çapa oluyor.

Aşağıdaki olayda ise negatif bir çapanın pozitif hale dönüştürülmesinin öyküsünü sizlerle paylaşmak istiyorum:

133

Eşini çok seven ama onun çok sevdiği balığı yiyemeyen bir bayanla yapmış olduğumuz çalışma da çerçeve değiştirmeye güzel bir örnektir. Derin yapıya inmek için geçmişe döndüğümüzde şununla karşılaştık: Bu bayan altı yaşındayken canının balık istemediği bir gün, babası alabalık almış ve kızını balık yemesi için çok azarlayıp zorlamıştı. O günden sonra bayan balıkla azarlanmak arasında bir ilişki kurmuş ve balık yiyemez hale gelmişti. Balık onun için negatif bir çapa olmuştu. Derin yapıdaki sorun tesbit edildikten sonra bayana bilinçaltındaki sorun çıkarıcı tarafın onu yıllarca koruduğunu ve bu hizmetinden dolayı ona teşekkür etmesi gerektiğini söyledim. Daha sonra mantıklı tarafından kendisine farklı duygular yaşatacak üç alternatif almasını söyledim. Gözlerini kapatarak eşiyile birlikte balık yediğini görmesini istedim. Bu sırada bilinçaltında balıkla arasında bir sevgi bağı oluşturuldu. Gözlerini açtığında eşine olan sevgisinden dolayı gözleri yaşarmıştı. Ertesi hafta seminere geldiğinde bütün katılımcılara eşiyile birlikte nasıl balık yediğini büyük bir keyifle anlatıyordu. Eskiden balık görünce azarlanmayı hatırlayan genç kadın için balık artık bir sevgi çapası olmuştu.

Bu çapalar bizim ruhsal durumumuzu çok etkiler. Yapmamız gereken bilinçaltında oluşmuş ve bizi sınırlandıran negatif çapaların farkına vararak bunlardan kurtulmak ve bizi olumlu bir ruh haline sokan pozitif çapalar oluşturmaktır. Seminerlerimize katılan insanlar kullandığımız müziği başka bir yerde duyduklarında da

134

etkilenererek bize telefon açıp duygularını paylaşıyorlar. Bu müzik onlar için pozitif bir çapa oluşturuyor.

Çapa atmanın dört adımı

- Bireyin geçmiş bir deneyimi canlı olarak hatırlamasını sağlayın.
- Kişi deneyimin doruk noktasında iken belirli bir uyarıcı verin.
- Bireyin durumunu değiştirin.
- Test etmek için "çapa'yı başlatın..

Çapa atmanın dört anahtarı

- Deneyimin yoğunluğu.
- Çapanın zamanlaması.
- Çapanın benzersiz olması.
- Uyarıcının tekrarlanması.

Çapa atmanın kesin zamanlaması

Çıpa

Doruk durumda

Süre (5-25 saniye)

135

En sık kullandığımız çapalar, 3 algı kanalımızı kullanarak oluşturulur. Bunlar:

1. Görsel çapa.
2. İşitsel çapa.
3. Dokunsal çapa.

Tekniğin Uygulaması

Ayağa kalkın, gözlerinizi kapatın, kendinizi bütünüyle güvenli ve güçlü hissettiğiniz bir anı düşünün (Böyle bir anınız olmasa bile bunu kurgulayın). Vücudunuzu bütünüyle bu güçlü fiziolojiye sokun. Bütünü güven duyduğunuzda durduğunuz gibi durun. Ve bu hissin tepe noktasında yumruğunuzu sıkarak kararlı ve güçlü bir sesle "evet" deyin. Bir müddet sonra tekrar aynı yumruğunuzu sıkın ve aynı kuvvetle "evet" deyin. Durumunuzdaki değişmeyi farkedersiniz. Bunu en az beş-altı gün çalışın. Kısa bir süre sonra, bir yumruk sıkılmakla anında istediğiniz güçlü duruma girebildiğinizi göreceksiniz.

Bir tıp öğrencisinin depresyondan kurtulmasında görsel, işitsel ve dokunsal çapadan yararlanmıştı. Sizlerle bu yaşanmış olayı paylaşmak istiyorum:

1999 yılında Ankara'da bir seminer vermeye gitmişim, katılımcılardan biri çok dikkatimi çekmişti. Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi dördüncü sınıftayken okuldan atılan bu kişinin adı Ayşe Yüksel Tekin'di. Kendisi son derece meraklı ve pozitif bir insandı. Seminer boyunca

136

söylediğim her şeyi not aldı ve bana gayet düzeyli sorular yöneltti.

Seminer çıkışında onunla biraz konuştuk. Ankara da bir yurttan kalıyor ve tek başına bir savaş veriyordu. Okuldan atılmış, affin çıkmasını bekliyordu; fakat affin çıkma ihtimali çok zayıftı. O, buna rağmen umutlarını kaybetmiyordu. Ben İstanbul'a döndükten sonra kendisiyle telefonla görüşmeye başladık. Kendisi ile sözel, görsel ve dokunsal bir çapa oluşturduk. Görsel çapamız Ayşe'nin kendisini beyaz doktor kıyafetleriyle hastalarını muayene ederken görmesiydi. Sözel çapamız, "Her şey çok güzel olacak" cümlesiydi. Dokunsal çapamız da sağ yumruğunu sıkması şeklinde gerçekleşiyordu.

Ayşe bu çapalarla sağ yumruğunu sıkıyor, "Her şey çok güzel olacak" diyor ve kendini doktor kıyafetleriyle hayal ediyordu.

Ayşe'nin psikolojik durumu iyi değildi. Ailesiyle de problemler yaşıyordu. Zira ailesi okuldan atıldığı için onun memleketine dönmesini istiyordu. Maddi açıdan çok çaresizdi. Burs aldığı kurum bursunu kesmişti. Kaldığı yurttan da ayrılması isteniyordu. Ayşe artık depresyona girmişti. Aynı zamanda hocası olan bir psikiyatriste gidiyor ve onun önerdiği ilaçları kullanıyordu. Farkına varmadan oluşmuş negatif çapaları çok fazlaydı. "Ben bu okulu bitiremeyeceğim, galiba ben zekâmı kaybediyorum" gibi iç konuşmaları defalarca tekrar ediyordu. Bir hastayı ya da sınıfta kalan bir öğrenciyi görmesi ondaki negatif çapaları tetikliyor ve onlar gibi

137

olacağını düşünüyordu. Önce bu çapaları çökertip yerine pozitif çapalar oluşturmamız gerekiyordu. Her konuşmamızda ona, "Ayşe her şey çok güzel olacak. Bir gün bütün bu sıkıntılar bitecek" diyordum. Ağlayarak başladığı telefon konuşmaları hep gülerken bitiyordu, konuşmanın sonunda ortak çapalarımızı hatırlıyor, sağ yumruğunu sıkarak, "Her şey çok güzel olacak" diyordu. Depresyondaki bir hastanın geçirebileceği bütün hastalık safhalarını geçirmişti ve durumu giderek kötüleşiyordu, umutlarını iyice yitiriyordu.

Yine bir konuşma esnasında ona şöyle dedim: "Ayşe, sen bir gün çok iyi bir psikiyatr ist olacaksın. Geçirdiğin bütün hastalıklar sana kazanılmış bir fırsat olarak geri dönecek. Çünkü hiçbir psikiyatr ist kendi üzerinde bu kadar deney yapmamıştır. Bu sözlerime çok sevindi ve bana iyi bir psikiyatrist olacağına dair söz verdi. Bir buçuk yıllık bir aradan sonra af çıktı. Ayşe tekrar okuluna başladı. Üç senelik zorlu bir uğraştan sonra, başlangıçta ağır bir depresyonda olmasına rağmen okulunu bitirdi.

Bu satırlar yazıldığında Burdur'un Bucak ilçesinde 112 Hızır Acil'de pratisyen doktor olarak çalışıyor, ihtisas ve TUS sınavlarına hazırlanıyor ve ben, onun bunu da başaracağına içtenlikle inanıyorum. Son konuşmamızda TUS sınavını kazanabilecek misin Ayşe dediğimde sağ yumruğunu sıkı ve, "Her şey çok güzel olacak hocam" diyerek kendisini bir psikiyatrist olarak hayal etti.

138

BÖLÜM 8

İNSAN KARAKTERLERİ

ve ODAK NOKTALARI

Hayat yayınlarından çıkan ve birinci baskısı 100.000 olarak yayımlanan 4x4'lük İletişim adlı kitabımda insan kişiliklerini en ince ayrıntılarına kadar anlatmışım.

İnsanları tanımada karakterlerin yanında odak noktalarını bilmek de çok önemlidir. Çünkü hangi karaktere sahip olursa olsun odak noktalarını bilmeden onunla sağlıklı bir iletişim kurmak zordur.

Bu yüzden sekizinci bölümde karakterlerle odak noktalarını birlikte harmanlamayı uygun gördüm. Bölümün sonundaki tabloda ise karakterle odak noktalarının kesişme noktalarını bulacaksınız.

Karakterlerimiz doğuştan getirdiğimiz temel yapılarımızdır. Bu nedenle, karakterlerimizi değiştiremiyor,

141

ancak istersek geliştirebiliyoruz. Dört insan karakteri vardır ve bunlardan hiçbiri diğerinden ne daha iyi, ne daha kötüdür. Yani her birinin güçlü ve zayıf yönleri vardır. Ben de bu dört farklı karakteri dört farklı renkle simgelemeyi uygun gördüm:

1. SARI KARAKTERLİ KİŞİLER

- Eğlenceli tiplerdir. Her konuda espri yeteneğine sahiptirler.
- Çocuklukları eğlenceli ve hareketli geçer.
- Konuşmayı çok severler.
- Sık sık bir şeyleri döküp saçarlar.
- Mutluluk ve enerji yayarlar. Hüzünlü ortamları sevmezler
- Hafızalarında hep renkli şeyler vardır.
- Çok unutkanlardır.
- Diğerlerine göre insanlara daha çabuk inanırlar.
- Sıkıcı ortamların havasını değiştirmekte uzadırlar.
- Hazır cevaptırlar.
- Çocuk ruhludurlar.
- Her zaman parlak fikirleri vardır.
- İkna edicidirler.
- İnsanlarla çabuk kaynaşıp arkadaş olurlar.

142

İşleri kolay yoldan halledecek parlak fikirleri vardır.

- Sorunlara ilginç çözümler bulurlar.
- Çok meraklıdırlar.

Bu karakterdeki kişiler eğlenmeyi ve eğlendirmeyi çok severler. Genellikle insanları motive eden kişilerdir. Çünkü pozitif enerji yayarlar ve buldukları ortama heyecan ve neşe katarlar. Yalnız bu kişilerin durumu inişli ve çıkışlıdır.

Farklı fikirleri ortaya atarlar ama genellikle başladıkları işin devamını getiremezler. Bu yüzden onları motive etmek için kendilerine işin eğlenceli ve rahat yönlerini göstermelisiniz. Sevildiklerini hissettiklerinde ve farkedilen popüler kişiler olduklarını gördüklerinde çok iyi motive olurlar. Strese girdikleri zaman genellikle yemek yerler, alışverişe çıkarlar, eğlenceli ortamlar ararlar, kendilerini anlayacak birileriyle konuşmaya ihtiyaç duyarlar.

Sarı karakterli bir kişiyi stresten kurtarmak için can kulağıyla dinleyin ve içini dökmesini sağlayın.

Ona yanında olduğunuzu hissettirin, yeni umutlar verin, başarabileceğine inandırın. Böyle davrandığımızda size eğlenceli hikâyeler anlatmaya başladığını görürseniz hiç şaşırmayın.

Bir de yaptıkları yanlıştan dolayı asla onları doğrudan suçlamayın. Onları kimseyle kıyaslamayın, baskı

143

da yapmayın. Bu onların mücadele güçlerini kaybetmemelerine yardımcı olur.

2. MAVİ KARAKTERLİ KİŞİLER

- Mükemmeliyetçidirler.
- Daima tedbirlidirler.
- Her zaman kurallardan yana olurlar.
- Derli toplu ve düzenlidirler.
- Olayların olumsuz yönlerini görüp kaygılanırlar. ' • Planlı, programlı tiplerdir.
- Detaycı insanlardır.
- Meraklıdırlar. Araştırmaya yöneliktirler.
- Konuşmalarında zorunluluk bildiren "-meli, -malı" gibi ekleri fazlasıyla kullanırlar.
- Riskleri önceden görürler.

- Ciddi ve ağırbaşlıdırlar.
- Standartları yüksektir.
- Yeteneklidir.

Mavi karaktere sahip kişiler kuralları olan ve detaylara önem veren insanlardır. Daima kurallara uymaktan yanadırlar. O yüzden bu karakterdeki birini motive etmek istiyorsanız işi ayrıntıları ile planlı ve programlı bir şekilde anlatmalısınız. Onlara işi mükemmel ve düzgün

144

bir şekilde yapacakları hissini vermelisiniz. Çünkü biraz karamsar kişilerdir ve riskleri önceden görürler.

İşler düzenli yapılmayıp, mükemmellik anlayışları sarsıldığında, hayatları kusursuz olmadığında, bir de etraflarında ciddi olmayan, düzensiz insanlar olduğu zaman çok yıpranırlar ve strese girerler. Ciddiye alınmadıklarını düşünürler. Hassas ve derin düşünceli olduklarından çabucak incinirler.

Onlar için bunlar çok kötü anlardır. Bu durumlarda mükemmellik için daha çok çalışırlar.

Problemleri daha çok analiz ederler, konu üzerinde daha fazla düşünürler. Bir nevi inzivaya çekilir, sorunlarıyla ilgili yazıp çizerler. Kendilerini geri çeker ve kitaplara gömülürler.

Strese girdiklerinde kendileri sizinle konuşana kadar sessiz kalın. Bırakın önce onlar konuşsunlar.

Siz onlara soru sormayın, sabırla bekleyin. Onları suçlamadan konuşun; buldukları ruh haline girin ve onları oradan ağır ağır çıkartın. "Neler hissettiğini anlamaya çalışıyorum" şeklinde

konuşun. Onları asla yalnız bırakmayın ve en önemlisi de asla uğraşmaktan vazgeçmeyin. Çünkü onlar bu durumlarda pes etmenizi beklerler.

Ayrıca sözlerinize hayatın ne kadar da güzel olduğunu söyleyerek başlamayın. Kederlerini küçümsemeyin. "Bir şeyleri de iyi tarafından gör" veya, "Kalk eğlenelim, neşelenelim" demeyin.

145

3. KIRMIZI KARAKTERLİ KİŞİLER

- Hep dik durmaya çalışırlar; kimseden yardım istemeyi sevmezler.
- Kendilerini daima "haklı" görme eğilimleri vardır.
- Eleştirilmekten hoşlanmaz ve hiçbir sözün altında kalmazlar.
- Kararlı, iş bitirici ve sonuç odaklıdırlar.
- Küçük yaştan itibaren yönlendirilmek istemezler.
- Amaca yöneliktirler, ani kararları ile insanları şaşırtabilirler.
- Önlerindeki işe aşırı odaklanırlar.
- Âdeta lider doğmuşlardır; aksi bir tarzı benimsemek istemezler.
- Öz güvenleri yüksektir.
- Kendi hedeflerini kendileri gerçekleştirmek isterler.
- İş odaklıdırlar ve iyi organize ederler.
- Güçlü istekleri vardır ve asla vazgeçmezler.

Bu karakterdeki kişiler genellikle daha az motive edilmeye ihtiyaç duyan lider ruhlu ve girişken kişilerdir. Bir işte lider veya baş olacaklarını hissettikleri zaman o işe ilgi duyarlar.

Bu karakterde bir kişiyi motive etmek istiyorsanız ona lider olacağı hissini vermelisiniz. Çünkü onlar

146

kuralları kendileri koymak isterler. Kimseye boyun eğmek istemezler. İşlerin kendi istedikleri gibi ve hemen olmasını isterler.

Bu kişiler sadece ailede, iş yerinde veya sosyal hayatta kontrolü kaybedince strese girerler. Stresli olduklarında daha çok çalışırlar. Zamanla yarışıp, sorunları dar zamana sığdırmak için etrafindakilere meydan okurlar. Olayların kontrolleri altına girdiğini gördüklerinde sakinleşebilirler.

Strese girdiklerinde onları motive etmek için harekete teşvik edin. Yeni umutlar verin ve cesaretlenmelerini sağlayın. Onlara endişenizi belli etmeyin ve "sen yapabilirsin" mesajını verin.

Uğraştığı şeyi bırakıp, dinlenmesini asla tavsiye etmeyin. "Çok yoruldun, bırak, hayatını yaşa, tatile çık..." gibi sözleri onlara asla söylemeyin. Çünkü onlar sorunlarını daha çok çalışarak halletmeye çalışan kişilerdir.

4. YEŞİL KARAKTERLİ KİŞİLER

- İnce ve düşündüren bir espri anlayışına sahiptirler.
- Çok rahattırlar.
- Kendileriyle barışıktırlar.
- Diğer karakterlere nazaran soğukkanlıdırlar.
- Çatışmadan çok çekinirler.

147

- Parolaları evde barış, işyerinde barış ve cihanda barıştır.
- Bir an evvel işlerini bitirip dinlenmek isterler.
- Doğal arabulucudurlar.
- Hallerinden hep memnun olurlar.
- Çok sabırlıdırlar.
- İçlerinde bir fırtına koparken dışarıdan sakin görünebilirler.
- Fazla enerji harcamayı sevmezler.
- Kimseyi kırmak istemezler.

Yeşil karakterli kişiler sorumluluk üstlenmekten ve risk almaktan hoşlanmayan kişilerdir. Karakter grupları içinde en çok bu kişilerin motive edilmeye ihtiyacı vardır. Dış referanslı, itaatkârdırlar.

Sorun çıkartmadan karşısındakilerle ortak yönleri bulup uyum sağlayan kişilerdir.

Çok enerji gerektirmeyen, gürültüsüz ve huzurlu işleri severler, hatta monoton işlerde çok başarılı olabilirler. Ancak kendilerinden çok şey beklediğinizi hissedersen bundan kaçmak isterler.

Hayati kararlar almak zorunda olmaları onları strese sokabilir. İçten içe kendilerini problemlerden nasıl uzaklaştırabileceklerinin hesabını yaparlar. Bunu yaparken duygu ve düşüncelerini asla belli etmezler, hatta depresyonda oldukları bile anlaşılmaz.

148

Bu durumda onların değerlendirmelerine katılıp uyum sağlayın, haklı olduklarını söyleyin ve onlara iyi bir insan olduklarını ifade edin. Her zaman yanlarında olduğunuzu hissettirin ve bütün sorunları halledebilecekleri mesajını verin.

Strese girdiklerinde onlardan uzaklaşmayın, sorunlarını küçümsemeyin, bu durumdan hemen çıkmalarını beklemeyin. Onları heyecanlandırmayın ve hatta problemlerini beraber çözün. "Aman bunu da mı dert ettin ve yapamadın" gibi söz söylemeyin.

İNSANLARIN ODAK NOKTALARI

İnsanların hayatta odakladıkları unsurlar birbirlerinden çok farklıdır. Bazı insanlar için birinci plandaki amaç insanlarla bir şeyler paylaşmakken; bazı insanlar sürekli eylem ve hareket halinde olmaktan hoşlanırlar. Alışverişten ve birtakım eşyaları biriktirmekten hoşlanan insanların yanında gezmekten ve yeni yerler görmekten hoşlananlar da vardır. Bazılarının yaşamlarının odak noktası ise bilgiye ulaşmaktır.

Her insanda bir parça bu özellikler vardır, ancak odaklandıkları noktalar farklıdır. Odak noktalarını bildiğimizde insanlarla anlaşmamız ve onları anlayabilmemiz çok daha kolay olacaktır.

149,

İnsan Odaklılar

İnsan odaklılar, konuşmaya başladıklarında daha ziyade kişilerden bahsederler. Böyle insanlar gittikleri herhangi bir yerde bir mekân gezmek yerine oradaki insanları tanımak, onlarla iletişim kurmak isterler. Böyle kişiler insanlara çok değer verir ve başka insanlara katkıda bulunmaktan son derece mutluluk duyarlar.

Lokman Hekim son derece insan odaklı ve aldığı tüm ilmi insanlığın hizmetine kullanan bir kişiydi. Bir gün Lokman Hekim'e uzaklardan çocuğu ile bir kadın gelir. Kadın çocuğunun çok bal yemesinden şikâyetçidir ve bunu Lokman Hekim'e şu şekilde dile getirir:

"Çocuğum aşırı şekilde bal tüketiyor. Artık ona dokunmaya başladı. Lütfen onu tedavi edin de aşırı bal yemeyi bıraksın."

Lokman Hekim kadına kırk gün sonra gelmesini söyler. Aradan kırk gün geçer, kadın çocuğu ile tekrar gelir. İnsan odaklı âlim çocuğu tedavi eder ve iyileşmesi için dua eder. Fakat kadın merak eder ve sorar: "Madem tedavisi bu kadar kolaydı, bizi bu kadar uzak yoldan kırk gün sonra niçin bir daha getirdiniz." Lokman Hekim bunun sebebini şöyle anlatır:

"Kırk gün evvel ben de bal yiyordum, bu yüzden sözüm ona tesir etmezdi. Tedavinin tesir etmesi için 40 gündür kendime balı yasak ettim."

150

Eylem Odaklılar

Eylem odaklı kişiler nerede bir hareket varsa orada bulunmayı arzu ederler. Bu kişiler, tatillerde bir yerde kalmak yerine dağa tırmanmayı ya da aktif faaliyetlerin içinde bulunmayı tercih ederler.

Ayrıca düşündüklerini fazla beklemeden harekete dökmek isterler. Masa başı işlerini değil; içinde hareket bulunan işleri tercih ederler.

Eylem odaklı bir Çin imparatoru saray nazırı ile birlikte sarayın bahçesini dolaşırken saray nazırına, "Bu sarayın etrafına sedir ağaçları diksek ne kadar güzel olur" deyince saray nazırı şaşkınlıkla, "Sayın imparatorum, sedir ağaçları 300 senede yetişir. Bunun üzerine eylem odaklı imparator ona şöyle söyler: "Ne duruyorsun hemen dikmeye başlasana..."

Nesne Odaklılar

Nesne odaklı kişiler eşyaları biriktirmeyi ve yeni eşyalar almayı çok severler. Gittikleri her yerden de oraları anımsatacak eşyalar alırlar.

151

Pul koleksiyonu, kalem koleksiyonu, tesbih koleksiyonu yapmayı seven kişiler genellikle nesne odaklı kişilerdir. Bu gruptaki insanlar tablolara, sanat eserlerine, antikalara ve süs eşyalarına çok meraklıdırlar.

Aşağıdaki hikâyede nesne odaklı kişilerle ilgili bir olay esprili bir şekilde anlatılmıştır:

Antika meraklısı bir turist şehri gezerken, bir mağazanın önünde son derece değerli bir tabaktan bir yavru kedinin su içmekte olduğunu görür. Kapı önünde durmakta olan satıcıya tabağı hemen satın almak istediğini söylese olmayacak. Bunun üzerine satıcıyla gevezelik ederek, laf arasında yavru kediyi çok beğendiğini ve eğer satılık ise, satın almak istediğini söyler. Satıcı epey nazlandıktan sonra yavru kediyi 50 dolara satmaya razı olur. Turist,

"Sizce bir mahzuru yoksa, tabağı da beraberinde götüreyim. Yavru kedi arabada susarsa su içer" deyince satıcı şöyle söyler:

"Bu tabak benim uğurumdur. Onun sayesinde bir ayda tam on kedi sattım"

152

Yer Odaklılar

Yer odaklı kişiler için en önemli şey gittikleri ve gördükleri yerlerdir. İnsan odaklı bir kişi gittiği yerde daha çok insanlarla iletişim kurmak isterken yer odaklı bir kişi ise daha çok gezmek ve yeni yerler görmek ister. Bu kişiler gazete ve dergilerdeki gezi rehberlerini şehir ve ülke tanıtımlarını yakından takip ederler.

Yer odaklı olan ünlü Evliya Çelebi gitmek ve görmek istediği yerlere o kadar çok odaklanmıştır ki her gün görmek istediği yerlerin hayalini kurmakta ve bütün dünyayı gezmek ve görmek istemektedir.

Öyle ki henüz seyahatlerine başlamadan evvelki döneminde bir gece rüyasında Peygamber Efendimiz'i görür. Peygamber Efendimiz rüyasında ona ne istediğini sorar ve Evliya Çelebi, "Şefaât Yâ Resûlallah" diyeceğine yanlılıkla, "Seyahat ya Resulallah" der. Böylece Hz. Peygamberin duasını aldıktan sonra hayatında yepyeni bir dönem başlar ve birçok ülkeyi dolaştıktan sonra ünlü seyahatnamesini yazar.

153 hekimhan

Karakterler ve odak noktaları arasındaki ilişkiler

^^~^

Sarı Karakterli

Ma»i ODAK NOKTASI ^--

Eylem Odaklı

Nesne odaklı

Bilgi Odaklı

Yer Odaklı

Sarı Karakterli insan Odaklı Sarı

Neşeli insanlarla bir arada bulunmaktan ve onlarla eğlenceli ortamları Paylaşmaktan hoşlanır.

Eylem Odaklı Sarı

Eğlenceli eylemlerden hoşlanır.

Nesne Odaklı Sarı

Parlak, renkli nesnelere hoşlanır.

BİLGİ Odaklı Sarı Bilgiyi eğlenceli hale getirmekten hoşlanırlar.

Mavi Karakterli insan Odaklı Mavi

Daha ziyade ciddi

Telektüel, bilgili insanla beraber olmak ister.

Eylem Odaklı Mavi

Planlı eylemleri tercih eder.

kırmızı Karakterli İnsan Odaklı Kırmızı

sndisinde oldu -----,, „k yapabileceği

""sanlarla beraber olmayı tercih eder.

Eylem Odaklı Kırmızı Sürekli hareket gerektiren eylemlerin arayışındadır.

Yer Odaklı Sarı

ilginç, ışıklı, hareketli yerlerden hoşlanırlar.

Nesne Odaklı Mavi

Nesne Odaklı Kırmızı

işe yarayan ve saklanmaya

işini görecektir ve hareketini

değer nesnelere onlar için

kolaylaştıracak nesnelere

önemlidir.

arayışındadır.

Bilgi Odaklı Mavi

Bilgi Odaklı Kırmızı

insanı geliştiren detaylı ve

Sonuca götüren, net ve öz

ilmî bilgilere önem verirler.

bilgiler peşindedirler

Yer Odaklı Mavi Küftür/erini artıracak, ciddi ve

entelektüel yerleri tercih ederler.

» ve o »İgiler peşindedirler.

Yer Odaklı Kırmızı

Aktif, heyecan verici ve monoton olmayan yerler, arzu ederler.

Yeşil Karakterli

Tüm insanla uyumlu ilişki "?"* olup, onlarla huzurlu

ve sakin ortamlarda olmaktan hoşlanır.

Eylem Odaklı yeşil

Sakinliği ve huzuru sağlayacak eylemler ister

Nesne Odaklı Yeşil

Duygulara hitap eden Huzurlu olmalarına katkıda

Bilgi Odaklı Yeşil

Kendilerini geliştirecek bilgilere ilgi gösterir ve motivasyon içeren kitaplar, okurlar.

Yer Odaklı Yeşil

Rahat edecekleri dinlenebilecekleri, sessiz, sakin yerler ararlar.

hekimhan

SONSÖZ

Her insan bir dünyadır, hayalleri ve hedefleri vardır. Her insanın hayatından en az bir kitap çıkartılabilir. Ben de insanların yaşadıklarından kitaplar çıkararak bir yazar olarak sadece danışmanlıklarında şahit olduğum öyküleri değil sizlerin yaşadığı ilginç öyküleri de kitaplaştırmak arzusundayım. Bu konuda yaşamış olduğumuz ilginç başarı öykülerini bizlerle paylaşırsanız diğer insanları da bunlardan haberdar etmiş oluruz.

NLP ilke ve tekniklerini öğrendikten sonra bazı konularda kendime birtakım prensipler belirledim. Bu prensipleri sürekli hatırlamak için soyadımın baş harflerinden bir akrostiş oluşturdum. Bunlardan ben çok istifade ettim, isterseniz siz de bu prensipleri alın ve kullanın ya da en güzeli siz de isminizin harflerinden kendi prensiplerinizi oluşturun.

Sevgimi tüm insanlarla paylaşacağıma
Anlayışlı ve hoşgörülü olacağıma
Yardım edip yol göstereceğime
Görevlerimi eksiksiz yapacağıma
Işık saçıp ilham vereceğime
Nitelikli bir insan olacağıma bütün içtenliğimle söz veriyorum.

157

KAYNAKÇA

Özbay, Adem-Erengil, Cengiz , NLP Sözlüğü,
Dövcü, Tamer, Türkiye'den NLP ve Siberetik Uygulamaları
Alder, Harry-Heather, Beryl, 21 Günde NLP
Shapiro, Mo, 1 Haftada NLP
Gün, Nil, NLP

•>

Öner, Mehmet, NLP ve Başarı
Alder, Harry, NLP Sinir Dili Programlaması
Dr. Gary Chapman, 5 Sevgi Dili
Robbins, Anthony, Sınırsız Güç
Saygın, Oğuz, 4x4"lük İletişim
Saygın, Oğuz. Negatif Limanlardan Pozitif Sulara
Biçer, Turgay, Kişisel Liderlik
Erengil, Cengiz, İçerik Sizi Düşünmek
Knight, Sue, NLP İlkeleri
Bozdağ, Muhammed, Ruhsal Zeka
Bandler, Richard-Grinder, John, Prenslere Dönüşen Kurbağalar

159

Neuro Linguistic Programming

Oğuz Saygın

MEDYADA OĞUZ SAYGIN

Oğuz Saygın, uzun süre Hürriyet insan Kaynakları ekinde başarı ve motivasyon üzerine yazılar yazmış ve bu yazıları birçok insanın hayatını değiştiren Negatif Limanlardan Pozitif Sulara adlı kitapta toplamıştır.

Birçok Radyo TV. programına konuk olarak katılan Oğuz Saygın bazı ulusal radyolarda Değişim Rüzgarları adlı çok dinlenen bir program yapmıştır.

Kendisiyle yapılan TV. programları birçok kanalın ana haberinde yayınlanmış ve verdiği mesajlar çok etkili olmuştur. Ayrıca kendisinin hazırladığı ve sunacağı bir TV. programı da ulusal kanallardan birinde başlayacaktır.

Çeşitli şirketlere, siyasi partilere, kurumlara, okul ve dershanelere danışmanlıklar veren Oğuz Saygın, ayrıca çok sayıda eğitimci yetiştirmiştir. Bunların bir kısmı, profesyonel anlamda eğitimcilik mesleğine başlamışlar ve önemli hizmetlerde bulunmuşlardır.

Oğuz Saygın'ın en büyük hedefi, önce ülkemizin büyük şehirlerinde, o bölgenin eğitimcileriyle birlikte kişisel gelişim kurumları açmak ve bu hizmeti tüm Anadolu'ya yaymaktır. Ayrıca,

Avrupa'nın her ülkesinde, orada yaşayan vatandaşlarımızla birlikte kişisel gelişim kurumları açmak da Oğuz Saygın'ın hedefleri arasındadır. Elinizdeki bu kitap' da bu hedefe giden yolun bir adımıdır. Medya ofis çatısı altında eğitimlerini sürdüren Oğuz Saygın, NLP eğitiminin, eğitim sistemine yeni bir soluk geliştireceğine inanmakta ve bu yoldaki çalışmalarını sürdürmektedir.