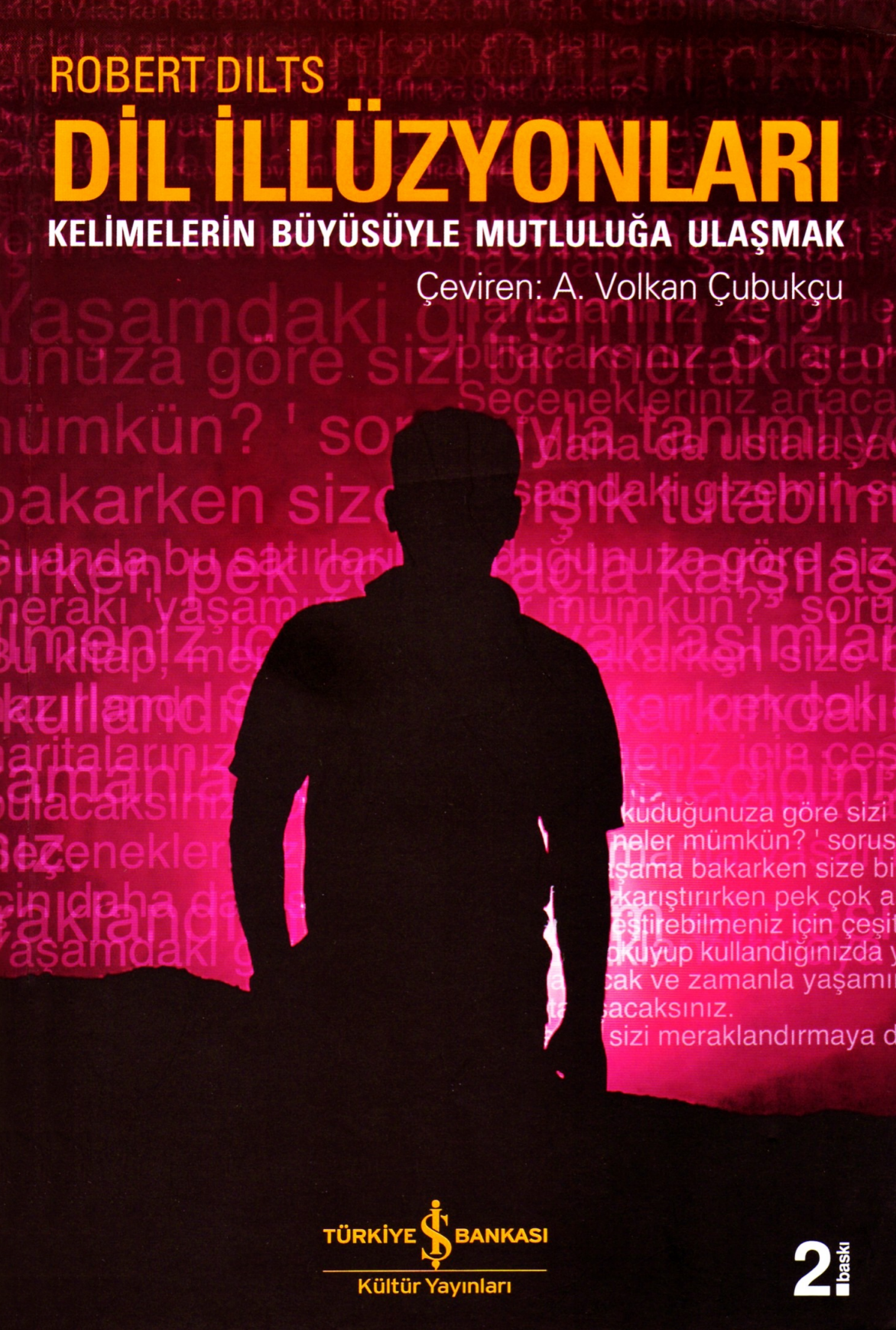
ROBERT DILTS

DİL İLLÜZYONLARI

KELİMELERİN BÜYÜSÜYLE MUTLULUĞA ULAŞMAK

Çeviren: A. Volkan Çubukçu



TÜRKİYE İŞ BANKASI
Kültür Yayınları

2. baskı



Genel Yayın: 908
Felsefe Dizisi: 70

İNCELEME / ARAŞTIRMA

ROBERT DİLTS
DİL İLLÜZYONLARI
KELİMELERİN BÜYÜSÜYLE MUTLULUĞA ULAŞMAK

ÖZGÜN ADI
SLEIGHT OF MOUTH, ROBERT B. DILTS

COPYRIGHT © 1999 BY META PUBLICATIONS

© TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI, 2008
Sertifika No: 11213

GÖRSEL YÖNETMEN
BİROL BAYRAM

GRAFİK TASARIM UYGULAMA
TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI

I. BASKI: KASIM 2005
II. BASKI: MART 2009

ISBN 978-975-458-671-8

BASKI
ŞEFİK MATBAASI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
TURGUT ÖZAL CAD. NO: 137
İKİTELLİ İSTANBUL
(0212) 549 62 62
Sertifika No: 0307-34-008250

Bu kitabın tüm yayın hakları saklıdır.
Tanıtım amacıyla, kaynak göstermek şartıyla yapılacak kısa alıntılar dışında gerek metin, gerek görsel malzeme hiçbir yolla yayınevinden izin alınmadan çoğaltılamaz, yayımlanamaz ve dağıtılamaz.

TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI
İSTİKLAL CADDESİ, NO: 144/4 BEYOĞLU 34430 İSTANBUL
Tel. (0212) 252 39 91
Fax. (0212) 252 39 95
www.iskultur.com.tr

TÜRKİYE İŞ BANKASI
Kültür Yayınları

dil illüzyonları

Kelimelerin Büyüsüyle Mutluluğa Ulaşmak

Robert Dilts

Çeviren A. Volkan Çubukçu

Kişisel Gelişim

İÇİNDEKİLER

Teşekkürler · 9
Önsöz · 11
Çevirmenin Önsözü · 15

BÖLÜM 1
Dil ve Deneyim · 17

BÖLÜM 2
Çerçeveler ve Yeniden Çerçeveleme · 35

BÖLÜM 3
Parçalara Ayırma · 69

BÖLÜM 4
Değerler ve Kriterler · 87

BÖLÜM 5
İnançlar ve Beklentiler · 117

BÖLÜM 6
İnançların Temel Yapısı · 147

BÖLÜM 7
İçsel Durumlar ve Doğal İnanç Değişimi · 179

BÖLÜM 8
Düşünce Virüsleri ve İnançların Meta Yapısı · 209

BÖLÜM 9
Kalıpların Sistem Olarak Uygulanması · 247

BÖLÜM 10
Sonuç · 301

Bitirirken · 307

Bu kitap, "Dilin Büyüsü" ve "Büyünün Dili" konularında
beni düşünmeye sevk eden
Richard Bandler, John Grinder, Milton Erickson
ve Gregory Bateson'a
ithaf edilmiştir.

Teşekkürler

Bu kitabı yazmakla ilgili düşüncelerimin ilk filizlenmeye başladığı anlarda benden yardım, destek ve bilgilerini esirgemeyen Judith DeLozier, Todd Epstein, David Gordon ve Leslie Cameron-Bandler'a;

Deneyim ve açıklamalarıyla gerek doğal inanç değişimi sürecini, gerekse inançların "meta yapısını" anlamama yardımcı olan çocuklarım Andrew ve Julia'ya;

Diğer çalışmalarımda olduğu gibi, bu kitapta da editörlük görevini esirgemeyen Ami Sattinger'e;

Dil İllüzyonu kalıplarının daha derinlemesine anlaşılmasını sağlamak amacıyla, gerçekleştirdiği yaratıcı çizimler için John Wundes'e;

Teşekkürü borç bilirim.

Önsöz

Yazmak için uzunca bir zaman üzerinde çalıştığım bu kitap, NLP prensipleri temelinde bir iletişim aracı olarak kullandığımız "dil" ve dil'in günlük etkileşimlerimizde yarattığı sihirli sonuçlardan bahsetmektedir.

NLP ile ilk kez yirmi beş yıl önce Kaliforniya Üniversitesi, Santa Cruz'da "dil bilim" konusunda bir derse katıldığımda karşılaşmıştım. Ders, NLP'nin ortak kurucularından John Grinder tarafından verilmekteydi ve Richard Bandler ile birlikte çığır yaratan çalışmaları *Sihrin Yapısı* isimli kitabın ilk bölümünü henüz tamamlamışlardı. *(The Structure of Magic,* 1975). Ortaya çıkardıkları çalışmada bu iki adam, psikoterapinin farklı alanlarında dünyaca ünlü üç ismin *(Fritz Perls, Virginia Satir ve Milton Erickson)* sezgi yetenekleri ve kullandıkları dil kalıplarını modellemişlerdi. NLP'de *Meta Model* olarak bilinen bu kalıplar, üç yıl boyu Siyaset Bilimi eğitimi alıp, terapi konusunda hiçbir kişisel deneyimi olmayan benim gibi birine dahi, deneyimli terapistler gibi soru sorma yeterliliği kazandırabiliyordu.

Meta Model ve Modelleme süreçlerinin sunduğu imkânlar, beni etkilemekle kalmamış, ayrıca bu süreçlerin politika, sanat, bilim, yönetim öğrenimi ve bunun gibi daha nice alanlarda çok önemli etkileri olacağına inanmamı sağlamıştı.

(Konu ile ilgili yazarın Bkz. 1998 yılı basımı *Modelling with* NLP)

Modelleme metodolojisinin psikoterapinin çok ötesinde, insanların iletişimi ile ilgili birçok alanda büyük yenilikler getirecek olması fikriyle adeta çarpılmıştım ve bir Siyaset Felsefesi öğrencisi olarak ilk modelleme projemi Bandler ve Grinder'ın psikoterapistleri analiz ederken ortaya çıkarttıkları dil filtrelerini, Platon'un Socratik diyalog-

larına uygulayarak ne tür kalıpların ortaya çıkacağını araştırmak üzerine oluşturmuştum *(Plato's Use Of the Dialectic In the Republic*: A *Linguistic Analysis*, 1975, In Application of NLP, Dilts, 1983).

Beni son derece heyecanlandıran ve oldukça açıklayıcı olduğuna inandığım bu çalışma sırasında, Sokrat'ın ikna yeteneğinin Meta Model'le aktarılanların ve bu metodoloji ile yapılabileceklerin çok daha ötesinde olduğunu fark ettim. Aynı durum NLP'de Temsil Sistemi Yüklemleri –Rep. System Predicates– (Kişilerin bir bilgiyi işlerken hangi duyu kanalını kullandığını belirten "görmek", "bakmak", "duymak", "ses", "dokunmak" vs. yüklemler) olarak bilinen diğer sözel ayrımlar için de geçerliydi.

Hz. İsa, Karl Marx, Abraham Lincoln, Albert Einstein, Gandhi, Martin Luther King gibi tarihi şekillendiren insanların yazı ve söylevlerini incelemeye devam ettikçe, tüm bu tarihi kişiliklerin, çevrelerindeki insanların inançlarını değiştirmek üzere benzer bazı kalıplar kullandıklarına kani oldum. Her ne kadar belli bir farkındalık düzeyinde olmaksızın kelimeler içinde şifrelenerek kullanılmış olsalar bile, bu kalıplar, bu insanlar öleli yıllar geçmesine rağmen halen daha tarihi etkileyip şekillendirebiliyorlardı.

Dil İllüzyonları başlığı ile çıkan bu kitapta göreceğiniz birçok dil kalıbı, benim, bu tarihi kişiliklerin insanları ikna etmede ve inanç sistemlerini etkilemekte kullandıkları temel bazı dil becerisi mekanizmalarını çözme çalışmamdır.

Beni, bu kalıpları bilinçli olarak algılamaya ve formüle etmeye yönlendiren asıl sebep ise, 1980 yılında NLP'nin ortak kurucularından olan Richard Bandler ile yaşadığım bir deneyimdi. Dil konusundaki hâkimiyeti ile ünlenmiş biri olan Bandler, verdiği seminerde, aktardığı konunun önemini vurgulamak için, eğlenceli ama "paranoyak" bir inanç sistemi oluşturup, katılımcılardan bu inancı değiştirmeleri yönünde onu ikna etmelerini istemişti. Tüm hünerlerini ortaya koymalarına rağmen grup üyeleri, Bandler'ın oluşturduğu inanç sistemine (ki benim daha sonraları düşünce virüsleri olarak adlandırdığım) nüfuz etmeyi ve onu değiştirmeyi başaramıyorlardı.

Bandler'ın uygulama sırasında spontane olarak ortaya attığı sözel "yeniden çerçevelemeleri" dinlerken, kullandığı bazı dil yapılarını tanıdığımı fark ettim. Her ne kadar Bandler, seminerin akışına ve amacına uygun olarak, bu kalıpları "olumsuz" kullanıyorsa da bunların, olumlu ve güçlü sosyal değişimler yaratmak üzere Lincoln, Gandhi ve diğerleri tarafından kullanılan kalıpların aynısı olduğunu keşfettim.

Dil İllüzyonları özünde, temel inançlarımızı dil aracılığı ile ortaya çıkaran, değiştiren veya farklı bir şekle dönüştüren sözel kategori ve

gruplardan oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle açıklayacak olursak bunlara, inançlarımızın şekillendiği zihinsel haritalarımızı etkileyen "sözel yeniden çerçeveler" de diyebilir ve ortaya çıktığı tarihten bu yana, ikna ve inanç değiştirme konusundaki en etkin araç olma özelliğini halen korumakta olduğunu söyleyebiliriz.

Sözü edilen bu kalıpların kelimelerle ilgili olması ve kelimelerin de önemli ölçüde soyut olmaları, Dil İllüzyonları kalıplarının öğrenim ve öğretim sürecini ciddi bir çaba haline dönüştürmektedir. NLP kelimeleri, derin yapıların ifade veya temsili için kullanılan yüzey yapılar olarak tanımlamaktadır. Özel bir dil kalıbını gerçekten anlamak ve yaratıcı bir biçimde uygulamak için, o kalıbın derin yapısına inmek ve o derin yapıyı anlamak gerekir. Bunun yapılmadığı durumlarda bizler, sadece bize verilen örnekleri taklit eder veya papağan gibi tekrarlamakla yetinmek zorunda kalırız. Bu nedenle dilin büyüsünü öğrenir ve denerken, gerçek sihri sahte oyunlardan ayırmanın önemini unutmamamız gerekir. Çünkü değişimin sihri, kelimelerin çok daha ötesinde bir şeylere dokunmaktan ileri gelir.

Bugüne kadar birçok eğitimde, "İleri Düzey Dil Becerileri" başlığı ile aktarılan bu kalıplar, katılımcılara, birtakım sözel örneklerin verilmesi şeklinde didaktik bir yöntemle öğretilmeye çalışıldı. Eğitimi alanlar bu kalıpların derin yapılarını anlama ve bunları ortaya çıkarma yolunda sezgileri ile baş başa bırakıldı. Bir şekliyle bu durum, çocukluğumuzda kendi anadilimizi öğrenme biçimine benzerken, diğer şekliyle o dönemdeki kısıtlamaların varlığını da yansıtıyordu.

Örneğin: Birtakım insanlar (özellikle anadili İngilizce olmayanlar) Dil İllüzyonları kalıplarını çok daha güçlü ve yararlı olacak şekilde deneyimleyebildiler, ancak zaman zaman bu kalıplar, onlar için de karmaşık ve kafa karıştırıcı olabildi. NLP konusunda belli eğitimlerden geçmiş, hatta uygulamaları konusunda tecrübeli sayılabilecek kişiler dahil olmak üzere birçok kişi, bu kalıpların NLP'nin diğer teknikleri ile birlikte nasıl kullanılacağı konusunda net ve kendilerinden emin olamadılar. Bunun da ötesinde söz konusu edilen bu kalıpların, muhalif bir çerçevede kullanılıp tartışma haline getirilmesi bunlara abartılı bir şöhret de kazandırdı.

Yukarıda açıklamaya çalıştığım bu zorluklar, Dil İllüzyonları kalıplarının tarihi gelişimini kısa ve basit bir şekilde sizlere yansıtma amacını taşımaktadır. Aslında ben, ilerde detayları ile göreceğiniz bu kalıpların tümünü, inanç ve inanç değişimlerinin derin yapıları ile bunların diğer düzeylerdeki ilişkilerini keşfetmeden tanımlamış ve formüle etmiştim. Dil İllüzyonları'nı ilk tanımlamamdan bu yana geçen süre içinde, **Reimprinting, The Failure into Feedback Pattern, The Be-**

lief Installation Process, The Meta Mirror ve **Integrating Conflicting Beliefs** gibi bir dizi inanç değiştirme tekniği geliştirdim. (Bkz. Changing Belief Systems with NLP, Dilts, 1990 ve *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being* – Dilts, Halbom, Smith, 1990.)

Ancak, benim, inançların nasıl oluştuğu ve nörolojik olarak nasıl muhafaza edildiği ile ilgili yeterli iç görü ve anlayışı son birkaç yıl içinde kazanmam sonrasında, Dil İllüzyonları'nın temelinde yer alan derin yapıları anlamam ve bu kalıpları oluşturabilmem söz konusu oldu.

Keyifle okuyacağınız bu ilk cildin hedefi, Dil İllüzyonları ile ilgili son yıllarda geliştirdiğim bu iç görüyü, anlamları ve kalıpların kullanımındaki ana öğeleri sunmak ve bu kalıpların temelini oluşturan derin yapı ve prensipleri sizlere aktarmaktır. Bu kitapta size, örnekler ve tanımlara ek olarak her kalıbı deneyerek uygulamanızı sağlayacak, kalıpların NLP'nin prensipleri ve teknikleri ile bir arada nasıl kullanılacağını gösterecek basit yapılar sundum.

Bu kitabın, "Liderliğin ve Sosyal Değişimin Dili" adını taşıyan ve kalıpların Sokrat, Marx, Lincoln ve Gandhi gibi insanlar tarafından nasıl kullanılıp, modern dünyanın kurulmasında temel inançların nasıl oluşturulup etkilendiğini anlatan ikinci cildini de planladım.

Dil İllüzyonları'nın insanı oldukça etkileyen güçlü bir konu olmasının temel nedeni, insana doğru zamanda doğru kelimeyi kullanma yetisini biçimsel tekniklerin ve özel içeriklerin yardımına ihtiyaç duymadan sağlamasıdır. Umarım dilin büyüsüne ve konuşarak inanç değiştirme konularına yapacağınız yolculuktan keyif alırsınız.

ROBERT DILTS
Santa Cruz, California
Mayıs 1999

Çevirmenin Önsözü

Gerek mesleki, gerekse kendi kişisel gelişimim için eğitim amacıyla gittiğim ABD'den döndükten tam bir ay sonra, bu ülkeye yapılan saldırılara diğer birçok insan gibi ben de televizyondan şahit oldum. Orada bulunmuyor oluşumun rahatlığıyla olsa gerek ki, bir gerilim filmi mizanseniymişçesine korku ve şaşkınlık içinde izlediğim bu olayda görüntülerin dehşeti bir yana, aklımın almadığı bir şey de eylemin gerçekleştirilme biçimiydi.

Dünyanın neresinde doğmuş, ne tür deneyimler geçirmiş olursa olsun sahip olduğu hangi değer ve inanç bir insanı, üstelik peşinden binlercesini de sürükleyerek böyle bir ölüme mahkûm edebilir? İnanç dediğimiz şey ölmeyi ve öldürmeyi dahi haklı çıkaracak kadar güçlüyse, neden yaşamı, hatta çok daha mükemmel bir yaşamı yaşamak ve yaşatmayı mümkün kılmasın ki? İnandıklarımız veya inandırıldıklarımızın gücü tüm insanlığı felaket ya da selamete sürükleyecek bir ivmeye sahipse kullandığımız dil dahil, bu mekanizmada yer alan diğer tüm değişkenlerden haberdar olmamız gerekmez mi?

Robert Dilts'in büyük bir titizlikle hazırladığı bu çalışmasında ayrıntıları ile bulduğum yukarıdaki tüm soruların cevaplarını, benimle birlikte birçok Türk insanının da bilmek ve paylaşmak isteyeceğine, hatta daha zorlayıcı bir ifadeyle bilmesi gerektiğine olan büyük inancımın, mesleği çevirmenlik olmayan benim gibi biri için, kitabın Türkçeleştirilmesindeki en temel motivasyonu sağladığını bu kısa önsözde sizlerle paylaşmak istedim.

Ayrıca yaşam pratiklerini dışarıda bırakarak hazır reçetelerden oluşmuş hiçbir bilginin, bireylerin değişim ve gelişim süreçlerine katkıda bulunmadığına, birçok kurum ve çalışanı için yıllardır sürdür-

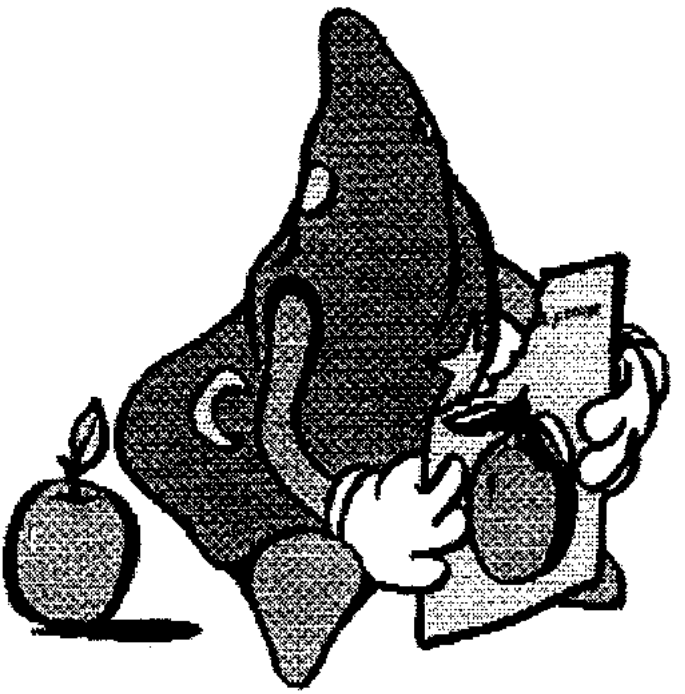
mekte olduğum eğitimcilik görevim nedeniyle bizzat şahit olduğum içindir ki, böyle bir içeriği bizlerle buluşturduğu için bir zamanlar talebesi olmaktan büyük keyif aldığım sevgili Robert Dilts'e, kitabın İş Bankası gibi prestijli bir kurumdan yayımlanması isteğime gösterdikleri yakın ilgi ve duyarlılık nedeniyle Anadolu Hayat Genel Müdürü Sayın Mustafa Su ve tüm İş Bankası Kültür Yayınları sorumlularına, bu çalışmalar sırasında benden hiçbir yardımı esirgemeyen iş arkadaşlarım ve sevgili kardeşlerim Nevin, Sorkun ve Atilla'ya, değerli zamanını ve bilgilerini benimle paylaşmaktan çekinmeksizin kitabın editörlük görevini üstlenen sevgili dostum ve hocam Dr. Gülsün Zeytinoğlu'na ve hepsinden önemlisi tüm bu hazırlıklar sırasında gösterdiği sabır, anlayış ve olgunluk nedeniyle yaşamımdaki en değerli varlığım oğlum Emir'e sonsuz teşekkürler ederim.

Saygılarımla.

A. Volkan Çubukçu

BÖLÜM 1

Dil ve Deneyim



Dilin Büyüsü

Zihinsel dünya modelimizin oluşumundaki temel bileşenlerden biri olan dilin, aynı zamanda gerçekliği algılama ve tepkilerimiz üzerinde de önemli ölçüde etkileri bulunmaktadır. İnsan neslinin gelişimi içinde onu diğer canlılardan ayıran ve bilinçliliğin en temel enstrümanı olan dil için dünyaca ünlü psikiyatrist Sigmund Freud şöyle demiştir:

> *Başlangıçta kelimelerle büyü aynı şeydi ve hatta kelimeler, bugün de aynı sihirli gücü sürdürmektedir. Kelimeler aracılığıyla herhangi birini dünyanın en mutlu veya en kederli insanı haline getirebiliriz. Öğretmen öğrencilerine en değerli bilgileri kelimeler aracılığıyla aktarır. Hatibin izleyenlerini sürükleyip götürmesi kelimelerle mümkündür. Her zaman ve her yerde kararlarımızı, yargılarımızı, inançlarımızı belirleyen ve etkileyen yine o kelimelerdir.*

Dil İllüzyonları ve bu içerikte açıklanmaya çalışılan kalıplar dilin insan yaşamındaki etkilerinin nasıl olduğunu ve olabileceğini inceleyen bir çalışmanın ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Kitabın diğer bölümlerine geçmeden önce aşağıdaki örneklere kısaca bir göz atalım:

> Polis memuru aldığı acil ihbar üzerine kendi bölgesinde meydana gelen aile içi bir şiddet olayına müdahale etmek için olay mahalline doğru yola çıktı. Bu tip olaylarda karşılaşılacak her türlü tehlikeyi hesaba katarak bölgeye vardığında olayın yaşandığı eve doğru dikkatlice yaklaştı. İçeriden boğazı yırtılırcasına bağıran

bir adam, kırılan eşyalar ve korkudan çığlık atan bir kadın sesi geliyordu. Polis memuru görevini yapmak için eve iyice yaklaştığında camdan fırlatılan bir televizyon seti önünde tuzla buz oldu. Bu gelişme sonrası kapıyı elinden geldiğince hızla yumruklamaya başladığında içeriden;

"Kimsin be Allahın cezası?" diye bir ses geldi.

Biraz ilerideki parçalanmış TV seti gözüne çarpan polis memuru;

"Televizyon tamircisi," diye bağırdı.

Kısa bir sessizlikten sonra patlayan bir kahkaha sesi duyuldu.

Biraz sonra kapı açılmış memur da herhangi bir şiddete maruz kalmadan görevini tamamlayabilmişti. İşin daha da güzel yanı ise polis memurunun raporunda bu iki kelimenin aylarca eğitimini aldığı yakın dövüş ve korunma metotları kadar işine yaradığını belirtmesiydi.

Geçirdiği zorlu bir ameliyattan sonra yarı baygın vaziyette gözlerini aralayan hasta başucunda ameliyatını gerçekleştiren doktorunu gördüğünde operasyonun nasıl geçtiğini sordu. Doktor;

"Sizin için bir kötü bir de iyi haberim var, kötü haber çıkardığımız tümör kanserliydi, iyi haberse tümörü aldıktan sonra kanserli bölgeyi olduğu gibi temizledik... Bundan sonrası tamamen size bağlı," dedi.

"Bundan sonrası tamamen size bağlı."

Doktorun bu yorumu hastanın ameliyattan önceki hayatını tekrar gözden geçirmesini ve bundan sonrasında kendi selameti için yapması gerekenleri ona hatırlatması açısından çok iyi bir tetikleyici olmuştu.

Bu sözün ışığında yaşam biçiminde inanç ve değerlerinde esaslı değişiklikler yapan hastanın sağlığı eskisine kıyasla çok daha iyiye gitmiş ve uzun seneler sağlık ve mutlulukla yaşamını sürdürebilmişti.

Üniversite sınavlarına hazırlanmakta olan genç kızın en büyük hayali yaşadığı eyaletteki prestijli okullardan birinin işletme bölümüne girebilmekti. Ancak bu bölüme olan talebin yoğunluğu nedeniyle kendi şansının az olacağını ve hayal kırıklığına uğramamak için akılcı davranmak gerektiğini düşünen genç kız başvuru formunu doldururken daha vasat bir okulu tercih etmiş ve bunu da annesine;

"Eminim şu anda o okul başvuru akınına uğramıştır," diye açıklamaya çalışmıştı.

Kızının bu sözü karşısında annesi;

"İyi birileri için her zaman bir yer vardır," dedi. Annesinin yorumundaki bu basit gerçek genç kıza ilham vermiş ve istediği okula başvurmasını sağlamıştı.

Yukarıda bahsi geçen genç kız o okula kabul edilip mezun oldu ve şu anda çok başarılı bir danışman olarak yaşamını sürdürmektedir.

Genç çocuk beysbol oynamayı öğrenmek için var gücüyle çalışıyor, okul takımına seçilmeyi çok istiyor, ancak toptan korkması atış ve tutuşlarda yetersiz olmasına neden oluyordu. Çalışmalar süresince yaşadığı başarısızlık duygusunun yarattığı hayal kırıklığı ile bir gün antrenörüne kötü bir oyuncu olacağına inandığını ve bu nedenle beysbol oynamaktan vazgeçmek istediğini söyledi. Çocuğun bu kararı karşısında antrenör;

"Kötü beysbol oyuncusu yoktur, sadece öğrenme yeteneğine güvenmeyen insanlar vardır," dedi.

Sonra çocuğu karşısına alıp yakın bir mesafeden topu atıp tutmasını sağladı. Sonra aynı pratiği birkaç adım daha geriye giderek tekrarladı. Antrenör adım adım geriye gidiyor çocuk da her mesafeden topu tutup atış yapabiliyordu. Öğrenebileceğine dair güven duygusunun oluşması sonunda çocuk antrenmanlara katılmaya karar verdi ve sonunda okul takımına seçilerek değerli bir beysbol oyuncusu olmayı başardı.

Önemli bir şirketin finansman yetkilisi olarak çalışıyor, görevinin parayla ilgili olması nedeni ile büyük riskler taşıdığını düşünüp kimseye güvenemiyor ve işlerini devredemediği için de yıllardır tatil yapamıyordu. Çok bunaldığı bir gün yakın arkadaşlarından birine konuyu açıp dert yanmaya başladığında arkadaşı;

"Cerrahlar bile hastalarını asistanlarına devredebiliyorken senin bunu yapamaman çok komik," dedi.

Arkadaşının bu açıklaması karşısında önce şaşırıp sonra gülmeye başlayan yönetici o günden beri her yıl iznini kullanıp keyifli tatiller yaşamaktadır.

Okuduklarınızdan da anlaşılacağı üzere yukarıdaki örneklerin hepsi müşterek özellikleri paylaşmaktadır. Birkaç sihirli kelime, herhangi birinin yaşamını kısıtlayıcı inançlardan arındırarak çok daha zengin seçenekler sağlayan farklı perspektiflere taşıyabilmiş ve o kişinin yaşamında önemli gelişme ve iyileşmeler yaratabilmiştir. Tüm bu

ve buna benzer birçok örnek doğru zamanda sarf edilen doğru kelimelerin nasıl güçlü ve olumlu etkiler yaratabileceğini bize en uygun biçimde aktarabilmektedir.

Ancak ne yazıktır ki bu kural bazen tersine de işler, yani kelimeler bizi kolaylıkla olumlu yönde etkiler ve güçlü kılarken yine aynı kolaylıkla olumsuz yönde de etkileyip kısıtlayabilmektedirler.

Bu kitap her iki anlamda da bizlere kelimelerin ve dil kalıplarının etkilerini anlatmakta ve onların yıkıcılıktan yapıcılığa doğru nasıl değiştirilip kullanılabileceğini gösteren bir yol haritası niteliğini taşımaktadır.

Kitabın neden "Dil İllüzyonları" başlığını taşıdığına gelince: Aslı *Sleight of Mouth* olarak yayımlanan kitapta, başlığın, İngilizcedeki "Sleight of Hand" yani "El Çabukluğu" cümleciğinden türetildiği ve illüzyonistlerin el becerilerini kullanarak kısa sürede yarattıkları sihirli değişime benzer bir değişimin dili kullanarak da yaratılabileceğine dair bir analojiden yola çıkılarak bu ismin uygun olduğu aktarılmaktadır. O nedenle biz de gerek içeriğe olan bağlılığımız gerekse aynı benzerlikten yola çıkarak "Dil İllüzyonları" başlığının kitap için en uygun başlık olduğunu düşündük.

Dil ve Nöro-Linguistik Programlama

Bu çalışma, NLP ve NLP'de kullanılan kalıplar üzerine oluşturulmuş bir çalışmadır. NLP, gerek kullandığımız dilin zihinsel programlarımız ve sinir sistemimizin diğer fonksiyonları üzerindeki etkisini gerekse zihinsel programlarımızın ve sinir sistemimizin oluşumu ve bunun dil ve dil kalıpları üzerine yansıma şeklini karşılıklı olarak inceler. Sinir sistemimizin işleyişi (nöro) ve dil yetileri (linguistik) arasındaki sıkı bağ ile davranışları düzenleyip yönlendiren zihinsel stratejilerin, sözel kalıpların oluşumu üzerindeki rolü NLP'nin esasını oluşturmaktadır.

NLP'nin ortak kurucuları Richard Bandler ve John Grinder ilk yapıtları olan *Sihrin Yapısı* adlı kitaplarında Freud'un aşağıda söylediklerine atıfta bulunarak dilin "sihri"nin ardındaki bazı prensipleri tanımlamaya çalışmışlardır.

> *İnsanlık tarihi içinde gerek olumsuz gerekse olumlu anlamda tüm gerçekleştirilenler dilin kullanımını kapsar. İnsan olarak bizler dili iki şekilde kullanırız. İlki deneyimlerimizi temsil etmek içindir ve biz bunu düşünme, hayal etme, anlamlandırma diye adlandırırız... Dili deneyimlerimizi temsil etmek için kullanarak yarattığımız dünya modeli dünyayı algılama biçimimize dayanır. Algılarımız ise kısmen temsillerimiz veya modellerimizce belirlenir... Dilin ikinci kullanım şekli ise dünya modellerimiz hakkında birbirimizle iletişim kurmak içindir. Dilin iletişim kurmak amacıyla kullanılmasına da konuşma, tartışma, yazma, hatta şarkı deriz...*

Bandler ve Grinder'a göre dil, deneyimlerimiz ve dünya modellerimiz hakkında birbirimizle iletişim kurmak kadar bu modelleri oluşturmak konusunda da bize hizmet etmektedir.

Dilin bu iki farklı şekilde kullanımını belirtmek için Antik Yunanda mevcut olan iki ayrı terimden ilki olan *rhema* kelimeleri, *logos* ise kelimeleri de içeren düşünce ve anlayışı temsil ederdi. Büyük Yunan filozofu Aristo kelimeler ve zihinsel deneyim arasındaki ilişkiyi aşağıdaki gibi açıklamaya çalışmıştır:

> *Konuşulan kelimeler zihinsel deneyimlerimizin, yazılı kelimeler ise konuşulan kelimelerin sembolleridir. Dünya üzerindeki tüm insanlar aynı yazıyı kullanmadıkları için konuştukları dilin ses özellikleri de aynı değildir fakat tüm bunlarla sembolize edilen zihinsel deneyimlerimiz herkes için aynı şekilde resimler ve şekilleri içermekte, resimler ve şekillerle oluşmaktadır.*

Aristo'nun kelimeler için öne sürmüş olduğu zihinsel deneyimlerin sembolüdür iddiası, NLP'nin yazılı ve sözlü kelimeler için ileri sürdüğü diğer zihinsel ve sözel derin yapı değişimleri olan yüzey yapılardır söylemini yansıtmaktadır. Sonuç olarak kelimeler bu özellikleri ile deneyimlerimizi hem şekillendirip hem de yansıtırken bilinç ve bilinçdışı süreçler için de oldukça güçlü araçlar olmaktadırlar. Böylelikle kullanılan spesifik kelimelerin ötesindeki derin yapıya nüfuz edip kişilerin dil kalıplarında yansıttıkları daha derin düzeydeki zihinsel işleyişleri tanımlayıp etkileyebiliriz.

Bu şekilde düşünüldüğünde dil sadece deneyimlerimiz hakkında iletişim kurmak için kullandığımız ihtiyari semboller olmaktan çıkmakta ve zihinsel deneyimimizin en temel parçasını oluşturmaktadır.

Bandler ve Grinder'ın belirttiği üzere:

> *Dildeki temsillerimizi meydana getirmekten sorumlu olan sinir sistemi, diğer tüm dünya modellerini (görsel, işitsel, dokunsal [kinestetik] vs.) oluşturmaktan da sorumludur ve yapıdaki aynı prensipler bu sistemlerin her birinde işlemektedir.*

Böylece dil diğer içsel temsil sistemlerimizdeki deneyim ve eylemlerle paralellik gösterip hatta bunların yerine bile geçebilmektedir. Sonuç olarak bir şey hakkında konuşmak sadece algılarımızı yansıtmaktan öte fiili olarak onları yaratıp etkileyebilmektedir de. Bu durum dile, değişim ve iyileştirme süreçlerinde çok daha özel bir rol kazandırmaktadır.

Harita ve Bölge

Gerek *Dil İllüzyonları*, gerekse NLP'nin dile yaklaşımı "Harita Bölge Değildir" prensibi etrafında şekillenmiştir.

Anlambilimin (General Semantics) kurucusu düşünür Alfred Korzybski tarafından ortaya atılan (1879-1950) bu prensip gerçek dünya ile bizlerin yarattığı dünya modelleri arasındaki farkın varlığından söz etmektedir.

Korzybski'nin dile ilişkin felsefesinin NLP'nin gelişiminde büyük etkileri vardır.

Noam Chomsky'nin dilbilgisi kuralları üzerine oluşturduğu "Syntactic Theory of Transformational Grammer" ile bir araya getirilen Korzybski'nin anlambilim çalışmaları NLP'nin linguistik kısmının çekirdeğini temsil etmektedir.

Korzybski *Science and Sanity* adlı yapıtında insanoğlunun gelişiminin büyük ölçüde sembolik temsiller ve haritalar oluşturma yeteneği taşıyan daha esnek bir sinir sistemine sahip olmasından kaynaklandığını ileri sürmektedir.

Örneğin dilin, yaşadığımız deneyimleri genelleme veya özetleme yolu ile karşımızdakilere kolaylıkla aktarmaya yarayan ve bizi diğer canlılardan önemli ölçüde ayıran bir araç olduğunu söylemekle birlikte, yine dilin taşıdığı sembolik olma özelliği nedeniyle birçok sorunun ve yanlış anlaşılmanın ana sorumlusu olduğunu da iddia etmiş ve bölge ile harita karışıklığından kaynaklanan gereksiz çatışmaları önlemek için de insanların dilin kullanımı konusunda eğitilmeleri gerektiğini savunmuştur.

Korzybski'nin "Bireysellik Kuramında" ("Law of Individuality") iki birey, iki durum veya iki sürecin tüm detayları ile aynı olamayaca-

ğı ve deneyimin eşsizliğinin tam olarak aktarılabileceği kelimelere sahip olamamanın iki veya daha fazla durumun karmaşasına (NLP'de genelleme "generalization" veya cinas "ambiguity" olarak bilinir) yol açtığı belirtilmektedir.

Örneğin: Yeryüzünde yaşamış ve yaşamakta olan milyonlarca farklı kedi veya farklı kedi fotoğrafı hatta kedi kılığına girmiş herhangi bir insan için bile "K-E-D-İ" sembollerinden oluşan kedi kelimesi kullanılmaktadır.

Ancak herhangi bir kişi bu kelimeyi kullandığında bunlardan hangisine atıfta bulunduğu her zaman çok açık ve net olamamaktadır.

Bu karmaşanın önlenmesi ve daha etkin bir iletişimin sağlanmasında eğitimin önemli bir yer tuttuğuna inanan Korzybski, her bir deneyimin günlük dilde anlatılmaya çalışılandan ne kadar daha zengin ve eşsiz özellikler taşıdığını anlayabilmeleri yolunda insanların kendi deneyimlerini değerlendirebilecekleri araçlar geliştirmeye çalışmış ve onları bu özellikleri araştırıp yeni yorumlar getirmeye çabalarken ani tepkilerden uzak tutmayı hedeflemiştir.

Anlambilim (General Semantics) uğraşıları sırasında önemli bir çalışma alanı olarak "nörolinguistik"ten bahseden Korzybski'nin düşünce ve metotları NLP'nin temellerini teşkil etmektedir.

NLP, yaşam boyunca edindiğimiz deneyimlerimizin sonucu oluşturduğumuz algısal temsillerimiz ve kullandığımız dil ile şekillenen içsel haritalara bağlı olarak herkesin kendine ait bir dünya görüşü olduğunu ileri sürer.

Yaşadığımız dünyayı nasıl yorumlayıp nasıl tepki verdiğimizi, deneyim ve davranışlarımızı nasıl anlamlandırdığımızı belirleyen gerçeğin kendisinden çok gerçek hakkındaki nörolinguistik haritalarımızdır.

Shakespeare'in *Hamlet*'in de belirttiği gibi, *"İyi ya da kötü diye bir şey yoktur bunları oluşturan düşüncelerdir."*

Sihrin Yapısı isimli ilk yapıtlarında NLP'nin kurucuları Bandler ve Grinder yaşama olumsuz veya yetersiz tepki verenlere karşın tam tersi zengin tepki verenler arasındaki temel farkın içsel dünya modellerinden kaynaklandığını ileri sürerler.

Korzybski'nin "Harita Bölge Değildir" derken özetlemeye çalıştığı şey kısaca budur.

Bu sözün bize kazandırdığı farkındalıkla dünya haritalarımızı sürekli genişletip zenginleştirmenin önemi ünlü bilim adamı Einstein'ın, *"Sorunlar onları yaratan düşünce biçimiyle çözülemez,"* sözünde yatmaktadır.

NLP'nin temel inancına göre dünya haritalarını genişletip zengin-

leştirebilenler aynı gerçeklik içinde kendilerine sağlanan seçeneklerden çok daha fazlasını algılayabilecekler ve sonuç olarak da yaptıkları ne olursa olsun bunu çok daha etkin bir biçimde gerçekleştirebileceklerdir.

Bu inanç doğrultusunda da NLP'nin temel misyonlarından biri tabii ki insanlara dünya haritalarını genişletip zenginleştirebilecek araçlar sunmaktır (Örneğin: Dil İllüzyonları).

Deneyim

Fiilen yaşadığımız dünya deneyimleri ile (bölge) oluşturduğumuz dünya modelleri (harita) arasında zaman zaman birtakım karşıtlıklar söz konusu olabilmektedir.

Deneyim dediğimiz şey yaşadığımız dünyayı algılama ve duyumsama süreçleri ile bu süreçler sonucu oluşan içsel tepkilerimizi ifade etmektedir. Herhangi bir tatil, bir günbatımı veya tartışmaya dair deneyimlerimiz bu olaylara kişisel olarak katılımımız ve algılarımızla ilgilidir. NLP'ye göre deneyimlerimiz, iç dünyamızdan hasıl olan anılar, duygular ve fantezilerle birlikte duyu organlarımız kanalı ile dış dünyadan aldığımız bilgiler aracılığı ile oluşurlar. Bu özelliği ile deneyimlerimizi yaşam boyunca biriktirilmiş bilgiler diye de özetleyebilmemiz mümkündür. Duyu organlarımız kanalı ile aldığımız bu bilgilerin sürekli olarak daha önce aldığımız bilgilerle yeniden kodlanıp şifrelenmesi deneyimlerimizi, her birimizin yarattığı dünya modeli veya haritaların ana hammaddesi haline getirmektedir.

Gerek insanlar gerekse hayvanlar için yaşadıkları dünyayı algılayabilecekleri yegâne araç olan duyu organları veya duyu kanalları bir dizi uyarana (ışık, ses dalgaları, fiziksel dokunuşlar vs.) karşı filtre vazifesi görürler. Yaşadığımız dünyaya ilk katılımımızı sağlayan duyu organlarımız için "dünyaya açılan pencerelerimiz" demek çok da yanlış olmayacaktır. Fiziksel varlığımız hakkında tüm bilgileri bize ulaştıran bu pencereler kanalı ile oluşturduğumuz duyusal deneyimlerimiz, ilk yaşam bilgilerinin ve kurduğumuz dünya modellerinin temel inşa malzemesi olarak değerlendirildiği içindir ki NLP'de oldukça önemli bir yer tutarlar.

Etkin öğrenim, iletişim ve modelleme gibi konuların hepsi duyusal deneyimlerimiz etrafında dönmektedir.

Duyu organları kanalıyla edindiğimiz deneyimlerin halüsinasyon ve fantezi gibi oluşumlarla birtakım karşıtlık veya zıtlıklar taşıyabileceğini konunun girişinde de farklı bir biçimde dile getirmiştik. Ayrıca tüm bunlara ilaveten her insanın düşünce, inanç, değer ve kimliklerinden oluşan bir bilgi ağı vardır ve bu içsel bilgi ağı duyularımıza odaklanıp onları yöneten diğer bir içsel filtre işlevi görerek dış dünyadan aldığımız verileri siler, çarpıtır ve genelleştirir.

Gerçeklik hakkındaki yeni bilgileri alıp, dünya haritamıza ilave ettiğimiz duyusal deneyimlerimizin daha önceden var olan bilgilerce sürekli filtrelenmesi, duyusal deneyimi zenginleştirmek yolunda insanlara yardım etme işlevini NLP'nin temel görevlerinden biri haline getirmiştir.

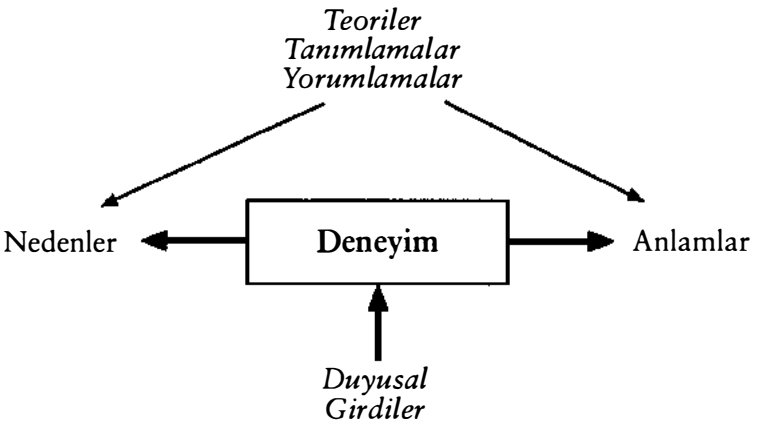
Aldoux Huxley bu işlevi, farkındalığın kapanan kapağını mümkün olduğunca açmak şeklinde ifade etmektedir.

Bu anlatılanlar ışığında NLP'de kullanılmakta olan birçok teknik, duyusal deneyimleri en üst düzeye çıkarmaya çalışan gözlemsel beceriler temeline dayanmaktadır ve NLP'ye göre en etkin değişimler bu yoldan geçmektedir.

Duyum yeteneğini artırmak, içsel filtrelerden arınıp deneyimi dolaysız ve doğrudan yaşamayı gerektirir. NLP'de "üst zaman dilimi" (up time) olarak ifade edilen bu durum herhangi bir kişinin tüm duyumsal farkındalığını yaşadığı âna (şimdi ve burada) odaklaması durumudur.

Dünyayı daha iyi algılama ve yaşamdan doyasıya zevk alma, ancak bu zaman dilimindeki deneyim miktarının artışı ile mümkündür.

Konuyu başka bir açıdan birincil ve ikincil deneyim olarak ele aldığımızda; birincil deneyimin duyularımız aracılığı ile fiili olarak aldığımız ve algıladığımız bilgilerle, ikincil deneyimin ise ilk deneyimi temsil etmek için yarattığımız sembolik haritalar ve sözel olgularla ilgili olduğunu söyleyebiliriz. Diğer bir ifade ile; birincil deneyim yaşam ve yaşadığımız dünya ile ilgili dolaysız algılamalarımızın bir fonksiyonudur, ikincil deneyimlerimiz ise bu algılarla ilgili yorum ve tanımlamalarla zihinsel haritalarımızdan türemiştir ve önemli ölçüde silme, çarpıtma ve genellemeye maruz kalmışlardır.



Herhangi bir olayı veya ânı doğrudan ve dolaysız olarak deneyimlemek bu deneyimle ilgili farklı düşünceleri içinde barındırmadığı gibi yarattığımız haritalardan çok daha zengin bir içeriği bizlere taşır. Bu nedenle başarılı ve yaşamdan zevk alan insanlar, deneyimden ne beklenmelidir veya neyi deneyimlemeliyiz gibi filtrelerle hareket etmeyen ve dünyayı daha doğrudan deneyimleme yeteneğini geliştirmiş olan insanlardır.

NLP bakış açısına göre, yaşadığımız öznel deneyimler kendi gerçeklerimizdir ve bununla ilişkilendirdiğimiz her teori ve yorumun üstünde yer alırlar. Diğer bir ifade ile NLP'de hangi boyutta olursa olsun (manevi veya geçmiş zamana ait) yaşanan hiçbir deneyimin sübjektif geçerliliği sorgulanmaz. Deneyimin sosyal yanı veya nedenleri ile ilgili yorum veya teoriler sorgulanıp tartışılabilir ancak yaşamımıza dair en temel veri deneyimin kendisidir.

NLP'deki birçok süreç ve egzersizin deneyim üzerinde bu kadar durmasının temel nedeni, herhangi bir olayın yargı veya yorumlamalarla bozulmaksızın doğrudan deneyimlenmesinin bu olay karşısındaki tepkilerimizi çok daha anlamlı ve zengin kılmasından kaynaklanmaktadır.

Özetle: Sözel Yeniden Çerçevelendirmeler (Verbal Reframes) olarak da ifade edebileceğimiz Dil İllüzyonları'nın ana amacı, NLP'nin diğer modellerinde olduğu gibi dünya deneyimlerimiz ve onun potansiyellerini kısıtlayan harita ve filtrelerimiz hakkındaki farkındalığımızı artırmak ve bu yolla bakış açılarımızı zenginleştirerek deneyimle daha anlamlı yeni ilişkiler kurmada bizlere yardımcı olmaktır.

Dil Deneyimi Nasıl Çerçeveler

Sözler deneyimlerimizi sadece temsil etmekle kalmaz aynı zamanda deneyimin bazı yönlerini ön plana çıkarıp bazılarını geri plana iterek onları farklı algılamalara neden olacak şekilde çerçeveler de. Örneğin: *"Fakat", "ve"* ve *"olsa bile"* gibi bağlaç sözcükleri ile kurulmuş bir cümleyi ele alalım. Düşünce veya deneyimlerimizi bu farklı bağlaç sözcükleri ile ilişkilendirdiğimizde bunların her biri dikkatimizin deneyimin farklı yönüne odaklanmasına neden olacaktır. Eğer herhangi bir kişi cümleyi, "Bugün hava çok güzel *ama* yarın yağmur yağacak," şeklinde ifade ediyorsa, dikkat yarın yağacak olan yağmura odaklanacak ve ister istemez bugünün güneşli olduğu gerçeği göz ardı edilecektir. Eğer aynı kişi aynı cümleyi, "Bugün hava çok güzel *ve* yarın yağmur yağacak," şeklinde ifade ediyorsa dikkat iki olay üzerinde de eşit şekilde odaklanacaktır. Cümlelerin yeri değiştirilip iki olay "olsa bile" bağlacı ile ilişkilendirildiğinde, "Yarın yağmur yağacak *olsa bile* bugün hava çok güzel," ifadesinde, dikkat havanın güzel olmasına odaklanacak ve yarın yağacak olan yağmur geri plana itilecektir.



Bugün hava çok güzel **ama** *yarın yağmur yağacak*



Bugün hava çok güzel **ve** *yarın yağmur yağacak*



Yarın yağmur yağacak **olsa bile** *bugün hava çok güzel*

Birtakım kelimeler deneyimlerimizin farklı yönlerini ön plana çıkaracak şekilde onları yeniden çerçevelendirir.

Kurulan cümlenin içeriği ne olursa olsun istendiğinde kullanılan bağlaçlar ve/veya cümlelerin yeri değiştirilerek, hatta ses tonunda yapılacak değişikliklerle bile buna benzer sözel çerçevelemeler ortaya çıkacaktır. Örneğin: "Bugün mutluyum *ama* bu böyle sürmez", "Bugün mutluyum *ve* bu böyle sürmez", "Böyle sürmeyecek *olsa bile* bugün mutluyum," cümlelerinde de içerik değişik olmasına rağmen bir önceki örneğe benzer etkiler söz konusu olacaktır.

Farklı içeriklere bu şekilde sürekli olarak uygulanan belli bir yapı söz konusu olduğunda buna NLP'de "kalıp" adı verilmektedir. Bazı kimselerin "ama" veya "fakat" sözcüğünü sıkça kullanıp deneyimin olumlu tarafını kaçırmak gibi alışkanlık haline getirdikleri kalıplar vardır.

Bu tip sözel çerçevelemeler, herhangi bir durumun yorum ve yanıtlama biçimini önemli ölçüde etkileyebilirler. Şimdi aşağıdaki şu örneğe bir göz atalım: "*İstediğin her şeyi yapabilirsin eğer yeterince çok çalışmaya istekliysen tabii ki.*" Bu son derece destekleyici ve onaylayıcı bir inanç olup neden-sonuç ilişkisi ile deneyimin iki önemli parçasını birbirine bağlayan bir cümle yapısıdır: "İstediğin her şeyi yapmak" ve "yeterince çok çalışmak."

İstediğin her şeyi yapmak oldukça güdümleyici bir durumdur. Yeterince çok çalışmak ise fazlasıyla istenir bir şey değildir. Her iki cümle "istediğin her şeyi yapabilirsin" cümlesi ön planda olacak şekilde birbirine bağlandığında güçlü bir motivasyon duygusu yaratmaktadır. Şimdi "eğer" bağlacı ile bağlanan bu iki cümlenin yer değiştirmesi halinde ne olacağına bir bakalım: "Eğer yeterince çok çalışmaya istekliysen istediğin her şeyi yapabilirsin." Bu şekliyle de cümle aynı kelimeleri içermesine rağmen yeterince çalışma isteği ön planda olduğundan etki bir şekilde azalmaktadır. Çünkü bu haliyle cümle, istediğin her şeyi yapabilirsin onaylamasından çok birini çalışmaya ikna etme çabası içindeymiş gibi görünmekte ve istediğini elde etmek, çok çalışmak için sanki bir ödülmüş gibi sunulmaktadır. Oysa ilk cümlede çok çalışma isteği, istediğini yapmak için içsel bir kaynak olarak çerçevelenmişti.

"Olsa Bile" Çerçevesi

Herhangi bir sözel kalıbın tanımlanıp ortaya çıkarılması, deneyimin sonucu olarak algıladığımız anlamları etkileyip şekillendirmede bize yardımı dokunacak linguistik araçları (örn: olsa bile çerçevesi gibi) ortaya çıkaracağı için oldukça önemlidir.

"Olsa bile" çerçevesi "Evet ama..." kalıbını sıkça kullanarak deneyimin olumlu yanını yok etme alışkanlığında olan bireyler için dikkati olumlu yöne odaklamada oldukça güçlü bir kalıp olarak karşımıza çıkmaktadır.

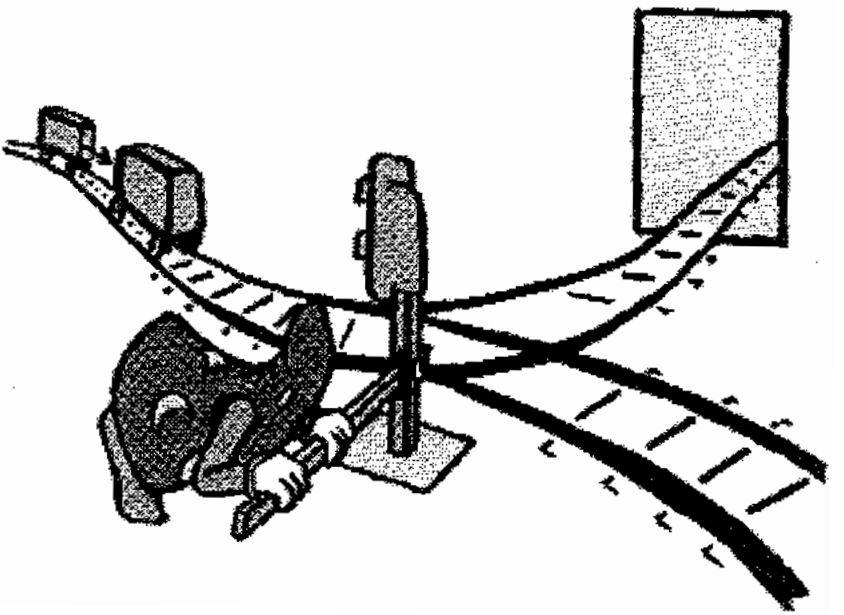
Şimdi siz de aşağıdaki örneğe benzer şekildeki örneklerle "ama" veya "fakat" bağlacı yerine "olsa bile" bağlacını kullanarak ya da "olsa bile" bağlacı ile kurduğunuz cümlelerin sırasını değiştirerek dikkatinizin nasıl odaklandığını fark etmeye çalışın.

"Sorunuma şimdilik bir çözüm buldum *ama* ileride bu yine başıma gelecek."

"İleride bu yine başıma gelecek *olsa bile* sorunuma şimdilik bir çözüm buldum."

BÖLÜM 2

Çerçeveler ve Yeniden Çerçeveleme



Çerçeveler

Bilindiği anlamı ile değil de NLP terminolojisinde sıkça kullanılan şekli ile "çerçeveler": Psikolojik olarak herhangi bir etkileşim sırasında düşünce ve davranışlarımıza rehberlik eden genel bir yön ve odaklanma durumunu belirtmektedirler. Herhangi bir deneyim veya olayı çevreleyen, bilişsel bağlamlar da diyebileceğimiz çerçeveler oluşturdukları alan doğrultusunda o deneyim veya olaya karşı yorum ve tepki biçimini de önemli ölçüde etkileyebilmektedirler. Örneğin: Herhangi bir şekilde acı veya ızdırap veren bir deneyim, anı, olay ya da etkileşim, kendini çevreleyen beş dakikalık bir zaman çerçevesi içinde algılandığında her şeyin tükendiği bir sonuçmuş gibi görünebilmesine karşın, aynı acı veren deneyim bireyin yaşam geçmişi ve birikimleri göz önüne alınarak algılandığında çok önemsiz bir hale gelebilmektedir. Çerçeveler aynı zamanda bir etkileşimin amacı içinde veya dışında kalan konuları da belirledikleri içindir ki o etkileşimi daha verimli kılabilmektedirler.

Bu bağlamda en bilinen çerçeve örneği "zaman çerçevesidir." Herhangi bir çalışma veya toplantı için 10 dakikalık bir zaman çerçevesi oluşturmak, bu toplantıda neyin başarı ile tamamlanabileceğini önemli ölçüde etkileyecektir. Katılımcıların dikkatlerini nereye odaklayacaklarını, hangi başlık veya konuların bu etkileşime dahil edilmesinin uygun olacağını ve gösterecekleri çabanın derecesini hep bu çerçeve belirleyecektir. Aynı toplantı veya çalışma için 1 veya 3 saatlik bir zaman çerçevesi oldukça farklı dinamikler yaratacaktır. Uzun zaman çerçeveleri bireylerin ilişkilerini geliştirme fırsatlarını ortaya koyarken kısa zaman çerçeveleri göreve odaklanmalarına neden olacaktır. Örneğin: Herhangi bir toplantı için 15 dakikalık bir limit söz konusu ise bu

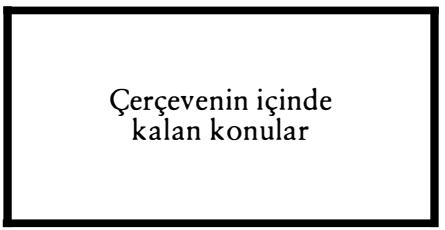
toplantı, sonu açık ve keşfe yönelik bir beyin fırtınası olarak değil de görev yönelimli bir toplantı olarak algılanacaktır.

Bu anlatılanlar doğrultusunda NLP'de en sıklıkla kullanılan çerçeveler;

a. "İstenen Sonuç" (outcome)
b. "Sorun" veya Başarısızlık (feedback versus failure)
c. "Sanki" (as if)

çerçeveleridir.

İstenen sonuç çerçevesinin temel özelliği tüm dikkat ve gösterilecek gayreti istenen sonuca odaklamaktır. İstenen sonuç çerçevesinin oluşturulması herhangi bir hedef veya istenen sonucun başarılması ile ilgili her türlü bilgi ve aktivitenin değerlendirilmesini kapsamaktadır.



Çerçeve

Çerçeveler, dikkati yönlendirerek olayların yorumlanmasını etkiler.

Sorun veya başarısızlık çerçevesi ise istenen sonuç çerçevesinin zıttı olarak istenmeyene ve yanlışa odaklanmaktadır. Bu çerçeve istenmeyen semptomlar ve bunların nedenlerinin araştırılmasına yol açarken, diğeri arzulanan sonuçlara, hedeflere ve bunları elde etmek için gerekli kaynakların araştırılmasına yol açmaktadır.

İstenen Sonuç ile Sorun Çerçevesinin Karşılaştırılması

İstenen Sonuç Çerçevesi	Sorun Çerçevesi
– Ne istiyorsunuz?	– Yanlış olan ne?
– Bunu nasıl elde edebilirsiniz?	– Neden bu sorun var?
– Bunu elde edebileceğiniz mevcut kaynaklarınız neler?	– Buna sebep olan ne?
	– Bu kimin hatası?

İstenen sonuç çerçevesi uygulamaları olumsuz olarak ifade edilenleri olumlu ifade edilecek şekilde yeniden çerçeveleyerek, sorun cümlelerini istenen sonuç cümlelerine dönüştürecek taktikleri kapsamaktadır. Örneğin: NLP'ye göre, tüm sorun ve başarısızlıkları, farklı bir bakış açısıyla öğrenim ve değişim yolunda karşımıza çıkan fırsatlar ya da mücadeleler olarak yeniden çerçeveleyebiliriz. Eğer herhangi biri, "Benim sorunum başarısızlık korkusu," diyorsa bu sorun, "başarı konusunda emin olma isteği" şeklinde yeniden çerçevelenebilir. Benzer olarak kârların düşük olduğuna dair yaşanan bir sorun da, kârın artırılması yolunda bir hedef olarak yeniden çerçevelenebilir.

İnsanlar genellikle arzu ettikleri durumları veya hedeflerini farkında olmadan; "Sıkıntıdan kurtulmak istiyorum", "Sigarayı bırakmak istiyorum", "Bu karmaşanın sona ermesini istiyorum," gibi olumsuz biçimde ifade ederler. İstenen sonuç veya hedefi bu biçimde ifade etmek bir yandan dikkatin sorun üzerine odaklanmasına yol açarken diğer yandan da sorunla ilgili gizli bir önerme çelişkisi yaratmaktadır. "Artık bu kadar korkak olmamak istiyorum" düşüncesi fiili olarak "korku" önermesini taşımakta ve korkuyu akla getirmektedir. Bu koşullar altında bir istenen sonuç çerçevesi oluşturmanın yolu, "Ne istiyorsunuz?" veya "Eğer bu kadar korkmasaydınız nasıl hissederdiniz?" sorularını sormayı kapsamaktadır.

Etkin problem çözmenin bir parçası olarak semptomlar ve bunların nedenlerini araştırmak ne kadar önemliyse, bunu istenen sonuca ulaşacak bir bağlam içinde yapmak da o kadar önemlidir. Aksi takdirde semptomlar ve nedenlerin ortaya çıkarılması herhangi bir çözüme yol açmayacaktır.

Diğer bahsi geçen NLP çerçeveleri de yukarıda anlatılanlara benzer biçimde işlev görürler. Örneğin: Sanki çerçevesi (as if frame) herhangi bir kişi istenen sonuca sanki başarmış gibi düşünülerek işlevselleştirilir. Başarısızlıkları başarı yolunda bilgi kaynağı olarak değerlendirme çerçevesi ise (feedback versus failure frame) tüm sorun ve hataların istenen sonuca ulaşma yolunda bir geri besleme olarak yorumlanması şeklinde işlevselleştirilir.

Dil İllüzyonları kapsamındaki sözel kalıpların kullanılması bireylerin bakış açılarını, 1) Sorun çerçevesinden istenen sonuç çerçevesine, 2) Başarısızlık çerçevesinden geri besleme çerçevesine, 3) İmkânsızlık çerçevesinden olabilirlik çerçevesine çevirmelerine yardımcı olmak amacını taşımaktadır. Kitabın başlangıcında aktarılan küçük öykülerin hepsinde polis memuru, doktor, antrenör ve diğerlerinin yaptığı şey, dil becerilerini kullanarak yaşanan durum veya deneyimin çerçevesini olumsuzdan olumluya doğru değiştirmek ve dikkati sorundan

istenen sonuca çekerek yeni fırsatların değerlendirilebileceği bir ortam yaratmak olmuştur. (Örneğin: Polis memurunun kendisini TV tamircisi olarak tanıtmasındaki "tamirci" kelimesinin rolü dikkati istenmeyenden istenen sonuca çekmenin metaforik bir örneği olarak karşımıza çıkmaktadır.)

İstenen Sonucun Değiştirilmesi

Aktivitelerimize yön veren amaçlarımızdır ve bundan dolayı da herhangi bir hedef veya istenen sonucun kendisi, bu sonucun elde edilmesine yardımı dokunacak faktörlerin içeride, tam tersi olarak istenen sonuçla ilgisi olmayanların dışarıda kalmasının daha uygun olacağı durumları belirleyen bir çerçeve oluşturmaktadır. Örneğin: Bir beyin fırtınası toplantısında istenen sonucun, yeni ve emsalsiz fikirlerin ortaya çıkartılması olduğunu varsayalım.

O güne değin yapılmamış konu ile ilgili ilginç analojiler ve metaforik yaklaşımlarda bulunmak, gülünç ve sıradışı sorular sormak, yeri geldiğinde küçük hikâye veya fıkralar anlatmak yani özetle bir parça olağandışı olmak, istenen sonuca ulaşmakla ilgili yardımcı faktörler olabilecektir. Böyle bir toplantıda doğru yanıt diye mevcut çözüm ve politikaları öne sürmek, herhangi bir fikrin veya önerinin gerçekçi olup olmadığını değerlendirmek işe yaramayacaktır.

Öte yandan bu toplantı yeni fikirlerin keşfine yönelik bir beyin fırtınası değil de kilit bir müşteri ile nihai anlaşmayı hedefleyen bir toplantı olsaydı burada istenen sonuç muhtemelen ürün veya hizmetin tamamlanması yolundaki önceliklerin tespiti olacak ve böyle bir toplantıda yukarıdakine benzer sıradışı yaklaşımlar, (toplantı küçük bir beyin fırtınası gerektirecek şekilde çıkmaza girmedikçe) istenen sonuca ulaşmakla ilgili yardımcı yaklaşımlar olmayacaktı.

Yukarıda anlatılanlara benzer şekilde, farklı birtakım davranışlar "birbirimizi iyice tanıyalım" hedefi ve bu hedefin gerçekleşmesi için, oluşan çerçevenin içinde kalması gereken yararlı davranışlar olurken, sonuca çok yaklaşılmış bir toplantı için çerçevenin dışında kalması gereken, hedefle ilintisiz davranışlar olabilir.

İstenen sonucu, dikkati başka bir durum veya etkileşime çekecek şekilde değiştirmek, o durum veya etkileşim için neyin ilgili ve anlamlı olduğuna dair algı ve değerlendirmelerimizi de değiştirecektir.

Dil İllüzyonları içinde yer alan "Başka Bir İstenen Sonuç" kalıbının amacı, bireylerin dikkatini, yargılama veya genelleme ile ifade etmiş oldukları herhangi bir istenen sonuçtan başka bir istenen sonuca yönlendirecek bir cümle kurarak bu genelleme ve yargılama ile mücadele etmektir (veya duruma göre desteklemek). Örneğin: Bir seminerdeki katılımcılardan birinin seminer sırasında yapılan bir çalışmada beklenen sonucu elde edemediği için huzursuz olduğunu varsayalım.

Hangi tür çalışma olursa olsun beklenen sonuçla ilgili bu kişi sürekli "bir şeyi mükemmel olarak yapmak" gibi bir hedefle hareket ettiğinden yani kendi ulaşmak istediği sonucun "mükemmelliğe erişmek" olmasından sıklıkla kendini böyle huzursuz hissedecektir. İstediği sonuca bu çerçeveden bakan biri için "bir şeyi mükemmel olarak yapamamak" da yeterince işinin ehli olmadığı veya yetersiz olduğu gibi bir genelleme veya yargılama ile sonuçlanacaktır.

Oysa seminerde yapılan çalışma ile istenen sonucu "bir şeyi mükemmel olarak yapmaktan", "yeni bir şeyler öğrenme ve keşfetmeye" dönüştürdüğümüzde, çalışma sırasında oluşan deneyim, yorum ve yaklaşım biçimi de önemli oranda değişecek, bir şeyi mükemmel olarak yapamama konusundaki başarısızlık algısı yeni bir şeyler keşfetme yolunda başarılı olma şekline dönüşüp başarı olarak algılanabilecektir.

Sonuç olarak böyle bir durumdaki kişi için Dil İllüzyonları'ndaki "Başka Bir İstenen Sonuç" kalıbını uygulamak istediğimizde, "Bu çalışmanın amacı bir şeyi mükemmel olarak yapmaktan çok yeni bir şeyler keşfetmek ve öğrenmektir," dememiz veya farklı bir istenen sonucu ortaya atacak buna benzer farklı bir cümle kurmamız gerekir.

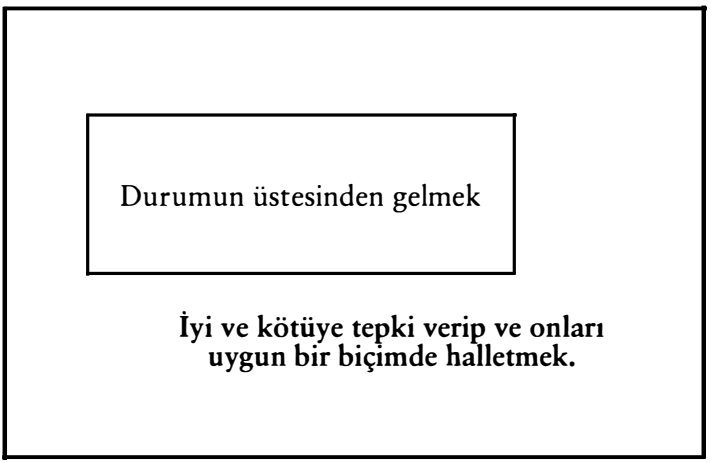
Aynı prensip yaşam deneyimlerimiz için de geçerlidir. "Rahat ve güvenli" bir yaşam hedefi için verdiğimiz birçok ciddi mücadele ve çabaları değerlendirdiğimizde başarısızmış gibi görünen bu çabalar, "daha güçlenerek büyümek" hedefi ile yer değiştirdiğinde başarı olarak algılanacaktır.

Aşağıda okuyacaklarınız, Milton Erickson'un kendisini İsa zanneden bir hastasına karşı yaptığı açıklamaları aktarmakta ve "Başka Bir İstenen Sonuç" kalıbı için iyi bir örnek teşkil etmektedir:

Güvenlik ve emniyet duygusuna sahip olmak önemlidir. Her şeye karşı hazırlanmış olmak duygusu. Olabileceklere karşın tam donanım ve bilgi sahibi olmak. Bunlarla karşılaşabilir ve baş edebi-

lirsin. Halledemeyeceğin bir durumla yüz yüze gelmek de iyi bir öğrenme biçimidir. Sonra bunun üzerinde etraflıca düşün ve bu öğrenimin birçok farklı yolda ne kadar kullanışlı bir şey olduğunun farkına var. Tüm bunlar güçlü olduğun yanları değerlendirmeni sağlayacaktır. Ayrıca yine tüm bunlar kendi güvenliğin dışında daha fazla kullanmaya ihtiyacın olacak alanları da keşfetmene imkân sağlar. İyi veya kötüye tepki vermek ve onların uygun bir şekilde üstesinden gelmek... Yaşam içindeki gerçek keyif budur.

Yukarıdaki örnekte "meselelerin halledilmesi" hedefine göre ortaya çıkan başarısızlık algısı "iyi veya kötüye tepki vermek ve onların üstesinden gelmek için gerekli bir bilgi" (geri besleme) hedefine dönüştürülmüş ve başarısızlık algısı değiştirilmeye çalışılmıştır.



İstenen sonucu değiştirmek neyin ilgili veya ilgisiz olduğu konusunda çerçeveyi de değiştirecektir.

Aşağıda bu kalıbı kendi uygulamalarınız için deneyebileceğiniz bir örnek alıştırma yer almaktadır.

1. Sizde huzursuzluk veya başarısızlık duygusu uyandıran bir durumu düşünün.

Durum: _____

Örneğin: Bu adam beni kullanıyor ama ben bu konuda ne hissettiğimi ona açıkça ifade edemiyorum

2. Bu konu ile ilgili kendiniz veya o kişi hakkındaki olumsuz yargılama veya genelleme nedir? Ve bu genelleme veya yargı ile ima edilen "İstenen Sonuç" ne olabilir?

Yargı (genelleme): _____

Örneğin: Hissettiklerimi açıkça söyleyememem korkak olduğumu gösterir.

İstenen Sonuç(lar): _____

Örneğin: Düşündüklerimi ve hissettiklerimi açıkça söylemek, güçlü ve cesur olmak.

3. Güvenlik, öğrenim, keşfetme, kendime ve başkalarına saygılı davranmak, sağlık vb. gibi olası diğer istenen sonuçların, yukarıdaki durumu algılama biçiminize olan etkilerini keşfetmeye çalışın. – Örneğin: İstenen sonuç "kendime ve diğer insanlara saygılı davranmak" veya "diğer insanlara da kendime davranılmasını istediğim şekilde davranmak" şekline dönüşürse ne olur.

4. Olumsuz yargı veya genellemenizi en aza indirecek ya da ortadan kaldıracak veya mevcut durumun sonuçlarını başarısızlık değil de başarı yolunda bir kaynak olarak görmenizi sağlayacak "başka bir istenen sonuç" ne olabilir?

Alternatif İstenen Sonuç(lar): _____

Örneğin: Kendimle ve başkalarına karşı uyumlu, merhametli ve bilgece davranmayı öğrenmek.

Dil İllüzyonları içindeki "Başka Bir İstenen Sonuç" kalıbının NLP'deki değişim süreçlerinde sıklıkla kullanılan "Yeniden Çerçeveleme" konusuyla yakından ilgisi vardır ve Yeniden Çerçeveleme (Reframing) NLP'nin ve Dil İllüzyonları'nın temel mekanizmalarından biridir.

Yeniden Çerçeveleme

Yeniden çerçeveleme, herhangi bir durum, deneyim veya sorunun algılandığı çerçeveyi değiştirerek, sorunları yeniden yorumlama ve bunlara çözüm bulma konusunda insanlara yardımcı olmayı içerir. Yeniden çerçevelemenin sözlük anlamı herhangi bir şekil veya resmin etrafına yeni veya farklı bir çerçeve koymaktır. Psikolojik anlamda ise herhangi bir olay veya deneyimi önceden algılandığı halinden daha farklı bir bağlam veya çerçeve içine koyarak anlamını değiştirmek veya deneyimi daha farklı bir şekle sokmaktır.

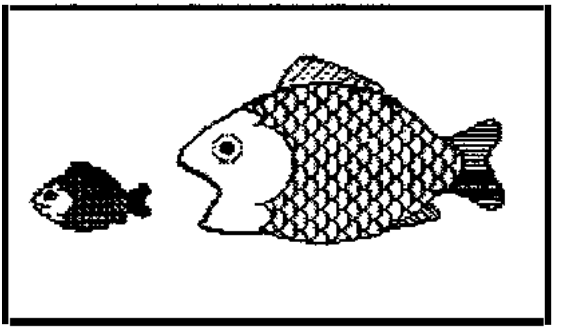
Yeniden çerçevelemeyi içerik ve süreç olarak daha iyi anlamak için herhangi bir resim etrafındaki çerçeve iyi bir metafor oluşturabilir. Çerçevelenen resme bağlı olarak resmin içeriği hakkında farklı bilgiler edinip, resmin neyi temsil ettiği konusunda farklı algılar oluştururuz. Örneğin: Herhangi bir manzarayı kaydeden bir fotoğrafçı veya ressam bu resimde sadece bir ağacı veya bir sürü ağacın yer aldığı bir çayırı, hayvanları, hatta bir akarsuyu resme dahil etmeyi amaçlamış olabilir. Ressam veya fotoğrafçının bu konudaki tercihleri doğaldır ki resme bakanın daha sonrasında neyi göreceğini belirleyen önemli bir faktör olacaktır.

Benzer şekilde muhtelif bir olay veya yaşanan deneyim esnasında ne görüp ne algılayacağımızı belirleyen psikolojik çerçeveler de bu olayın yorumlanma ve aynı zamanda deneyimlenme biçimini önemli ölçüde etkileyecektir. Gösterildiği biçimde aşağıdaki resme bakalım ve bir an için düşünelim.



Küçük Çerçeve.

Şimdi de çerçeveyi genişlettiğimizde ne olduğunu görelim ve burada gösterildiği şekliyle durum hakkındaki deneyim ve algılarımızın nasıl değişip farklılaştığını inceleyelim.



Büyük Çerçeve.

İlk resimde tek başına bir balık görüyoruz ve bu haliyle resim çok fazla bir anlam içermiyor.

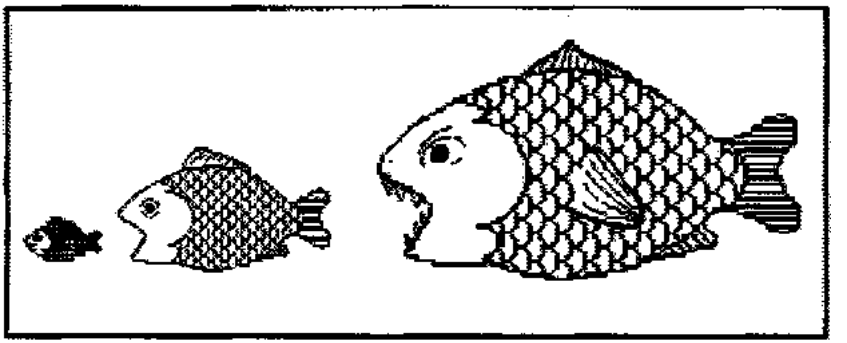
İkinci resmi üretmek için çerçeve genişletildiğinde, birdenbire farklı bir durumla karşılaşıyoruz. İlk resimdeki balık tek başına bir balık olmaktan çıkıp, daha büyük bir balık tarafından yenilmek üzere olduğundan habersiz küçük bir balık oluyor.

Burada iki ayrı şey duyumlayabiliriz:

a. Küçük balık hakkında endişeye düşüp onu uyarmak.

b. Büyük balığın yaşamını sürdürmek için küçük balığı yemek zorunda olduğunu kabul etmek.

Şimdi perspektifi daha da genişleterek durumu yeniden çerçeveledi̇ğimizde ne olacağına dikkat edelim.



En Büyük Çerçeve.

Bu durum karşısında ortaya çıkan yeni anlamlarımızda tehlikede olanın sadece küçük balık olmadığını görüyoruz. Büyük balık da daha büyük bir balık tarafından yenilmek üzeredir ve ayrıca kendi yaşamı için küçük balığı yemeye odaklanmış olan büyük balık kendi yaşamının daha büyük bir balık tarafından tehdit altında olduğunun farkında değildir.

Burada sergilenen durum ve bununla ilgili yeniden çerçeveleme ile gelen yeni farkındalık düzeyi psikolojik yeniden çerçevelemenin amacını ve etkinliğini belirtmek adına oldukça iyi bir örnek teşkil etmektedir. İnsanlar da sık sık resimdeki küçük balığın veya ortadaki balığın durumunda kalıp kendi paylarına düşeni alırlar. Ya en küçük balık gibi daha geniş bir çerçevede yaklaşmakta olan mücadelenin farkına varmaz ya da ortadaki balık gibi sadece bazı hedefleri başarmaya odaklandıklarından yaklaşmakta olan krizi ıskalarlar. Ortadaki balık için söz konusu olan en büyük çelişki, kendi yaşamı için herhangi bir davranışa çok fazla odaklanıp başka bir şekilde kendi yaşamını risk altına atmaktır.

Yeniden çerçeveleme insanlara daha büyük resmi görme ve uygun seçimler yapma imkânı sağlayan önemli bir metottur. Bu metot ile herhangi bir durum veya deneyimin içeriği hakkında yeni zihinsel çerçeveler oluşturarak algılarımızı genişletip zenginleştirmek ve bu sonuçla sorunlara çok daha zengin kaynaklarla yaklaşıp üstesinden bilgece gelmek mümkün olmaktadır.

Çerçeve Boyutunun Değiştirilmesi (Çerçeveyi Büyütüp Küçültmek)

Dil İllüzyonları içindeki Çerçeve Boyutunu Değiştirme kalıbı, herhangi bir durum veya deneyimi algılayışımızla doğrudan ilintilidir. Bu durum veya deneyim sonucu oluşan genelleme veya yargılamanın daha uzun veya kısa, daha büyük veya küçük perspektiften yeniden değerlendirilmesini kapsamaktadır. Örneğin: Beklenti ve arzularımızla ilgili bizi dayanılmayacak derecede üzen bir olay, başkalarının sıkıntılarıyla karşılaştırıldığında birdenbire son derece önemsiz görünebilir.

Bir spor müsabakası sırasında seyirciler taraftarları oldukları takımın başarı veya başarısızlıkları sonucunda her türlü çılgınlığı yapabilmelerine karşın, ilerleyen yaşamlarında aynı olaya çok daha tepkisiz kalabilirler.

Tek bir kişi yaptığında kabul edilebilir olan bir davranış, bir topluluk veya grubun aynı şeyi yapması karşısında oldukça zarar verici veya tehlike içeren bir sonuç üretebilir.

Bebek dünyaya getirmek bunu ilk kez gerçekleştirecek bir kadın için ürkütücü ve yoğun duygular yaratan bir şey olabilir, ancak bu olayın milyonlarca kadın tarafından yaşanan gelişmiş bir süreç olduğu hatırlatıldığında bedeninde olanlarla ilgili kendine olan güveni artacak ve daha az korku duyacaktır.

Daha önce işlediğimiz "İstenen Sonucunun Değiştirilmesi" ile "Çerçeve Boyutunun Değiştirilmesi" birbirinden farklıdır ve iki konunun karışmaması adına bu farkın bilinmesinde fayda vardır. Örneğin: Herhangi bir kişi "sağlıklı olma" veya "güvende olma" gibi isteklerle sonucu koruyup değiştirmezken bu istediği sonuçlara yönelik gelişimi değerlendirecek şekilde çerçeve boyutunu değiştirebilir.

Herhangi bir hastalığın belirtileri yarattığı kısa dönem sonuçları itibariyle sağlıklı olmamak gibi görülebilse de uzun dönem sonuçları itibariyle o kişinin bağışıklık sisteminin gelişmesi olarak düşünülebilir.

Benzer olarak herhangi bir şeyin gerçekleşmesi kısa dönemde güvenlik unsuru gibi görünürken uzun dönemde kişiyi ciddi bir risk altına sokabilir. *Kabare* filmi çerçeve boyutu değişikliğine iyi bir görsel örnek teşkil etmektedir. Film, melek kılığında güzel sesli bir çocuğun şarkısı ile başlar. Kamera çocuğa doğru yaklaştıkça çocuğun kolunda gamalı haç olan askeri bir elbise giydiğini ve çerçevenin boyutu değiştikçe toplama kampındaki bir Nazi subayı olduğunu fark ederiz. İlk baştaki görüntünün taşıdığı anlam ve duygu, görüntüdeki değişiklikten gelen bilgiyle tamamen değişmiştir.

Benzer değişiklikleri kullandığımız dil ile de yapabiliriz. "Daha geniş bir pencereden duruma bak!" veya, "Bunun uzun dönem için ne anlama geldiğini düşün!" gibi cümlecikler, bir hedef, durum veya olayı algılama yolunda uyguladığımız çerçeve genişliğini doğrudan etkileyecektir. Çerçeve boyutları cümleye daha uzun bir çerçeveyi ön varsayacak kelimeleri ilave etmekle de değiştirilebilir. Örneğin: "On yıl önceki sonuçlar" veya "Gelecek yüzyılda" gibi ifadeler, insanları doğal olarak belirli bir zaman çerçevesi üzerine düşünmeye sevk edecektir.

Aşağıda geleneksel bir İskoç ninnisinden alınan bilmecemsi dizeleri çerçeve boyutunu değiştirme açısından bir düşünelim.

- Sevgilime çekirdeksiz bir kiraz, kemiksiz bir tavuk, ağlamayan bir bebek verdim.
- Çekirdeksiz kiraza, kemiksiz tavuğa ve ağlamayan bebeğe nasıl sahip oldun?
- Kiraz reçelken çekirdeksiz, tavuk da yumurtayken kemiksizdir. Bebek de uyurken ağlamaz.

İlk iki örnekteki çözümde kiraz ve tavuğun yaşamı daha geniş bir çerçeveye oturtulmakta, uyuyan çocukta ise çerçeve günlük yaşamla daraltılmaktadır. Kiraz, yumurta ve uyuma sözcükleri doğal olarak bir algı değişikliğini ortaya koymaktadır.

Çerçeve boyutunun anlam ve algıda önemli ölçüde belirleyici olması, söz konusu edilenlerin etkin problem çözümündeki önemini de ortaya koymaktadır.

Aşağıdaki adımları takip ederek bu kalıbı kendiniz için denemeye çalışın.

1. Acı verici, hayal kırıcı veya zor diye kabul ettiğiniz bir olayı düşünün.

Olay: _____

2. Bu olaya bakışınızdaki mevcut çerçeve nedir? (Örneğin: Kısa dönem sonuçları, uzun dönem sonuçları, fert, grup, toplum, geçmiş gelecek, spesifik olay, tüm sistem, yetişkin olarak, çocuk olarak vs.)

Mevcut Çerçeve: _____

3. Daha fazla zaman, daha fazla sayıda insan ekleyerek çerçeve boyutunu genişletecek şekilde değiştirin. Daha sonra kısıtlı bir zaman, tek bir olay belli bir kişiye odaklanarak çerçeve boyutunu daraltın ve bu durum hakkında algılarınızda meydana gelen değişikliği fark etmeye çalışın. Bazı şeyler kısa dönemde başarısızlık gibi görünürken uzun dönemde başarı sağlamak için gerekli adımlar halini alabilir.

4. Durum hakkındaki genelleme ve yargılarınızı daha olumlu hale getirecek yeni çerçeve nedir? (Daha fazla insan, daha kısa zaman, daha geniş perspektif vb.)

Yeni Çerçeve: _____

Dil İllüzyonları içinde "İstenen Sonucun Değiştirilmesi" ve "Çerçeve Boyutunun Değiştirilmesi" başlığındaki konular NLP'deki "Bağlamın ve İçeriğin Yeniden Çerçevelenmesi" olarak bilinenlere örnek teşkil etmektedir.

Bağlamı Yeniden Çerçevelemek

Bağlamı Yeniden Çerçevelemek, muhtelif bir deneyim, davranış veya olayın, içinde oluştuğu bağlama dayalı olarak ortaya çıkan farklı sonuç ve anlamlarla ilgilidir. Herhangi bir deneyim, olay veya davranış, meydana geldiği zaman mekân boyutunda çok farklı sonuç ve anlamlar üretebilmektedir. Örneğin: Yağmur kuraklık çekilen bir bölgenin halkı tarafından son derece sevindirici ve olumlu bir olay olarak algılanırken, sel ortasında kalmış veya açık havada düğün planı yapan kişilerce istenmeyen olumsuz bir olay olarak algılanacaktır. Oysa tek başına yağmur ne iyi ne de kötüdür. Buna dair yargılar, belli bir bağlamda oluşturduğu sonuçlara göre ortaya çıkar.

Leslie Cameron Bandler'a göre (1978 p.131) NLP'deki Bağlamsal Yeniden Çerçevelemek "bazı bağlamlarda tüm davranışları yararlı ve geçerli" olarak kabul eder. Esas olarak Bağlamı Yeniden Çerçeveleme'nin amacı da bazı bağlamlarda davranışın yararlılığını kabul ederek bireylerin bu davranışa karşı olan olumsuz içsel tepkilerini değiştirmektir. Bu sayede davranışı yargılamadan önce sadece davranış olarak görmek (aynen yağmur örneğinde olduğu gibi) ve dikkati, daha geniş bağlamlarla ilgili sorunlara doğru değiştirmek mümkün olabilmektedir. (Örneğin: Sel felaketine maruz kalındığında yağmuru durdurma duasına çıkmak yerine daha etkin bir drenaj sistemi yaratmaya odaklanmak gibi.)

Bir an için genç oğlunun okulda arkadaşlarıyla oynarken sürekli kavgaya karışmasından rahatsız olan bir anneyle karşılaştığımızı düşünelim. Bu anneye karşı Bağlamı Yeniden Çerçeveleme'nin sözel uygulamasında şunları söylemek mümkündür:

"Oğlunuzun okula gelip giden küçük kız kardeşini onu rahatsız

edecek kişilerden korumayı öğrenmesi sizce iyi bir şey değil mi?" veya, "İlerde başına gelebilecek çok daha tehlikeli saldırılara karşı şimdiden kendini korumayı öğrenmesi çok da kötü olmasa gerek." Bu yaklaşım oğlunun davranışı hakkındaki algısını değiştirmek ve olayı daha farklı bir perspektiften görmesini sağlamak adına anneye yardımcı olabilecek ve farklı bağlamlarda oğlunun davranışını işe yarar olarak algılaması tepkilerini de çok daha yapıcı bir şekilde oluşturmasını sağlayacaktır.

Olumsuz tepkiler genellikle sorunlu herhangi bir davranışı yok etmek yerine, onun muhafaza edilmesine hatta artmasına sebep olur. Sürekli suçlayıcı olmak, istenmeyen davranışa ket vurmaktan çok onu uyaran ve tetikleyen karşıt kutupta bir tepkinin oluşmasını destekleyecektir. Biraz önce verdiğimiz örnekte anne, farklı bir bağlamda oğlunun davranışının olumlu yanlarını görebildiğinde kendini onun yerine daha kolay koyabilecek ve oluştuğu mevcut bağlamdaki davranışı hakkında oğlu ile daha etkin iletişime geçebilecektir.

Çocuksa bu durum karşısında kendini savunmaya geçmekten daha uygun bir davranışın ne olabileceği konusunu keşfetmeye çalışacaktır.

İçeriği Yeniden Çerçevelemek

Bağlamı Yeniden Çerçevelemek'ten farklı olarak İçeriği Yeniden Çerçevelemek muhtelif bir durum veya davranış hakkındaki algı düzeyimizi veya perspektifimizi değiştirmeyi içermektedir. Bir an için geniş ve boş çimenlik bir alan düşünelim. Herhangi bir çiftçi için bu alan yeni ürünler yetiştirebileceği, bir mimar için hayalindeki evi inşa edebileceği, bir grup genç için piknik yapabilecekleri, bir pilot içinse tehlike anında yakıtını boşaltıp güvenle iniş yapabileceği bir alan olma fırsatını taşımaktadır. Yukarıda verilen örneklerden de anlaşılabileceği üzere aynı içerik (yani boş çimenlik alan), bakan kişinin niyet ve perspektifine göre farklı algılanabilmektedir.

Bu duruma ilişkin bir başka örneği de bir fotoğraf veya resim üzerinden vermemiz mümkündür. Herhangi bir fotoğraf veya resme o eseri yaratan ressam veya fotoğrafçının niyetini düşünerek farklı şekillerde bakmak ve yorumlamak o eseri yeniden çerçevelemektir. Fotoğrafçı veya ressam izleyicide hangi tepkinin meydana gelmesi niyetiyle bu resmi yaratmış ya da hangi duyguyu aktarmaya niyetlenmiştir? Bir şeyi taşıdığı niyet çerçevesinde düşünmek, o şey hakkındaki algıyı tamamen değiştirecektir.

Burada anlatılanlar çerçevesinde İçeriği Yeniden Çerçevelemek, olarak aktarılan ve herhangi bir kimsenin görülen, fiziki davranışı ardındaki olumlu niyeti keşfetmeyi amaçlayan bu teknik NLP'de oldukça bilinen ve başvurulan bir teknik olma özelliğini taşımaktadır. NLP'de, "Herhangi bir davranışın kendisini o davranışı yaratan inanç, amaç ve niyetten ayrı tutmak gerekir," diye bilinen bir prensip vardır ve bu prensibe göre problemli davranışın yüzeyde görünenlerine verilecek tepkiden ziyade derininde yatan nedenlere gösterilecek tepkinin

çok daha uygun ve verimli olacağı ifade edilmektedir. Örneğin: Bir NLP pratisyeninin yönlendiricilik yaptığı bir olayda genç çocuk, geleceği ile ilgili yaptığı her plana babasının itiraz ettiğini söylüyordu. Bu sorun karşısında pratisyen, "Seni her türlü hayal kırıklığı veya incinmeye karşı koruma çabası içinde olan bir babaya sahip olmak güzel değil mi?" diye sordu ve, "Bahse girerim ki çocuğu ile bu kadar ilgili olan çok fazla sayıda baba tanımıyorsundur," diye devam etti.

Babasının eleştirilerinin ardında böyle olumlu bir niyet olabileceğini bugüne kadar hiç düşünmemiş olan genç adam için bu yorum oldukça şaşırtıcıydı çünkü o babasının kendisine ve yaptığı planlara karşı sürekli saldırıda olduğunu düşünüyordu.

Daha sonra pratisyen etkin planlama yöntemi olarak kullanılan ve uygulamada Disney Stratejisi olarak bilinen teknikteki "hayalci", "gerçekçi" ve "eleştirmen" rollerinin birbirinden farklılıklarını ve her bir rolün önemini açıklayarak konuşmasına devam etti. Doğru bir eleştirmen fonksiyonunun ortaya çıkabilecek sorunlardan sakınmak ve/veya fikrin eksik noktalarını bulmak olduğunu ve babasının da bilmeden bu rolü üstlenmiş olabileceğini ifade ederek, sorunların hayalci ile eleştirmen arasında bir gerçekçinin yokluğundan kaynaklanabileceğini açıkladı.

NLP pratisyeninin yorumları gencin babasının itirazlarına karşı olan içsel tepkilerini değiştirmek için yeterliydi ve davranışın bu yeni çerçevesi içinde genç, artık babasını geleceği ile ilgili plan yapma konusunda potansiyel bir kaynak olarak düşünüyordu. Baba ise rolü konusunda değişen algılarıyla eleştirmen olmak kadar, gerçekçi ve yönlendirici rollerini de üstlenerek oğlu ile kurduğu iletişimi her geçen gün biraz daha düzeltebildi.

Eleştiri ve Eleştirmeni Yeniden Çerçevelemek

Daha önceki baba-oğul örneğinde gösterildiği üzere Yeniden Çerçevelemek metodu eleştiri ve eleştiride bulunan kimselerle meydana gelecek etkileşimi verimli kılmak adına oldukça geçerli bir metottur. Herhangi bir etkileşim sırasında eleştirmenler, genellikle olumsuzluklara odaklanıp karşılarındaki kişilerin öneri ve fikirlerinde sürekli sorun bulma eğiliminde olduklarından, baş edilmesi güç insanlar olarak düşünülüp, olaylara başarısızlık ve sorun çerçevesinden bakmaları nedeniyle de bazen yıkıcı veya tahrip edici kimseler olarak algılanırlar.

Herhangi bir eleştiride dil düzeyinde ortaya çıkan en temel sorunsa, bunların genellenmiş yargılamalar şeklinde ileri sürülmeleridir. "Bu teklif çok maliyetli", "Bu fikir işe yaramaz" veya "Bu gerçekçi bir plan değil" tarzındaki eleştiri ifadelerine karşı verilecek yanıt ya, "katılıyorum" şeklinde bir onaylama ya da "hayır katılmıyorum" şeklinde bir reddetme olacak ve böylelikle eleştiri bir karşıtlığa, uyumsuzluğa veya çatışmaya yol açabilecektir.

Tüm bunlara ilaveten asıl büyük sorunsa eleştirmenin, sadece herhangi bir plan veya hayali eleştirmeyip eleştirilerini kimlik düzeyinde ileri sürdüğünde ortaya çıkacaktır. Zira, "Bu fikir çok aptalca," demekle, "Böyle bir fikre sahip olmakla aptallık ediyorsun," demek arasında fark vardır ve eleştirilerini karşısındakinin kimliğini zedeleyecek şekilde ileri süren böyle bir eleştirmen sadece yıkıcı olmakla kalmayıp yok edici olarak da algılanacaktır.

Ancak unutmamak gerekir ki her davranış gibi eleştiri de bir davranıştır ve diğer davranışlar gibi onun da arkasında olumlu bir niyet vardır. Eleştirmenin amacı hayalci veya gerçekçinin verimini değerlen-

dirmektir. Etkin bir eleştirmen herhangi bir planda neyin yanlış gidebileceğinin, nelerden sakınılması gerektiğinin analizini yapar ve eğer bir problem çıkarsa neler olabileceğini düşünerek bu plandan kimin veya kimlerin olumlu veya olumsuz anlamda etkilenebileceğini ortaya çıkarır.

Olumlu Niyeti Olumlu Cümle ile İfade Etmek

Birçok eleştirideki en önemli sorunlardan biri de bunların olumsuz yargılar olmalarına ilaveten sözcük olarak da olumsuz terimlerle ifade edilmeleridir. "Stresten kaçınmak" ve "Daha rahat olmak" cümlelerinde farklı kelimeler kullanılsa bile her iki cümle de benzer bir içsel durumu ifade etmektedir. "Stresten kaçınmak" cümlesi istenmeyeni tanımlarken, "Daha rahat olmak" isteneni ortaya koymaktadır.

Benzer şekilde birçok eleştiri de istenenden çok istenmeyeni belirtecek olan çerçevelerde ifade edilirler. Örneğin: "Bu boşuna zaman kaybı" eleştirisinin ardındaki olumlu niyet muhtemelen "mevcut kaynakları akıllıca ve etkin olarak kullanma" isteğidir. Ancak eleştiri sakınılması gerekeni belirtecek şekilde ifade edildiğinden yüzey yapının ardındaki niyetin geçerliğini anlamak pek kolay olamamaktadır.

Sonuç olarak eleştiriyi sorun çerçevesinden istenen sonuç çerçevesine değiştirecek şekilde ifade etmekteki temel konu, olumlu niyetin olumlu ifadesini ortaya çıkarma becerisidir. Ancak eleştirmen genellikle soruna odaklı olduğu ve sorun çerçevesinden hareket ettiği için bunu oluşturması pek de kolay olamamaktadır.

Örneğin: "Bu teklifiniz çok pahalı" eleştirisinde bulunan birine, bu eleştirinin ardındaki olumlu niyet nedir diye sorsanız yanıt, "artan maliyetlerden kaçınmak" şeklinde olacaktır. İyi niyet, iyi niyetliğini sürdürürken dilde, başarılması istenenden çok sakınılması gerekeni belirtecek şekilde ifade bulmuştur. Oysa bu niyetin olumlu bir şekilde ifadesi "Teklifinizin karşılanabilir olduğundan emin olmak" veya "Bütçemizi aşmayacağından emin olmak" şeklinde olabilirdi

Biraz önce de bahsettiğimiz gibi eleştirmenin soruna odaklı olması bunu olumlu olarak ifade etmesini güçleştireceğinden niyetin olumlu formülasyonunu ortaya çıkarmak isteyen kişinin, "Eğer istemediğin (başarısızlık, stres, kayıp vb.) ise tam olarak istediğin nedir?" ya da "İstemediğinden sakınabilsen ne gibi faydalar sağlardın?" tarzında sorular sorması gerekir.

Aşağıdaki örnekler bazı olumsuz ifadelerin olumlu formülasyonunu göstermektedir.

Olumsuz	Olumlu
Çok pahalı	Karşılanabilir
Zaman kaybı	Kaynakların akıllıca kullanımı
Başarısızlık korkusu	Başarılı olma isteği
Gerçekçi değil somut	Ve başarılabilir
Aptal	Akıllı ve zeki

Eleştiriyi Soruya Dönüştürmek

Bir kez eleştirinin ardındaki olumlu niyet keşfedilip, olumlu terimlerle ifade edildikten sonra eleştiri soruya dönüştürülebilir. Eleştiri soruya dönüştürüldüğünde ise buna yanıt verme şekli de genelleme veya yargılamadan tamamen farklı olacaktır. Örneğin: Varsayalım ki eleştirmen eleştirisini, "Bu çok pahalı!" demek yerine, "Bunu nasıl karşılayacağız?" diye soru sorarak yapmayı tercih etsin. Böyle bir soru karşısında diğer kişiye eleştiriyi kabul etmemek veya eleştirenle tartışmak yerine, planın detaylarını açıklama olanağı tanınmış olur. Bu, pratik olarak her eleştiri için geçerli bir yöntemdir. "Bu fikir işe yaramaz!" eleştirisi, "Bu fikri tam olarak nasıl hayata geçireceksiniz?" sorusuna çevrilebilir. "Bu gerçekçi bir plan değil!" eleştirisi, "Planınızın adımlarını nasıl daha elle tutulur ve somut hale getirebilirsiniz?" şeklinde yeniden ifade edilebilir. "Bu çok fazla çaba gerektirir," şikâyeti, "Bunu daha kolay nasıl halledebiliriz?" şeklinde yeniden formüle edilebilir. Bu tip sorular da eleştiri olarak aynı amaca hizmet eder ve bunu çok daha verimli bir şekilde yapar.

Yukarıdaki soruların hepsinin "Nasıl" sorusu ile sorulduğunu gözden kaçırmamak gerekir. Herhangi bir eleştiriyi soruya çevirerek olumlu bir etki yaratacak şekilde ifade etmede "Nasıl" sorusu, diğer soru türlerine oranla çok daha elverişli olmaktadır. Örneğin: "Neden" sorusu tekrardan bir uyuşmazlık veya çatışmaya yol açabilecek diğer yargılamaları ön varsaymaktadır. "Neden bu teklif bu kadar pahalı?" veya, "Neden daha gerçekçi olmuyorsun?" soruları tekrardan bir sorun çerçevesini ortaya koymaktadır. Aynı olumsuzluk, "Teklifi bu kadar pahalı kılan ne?" veya, "Bunu kim ödeyecek?" tarzındaki soru biçimleri için de geçerlidir. Genelde "Nasıl" sorusu kişiyi istenen sonuç çerçevesine odaklayacak en etkin soru biçimidir.

Not: Eleştiriler derin yapıları itibariyle ontolojik ifadelerdir – yani 'bir şey odur ya da değildir'i ileri sürerler. Nasıl sorusu ise bir şey odur ya da değildiri nasıl biliyorsun araştırmasına yol açacak epistemolojik keşiflere neden olur.

Eleştirmenin Danışman Olmasına Yardım Etmek

Herhangi bir kişiye yapıcı bir eleştirmen veya danışman olması yolunda yardımcı olabilmek için, 1) Eleştirinin ardındaki olumlu niyeti bulmak, 2) Olumlu niyeti olumlu olarak ifade etmek, 3) Eleştiriyi soruya, özellikle "nasıl" sorusuna çevirmek gerekir.

Bu ise aşağıdaki soruları sormakla gerçekleştirilebilir.

1. Eleştiriniz veya itirazınız nedir?

   Örneğin: Öneriniz çok yüzeysel.

2. Bu eleştirinin ardındaki olumlu kriter veya niyet ne? Bu eleştirinizi sürdürmeye neden olan şey ne?

   Örneğin: Derin ve devam eden bir değişim.

3. Bu niyet karşısında sorulması gereken "nasıl" sorusu ne olmalıdır?

   Örneğin: Bu önerinin sürekli ve derinlemesine bir değişimi kılacak temel noktaları ortaya çıkardığından nasıl emin olabilirsiniz?

Aynı süreci kendiniz için de uygulayabilirsiniz. Yaşamınızda yeni inanç ve değerlerle hareket etmek istediğiniz bir kesit düşünün ve kendinize karşı eleştirmen rolünü üstlenin. Kendiniz veya yapacaklarınıza ilişkin ne tür sorunlar ve itirazlar buluyorsunuz?

Bu itiraz ve sorunları tespit ettiğinizde eleştiriyi soruya çevirmek için yukarıdaki adımları takip edin. Kendi eleştirinizin olumlu niyetini bulup, nasıl sorusuna çevirmeye çalışın (Bu çalışmada bazen ikinci bir kişinin varlığının size yardımı olacaktır). Nasıl sorusuna ulaştıktan sonra uygun cevabı formüle etmek için hayalci ve gerçekçi konumlarına geçebilirsiniz.

Sonuç olarak, herhangi bir projenin eleştiri safhasının ana amacı, ortaya atılan fikir ve önerilerin uygun olduğundan emin olmak, ayrıca hedefe ulaşırken mevcut durumun olumlu taraflarının da kaybedilmemesine çalışmaktır.

Dil İllüzyonları İçindeki "Niyet" ve "Yeniden Tanımlama" Kalıpları

Bir önceki konuda aktarmaya çalıştığımız eleştirinin arkasında yatan olumlu niyeti bulma ve tanımlama ile bunu "nasıl" sorusuna dönüştürme becerisi, dikkati sorun çerçevesinden istenen sonuç çerçevesine çekmek için kullanılan Dil İllüzyonu örneklerinden biridir ve bu süreç, Yeniden Çerçeveleme içinde kullanılan iki ayrı dil kalıbına dayanmaktadır: "Niyet" ve "Yeniden Tanımlama."

Niyet kalıbı, herhangi bir cümle veya genellemeyi ya yeniden çerçevelemek ya da desteklemek için, dikkati, o genellemenin arkasındaki amaca (korunma, dikkat çekme, sınır koyma vb.) yönlendirmeyi kapsar.

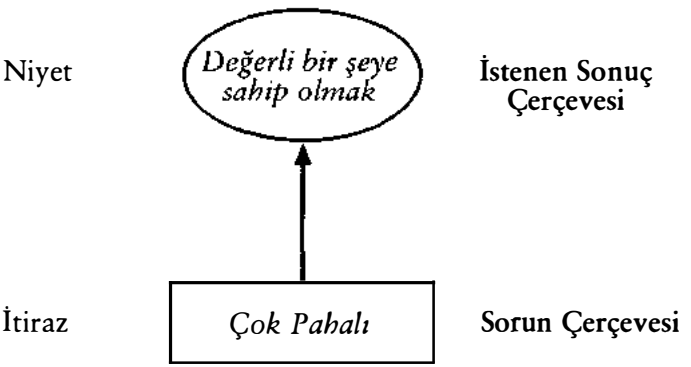
Yeniden Tanımlama kalıbı ise bir cümle veya genelleme ifadesi içinde kullanılan olumsuz bir kelime veya cümlecik yerine, aynı anlamda fakat farklı sonuçlar doğuracak olumlu yeni bir kelime veya cümlecik kullanmayı kapsamaktadır.

Dil İllüzyonları içinde kullanılan niyet kalıbı NLP'nin temel varsayımlarından biri olan, "Her davranışın arkasında olumlu bir niyet vardır," varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayıma göre:

> **Her davranış, ortaya çıktığı bağlamda, o davranışı yapan kişinin görüş açısından olumlu bir niyet taşımakta ve uygun olarak algılanmaktadır. O nedenle problemli davranıştan ziyade davranışın ardında yatan niyete tepki göstermek çok daha kolay ve verimlidir.**

Dil İllüzyonları içindeki "niyet" kalıbını günlük uygulamalarda kullanabilmek için söylenen söz veya kurulan cümledeki genelleme ve-

ya yargılamanın arkasındaki olumlu niyete göre cevap vermek gerekir. Örneğin: Mağazadan içeri giren herhangi bir müşterinin, bir ürüne ilgi gösterdiğini ancak, "*Bunu beğendim ama korkarım benim için çok pahalı,*" dediğini varsayalım. "Niyet" kalıbını bilen ve bunu uygulamayı düşünen bir satıcı müşterinin bu yaklaşımı karşısında, "Bu söylediklerinizden paranızla değerli bir şeye sahip olmanın sizin için önemli olduğunu anlıyorum," diye yanıt verebilir. Bu veya buna benzer yanıtlar, müşterinin dikkatini *çok pahalı* yargısının arkasındaki niyete çekmeyi başarır (bu olaydaki niyet değerli bir şey elde etmek olarak ortaya konmuştur) ve tabii ki bu durum müşterinin tepkisini sorun çerçevesinden istenen sonuç çerçevesine doğru değiştirmesine neden olur.

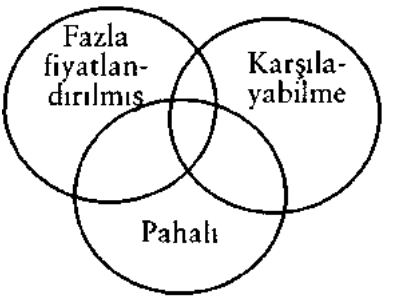


Kısıtlayıcı yargının altındaki niyete odaklanmak, sorun çerçevesini istenen sonuç çerçevesine çevirmeye yardımcı olur.

Aynı örneğin "Yeniden Tanımlama" kalıbındaki uygulamasında ise, "Bu ürünün fazla fiyatlandırılmış olduğunu mu düşünüyorsunuz?" veya, "Bunu karşılayamamak gibi bir kaygınız mı var?" gibi ifadelere başvurulabilir. Bu örnekte satıcının müşterinin itirazı hakkında daha net ve belli bir bilgi edinebilmesi için, "korkarım bu çok pahalı" ifadesi iki farklı şekilde yeniden tanımlanmıştır. İlk yeniden tanımlamada "korkarım" kelimesi yerine "düşünüyorsunuz", "pahalı" kelimesi yerine "fazla fiyatlandırılmış" ifadeleri kullanılmıştır. İkinci örnekte ise "korku" yerine "kaygı", "çok pahalı" yerine ise "karşılayamama" kelimeleri tercih edilmiştir.

Örneklerden de görüleceği üzere her iki yeniden tanımlama şekli de itirazın aslına uygun olmakla birlikte müşterinin yargısını istenen

sonuç çerçevesine yerleştirecek şekilde olumlu etkiler yaratır. Çünkü "düşünme" ve "kaygı" kelimeleri "korku" kelimesinden oldukça farklı olup, duygusal tepkilerden çok bilişsel süreçleri ima etmektedir. "Çok pahalı" sözcüğü yerine kullanılan "fazla fiyatlandırılmış" ifadesi ise, müşterinin, itirazının bir yargı değil, bu ürün için harcayacağı paradan tasarruf etme beklentisinin bir fonksiyonu olduğunu belirtmeye çalışmaktadır. İkinci örnekte tercih edilen "karşılayamama" kelimesi de itirazın kaynağını pahalı yargısından müşterinin finansal durumu ve ödeme yeterliliğine kaydırmaktadır.



Kelimelerin üst üste binen fakat farklı anlamları olabilmektedir.

Bu yeniden tanımlamalar karşısında müşterinin göstereceği tepkiler, satıcı için çok önemli bilgileri de beraberinde getirmektedir. Örneğin: Sorun karşılayamama sorunu ise bir ödeme planı önerilebilir veya fazla fiyatlandırılma gibi bir algı söz konusu ise indirim koşulları tartışılabilir. Verilen örneklerden de görülebileceği gibi yeniden tanımlama tekniği herhangi bir düşünce ve etkileşim sürecine yeni kanallar açan basit ve son derece etkili bir yöntemdir.

Yeniden tanımlama için diğer etkili bir örnek de "acı" veya "ağrı" kelimesi yerine "rahatsızlık" kelimesini kullanmaktır. Herhangi bir kişiye, "Ne kadar acı çekiyorsun?" veya, "Ne kadar ağrın var?" yerine, "Ne kadar rahatsızlık hissediyorsun?" diye sormak, o kişinin ağrı veya acı konusundaki algısını otomatik olarak değiştirecektir. Ayrıca "rahatsızlık" kelimesi örtülü olarak rahat etme önermesini de içermektedir, ancak "ağrı" veya "acı çekmek" ifadelerinin böyle olumlu bir yönü bulunmamaktadır.

Tek Kelimelik Yeniden Çerçeveleme Çalışması

Bir önceki konuda üzerinde durduğumuz "yeniden tanımlama" ile ilgili dil becerilerimizi geliştirecek önemli çalışmalardan biri de tek kelimelik yeniden çerçevelemelerdir. Bu uygulama, herhangi bir fikri veya içeriği açıklayan bir kelime yerine daha olumlu (veya olumsuz) sonuç yaratan başka bir kelime bulunması yolu ile yapılır. Felsefeci Bertrand Russell'ın mizahi bir tarzda aktardığı, "Ben dik kafalıyım, sen inatçısın, o ise sabit fikirli," örneğindeki gibi sizler de, bu ve aşağıda verilenlere benzer örnekler oluşturmaya çalışın.

"Ben kızgınım, sen öfkelisin, o her şeyi büyütüyor."
"Ben yanlış yaptım, sen gerçekleri çarpıttın, o lanet bir yalancı."
"Ben merhametleyim, sen yufka yüreklisin, o hoş görülü."

Bu örneklerden de görüleceği gibi, herhangi bir deneyim veya içerik, farklı bir kelime veya cümlecik kullanılarak farklı bir perspektife yerleştirilmiştir. Örneğin: "Para" kelimesini bir an için düşünecek olduğumuzda, "servet", "güç", "mal mülk" hatta "rüşvet" kelimesinin bile, para fikrini farklı perspektiflerden algılayacağımız farklı çerçeveler oluşturduğunu görürüz.

Bu konuda uygulama yapmak için, tek kelimelik yeniden çerçevelemelere ilişkin aşağıdakilere benzer kendi listenizi oluşturabilirsiniz.

Cimri (tutumlu, eli sıkı)
Kıskanmak (gıpta etmek, özenmek)
Müsrif (cömert, bonkör)
Kararsız (şipsevdi, maymun iştahlı)

Şişko (toplu, balıketinde)
Sıkıcı (tekdüze, durağan)
Arsız (yaramaz, hiperaktif)

Tek kelimelik yeniden çerçevelemeler konusunda yetkinlik kazanmaya başladıkça, bu beceriyi günlük yaşamınızda gerek kendiniz, gerekse başkaları için uygulayabilirsiniz. Bu beceri özellikle kısıtlayıcı ifadeler söz konusu olduğunda işinize yarayacaktır. Örneğin: Bazı durumlarda kendinizi aptallık ve sorumsuzlukla suçladığınızda "aptallık" kelimesi yerine daha olumlu etkiler yaratacak bir kelime bulup bulamayacağınızı araştırabilirsiniz.

"Aptal" kelimesi "toyluk" "saflık" veya "iyi niyetli olmak" şeklinde yeniden tanımlanabilir. "Sorumsuzluk" içinse "maceracı" veya "rahat adam" gibi daha olumlu kelimeler kullanılabilir. Çocuğunuzu yalancılıkla suçlamaktansa "hayal gücü çok geniş" diye nitelendirmek veya "hikâye anlatma", "uydurma" demek gerek kendi algılarınız gerekse çocuğunuz üzerinde çok daha olumlu etkiler yaratacaktır.

Özetle söylemek gerekirse, bu şekildeki tek kelimelik veya cümlecik halindeki yeniden çerçevelemelerin ana amacı, insanların olayları ve karşılarındaki kişileri daha az yargılayıcı ve daha geniş bir perspektiften görmelerine yardımcı olmaktır (Bazıları için samimiyetsizlik yada politik olmak gibi görülse bile).

Herhangi Bir Durumun "İkinci Konuma" Geçilerek Farklı Bir Dünya Modeliyle Algılanması

En basit fakat en etkili yeniden çerçeveleme metotlarından biri, bir deneyim veya yargıyı farklı bir dünya modeli ile görmeye çalışmaktır. NLP'de üç temel algı konumundan biri olan ikinci konum ve herhangi bir etkileşim sırasında bu konuma geçmek, kendimizi ikinci kişinin yerine koyarak gerçekleştirilen bir süreçtir. Bu süreç dünya görüşümüzü, perspektifimizi sanki diğer kişiymişçesine değiştirmeyi içerir.

Olayları, düşünceleri ve çeşitli fikirleri, karşımızdaki kişinin görüş açısı, inançları, değerleri ve varsayımları ile algılamaya çalışmak, diğer bir ifade ile onun dünya modeli ile hareket edebilmek ikinci konuma geçebilmeyi başarmış kişi için birçok yeni iç görü ve kavrayışlara olanak sağlamaktadır.

Dil İllüzyonları içinde "Dünya Modeli" olarak bilinen ve ileride ayrıntısı ile işleyeceğimiz dil kalıbı yukarıda bahsi geçen süreç göz önüne alınarak oluşturulmuştur. Söz konusu bu dil kalıbı, herhangi bir durum veya genellemeyi farklı bir zihinsel haritayla algılayıp söze dökerek anlatım yolu ile yeniden çerçevelemeyi içermektedir.

Farklı bir dünya modeli oluşturmak için ikinci konuma geçip sonra bunu diğer insanların anlayacağı şekilde kelimelere dökme çabasına en iyi örnek, hukukçu Tony Serra'nın 1998 yılında bir dergiye yaptığı söyleşilerin birinden alınmıştır:

> *Herhangi bir davalıyı temsil ederken... o olur, onun gibi hisseder, onun adımları ile yürür, onun gözleri ile görür, kulakları ile duyarsınız. Davranışlarının doğasını anlamak için onu, her haliyle tanımanız gerekir. Ancak sahip olduğunuz tek şey sadece "söz-*

ler"dir. Ona ait duyguların, anlamların, bilgi ve zekânın yasal tercümanı olup, tüm bunları hukuki kelimeler, inandırıcı metaforlarla açıklarsınız. Davranışlarının hammaddesini bir heykeltıraş çamuruymuşçasına özenle işler, süsler ve bir sanat eseri oluşturursunuz. İşte hukukçunun yaratıcılığı budur.

Yukarıda bahsi geçen Dil İllüzyonları içindeki "Dünya Modeli" kalıbı NLP'nin temel ön varsayımlarından biri olan "Harita Bölge Değildir" ön varsayımına dayanmaktadır. Bu ön varsayıma göre;

Her insanın kendine ait bir dünya haritası vardır. Tek ve doğru harita diye bir şey söz konusu değildir. İnsanlar mevcut fırsatlar ve kendi dünya modelleri doğrultusunda kendileri için en uygun seçimi yaparlar. En bilge ve yüce haritalar, en gerçek ve doğru olandan çok, en geniş ve en zengin seçeneğe olanak tanıyan haritalardır.

Yukarıda anlatılanları pekiştirmek amacıyla aşağıdaki (veya buna benzer bir başkasını) uygulamayı kendiniz için deneyebilirsiniz. Daha önceleri ustalıkla yaptığınızı bildiğiniz ancak ikinci bir kişinin katılması nedeniyle eskisi gibi gerçekleştiremediğiniz bir durum tanımlayın. Bu durum karşısında kendiniz ve diğer kişi hakkındaki yargı veya genellemeleriniz nedir? En az üç ayrı görüş açısı ve dünya modeli ile bu konudaki algınızı zenginleştirin.

Diğer kişinin konumuna geçmeye çalışıp, siz o olsaydınız bu durumu nasıl algılayacağınızı keşfedin.

Kendinizi bu olayın dışında üçüncü bir kişi veya bir gözlemci olarak hayal edin. Söz konusu etkileşime bu perspektiften baktığınızda nelerin farkına varıyorsunuz? Yaşamınızda önemli bir yer tutan herhangi biri (sanatçı, yönetici veya gazeteci) bu durumu nasıl algılar?

Bu tür olaylara yaşamınızda sizin için önemli bir yer tutan (öğretmen, mentor, koç vb. gibi) herhangi birinin perspektifinden bakmak da oldukça etkin bir deneyim olabilir.

Doğru Zamanda Doğru Söz Etmeye Bir Örnek

Bu kitapta söz ettiğim prensiplerden bazılarını kendim için nasıl kullandığıma dair güzel bir örnek, Richard Bandler ile görüşmek için bu-

luştuğumuz bir barda meydana geldi. Gittiğimiz yer bir sürü maço kılıklı adamın takıldığı tipik bir motosikletçi mekânıydı. Ben her ne kadar bu tarz yerlerden hoşlanmasam da Richard'ın ısrarı üzerine orada buluşmayı kararlaştırmıştık.

Randevulaştığımız saatte barda buluşup sohbete başladıktan kısa bir süre sonra, iki irikıyım adam içeri girdi. Sarhoştular ve birisine bulaşmak istedikleri her hareketlerinden belli oluyordu. Tam olarak anlayamama rağmen sanırım aralarında benim bu yere ait olmadığıma dair bir şeyler konuşuyorlardı çünkü çok geçmeden ağza alınmayacak laflarla bize buradan çıkmamızı söylediler. İlk stratejim, aldırmayıp görmezlikten gelmekti ama tabii bu işe yaramadı zira az önce de bu maçolardan biri kasten koluma çarpıp içkimin dökülmesine neden olmuştu.

Dostça ve içten davranmaya karar verip gülümseyerek bu ikiliye doğru baktığımda içlerinden biri, "Ne bakıyorsun be," dedi. Kafamı çevirdim bu kez diğeri, "Konuşurken yüzümüze bak," diye sataştı. Durum gittikçe sarpa sarıyor, işin kötüsü benim de sabrım taşıyor ve sinirlenmeye başlıyordum. Olağan tepkilerin durumu daha çok kızıştırdığını fark ettiğimde, neden NLP'yi kullanmıyorum ki diye düşünüp davranışlarının altındaki niyeti bulmaya karar verdim. Derin bir nefes aldıktan sonra onların konumuna geçmeye çalışıp bana yakın olana, "Herhalde bizim eşcinsel olduğumuzu düşünmüyorsunuz çünkü gördüğünüz gibi elimde alyans var ve evliyim, sanırım sizin farklı bir niyetiniz var," dedim. Bu noktada öbürü ağzından kaçırdı ve, "Evet dövüşmek istiyoruz," dedi.

Şimdi siz okuyucularım alaycı bir şekilde, içinizden, "Vay canına bu NLP ve Dil Becerileri de bayağı etkiliymiş," dediğinizi duyar gibi oluyorum ama gerçekten ilerleme kaydediyorduk çünkü en azından olay tek yönlü bir tirat olmaktan çıkıp, karşılıklı konuşmaya dönüşmüştü. Başlattığımız bu diyaloğu devam ettirmek adına, "İyi ama bu nasıl bir dövüş olacak ki? Her şeyden önce ben dövüşmek istemiyorum hem sizler benim iki mislimsiniz bence bu adil değil," dedim.

Bu iki kişilik takımın beyni olduğunu sandığım ikincisi, "Hayır! Bence adil çünkü biz sarhoşuz," dedi. Bu sözün üstüne diğerine dönüp, "Eve gelip, 13-14 yaşlarındaki oğlunu döven sarhoş bir babanın –Bu adil bir dayak oldu çünkü ben sarhoşum– diyeceğini düşünmüyorsun herhalde?" dedim.

Bu noktada adamın 13-14 yaşlarındayken buna benzer dayak olaylarını defalarca yaşadığından emindim. Neyse ki bu gerçek karşısında bizimle uğraşmayı bırakıp başka birine bulaşmaya karar verdiler ve bulaştılar da. Oturduğumuz sürece dışardan gelen seslerden anladığımız kadarı ile de sıkı bir dayak yediler.

Olayın sonrasında bu konu ile ilgili Richard'ın yorumları, benim, adamların alt temsil sistemlerini ve bizi neden seçtiklerine dair karar stratejilerini ortaya çıkartıp onlara karşı bir tür terapi uyguladığım şeklinde idi (ona göre madem dövüşmek istiyorlardı dışarı çıkıp birbirleriyle dövüşmeleri önerilebilirdi).

Benim hatırladıklarımsa tam böyle olmamakla birlikte, NLP ve dilin gücüne olan inancımın bu olayla teyit edilmiş olmasıydı.

BÖLÜM 3

Parçalara Ayırma



Parçalara Ayırma Şekilleri

Yeniden Çerçeveleme süreci, herhangi bir deneyim veya yargılamanın anlamını genellikle yeniden bölümlendirerek veya NLP'de yer alan ifadesiyle "parçalara ayırarak" değiştirir.

Herhangi bir deneyimin, bilişsel düzeyde daha küçük veya daha büyük parçalara ayrılarak yeniden düzenlenmesi işlevine NLP'de "Parçalara Ayırma" (Chunking) denir.

"Büyük Parçalar" veya "Yukarı Doğru Bölümlendirme" (Chunking Up) daha büyük, daha genel ve soyut bilgi düzeyini kapsar.

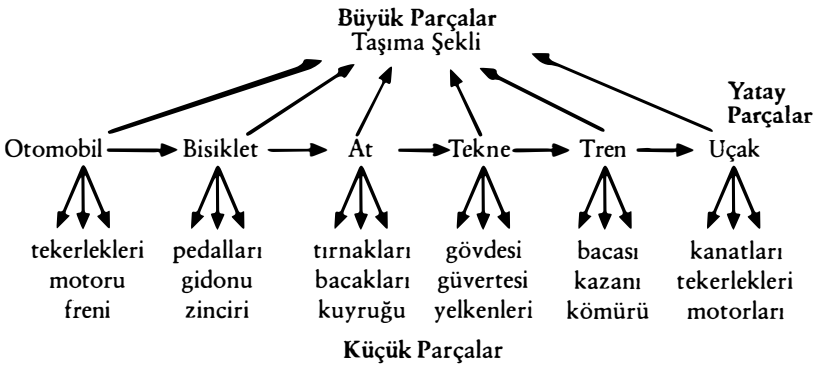
Örneğin: Otomobiller, trenler, uçaklar ve gemilerin bir "Taşımacılık Şekli" olarak gruplandırılması.

"Küçük Parçalar" veya "Aşağı Doğru Bölümlendirme" (Chunking Down) daha spesifik ve somut düzeydeki bilgileri kapsamaktadır.

Örneğin: Herhangi bir otomobil; motoru, tekerlekleri, fren sistemi gibi daha spesifik bilgileri kapsayacak şekilde küçük parçalara ayrılarak aşağı doğru bölümlendirilebilir.

"Yatay Parçalara Ayırma" (Chunking Laterally) ise, aynı bilgi düzeyinde farklı örnekler bulmayı içerir.

Örneğin: Otomobil kullanmakla yatay anlamda ilişkilendirilebilecek diğer örnekler ata binmek, bisiklete binmek vb. olabilir.



Parçalara ayırma, dikkati, genel çerçeveler ve detaylar arasında hareket ettirme yeterliliğini kapsar.

Yukarıdaki şekilden ve verilen örneklerden de anlaşılacağı üzere, bilişsel anlamda "Parçalara Ayırma" işlevi, bireylerin dikkatini nasıl kullandığı ile ilgilidir. Herhangi bir kişi veya grubun, içinde bulunduğu sorun, durum veya deneyimi analiz edip yargılarken, bu sorunu genelleme veya daha ayrıntıları ile inceleme düzeyini belirleyen şey parça boyutudur. Farklı durumlar farklı kişiler tarafından detayları ile (küçük bilgi parçaları) veya genellemelerle (büyük bilgi parçaları) algılanabilir. Herhangi bir kişi dikkatini, okumakta olduğu kitabın herhangi bir paragrafında yanlış yazılmış bir kelimeye odaklayacağı gibi, o paragrafla açıklanan ana fikre de odaklayabilir. Burada, büyük parçalarla küçük parçalar arasındaki ilişkiye dair sorulabilecek ilave soru, paragrafta yanlış yazılan bir kelimenin paragrafın tümünün yanlış anlaşılmasına neden olup olmayacağıdır.

Kişilerin deneyimlerini bu biçimde parçalara ayırmaları gerek olumlu gerekse olumsuz sonuçlara neden olabilir.

Herhangi bir sorunun gerçekçi bir biçimde ele alınıp analiz edilmesi o sorunun küçük parçalar halinde tüm detayları ile düşünülmesini gerekli kılar ancak bir "beyin fırtınası" uygulaması sırasında detaylar arasında sıkışıp kalmak "ağaçlar yüzünden ormanın görülememesi" sorununa yol açar.

Kişiler için bireysel anlamda hiçbir katkısı olmayan eleştiriler sıklıkla "büyük parçalar" veya diğer bir deyişle genellemeler şeklinde ifade edilirler.

"Bu kesinlikle işe yaramaz", "Her zaman böyle riskli önerilerde bulunuyorsun", "Asla başaramazsın" ve buna benzer cümlelerde kullanılan, "Kesinlikle", "Her zaman", "Asla" gibi kelimeler NLP'de ev-

renseller olarak bilinirler. Eleştiri sırasında dilin bu biçimde kullanımı, meseleyi istenmeyen bir noktaya getirirken, eleştirinin "nasıl" sorusuna çevrilmesi (ki önceki paragraflarda açıklamıştık) genellemenin daha küçük parçalara ayrılmasına yardım eder.

Küçük Parçalar, herhangi bir durum veya deneyimi kendi bileşenlerine doğru azaltmayı veya detaylandırmayı kapsayan temel bir NLP sürecidir.

Örneğin: Çok kapsamlı veya baş edilmesi zor gibi görünen bir problem, daha küçük parçalara ayrılarak halledilebilir hale getirilebilir. "Koca bir karpuzu nasıl yersiniz?" sorusunun cevabı, "dilimler halinde"dir.

Bu veya buna benzer benzetmeler aşağıdaki gibi birçok durum veya deneyime uygulanabilir.

Örneğin: "Yepyeni bir işe atılmak" tarzında oldukça kapsamlı ve büyük bir hedef, "Yeni bir ürün geliştirmek", "potansiyel müşterileri belirlemek", "takım üyelerini seçmek", "bir iş planı yapmak" gibi daha alt hedeflere doğru detaylandırılarak küçük parçalara ayrılabilir.

Herhangi bir kişinin, dikkatini küçük ve büyük parçalar arasında serbestçe dolaştırabilme esnekliğine kavuşturması, Dil İllüzyonları yeterliliğini geliştirmede en önemli unsurlardan biridir.

Muhtelif bir inanç veya davranışın ardındaki *iyi niyeti bulmak*, NLP'de parça büyüklüğüne çıkabilme yeterliliği olarak kabul edilir. Çünkü bu, davranış veya yargının tanımını daha geniş bir sınıflandırmaya tabi tutmanız demektir. (Örneğin: Koruma, kabul görme, saygı vb.)

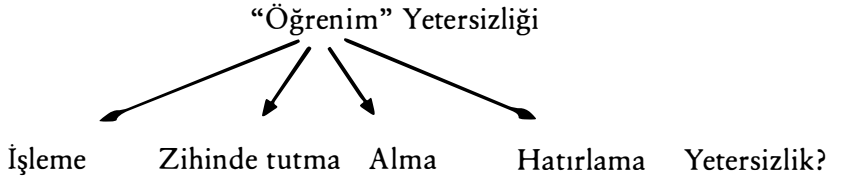
İlk ifadede aktarılan herhangi bir deneyim veya içeriğe benzer ama faklı sonuçlar doğuran *yeniden tanımlama* süreci ise yatay veya küçük parçalara ayırma yeterliliği olarak kabul edilir.

Küçük Parçalar

Küçük veya büyük parçalara ayırma süreçleri, herhangi bir yargı veya inancı yeniden çerçevelemek ve bunlar hakkındaki algıyı değiştirmek amacıyla inanç veya yargı cümlelerine doğrudan uygulanabilirler. Dil İllüzyonları içinde kullandığımız "küçük parçalar" kalıbı, inanç veya yargı sonucu oluşan genelleme algısını zenginleştirmek için inanç veya yargılamanın unsurlarını daha küçük parçalara ayırmayı içermektedir.

Örneğin: Herhangi birisi için "öğrenim yetersizliği" teşhisinde bulunulduğunu varsayalım (tipik bir "sorun çerçevesi" etiketi). Burada sözü edilen "öğrenim" kelimesi bir süreç kelimesidir ve bu süreç (öğrenim), çeşitli bileşenlerini yansıtacak birçok farklı kelime veya cümlecikle küçük parçalara ayrılabilir. Herhangi bir bilginin "işlenmesi", "zihinde tutulması", "hatırlanması", "alınması" gibi ifadelerin hepsi öğrenim sürecinin bileşenlerini yansıtan veya bu süreci küçük parçalara ayıran kelimelerdir.

Bu aşamadan sonra sorulabilecek olan, *"Öğrenim yetersizliği teşhisi bilgiyi hatırlayamadığınız veya aklınızda tutamadığınız anlamına mı geliyor?"* sorusu, konulan teşhis ve varsayımlar üzerine kişinin yeniden düşünmesini sağlayarak dikkatini herhangi bir kategoriden (öğrenim yetersizliği) çok sürece odaklamasına yardımcı olur.



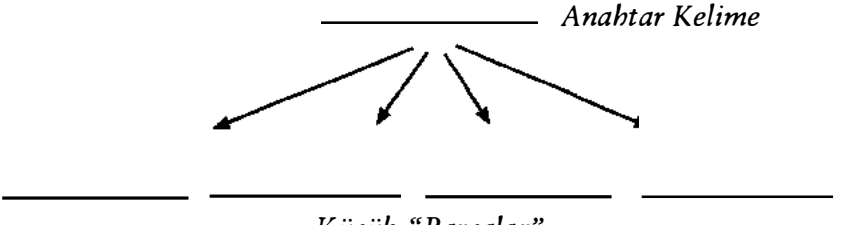
Fiil veya süreç kelimeleri yukarıdaki örnekte görüldüğü gibi alt süreçlere ayrıştırılarak küçük parçalar haline getirilebilirler.

Örneğin: "Başarısızlık" kelimesi, başarısızlık deneyimi için söz konusu olabilecek, hedef belirlemek (veya belirlememek), bir plan yapmak (veya yapmamak), sonuçları değerlendirmek (veya bunu ihmal etmek), esnek (veya katı) bir şekilde tepki vermek gibi alt süreçlere bölünebilir.

İsim veya nesneler de daha küçük bileşenlerine ayrılabilirler. "*Bu otomobil çok pahalı*" itirazının, "*Kaporta, ön cam, lastikler, fren sistemi ve tüm iç aksesuar fiyatlarında diğerlerine göre çok ucuzuz, sadece performans ve güvenlik için ana motor biraz "maliyetli"* şeklinde küçük parçalara ayrılarak üstesinden gelinebilir. Veya, *"Ben hiç çekici değilim*" yargısındaki "Ben" kelimesi, "*Gözleriniz, dudaklarınız, elleriniz, cildiniz, huyunuz da mı çekici değil?*" sorusuyla küçük parçalara ayrılabilir.

Özetle tekrar söylemek gerekirse bu sürecin ana amacı, genellikle herhangi bir yargı veya değerlendirmeyi tamamen farklı bir çerçeveye yerleştirerek algıyı olumlu yönde değiştirmeye çalışmaktır.

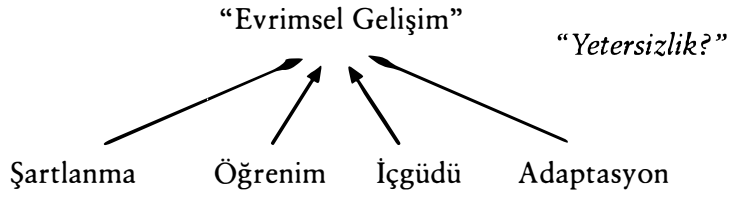
Eğer isterseniz bu süreci kendiniz için uygulayabilirsiniz. Yapılacak şey önce olumsuz yargı veya genelleme içeren bir etiket cümlecik bulmak ve sonrasında bu cümlecik içindeki kilit kelimelerden birini daha küçük parçalara ayırarak yarattığı etkiyi gözden geçirmektir.



Örneğin: "Dikkat yetersizliği" cümleciğindeki dikkat kelimesi, farklı şeylere karşı (herhangi bir hedefe, kendine, çevreye, içsel duruma) veya farklı türdeki (görsel, işitsel, dokunsal) dikkat şeklinde daha küçük parçalara ayrılabilir.

Büyük Parçalar

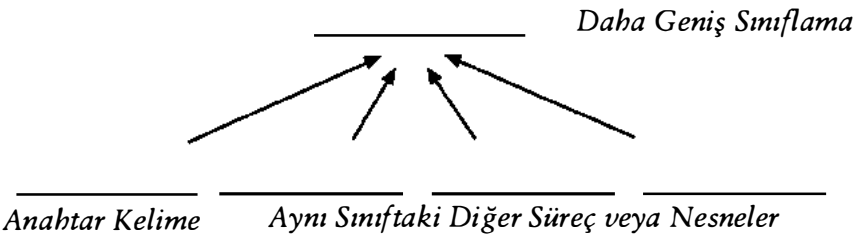
Dil İllüzyonları içindeki "Büyük Parçalar" kalıbı herhangi bir ifade veya yargının unsurlarını daha geniş bir sınıflamaya tabi tutarak, daha zengin ve yepyeni bir genelleme algısı yaratmayı amaçlamaktadır. Örneğin: "Öğrenim" kelimesi evrimsel gelişmenin diğer alt bileşenlerinden olan "adaptasyon", "içgüdü", "şartlanma" süreçleri arasına alınarak daha geniş bir sınıflamanın içine dahil edilebilir. Eğer herhangi bir kişiye "öğrenim yetersizliği" etiketi yapıştırılmışsa, bu onun evrimsel gelişimi açısından da bir yetersizliği olduğu anlamına mı gelir? Eğer öyle ise bu kişinin neden adaptasyon, içgüdü veya şartlanma yetersizliği de olmasın?



Bu terimlerin bazılarının kulağa garip ve komik gelmesiyle birlikte, mantıksal bir tarafı da vardır.

Özetle: Herhangi bir yargıyı bu biçimde yeniden çerçeveleyerek dikkate almak, varsayım ve anlamlarımıza farklı bir açıdan bakıp, onları sorun çerçevesinin dışına atmamıza yol açar. Eğer isterseniz bu süreci kendiniz için uygulayabilirsiniz. Bir önceki bölümde uygulama için kullandığınız olumsuz yargıyı ele alıp, içindeki anahtar kelimeler-

den birini daha geniş bir sınıflamayı belirtecek şekilde değiştirin ve etkilerini gözden geçirin.

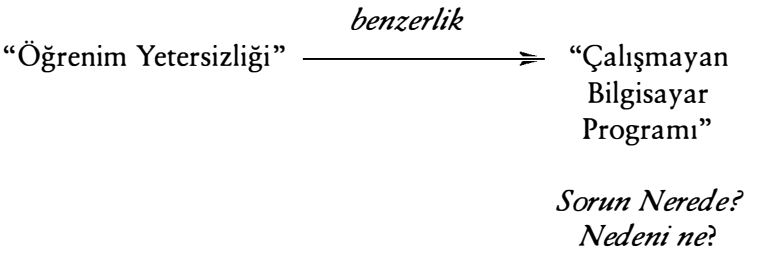


Örneğin: "Başarısızlık" kelimesi bir çeşit "geri besleme" veya bilgi olarak, "çekici olmamak" yargısı "norm dışı" olmak gibi daha büyük bir sınıflamaya tabi tutulabilir.

Yatay Parçalar
(Benzerlikler Bulmak)

Dil İllüzyonları içinde kullanılan "Yatay Parçalara Ayırma" kalıbı, herhangi bir yargı veya genelleme konusunda algılarımızı zenginleştirip yeni perspektifler oluşturacağımız benzerlikler bulma işlevini kapsamaktadır. Örneğin: Daha önceki bölümlerde verdiğimiz "Öğrenim Yetersizliği" yargısı için "Çalışmayan Bilgisayar Programı" benzetmesini yapabiliriz. Söz konusu yargı için bulduğumuz böyle bir benzetme sonrasında, "Bozukluk Nerede?", "Nedeni Ne?", "Nasıl Düzeltilebilir?", "Tüm Program mı bozuk yoksa sorun kodlamada mı?", "Acaba hata programcıda mı?" gibi sorular sorma fırsatını yakalayabiliriz.

Yukarıdaki örnekten de anlaşılacağı üzere, herhangi bir yargı veya genelleme için bulunacak bu ve bunun gibi benzerlikler, bir yandan olaya farklı bir perspektiften bakıp varsayımlarımızı yeniden değerlendirmemize olanak tanırken, diğer yandan dikkatimizin "sorun çerçevesinden" "istenen sonuç" çerçevesine odaklanmasını sağlayacaktır.



"Yatay Parçalara Ayırma" yeni düşünce ve perspektifler yaratacak benzerlikler bulmayı içerir.

Antropolog ve iletişim teorisyeni Gregory Bateson, herhangi bir yargı veya genellemeye, benzerlik ve metaforlarla yaklaşmayı kapsayan yatay parçalara ayırma sürecini, çıkarımcı düşünce tarzının bir fonksiyonu olarak kabul etmekte ve bu haliyle tümevarım ve tümdengelim mantığından oldukça farklı olduğunu ileri sürmektedir.

Tümevarım mantığı, bir olgu veya nesneyi paylaştıkları ortak özelliklere göre sınıflamayı içerir. Örneğin: "Tüm kuşlar tüylüdür." Ve bu haliyle aslında "Büyük Parçalara Ayırma" süreci ile aynıdır.

Tümdengelim ise, nesne veya olgunun sınıflandırılması temelinde kehanette bulunmayı kapsar. Bir tür..... o öyle ise..... bu böyledir mantığıdır ve bu haliyle "Küçük Parçalara Ayırma" süreci ile benzerlik taşır.

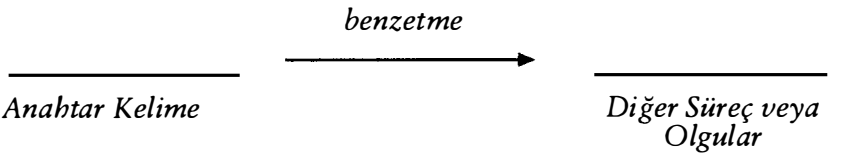
Bunlardan ayrı olarak çıkarımcı düşünce nesne ve olgular arasında benzerlikler bulmayı hedefler ve bu haliyle "Yatay Parçalara Ayırma" süreci ile eşdeğerdir:

Tümdengelim	Çıkarım
Erkekler ölür.	Erkekler ölür.
Sokrat erkektir.	Çiçekler de ölür.
Sokrat da ölür.	Erkekler çiçektir.

Tümdengelim ve Çıkarımcı düşünce süreçlerinin karşılaştırılması.

Bateson, tümdengelim ve tümevarım mantığının, yapı ve ilişkiden daha çok nesne ve kategori üzerine yoğunlaşmasının, geniş anlamda kullanıldığında herhangi bir kişinin düşünce yapısında bir katılığa neden olacağını, çıkarımcı veya metaforik düşüncenin ise çok daha fazla yaratıcılığa yol açıp, gerçeklik hakkında daha derin keşiflere olanak sağlayacağını ileri sürmektedir.

"Yatay Parçalara Ayırma" sürecini de kendi deneyimleriniz için uygulayabilirsiniz. Daha önceki örneklerde olduğu gibi olumsuz bir yargı genellemeyi ele alın. Daha sonra bu yargı veya genellemeyle benzeşecek süreç, olgu veya bir metafor bularak bunu yatay parçalara ayırın ve meydana gelen değişiklikleri gözlemlemeye çalışın.



Örneğin: "Başarısızlık" yargısı için, Kolomb'un doğuya giden ticaret yolunu bulamayıp Kuzey Amerika'yı keşfi, işe yarar bir benzetme olacaktır.

Benzerlik Bulma Çalışması

Terapi amaçlı "metafor" oluşturma yolunda temel becerilerden biri, "Yatay Parçalara Ayırma" ve "Benzerlikler" bulabilme yeteneğidir. Terapi amaçlı metaforlar, dinleyicinin kendi durum veya hikâyesindeki karakter ve olaylar arasında bir paralellik kurmasını temin ederek kaynaklarını, yeni perspektiflerle harekete geçirmesini sağlarlar.

Aşağıdaki örnek, yatay düşünce yeteneklerinizi geliştirmek ve bu yeteneğinizi uygulamaya koymak amacıyla hazırlanmıştır.

1. Üyelerini "A", "B" ve "C" olarak niteleyeceğiniz üç kişilik bir grup oluşturun.

2. Üye A, B ve C'ye yönlendirilmesini beklediği mevcut bir sorun veya durumdan bahsetsin.

   Örneğin: A'nın yeni bir ilişkiye girmek istediği halde, daha önce buna benzer bir ilişkide yaşadığı sorunlar nedeniyle kararsız kaldığını varsayalım.

3. B ve C, A'nın durum veya problemindeki önemli noktaları dinleyerek not ederler.

   Örneğin: Sürekli geçmişe odaklanmak A'nın yaşamında değişiklikler yapmasını ve yeni adımlar atmasını önlüyor... gibi.

4. B ve C, A'nın durumundaki bağlamsal faktörler, süreçler ve karakterler hakkında fikir birliğine vardıktan sonra, bunların uygunluğunu kontrol için A'ya bunu aktarırlar.

5. B ve C birlikte A'nın durumuna uygun düşen bir metafor oluşturup bunu A'ya aktarırlar. B ve C bu metafor için;

    Fantezi
    Genel Yaşam Deneyimleri
    Kişisel Yaşam Deneyimleri
    Doğa Kaynakları (hayvanlar, bitkiler, mevsimler)
    Yöresel Hikâyeler
    Bilimkurgu
    Spor vb. kaynaklardan yararlanabilirler.

A'nın durumu için B ve C'nin oluşturduğu metafor:

Öndeki yol, her ne kadar arkadakine benzese de, sadece dikiz aynasına bakmak emniyetli bir sürüş için yeterli değildir.

Noktalama ve Yeniden Noktalama

Farklı biçimdeki "parçalara ayırma" süreçleri (yukarı, aşağı, yatay), dünya haritalarımızı zenginleştirip yeniden çerçeveleyebileceğimiz ve onları yeniden anlamlandırabileceğimiz oldukça etkin dilbilimsel araçlar sağlamaktadırlar. Buna benzer olarak, dünyayı ve çevremizdeki olayları algılarken zihnimizde oluşturduğumuz farklı vurgu ve noktalamalar, aynı deneyim için farklı anlamlar yaratmamıza neden olurlar.

Örneğin: Yazım dilinde kullandığımız virgül, ünlem, soru işareti gibi farklı belirteçler, bizlere hangi anlamın aktarılması gerektiğini belirten ve o cümledeki çıkarımlarımızı netleştiren işaretlerdir. Yazıda anlamları daha açık belirtmek adına kullandığımız bu sürece benzer bir süreç, deneyimlerimizi düzenlerken de ortaya çıkar.

"Noktalama" kelimesi, sözlükte *"anlamları netleştirme ve yapısal üniteleri ayırmada standartlaştırılmış işaretlerin kullanımı"* şeklinde tanımlanmıştır. NLP'de ise "noktalama" terimi, bireyin deneyimini algılama ünitelerine ayırarak nasıl anlamlandırdığını belirtmek amacıyla kullanılmıştır. Bu şekildeki bilişsel noktalamalar, yazılı ve sözlü dildeki noktalamanın gördüğü işleve benzer bir işlev görmektedir.

Şimdi bir an için aşağıdaki sözcüklere göz atıp, değerlendirmeye çalışalım:

Bu budur bu değil değildir bu değil midir budur.

İlk bakışta bu kelimeler konuşmaya benzer sesler gibi görünmelerine karşın, bu haliyle hiçbir anlam ifade etmezler. Ancak aşağıdaki şekilde noktalandıklarında, algılarımızdaki değişikliğin farkına varabiliriz:

Bu budur. Bu değil, değildir. Bu değil midir? Budur!

Kelimelerden farklı ve bağımsız olmalarına rağmen, noktalama işaretleri, kelimeler üzerindeki algımızı değiştirecek şekilde onları düzenler ve yeniden çerçevelememizi sağlarlar.

Yukarıdaki örneği farklı bir biçimde noktaladığımızda, diğer örnekle karşılaştırarak değişen anlamı görmeye çalışalım:

Bu, budur bu! Değil, değildir bu. Değil midir? Budur.

Bu?
Budur!
Bu değil.
Değildir.
Bu?
Değil midir?
Budur.

Deneyimlerimizin içeriği de ilk kelime dizisindeki gibi göreceli olarak nötr, hatta gerçek anlamdan yoksundur.

Parçalara ayırma (aşağı, yukarı, yatay), zaman algısı, duyu kanallarımız ve temsil sistemlerimiz gibi bilişsel süreçler, zihinsel ve duygusal soru işaretlerimizi, süreleri ve ünlem işaretlerini nereye yerleştireceğimizi belirleyip, algılarımızı, dikkatimizi ve ilişkilerimizi farklı biçimlerde etkilerler. Örneğin: Bir olayı uzun dönem uygulamaları açısından ele almanın önemi ile aynı olayın geçmişteki kısa dönem değerlendirmelerinin önemi birbirinden oldukça farklı olacaktır. Herhangi bir ayrıntıya "büyük resme" göre bakmak, o ayrıntının diğer ayrıntılarla olan ilişkisini görmekten farklıdır.

İnsanların bunalıma girmeleri, birbirleri ile tartışmaları hatta kavga etmelerinin nedeni, deneyimlerinin veya dünya haritalarının içeriğinden çok içeriğe farklı anlamlar katan zihinsel noktalama süreçlerindendir.

Örneğin: *"Kârlılık son çeyrekte düştü"* gibi bir bilgiyi ele alalım. Bir hayalci, gerçekçi ve eleştirmen farklı inanç, değer ve beklentilere dayalı olarak aynı bilgiyi farklı şekilde algılar ya da zihinsel olarak farklı şekilde "noktalarlar."

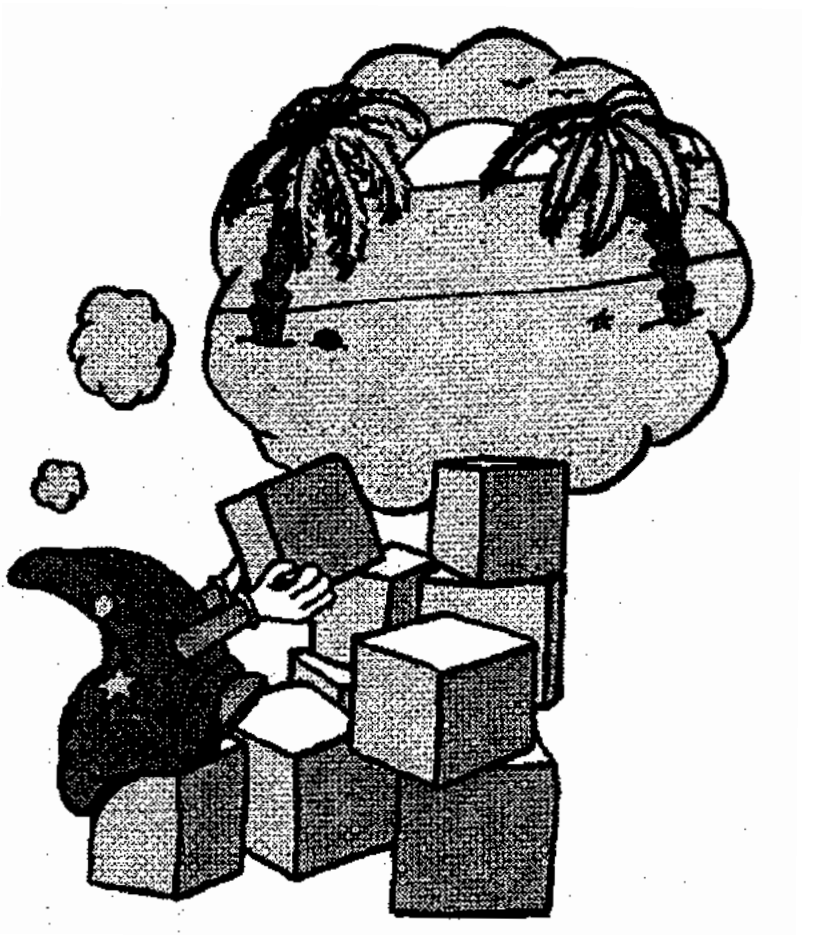
Eleştirmen: "Son çeyrekte kârlılık düştü." Bu korkunç! Mahvolduk! (ünlem)

Gerçekçi: "Son çeyrekte kârlılık düştü." Geçmişte zor anlar yaşamış olsak da, (virgül) bundan nasıl ders alabiliriz? (Soru işareti)

Hayalci: "Son çeyrekte kârlılık düştü." Bunu sadece yoldaki bir tümsek gibi düşünürsek; (noktalı virgül) en zor devreyi atlattık demektir. Her şeyin yoluna gireceği kesin.

Kısaca söylemek gerekirse, kullandığımız dil yoluyla dünya haritalarımızı nasıl noktalandırdığımız ve bu noktalamaların deneyimlerimizi nasıl anlamlandırdığı, Dil İllüzyonları'nın aktarmaya çalıştığı temel konulardan bir diğeridir.

Bölüm 4
Değerler ve Kriterler



Anlamin Yapisi

"Anlam" herhangi bir deneyim veya mesajın niyet veya önemi ile bağlantılı bir olgudur. Eski İngilizceden *(maenen)*, *menen* olarak gelen bu terim, dışsal olaylarla ilgili deneyimlerimizin, iç dünyamızda meydana getirdiği zihinsel bir olgudan bahsetmektedir

Dil İllüzyonları içinde tanımlanan birçok NLP süreç ve modeli, yaşadığımız deneyimler sonucu elde ettiğimiz verileri nasıl sembolize edip, sonrasında nasıl yorumladığımızı, diğer bir ifade ile "anlamı nasıl oluşturduğumuzu" keşfetmek amacıyla geliştirilmiştir.

NLP'nin bakış açısına göre "anlam" bölge ile harita arasındaki ilişkilerin bir fonksiyonudur. Farklı dünya haritaları, deneyimin oluştuğu aynı bölge içinde farklı anlamlar üretir. Dış dünyada meydana gelen aynı olay veya deneyim, kendi içsel haritalarına bağlı olarak, farklı birey ve kültürler için farklı anlamlar taşıyacaktır.

Örneğin: Çok para kazanmak bazı kimselerce "başarı" olarak değerlendirilirken diğer bazıları için "risk" veya büyük paranın büyük derdi olur inancı ile bir "külfet" gibi görülebilecektir. Bu konu ile ilgili diğer ilginç bir örnek de Arap kültüründe karşımıza çıkmaktadır. "Geğirmek" Arap kültüründe yemeğin doyuruculuğuna şükran duymak olarak kabul edilirken, farklı başka kültürlerde hazımsızlığı gösteren kaba bir davranış olarak algılanır.

Bu örneklerden de anlaşılacağı gibi "anlam" deneyimlerimizi yorumlamanın doğal sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Oluşturduğumuz anlamlar ve bunları oluşturma şeklimiz, içsel temsillerimizin esnekliği ve zenginliği ile bağlantılı olduğundan, kısıtlı bir dünya veya deneyim haritasının oluşturacağı anlam da o kadar kısıtlı olacaktır.

NLP sürekli olarak, herhangi bir durum veya deneyime ilişkin

farklı ve daha zengin anlamlar yaratma fırsatını yakalayabilmek için, deneyimi farklı düzey ve perspektiflerde keşfetmenin önemini vurgulamaktadır.

"Anlam," yaşadığımız deneyimle ilgili içsel temsillerin bir fonksiyonu olduğundan, bu içsel temsilleri değiştirmek anlamı da kendiliğinden değiştirecektir.

Duyu organları kanalı ile oluşturduğumuz içsel temsillerimizin bir diğer fonksiyonu da, dilimizin "derin yapısını" oluşturmasıdır. Başarıyı hissetmek, başarı hakkında konuşmak veya onu görselleştirmekten daha farklı bir deneyimdir. Görüntü, ses, duygu gibi içsel temsillerimizin yoğunluğunu, tonunu ve rengini (alt temsil sistemlerinin niteliğini) değiştirmek, herhangi bir deneyimin etki ve anlamını da değiştirecektir.

Tüm bunlara ek olarak anlamı etkileyen önemli bir faktör de, zaman mekân boyutunun söz konusu olduğu "bağlam"dır. Aynı iletişim veya davranış, farklı bağlamlarda farklı anlamlar üretir. Herhangi bir kişinin tiyatro sahnesinde bıçaklanmasıyla tiyatronun arka sokağında bıçaklanışına göstereceğimiz tepki birbirinden oldukça farklı olacaktır. Bu nedenle, bağlamsal oluşum ve bağlam olgusu, herhangi bir olay veya mesajın anlamını oluşturmanın en önemli unsurlarından birini teşkil etmektedir.

Bir olay, durum veya mesajı algılayışımızda oluşturduğumuz zihinsel çerçeveler, deneyimlerimiz için içsel bağlam olarak işlev görürler. Herhangi bir durumu "sorun" çerçevesinden algılamak, bu durumun sorun cephesine dikkatimizi odaklarken, aynı olaya, "istenen sonuç" çerçevesinden veya başarısızlık değil de bir "geri besleme" olarak bakmak çok daha farklı anlamlar kazandıracaktır.

Aynı şekilde, herhangi bir davranış veya iletişimin niyeti hakkındaki varsayımlarımız, o davranış veya iletişimi yorumlama biçimimizi etkileyecek bir çerçeve yaratır. Tüm bu sözü edilenler, NLP'nin çeşitli süreçlerinde yararlanılan çerçeveleme ve yeniden çerçeveleme araçlarının, durumun anlamını değiştirmedeki etkinliğini göstermektedir.

Herhangi bir mesajın alındığı kanal veya o mesajı iletirken yararlanılan araç, anlamı etkileyen diğer önemli değişkenlerden biridir. Söylenen bir söz, anlam üzerinde, görsel bir sembol veya dokunuştan ya da bir kokudan çok daha farklı şeyler tetikleyecektir. Medya teorisyeni Marshall McLuhan muhtelif bir mesajdaki aktarım kanalının, o mesajın yorumu üzerinde, mesajın kendisinden çok daha fazla etkisi olduğunu ileri sürmektedir. Bu nedenledir ki; herhangi bir kişinin iletişimin anlamını oluşturma şekli, büyük oranda iletişimle birlikte gelen alt-mesaj veya *meta-mesaj*la belirlenir. Sözlü olmayan meta-mesaj-

lar bizim için, ona uygun bir anlamı verebilmek yolunda mesajı nasıl yorumlamamız gerektiğini söyleyen bir rehber vazifesi görürler. Farklı bir ses tonuyla aktarılan aynı mesaj, o mesaj üzerinde farklı anlamlar yaratacaktır. (Örneğin: Hayır? Hayır. Hayır!)

NLP'nin en temel prensiplerinden biri de *"İletişimin anlamı, iletişimcinin niyetinden çok, mesajı alanın yanıtında yatar"* prensibidir.

Bununla ilgili en ilginç örneklerden biri, Ortaçağ'da yabancı güçler tarafından kuşatma altına alınan bir kaleye ilişkin anlatılan hikâyedir: Kaleleri kuşatılmış olan insanlar, kuşatmayı gerçekleştiren askerlere, kendi dirençlerini göstermek adına sürekli yiyeceklerini atmışlar, dışarıdakiler ise bu şov karşısında, içerdekilerin oldukça çok yiyeceği olduğunu düşünüp, kuşatmadan vazgeçmiş ve kuşatma alanını terk etmişlerdir.

Temel olarak söyleyecek olursak, "anlam" esas itibariyle sahip olduğumuz inanç ve değerlerimizin bir ürünüdür ve "neden" sorusu ile ilgilidir. En anlamlı bulduğumuz mesaj, olay veya deneyimler, öz değerlerimizle (güven, hayatta kalmak, büyüme vs.) bağlantılı olanlardır. Sahip olduğumuz inanç ve değerlerimizle, algıladığımız olaylar arasındaki bağ, algıladığımız bu olaya vereceğimiz "anlam"ı belirler.

İnanç ve değerlerimizdeki bir değişiklik, yaşam deneyimlerimizin anlamını da süratle değiştirecektir.

Dil İllüzyonları, inanç ve değerlerimizi değiştirip güncelleştirerek, deneyim ve olayın anlamını zenginleştirmek yolunda en etkili araçlardan biridir.

Değerler ve Motivasyon

Webster Sözlüğü'nde istenilen, arzu edilen ilkeler, nitelikler veya varlıklar olarak tanımlanan "değer" sözcüğü, esas itibariyle ekonomik alanda kullanılan mübadele değerinde olduğu gibi herhangi bir şeyin "kıymet"ini ifade etmektedir. Friedrich Nietzsche gibi filozof ve düşünürlerin felsefi yorumları içinde sıkça yer alması, söz konusu terimin 19. yüzyılda yaygınlaşmasına neden olmuştur. Bu düşünürler, değer alanındaki çalışmaları tanımlamak için (Yunancadan *axious* olarak gelen ve anlamı "kıymet" veya "değer olan) *axioloji* sözcüğünü kullanmışlardır. Anlam ve arzulanan şeylerle olan bağlantısı, değerleri, insan yaşamındaki motivasyonun temel kaynağı haline getirmektedir. İnsanlar, değerleri karşılandığında veya elde ettikleri sonuçlar sahip oldukları bu değerlerle çakıştığında, büyük bir uyum ve tatmin duygusu yaşarlar. Bunun tersi durumlarda ise yaşadıkları tatminsizlik, uyumsuzluk veya saldırganlıktır.

Kendi değerlerinizi keşfetmek amacıyla bir an için aşağıdaki sorulara vereceğiniz yanıtları düşünün.

"Genelde sizi motive eden şey nedir?"
"Sizin için en önemli olan şey nedir?"
"Sizi harekete geçirecek ya da daha ileri boyutta yataktan fırlatacak şey nedir?"

Bu sorulara verilecek muhtemel yanıtlar, aşağıdakilerden biri olabilir.

1. *Başarı*
2. *Ün*
3. *Kabul görme*
4. *Sorumluluk*
5. *Aşk*
6. *Sevgi*
7. *Yaratıcılık*

Genellikle sahip olduğumuz bu ve bunlara benzer değerler, yaşamdaki seçimlerimizi ve hedeflerimizi doğrudan etkileyen en önemli faktörlerdir ve değerlerimizin en somut tarifini kendimiz için belirlediğimiz bu hedefler oluşturur.

Örneğin: Amacı etkin bir takım yaratma olan bir yöneticinin sahip olduğu değerle, hedefi kârlılığı artırmak olan başka bir yöneticinin değerleri birbirinden farklı olacaktır.

Sahip olduğumuz değerler ayrıca herhangi bir durumu nasıl anlamlandıracağımızı ve o duruma ne tür zihinsel stratejiler ve davranışlarla yaklaşacağımızı da belirler.

Örneğin: Emniyet ve güvenliğe değer veren bir kişi, içinde bulunduğu durumu potansiyel bir tehlike taşıyıp taşımadığına göre değerlendirirken, eğlenceye değer veren başka bir kişi aynı durum içinde mizah ve oyun fırsatları arayacaktır.

Değerler, motivasyon ve etkinliğin en temel öğeleridir ve bir algı filtresi olarak oldukça güçlü işlev görürler.

Örneğin: Öz değer ve kriterlerimizle ilişkilendirebildiğimiz geleceğe dair plan ve hedeflerimiz, diğerlerine göre çok daha güçlü ve güdüleyici olacaktır.

Dil İllüzyonları'nda sözü geçen kalıplar, deneyim ve dünya haritalarımızı öz değerlerimizle ilişkilendirecek ve bu süreci geliştirecek dil becerilerini kapsamaktadır.

Kriter ve Yargı

NLP'de yer alan "değerler" ve "kriterler" konusu, aralarında önemli farklılıklar olmasına rağmen birbirleri ile eşdeğer olarak görülmüş ve karıştırılmıştır. Oysa değerler istek ve arzularımızla ilgilidir. Kriterler ise herhangi bir karar ve yargıya varmak için kullandığımız standart ve delillerden bahsetmektedir. Söz konusu terim Yunancada "yargı" anlamında kullanılan *krites* kelimesinden gelmektedir.

Bu bağlamda kriterler bir yandan, arzu ettiğimiz veya ulaşmak istediğimiz durumu belirleyip şekillendirirken diğer yandan ulaşmak istediğimiz durumla ilgili kaydettiğimiz başarı ve ilerlemeleri değerlendirebileceğimiz delilleri de ortaya koyarlar.

Örneğin: Herhangi bir ürün, organizasyon veya aile için uygulanacak olan "denge" veya "istikrar" kriteri belli bir yargı ve sonuca neden olurken aynı ürün, organizasyon veya aile için uygulanacak "adaptasyon yeteneği" kriteri daha farklı yargı ve sonuçlara yol açacaktır.

Genellikle birbirine benzemeyen ama değerlerle birlikte iç içe düşünülen kriterler, farklı düzeydeki birçok deneyim için söz konusu olabilirler. Hepimizin duygusal bazlı olduğu kadar aynı zamanda çevresel, davranışsal ve entelektüel bazlı kriterlerimiz de olabilir ve bu açıdan bakıldığında, değerlerle benzerlik taşıyan eşit görülmesi gerekenler NLP'de *"öz kriter"* olarak adlandırılanlardır.

Yaşamda başımıza gelen veya yaşadığımız her türlü deneyim nasıl ki bize has olması nedeniyle sübjektif bir özellik taşıyorsa, sahip olduğumuz değerler ve öz kriterlerimiz de bize has ve özneldir ve bu özellikleri nedeniyle nesnelliği temsil eden gözlemlenebilir eylem ve gerçeklerden ayrılırlar.

İki insan aynı değerlere sahip olmakla birlikte, aynı durum içinde çok farklı davranışlar gösterebilmektedirler. Bu nedenledir ki insanlar (başarı, saygı, uyumlu olmak vb.) benzer değerleri paylaşsalar bile, bu değerin karşılanıp karşılanmadığının yargısında çok farklı kriter veya delil biçimleri söz konusu olacaktır.

Örneğin: "Başarı" değerinin kriter veya delili herhangi bir kişi için "çok para kazanmak" olurken aynı değere önem veren başka biri için delil, "kariyer basamaklarını tırmanmak" olabilecektir. Kriter farklılığı ile ortaya çıkan bu durum herhangi bir çatışma ya da yaratıcılığa yol açan bir çeşitlilik kaynağı olabilir.

Değerler ve kriterleri tanımlamak, öğretmek hatta üzerinde sohbet etmekte yaşanan en büyük güçlük, bunları açıklamakta kullandığımız dilden ileri gelmektedir. Zira değerler ve kriterler genellikle, "başarı", "güvenlik", "aşk", "sevgi" gibi duyusal ve algı temelli olmayan soyut kelimelerle ifade edilmektedir ve bu yönüyle "çiçek", "böcek", "ev", "araba" gibi somut kelimelerden oldukça farklı özellikler taşımaktadırlar.

NLP'de *"nominalizasyon"* olarak bilinen ve herhangi bir fiilin isimleştirilmesi (başarmak=başarı, sevmek=sevgi vb.) şeklinde ortaya konan bu kelimeler silme, genelleme ve çarpıtma süreçlerinden önemli ölçüde etkilenmektedirler. Bu durum karşısında aynı değerlere sahip ve aynı durumdaki iki kişinin, değerler konusundaki farklı tanımlamaları nedeniyle farklı davranışlarda bulunmaları çok da şaşırtıcı bir durum arz etmemektedir. Ancak tüm bunların dışında insanların farklı değerlere de sahip olabileceklerini akıldan çıkarmamak ve kabul etmek gerekir. Çünkü böyle bir kabul ve farkındalık, çeşitliliği yönetmek ve çatışmaları en aza indirmek açısından oldukça büyük bir önem taşımaktadır.

Dil İllüzyonları içindeki birçok kalıp ve prensip, değer ve kriterlerle ilgili sorunların çözümüne yardımcı olmak amacıyla da kullanılabilir.

Aşağıda başlıklarıyla sunulan ve bir sonraki bölümlerde ayrıntısı ile inceleyeceğimiz bu kalıplar şunlardır:

1. Kriter ve değerlerin, yeniden tanımlama metodu ile uyumlaştırılması.
2. *Kriter eşitliğini* tanımlamak amacıyla küçük parçalara ayırma metodu.
3. *Değer ve kriter hiyerarşisini* tanımlamak için büyük parçalara ayırma metodu.

Kriter ve Değerlerin, Yeniden Tanımlama Metodu ile Uyumlaştırılması

Genel olarak birey veya grupların bulunduğu herhangi bir durum içinde, farklı değer veya kriterler söz konusu olabilir.

Örneğin: Herhangi bir kurum, "küreselleşme" veya "bütünleşme" gibi bir değerle hareket ederken, kurum çalışanları için "güvenlik" önem arz etmektedir. Böylesi farklılıkların söz konusu olduğu durumlarda, bu farklılıklar uygun bir biçimde *"yeniden tanımlanmadıkça"* bir ihtilaf ve çatışma yaratması kaçınılmazdır. Algısal anlamda ortaya çıkan bu tip bir çatışmalarla baş edebilmenin yolu, Dil İllüzyonları içindeki "yeniden tanımlama" kalıbını kullanarak, bu farklı değer ve kriterler arasında bir bağ kurmak ve bunları uyumlaştırmaktır.

Örneğin: *"Bütünleşme"* veya *"küreselleşme"* değeri "farklı insanlarla birlikte çalışma" şeklinde yeniden çerçevelenerek tanımlanabilir. *"Güvenlik"* ise "bir gruba ait olmanın emniyeti" şekline dönüştürülebilir. Bu şekilde bakıldığında "farklı insanlarla çalışma" ve "bir gruba ait olma" birçok yönü ile birbirinin benzeri hatta aynısıdır ve görünüşte birbiri ile bağdaşmayan iki değer arasındaki boşluk, basit bir sözel çerçeveleme ile kapatılmıştır.

Buna dair diğer bir örnek, herhangi bir kurumun *"kalite"*ye önem verirken, çalışanlarının *"yaratıcılığı"* önemsediği duruma ilişkin verilebilir. Bu iki kriter, her ne kadar başlangıçta birbiri ile uyumlu değilmiş gibi görünse de, "kalite", "sürekli gelişim", "yaratıcılık" da "daha etkin alternatifler üretme" şeklinde yeniden tanımlandığında, bu iki kriter arasında bağlantı kurulmuş ve çıkabilecek ihtilafların önü alınmış olur.

Bu süreci kendiniz için deneyimlemek üzere aşağıdaki şekilde uygulayın. Görünüşte birbiri ile farklıymış gibi algılanabilecek iki ayrı

kriteri, kriter 1 ve kriter 2 boşluklarına yazın sonra her bir kriteri birbirini tamamlayacak ama farklı bir perspektif sunacak şekilde bir cümle veya cümlecikle yeniden tanımlayarak, ilk iki kriterin daha uyumlu hale gelip gelmediğini gözden geçirin.

Örnek:

Profesyonellik Æ Kişisel Bütünlük Kendine Yeterlik ¨ Özgürlük

Kriter 1 Æ Yeni tanımlama 1 Yeni tanımlama 2 ¨ Kriter 2

Kendi örneğinize geçmeden önce aşağıda verilen iki kriteri yukarıdakine benzer şekilde yeniden tanımlayarak uyumlaştırın.

Müşteri Hizmetleri Æ ¨ Kârlılık Artışı

Kriter 1 Æ Yeni tanımlama 1 Yeni tanımlama 2 ¨ Kriter 2

Aşağıdaki 1 ve 2 numaralı kriter boşlukları için kendi örneklerinizi oluşturun.

_____ _____ _____ _____

Kriter 1 Æ Yeni tanımlama 1 Yeni tanımlama 2 ¨ Kriter 2

_____ _____ _____ _____

Kriter 1 Æ Yeni tanımlama 1 Yeni tanımlama 2 ¨ Kriter 2

Birbirine karşıt görünen kriterleri uyumlaştırmak için başvurulan bu yöntem "yatay parçalara ayırma" süreciyle benzerlik göstermektedir. Değerlerin tanımlanmasında kullanılan dil nedeniyle ortaya çıkabilecek çatışmaların çözümünde ise, bir sonraki konumuz olan, değer tanımını daha spesifik hale getirecek "küçük parçalara ayırma" yöntemine başvurulmaktadır.

Kriter Eşitliğini Tanımlayıcı Parçalara Ayırma

İnsanlar, herhangi bir kriterin karşılanıp karşılanmadığının tespiti için, spesifik ve gözlemlenebilir kanıtlara ihtiyaç duyarlar. Bu kanıtlar için NLP'de *"kriter eşitliği"* sözcüğü kullanılmaktadır. Tanımdan ve daha önceki açıklamalarımızdan da anlaşılacağı gibi "kriter", hedefler ve değerlerle ilgili olurken, "kriter eşitliği" birey ya da grupların herhangi bir kriteri elde etme başarılarını değerlendirmek için kullandıkları deneyim ve yöntemlere atıfta bulunmaktadır. Değerler ve kriterlerin, oldukça genel, soyut ve birden çok anlamı ihtiva eden tanımlarla ifade edilip, bu nedenle birçok şekil almalarına karşın, kriter eşitliği herhangi bir değer ölçütünün tatmin edilip edilmediğini öğrenmek için kullanılan spesifik algılar ve gözlemler olarak ortaya çıkarlar. Kriter eşitliği kanıt yönteminin sonucudur. *"Kanıt Yöntemi"* veya *"kanıt prosedürü," neden* sorusu ile (değerler ve kriterler) *nasıl* sorusunu (kritere ulaşmada kullanılan strateji ve gözlemler) ilişkilendirmektedir.

Kriter eşitliği olarak da ifade edilen görmek, işitmek, hissetmek gibi duyusal kanıt tipleri, herhangi bir durum, fikir veya ürünün, ilginç, arzulanır veya başarılı olup olmadığının tespitindeki en temel faktördür. İnsanlar, genellikle, kriterlerini karşılamaktaki başarılarını değerlendirmek için kullandıkları ayrıntılar, perspektifler ve duyu kanalları itibariyle birbirlerinden farklı özellikler gösterirler. Örneğin: Etkili bir ikna süreci, önce kişinin kriterini ortaya çıkarabilme, sonra da, kanıtını elde edebileceği şekilde (görmesini, duymasını, hissetmesini vs. sağlayarak) o kriteri karşılayabilme yeteneğini gerektirmektedir. Herhangi bir kurum içinde, kriterlerin ve kanıt yöntemlerinin işlevselleştirilmesi, o kurumdaki takım ruhunun, yaratıcılığın, organizasyon kültürü yaratmanın ve stratejik planlamanın gerçekleşmesindeki en

önemli faktörlerden birini teşkil etmektedir.

Değerlerimizin "derin yapılarını" içsel resimler, sesler, kelimeler ve duygular şeklinde oluşturur ve muhafaza ederiz. Bu nedenle, kriter eşitliğini (veya kanıtı) belirleyebilmek; aşağıdaki gibi bir soru sormayı gerektirir. "Herhangi bir davranış veya elde ettiğiniz sonucun, değer ve kriterlerinize uyup uymadığını nasıl bileceksiniz?" Aşağıdaki uygulamayı, kendi "kriter eşitliğinizi" keşfetmek amacıyla deneyebilirsiniz.

1. Sizin için tatmini önem taşıyan bir kriter veya değeri düşünün. (Kalite, sağlık, yaratıcılık, şöhret vb.)
2. Bu değer veya kriterin karşılandığını spesifik olarak nasıl bileceksiniz? Bu göreceğiniz, duyacağınız veya hissedeceğiniz bir şey mi? Bunun için sadece kendi değerlendirmeleriniz yeterli mi yoksa sizin dışınızda doğrulanmasına da ihtiyacınız var mı? (Başka bir kişi veya objektif bir ölçüm vb.)

Değerlerimizin karşılanıp karşılanmadığına ilişkin kanıtlarımızı ortaya koyan veya biçimlendiren duyusal algılarımız, herhangi bir şey hakkındaki duygu ve düşüncelerimizi önemli ölçüde etkilemektedir. Duyusal algılarımız konusunda geliştireceğimiz farkındalık düzeyinin, motivasyonumuz üzerinde de önemli etkileri bulunmaktadır. Örneğin: Herhangi bir ürün veya hizmeti, sizin için, istenir hale getiren bir TV reklamını düşünün. Sizce, söz konusu edilen bu reklamın hangi yönü ürün veya hizmeti cazip kılmaktadır? Rengi mi?.. parlaklığı mı?.. müziği mi?.. kelimeleri mi?.. içindeki hareket mi? Yukarıda bahsi geçen ve NLP'de *"alt temsil sistemleri"* olarak bilinen bu özellikler, kişilerin motivasyon stratejilerinde oldukça önemli bir yer tutarlar.

Aşağıdaki çalışmayı yaparak, bunu kendiniz için deneyimleyip keşfedebilirsiniz.

1. Yukarıda bahsi geçen kriterlerden biri ile çakışan herhangi bir hedef ya da amacı başardığınızı hayal ederek keyfini çıkarın ve bir yandan bu keyfi yaşarken, diğer yandan, hayal sürecinizde gördüğünüz, duyduğunuz, yaptığınız ve hissettiklerinize dikkat edin.
2. İçsel deneyiminizin duyusal niteliğini sizi daha çok motive edip heyecanlandıracak şekilde ayarların. Deneyimi daha cazip kılan şeyin ne olduğunu keşfetmeye çalışın. Renkler mi?.. sesler mi?.. hareketler mi? Hayal ettiğiniz resmi daha yaklaştırıp uzaklaştırırsanız ne olur? Hareketleri daha yavaşlatıp hızlandırdığınızda neler oluyor? Deneyimi daha iyi hale getiren bu alt model özelliklerini tanımlayın.

Gerçeklik Stratejisi

Kriter eşitliği veya diğer bir deyişle, herhangi bir kriterin karşılanıp karşılanmadığına dair, duyu organları kanalı ile elde ettiğimiz kanıtlar, kişilerin *"gerçeklik stratejileri"* ile yakından ilgilidir.

Gerçeklik Stratejisi, insanların, herhangi bir olayın gerçek olup olmadığını veya herhangi bir deneyimin gerçekten yaşanıp yaşanmadığını değerlendirmek amacıyla uyguladıkları bir dizi zihinsel test ya da ölçümü kapsamaktadır. Esas itibariyle gerçekle hayal edileni ayırt etmek için kullanılan bir strateji olarak da özetleyebiliriz.

Herhangi bir zaman diliminde gerçekleşmiş bir olayın, rüya ya da hayal miydi diye düşünülmesi, zaman zaman hepimizin yaşadığı ve çok bilinen bir deneyimdir. Yine başkaca yaşanan çok mutat bir diğer deneyim de, birisine bir şeyi söylediğinizden kesinlikle emin olduğunuz, fakat onların söylemediğinizi iddia ettikleri, sonrasında ise sizin de bunu aslında aklınızdan geçirip söylemediğinizi fark ettiğiniz durumlardır.

NLP'nin bakış açısına göre yukarda anlatılanların açıklaması; beynimizin, hatırlanan deneyimlerle hayal edilenler arasındaki farkı tam olarak bilememesi nedeniyle bizlerin de gerçeği tam olarak bilemeyeceğimiz yolundadır. Aslında buradaki gerçek, beynin, kurgulanan ile gerçekten yaşanan deneyimi ayrı ayrı dizayn edebileceği bir bölümünün olmaması ve her ikisini de temsil etmek için aynı beyin hücrelerinin kullanılıyor olması halidir. Bu nedenle herkesin, zihinde hayal edip kurguladıkları ile duyu organları kanalı ile almış oldukları gerçek bilgilerin arasındaki farkı ayırt edecek bir zihinsel stratejisi olması gerekir.

Kendi gerçeklik stratejinizi keşfedebilmek için aşağıdaki küçük deneyi yapmaya çalışın.

Dün muhtemelen yapabileceğiniz ama yapmadığınızı bildiğiniz bir şey düşünün.

Örneğin: Dün alışverişe gidebilirdiniz ama gitmediniz.

Sonra da, yaptığınız başka bir şeyi düşünün.

Örneğin: İşe gittiniz veya bir arkadaşınızla konuştunuz.

Zihninizde oluşan bu iki durumu karşılaştırdığınızda, birinin gerçek, diğerinin hayal ürünü olduğunu nasıl anlıyorsunuz? Fark çok göze çarpıcı olmasa bile içsel resimlerin, seslerin ve duyguların niteliğinde muhtemel bir farklılık olacaktır. Hayal edilen deneyimle, gerçek olanı karşılaştırırken içsel temsillerinizi kontrol edin. Her iki durumda da gördüğünüz resimler, görme alanınızda aynı yerde mi konumlanıyor? Biri diğerine göre daha mı net veya parlak? Biri hareketli diğeri sabit bir resim mi?

İçsel seslerin niteliğinde bir fark var mı? Bu iki durum esnasında yaşadığınız duyguların niteliği hakkında ne düşünüyorsunuz? Biri diğerine göre daha mı yoğun?

Gerçek deneyimler sırasında duyu organları aracılığıyla edindiğimiz bilgilerin niteliği, hayal yolu ile kurguladıklarımızdan daha hassas kodlandığı için fark yaratır ve bu da, hepimizin farkı fark etmemizi sağlayan bir "gerçeklik stratejisine" sahip olduğumuzu gösterir.

Birçok kişi, başarılı olma profilini zihninde görselleştirerek, kendilerini değiştirmeye ya da yeniden programlamaya çalışırlar. Bu süreç, bunu bir strateji olarak doğallıkla kullanan herkes için çok iyi çalışır. Aynı amaç için, "bunu başarabilirsin" sesini kullanan kişilerde, bu görsel program işe yaramayacaktır.

Eğer birisi için bir şeyi gerçek kılmak veya herhangi bir konu hakkında onu ikna etmek ve inandırmak istiyorsak, bunu, o kişinin gerçeklik stratejisi kriterleri ile uyumlu hale getirmemiz yani içsel resimler, sesler ve duyguların niteliği ile tutarlı kılmamız gerekir. Bu bağlamda kendi gerçeklik stratejimizin ne olduğunu belirlememiz de, başarıyı getirecek olan davranış değişikliğini, içsel olarak nasıl temsil etmemiz gerektiğini bize aktaran önemli bir ipucu olacaktır.

NLP, gerçeklik haritalarımızı nasıl yarattığımızı, bunları bu kadar kararlı ve istikrarlı hale getiren şeyin ne olduğunu ve nasıl değiştirileceğini, haritalarımızı etkin ya da güçsüz kılan şeylerin neler olduğunu bize birçok yönüyle aktáran bir çalışmadır ve farklı dünya haritalarıyla ortaya konan farklı gerçeklikler olduğunu varsaymaktadır.

Yarattığımız gerçeklik stratejisi veya sistem ve bunun haritalarımızı şekillendirmedeki yeri, başlangıcından beri NLP'nin odaklandığı en önemli konulardan biri olmuştur.

Gerçeklik stratejisi, haritalarımızın oluşumu ve korunmasında bir

tutkal vazifesi görmektedir. Diğer bir ifadeyle de olan bir şeyi "nasıl bildiğimizin" göstergesidir.

Aşağıda, ismi ile ilgili gerçeklik stratejisini açığa çıkarmaya çalıştığımız bir kişi ile yaptığımız uygulamayı göreceksiniz.

Q: İsminiz nedir?
L: Lucy.
Q: İsminizin Lucy olduğunu nasıl biliyorsunuz?
L: Tüm yaşamım boyunca böyle çağrıldım.
Q: Şu anda burada otururken, tüm yaşamınız boyunca böyle çağrıldığınızı nasıl biliyorsunuz? Herhangi bir şey mi duydunuz?
L: Evet. İsmimin Lucy olduğunu söyleyen bir ses duydum.
Q: İsminizin Lucy olduğunu söyleyen sesi duymamış olsaydınız, isminizin Lucy olduğunu nasıl bilirdiniz?
L: Zihin gözümle üzerinde Lucy yazan bir şerit görüyorum.
Q: Eğer bu şeridi göremeseydiniz ya da okuyamayacağınız kadar uzakta olsaydı, isminizin Lucy olduğunu nasıl bilirdiniz?
L: Bilirdim işte.
Q: Üstünde farklı isimler yazan bir sürü şerit görseydiniz, onların üstünde Lucy yazanın sizin isminiz olduğunu nasıl bilirdiniz?
L: Bu bir duygu.

Bu örnek gerçeklik stratejisinin bilinen müşterek özelliklerini göstermektedir. Buradaki kişi, birden çok temsil sisteminin (görme, işitme, hissetme) karşılıklı kontrolü ile Lucy'nin kendi gerçek ismi olduğunu biliyor. Zaten uygulamanın sonunda "Lucy"nin bu isimle bağdaşmış bir duygu olduğunu anlıyoruz. Eğer Lucy bu duyguyu deneyimlemeyip fark etmeyeceği bir ayarlama yapsaydı, isminin hâlâ "Lucy" olup olmadığını bulmaya çalışmak hepimiz için çok ilginç bir uygulama olurdu. Gerçeklik stratejisi ile ilgili bu ve buna benzer uygulamalar, gereğinden fazla uzatılırsa kişi, kendi ismi kadar temel olan bir şey konusunda dahi şüpheye düşebilir.

Herhangi bir kimsenin, kendi gerçeklik stratejisinin köklerine doğru inmeye başlaması, biraz kafa karıştırıcı hatta ürkütücü bile olabilir ancak yeni öğrenilecekler ve keşifler için önemli bir geçiş yolu sağlar.

Yeri gelmişken buna örnek olarak NLP eğitimi alan ve kendi gerçeklik stratejisi ile oldukça ilgili olan bir psikologdan söz edebiliriz. Söz konusu psikolog kendi gerçeklik stratejisini keşfetmeye çalışırken, sürekli iç diyalogları olduğunu ve her deneyimle ilgili sözel etiketleme yaptığını fark etti. Örneğin: Bir odaya girdiğinde, gördüğü her objeyle ilgili içinden resim, koltuk, şömine vs. diyordu. Sesi susturması öne-

rildiğinde, kendi gerçeği ile ilişkisini kaybedeceği korkusu ile öneriyi reddetti.

Bu iç sesi daha rahat terk etmesine olanak sağlayacak bir yöntemden faydalanmak isteyip istemeyeceği sorulduğundaysa, bunu bir şekilde koruma ihtiyacına sahip olduğunu, söyledi. Bunun üzerine gerçeklik stratejisinde içsel sesten, kinestetik (dokunsal) bağlantıya geçecek uygulamalar yapılarak gerçeklik stratejisinin genişletilmesine ve bu stratejinin söz olmaksızın yeni bir yolunun keşfine çalışıldı.

Kendi "Gerçeklik Stratejinizi" keşfetmek için aşağıdaki uygulamayı yapmaya çalışın.

Gerçeklik Stratejisi Uygulaması

Kısım 1:

a. Öncelikle dün yapmış veya gerçekleştirmiş olduğunuz herhangi bir şeyi, sonrasında da yine dün, yapabilecek olduğunuz ama yapmadığınız başka bir şey düşünün. Bu arada, yapabilecek olduğunuz ama yapmadığınız şeyin, her zamanki davranış alanınız içinde kalan bir şey olduğundan emin olun. Örneğin: Patates kızartmasını ketçapla yemeniz mümkündür ancak siz sevmediğiniz için ketçap kullanmıyorsanız bu her zamanki davranış alanınız içinde yer almayan bir şeydir. Seçeceğiniz örnek, her zaman yaptığınız ama o gün için yapmadığınız bir şey olsun (diş fırçalamak, kahve içmek, duş almak vs.). Tek fark şu olmalıdır; dün birini fiilen gerçekleştirdiniz – Örneğin: Dişlerinizi fırçaladınız fakat (içebilecek olsanız bile) kahve içmediniz.

Aradaki fark nedir?



b. Dün yaptığınız şeyle, yapabilecek olduğunuz ama yapmadığınız şey arasındaki farkın ne olduğunu tespit etmeye çalışın. Gerçeklik stratejinizin kontrolündeki en açık veya belirgin şey, ilk bulduğunuz veya fark ettiğiniz şeydir. Örneğin: Düşündüğünüz iki olaydan birinde resimler görüyor, diğerinde görmüyor olabilirsiniz. Her iki olayda da resimler varsa, görüntülerdeki farklılığa odaklanın. Birinde resim renkli diğerinde siyah-beyaz, birinde hareketli diğerinde fotoğraf şeklinde veya birinde renkler daha parlak ve net diğerinde mat veya belirsiz olabilir. Gerçeklik stratejinizin en derin katmanlarına inip tüm yönleri ile keşfettikten sonra, bunları yaşamamış olduğunuz 2. deneyime geçirin. Bu uygulama, hayalen gerçekleştirilen deneyimdeki temsillerin kalitesini (görüntü, ses, renk hareketlilik vb.) yaşanmış deneyimin algı kalitesine yükseltme işlemidir. Bu aşamadan sonra hâlâ, birinin gerçek diğerininse gerçek olmadığını nasıl fark ettiğinizi kontrol edin. Son olarak yaşanmamış deneyimi gerçek deneyime benzetip aradaki farkı açıklayamayacak duruma gelinceye kadar uygulamaya devam edin.

Aşağıdaki liste, herhangi bir olayın "gerçek" olduğunun tespitindeki temel faktörleri göstermektedir.

1. *Zamanlama*: Bizden herhangi bir şeyi veya olayı düşünmemiz istendiğinde aklımıza ilk önce ne geliyor? Bir deneyimin gerçek olduğunu, bizden bir şeyi düşünmemiz istendiğinde yapmış olduğumuz ilk çağrışımla tespit ederiz.

2. *Birden Fazla Temsil Sisteminin Kullanımı*: Herhangi bir deneyimin bilişsel süreçlerinde, o deneyimle ilgili görüntüler, sesler, duygular, tatlar ve kokular vardır. İster gerçekleşmiş deneyimle ilgili bir anı, isterse gerçekleşmesini istediğimiz bir hayal olsun, her ikisine de ne kadar çok duyu (görüntü, ses, his, tat, koku) katarsak o kadar çok gerçek görünür.

3. *Alt Temsil Sistemleri*: Gerçeklik Stratejisi'nde en temel faktör, içsel deneyimin algı kalitesidir. Hayalen kurguladığımız herhangi bir deneyime ne kadar çok parlaklık, netlik, yoğunluk katarsak o kadar gerçek görünür.

4. *Devamlılık*: Hafızamızdaki herhangi bir anı veya deneyimin diğer anı ve deneyimlerle bir uyumu vardır. Diğer bir ifadeyle

bu anılar silsilesinin mantıksal bir akışı vardır. Eğer zihnimizdeki herhangi bir şey diğerleri uyum içinde değilse bu onun daha az gerçek görünmesine neden olur.

5. *Olasılık*: Olasılık, geçmişte yaşadığımız deneyim ve davranışlarımız temelinde oluşan bilgilerle, herhangi bir şeyin gerçekleşme ihtimalinin değerlendirilmesidir. Bazı durumlarda sahip olduğumuz bilgiler nedeniyle gerçekleşmesi ihtimal dışı olan şeyleri gerçek değilmiş gibi algılarız ve bu da inanç ve ikna stratejilerimiz üzerinde bir baskı yaratır.

6. *Bağlam*: Genellikle hayalen kurguladığımız deneyimlerde, o deneyimle ilgili bağlamı (zaman mekân boyutu) ihmal ederiz. Oysa herhangi bir deneyimi çevreleyen bağlamsal ayrıntılar o deneyimin gerçeklik algısı konusunda diğer önemli faktörlerden biridir.

7. *İç Uyum*: Bazı deneyimlerin, kişisel alışkanlık ve değerlerimizle ilgili uyum derecesi o deneyimin gerçeklik algısını da büyük ölçüde etkileyecektir. Kendimiz hakkındaki inançlarımızla uyum içinde olmayan bir anının, gerçeklik algısı da daha az olacaktır.

8. *"Meta" Bellek*: İnsanlar genelde hayal ürünü deneyimler yaratıp bunları manipüle edebilecek bir belleğe sahiptirler. "Meta Bellek" olarak adlandırdığımız bu olgu, herhangi bir kişinin gerçeklik stratejisinin en kilit parçasını oluşturmaktadır. Herhangi bir deneyimi yaratmak veya kurgulamakta kullanılan bu süreç, insanlara, yaratmış oldukları içsel deneyimleri nasıl çerçeveleyip belirginleştirecekleri öğretilerek daha da genişletilebilir.

9. *Erişim İpuçları*: Kişilerin bilinçdışı Gerçeklik Stratejileri ile ilgili en temel faktörlerden biri de, anı ile birlikte sergiledikleri fizyolojileridir. Herhangi bir fantezi veya kurgulanan deneyim için gözler, yukarı ve sağa kayarken, hatırlanan bir deneyim için yukarı ve sola kayar (sağ elini kullanmayan solaklar için bu süreç tersine işler). Genellikle insanların farkında olmadan sergiledikleri bu fizyoloji, onların gerçekle fanteziyi ayırt etmede bilinçdışı kullandıkları bir ipucudur.

Kısım 2:

c. Çocukluğunuzda meydana gelen iki olayı düşünün ve bunların gerçek olduğunu nasıl bildiğinizi tespit etmeye çalışın. Bu uygulama sırasında geçmişte olan bir şeyi belirlemenin biraz daha zor olduğunu fark edeceksiniz. Çünkü bundan bir önceki uygulamada 24 saatten daha az bir zaman diliminde olanlar göz önünde tutulmuş ve gerçeklik algısı buna göre keşfedilmeye çalışılmıştı. 24 yıl öncesinde meydana gelen bir olayın görüntüsü veya diğer değişkenler çok net ve açık olmadığı için doğal olarak bu uygulamadaki karar süreci biraz daha ilginç olacaktır. Aslında başka bir açıdan bakılacak olursa uzak geçmişte yaşanan gerçek bir deneyimin bugün kurgulanan hayal ürünü bir deneyimden daha belirsiz olması onun gerçek olduğunun kanıtıdır.

d. Bu kez çocukluğunuzda gerçekleşmemiş ama gerçekleşmiş olsaydı yaşamınızda oldukça olumlu etkiler yaratacak olan başka bir şey düşünün. Zihninizde canlandırdığınız bu olayın alt temsillerini (görüntü, ses ve duyguların netliği, rengi, hareketi, yoğunluğu vb.) gerçeklik stratejinizde keşfettiğiniz alt temsil niteliklerine benzetmeye çalışın ve iyice gerçekmiş gibi görünmeye başladığında bunun bir üst paragraftaki çocukluk deneyimlerinizi nasıl değiştirdiğini veya etkilediğini gözlemleyin. (Yani "d" kısmında kurguladığınız deneyim gerçekleşmiş olsaydı "c"deki gerçek deneyiminiz nasıl olurdu?)

Bu uygulamanın gerek 1. gerekse 2. kısmında yaşanmış deneyimlerin gerçek olduğunu keşfetmenizi sağlayan noktayı elde etmeye çalışın. Ancak, kurguladığınız deneyimin alt temsillerini gerçek deneyimlerinizdekilere benzetecek şekilde değiştirmeye başladığınızda dikkatli olun. Zira bu uygulamanın ana amacı gerçeklik stratejileriniz konusunda kafanızı karıştırmak değil, size gerçeklik kontrolü yapabileceğiniz araçları sunmaktır. O nedenle bu uygulamaları yaparken hedefinizin gerçeklik stratejilerinizi altüst etmek değil, ortaya çıkarmak olduğunu unutmayın.

Kulağınızda ıslığa benzer sesler duymaya, başınız dönmeye ve bu nedenle süreç sizin için ürkütücü olmaya başladığında, uygun olan bir müddet için uygulamaya ara vermektir. Herhangi bir kişinin gerçeklik stratejisi ile ilgili kafasının karışması derin bir belirsizliğe yol açabilir. Aslında gerçekle fanteziyi ayırt etmedeki yetersizlik, psikoz ve diğer zi-

hinsel arazların belirtisi olarak düşünülmektedir. Bu nedenle herhangi birinin kendi gerçeklik stratejisini anlaması ve zenginleştirip güçlendirmesi kendi zihinsel sağlığı açısından da önemli bir kaynak olmaktadır.

Tüm bunların dışında gerçeklik stratejisinin en önemli yanı, bu stratejiyi gelecekteki deneyimler için kullanarak onların daha gerçek görünmesini ve gerçekleşmesini sağlamaktır. Leonardo da Vinci, Nicola Tesla ve Mozart gibi insanlar, geleceğe dair istedikleri durumu zihinlerinde yaratıp, sonra da bunları kendi gerçeklik stratejilerine uydurarak fantezilerini gerçeğe çevirmekle kalmamış, bu yolda başkalarına da yardımcı olabilmiş insanlardır.

Değer ve Kriter Hiyerarşisi

Daha derin düzeylerdeki değer ve kriterlerimizi tanımlayabilmek için, bunları önceki bölümde açıkladığımız gibi büyük parçalara ayırmak veya yukarı doğru sınıflandırmak mümkündür. Kriter Hiyerarşisi olarak da adlandırılabilecek bu süreç, aslında, herhangi bir kişi ya da grubun muhtelif bir durumda nasıl davranacaklarına karar vermek amacıyla uygulayacakları öncelikler sırasından bahsetmektedir. Bu bağlamda değer ve kriter hiyerarşisi için, kişilerin çeşitli deneyim ve aksiyonlarına iliştirdikleri öncelik sıraları veya anlamlarla ilgilidir diyebiliriz. "Finansal başarı"dan çok "sağlığına" daha fazla değer veren herhangi bir kimse, kriter hiyerarşisini kısaca açıklamak adına iyi bir örnek teşkil edecektir. Böyle bir kişi, muhtemelen, öncelikleri içinde sağlığını ilk sıraya koyacak ve yaşamını profesyonel fırsatlardan çok, sağlıklı olma yolundaki aktivitelere göre organize edecektir. Kriter hiyerarşisinde "finansal başarı"yı sağlığının üstünde tutan bir kişinin ise yaşam tarzı diğerine göre farklılıklar arz edecektir. İnsanların değerler hiyerarşisinin açığa çıkartılması, gerek etkin iletişim ve uzlaşma gerekse motivasyon ve ikna süreçleri için oldukça önemlidir.

Herhangi bir kişinin kriter hiyerarşisini ortaya çıkarmadaki en temel yollardan biri "karşıt örneği bulma" olarak bilinen süreci uygulamaktır. Karşıt örnek aslında herhangi bir kurala karşı uygulanabilecek istisnaları belirtmektedir.

Aşağıdakiler, herhangi birinin kriter hiyerarşisini açığa çıkarmak için karşıt örnek bulma sürecinde kullanılan soruları göstermektedir.

1. Yapabilecek olsanız dahi yapmayacağınız bir şey var mı? Bunu yapmama nedeniniz nedir?

   Örneğin: *Karşı cinse ait olduğunu bildiğim bir tuvalete girmem. Çünkü bu kurallara aykırıdır.*
   Kriter = "Kurala uyum gösterme."

2. Hangi koşulda böyle bir şey yaparsınız? (Karşıt örnek)

   Örneğin: *Durum iyice vahim bir hal almışsa ve benim de başka bir seçeneğim yoksa.*
   Daha üst kriter = "Kriz durumunda çareye başvurma."

Yukarıdaki örnekten de görüleceği gibi, karşıt örnek soruları, diğerini ikinci plana iten daha üst bir kriterin ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır. Kendi kriter hiyerarşinizi deneyimlemek için, karşıt örnekler bularak aşağıdaki sorulara cevap vermeye çalışın.

1. Yeni bir şeyi deneme yolunda sizi motive eden şey nedir?
2. Soru 1'e verdiğiniz cevap tatmin edici olsa bile, bu şeyi denemekten sizi ne alıkoyabilir? (Karşıt Örnek A)
3. Soru 2'de tanımlamış olduğunuz nedenle durmuş olsanız bile, sizi tekrar harekete geçirecek şey ne olurdu? (Karşıt Örnek B)
4. Bu konuda sizi tekrar durduracak şey ne olabilir? (Karşıt Örnek C)

Verdiğiniz cevaplarda hangi kriterlerin ortaya çıktığına ve bunların öncelik sıralarına dikkat edin. Belki, yeni bir şeyi "yaratıcı", "heyecan verici" ve "eğlenceli" bulduğunuz için denemek istiyorsunuz ve bunlar sizin ilk kriterleriniz. Bu, yaratıcı, eğlenceli ve heyecan veren şeyi ailenize karşı bir "sorumsuzluk" olacağını düşündüğünüz için durdurabilirsiniz. (Karşıt Örnek A)

Bu koşulda "sorumluluk" kriteri "eğlence ve yaratıcılık" kriterinin üstüne çıkmaktadır. Ancak herhangi bir şekilde sorumsuzluk olduğunu düşündüğünüz şeyin "kişisel gelişiminiz" için bir gereklilik olduğunu düşündüğünüzde, tekrardan bunu denemeye karar verebilirsiniz. (Karşıt Örnek B) Bu kez de "kişisel gelişim" kriteri, "sorumluluk ve eğlence" kriterlerine baskın çıkmıştır. Daha derinlere indikçe "kişisel gelişim" için denemekte yarar gördüğünüz şeyin, ailenizin veya sizin güvenliğinizi tehlikeye atacağını düşündüğünüzde, tekrar bunu denemekten vazgeçersiniz. (Karşıt Örnek C)

Ve böylelikle "güvenlik" kriteri, kriter basamaklarında diğerlerine göre en yüksek yere çıkmış olacaktır.

Kriter Hiyerarşisi, bir yandan insanlar, gruplar ve kültürler arasındaki temel farklılık kaynağı olmakla birlikte diğer yandan benzer kriterler de insanlar arasındaki ana uyum faktörü olarak işlev görürler. Aynı zamanda Kriter Hiyerarşisi motivasyon ve pazarlamanın da temel unsurlarından biridir.

Aşağıda, potansiyel bira alıcısı olan birinin Kriter Hiyerarşisi'ni tanımlamak amacıyla karşıt örnek bulma sürecinin kullanıldığı görüşmeye bir göz atalım.

Q: Genellikle hangi birayı tercih ediyorsunuz?
A: Genellikle XYZ içerim.
Q: Neden XYZ?
A: Çünkü her zaman aldığım bira bu ve sanırım alıştım. *(Kriter 1 = Alışkanlık)*
Q: Evet, anladığım kadarıyla sizin için alışkın olmak önemli. Bugüne kadar hiç başka marka bir bira denediğiniz oldu mu? *(Karşıt Örnek Bulma)*
A: Elbette, bazen.
Q: Alışık olmamanıza rağmen bunu alma kararınıza etken olan şey neydi? *(Karşıt örnekle ilgili bir üst kriteri ortaya çıkarmak)*
A: Ucuzluk. Bazen diğer markalar ciddi derecede fiyat indiriyorlar. *(Kriter 2 = Para Tasarrufu)*
Q: Para tasarrufu bazen önemli olsa da, acaba şimdiye kadar hiç, hem indirime girmemiş hem de alışık olmadığınız başka marka bira satın aldınız mı? *(Bir sonraki karşıt örneği bulma)*
A: Evet. Bir keresinde taşınmamda bana yardımcı olan arkadaşlarıma ikram etmek için almıştım. *(Kriter 3 = Şükran duygusunu göstermek)*
Q: Değer verdiğiniz arkadaşlarınıza müteşekkir olduğunuzu göstermek iyi bir şey elbette. Ancak merak ettiğim bir şey var ki, acaba hem alışık olmadığınız hem de ucuz olmayan ve birilerine de ikram etmek gibi bir zorunluluğun olmadığı durumlarda sizi başka bir bira almaya motive eden şey ne olabilir? *(Bir sonraki karşıt örnek)*
A: Tabii canım ben o kadar da cimri biri değilim. İşten birileriyle çıktığımda pahalı bira ısmarladığım zamanlar oldu. *(Kriter 4 = Diğer kişileri etkilemek)*

Q: Sanırım bira almakla ilgili önceliklerinizle konusunda birçok şeye değindik. Merak ettiğim tek bir şey kaldı. Tüm bunlar dışında daha pahalı bir birayı hangi koşulda alırdınız. *(Bir sonraki karşıt örnek)*

A: Sanırım zor bir işi başarı ile halledip kendimi ödüllendirmek istediğim zaman. *(Kriter 5 = Kendini ödüllendirme)*

Şimdi bir an için bu kişinin potansiyel alıcılardan oluşan geniş bir kitleye bira satmaya çalışan bir temsilci olduğunu varsayarsak, yapmış olduğu görüşme ile Kriter Hiyerarşisi'ni ortaya çıkaran bu satıcının, normal koşullarda satın almayacağı pahalı bir birayı, müşterisi için nasıl cazip hale getirebileceğini bu örnekle açıkça görebiliyoruz.

Karşıt örnek bularak kriter hiyerarşisini oluşturma işlevi, pazarlama ve motivasyon dışında etkin ikna süreçlerinde de oldukça işe yarayan bir yöntemdir. Bireylerin, bu tür sorulara cevap vermelerini sağlayarak, alışkanlık haline getirdikleri düşünce biçimlerini açığa çıkarmalarına ve değerlerini düzene koymalarına yardımcı olmak mümkündür.

İnsanların farklı kriter (ve kriter önceliklerine) sahip olduğunun bilinmesi, çatışmaların çözümlenmesi ve farklılığın etkin bir biçimde yönetilebilmesindeki en temel noktalardan biridir. Bazı insanlar, gruplar veya kültürler, "ilişkilerin korunmasından çok görevin başarılmasına" odaklanırken diğerleri bu öncelikleri tamamen tersine çevirebilmektedirler.

Kriter Hiyerarşisi, herhangi bir genellemenin içinde yer alan herhangi bir kriterden daha önemli ve öncelikli olan başka bir kritere göre o genellemeyi yeniden değerlendirmek (veya desteklemek) için temel bir Dil İllüzyonu kalıbı olarak da kullanılmaktadır.

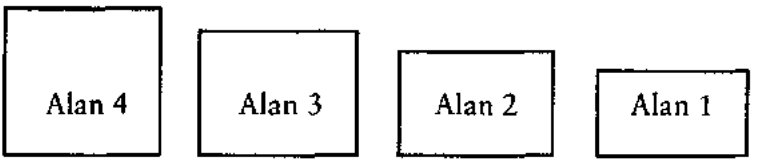
Bir sonraki teknik, davranış, yetenek, inanç-değerler ve kimlik gibi farklı düzeylerdeki kriterlerle ilgili çatışmaları ortaya çıkarmak ve bunların üstesinden gelmek için Kriter Hiyerarşisi'nin kullanıldığı bir tekniktir.

Kriter Hiyerarşisi Tekniği

Herhangi bir kişinin Kriter Hiyerarşisi'nde yer alan davranış, yetenek, inanç-değerler ve kimlik düzeylerindeki herhangi bir kriter, genellikle kişinin "kendisi" ile "diğerleri" (diğer kişiler, insanlar) arasında ileri geri sıçrar ve deneyim derinleştikçe hareketlenerek öz değere doğru yaklaşır. Bununla anlatılmak istenen şudur: Davranış düzeyindeki bir kriter (Örneğin: "Herhangi biri veya birileri için bir şey yapmak), yetenek düzeyindeki başka bir kriterin (Örneğin: "Kendim için bir şey öğrenmek") öne çıkması nedeniyle geri plana itilir. Yetenek düzeyindeki bu kriter, bu kez inanç ve değerler düzeyinde önem arz eden başka bir kriterin altında kalır (Örneğin: "Diğer kişilere karşı sorumlu olmak" veya "kurallara uymak"). Sonuç olarak, inanç ve değerler düzeyindeki bu kriter de kimlik düzeyindeki bir kriterin öne çıkmasıyla önemini yitirir (Örneğin: "Kimlik ve kişisel bütünlüğün korunması").

Farklı düzeylerdeki bu kriterler genellikle temsil sistemleri ve alt temsil sistemleri ile ilişkili olup, bunlarla birlikte işlevselleşirler. Özetleyecek olursak, her farklı düzeydeki kriterin bir temsili (görüntü, ses, duygu vb.) ve bunlara ait (netlik, parlaklık, yoğunluk vb.) alt temsiller vardır. Kriterlerin bu farklı unsurları hakkında bilgi sahibi olmak, onları uyum içinde yönlendirerek, istenen konuma daha etkin bir şekilde ulaşılmayı sağlamaktadır. Aşağıda açıklanan ve farklı "alan" veya "bölge" kullanımı ile "karşıt örnek" bulma süreçlerinden yararlanılarak oluşturulan yöntem, farklı düzeydeki kriterleri ve bunların temsil özelliklerini tanımlayarak, içsel direnişi değiştirip yeni bir davranış kalıbı oluşturma amacını taşımaktadır.

Başlamadan önce aşağıdaki diyagramda gösterildiği şekilde dört farklı alan oluşturun.



1. Alan 1'de yapmak istediğiniz fakat sizi durduran bir şey nedeniyle bir türlü yapamadığınız bir **davranış**'ı tanımlayın.

   Örneğin: Düzenli olarak spor yapmak.

2. Alan 2'ye geçin ve bu yeni davranış konusunda sizi motive eden **kriter**'i tanımlayın.

   *Örneğin: Düzenli spor yapmayı **sağlıklı olmak** ve **iyi görünmek** için istiyorum.*

   Bu kritere ait algısal temsiller ve delilleri tanımlayın.
   Örneğin: Gelecekte kendime ait sağlıklı ve iyi bir görünümün hayali.

3. Alan 3'e geçin ve sizi bu davranışı gerçekleştirmekten alıkoyan kriteri ortaya çıkarın.
   Not: Bu, motivasyonu ikinci plana iten daha **üst bir kriter** olacaktır.

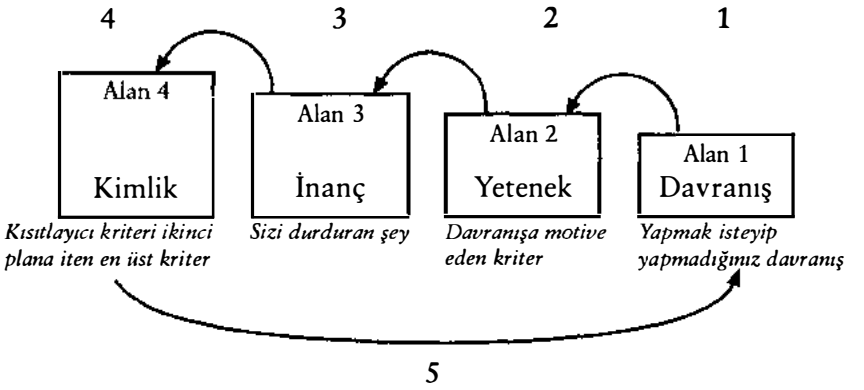
   *Örneğin: Düzenli olarak spor yapmıyorum çünkü hem **zamanım yok** hem de **çok yorucu.***

   Bu kriterin de algısal temsiller ve delillerini tanımlayın.
   Örneğin: Zamansızlık ve yorgunluk sonucu meydana gelen gerginlik ve stres duygusu.

4. Alan 4'e geçip, üçüncü alandaki kısıtlayıcı kriterin üstüne çıkacak daha üst bir kriter bulmaya çalışın. Bu alandayken kendinize bir üst kriteri bulabilmek amacıyla aşağıdakine benzer sorular sorabilirsiniz. "Çok yorucu olsa bile bu işe sürekli zaman ayırmamı gerekli kılacak kadar önemli olan şey ne olabilir? Bunu bu kadar önemli kılan hangi değer tatmin edilmelidir?"
   *Örneğin: **"Aileme karşı olan sorumluluğum."***

Bu kriterin de algısal temsiller ve delillerini tanımlayın. Bu gerçekleştiğinde ne görecek, ne duyacak, ne hissedeceksiniz?

Örneğin: Bir yandan ailemin son derece mutlu ve güvende olduğunu görürken diğer yandan kendime bunun ne kadar önemli bir şey olduğunu anlatıyorum.



5. Tüm bu dört aşamayı gerçekleştirdikten sonra aşağıdaki sırayı takip ederek tekniği uygulamaya devam edin.

   a. **Manivela** – En üst kriteri aklınızda tutarak tekrar Alan 1'e gelin. Kısıtlayıcı itirazın üstesinden gelmek için bu en üst düzeydeki kriteri istenen davranışa uygulayın.
   Örneğin: Kendinize şunları söyleyebilirsiniz. "Davranışım ailem için bir model teşkil edeceğinden, sağlıklı ve iyi görünme yolunda zaman bulup onlara sorumluluk anlayışımı daha fazla sergilemem çok daha iyi olur.

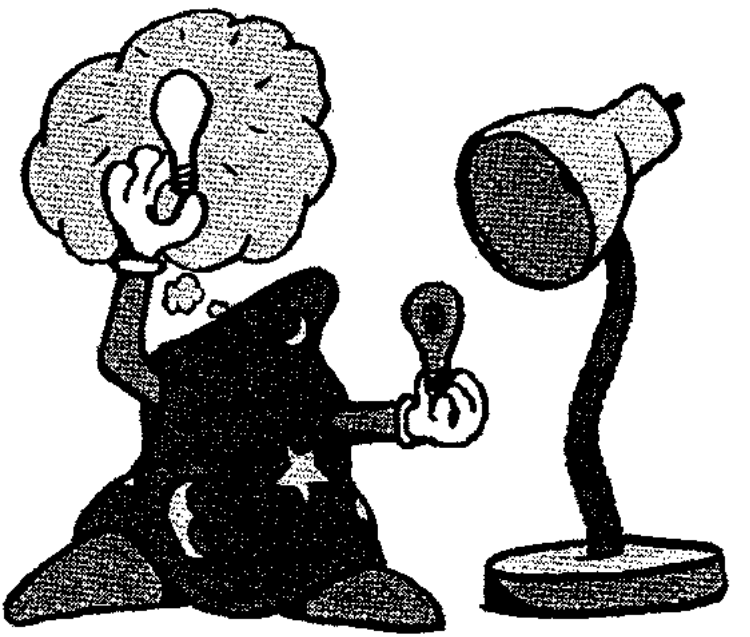
   b. **En üst kriterin göstergelerinden yararlanmak** – Tekrar Alan 2'ye geçin ve bu alanda istenen davranışa ait kriterin içsel temsil niteliklerini, en üst düzeydeki kriterin temsilleriyle benzeşecek şekilde ayarlayın.
   Örneğin: Bir yandan ailemin sağlıklı ve mutlu olduğunu görürken diğer yandan kendime bunun ne kadar önemli bir şey olduğunu anlatıyorum ve ayrıca kendimi son derece sağlıklı ve iyi görüyorum.

   c. **Kısıtlı kritere uyum sağlama** – Alan 2'den Alan 3'e geçin ve bir yandan istenen davranışı gerçekleştirmenize olanak ta-

nırken diğer yandan kısıtlayıcı kriterle çatışmayacak seçenekleri keşfetmeye çalışın. *Örneğin: "Ailemle birlikte katılacağım çok zaman almayan ve yorucu olmayan bir egzersiz programı var mı acaba?" vb.*

Bölüm 5

İnançlar ve Beklentiler



İnançlar ve İnanç Sistemleri

Değerler ve kriterlere ilaveten deneyimlerimizi çerçeveleyip onlara anlam veren en temel faktörlerden biri de inançlarımızdır. "Derin yapılarımızın" diğer kilit bileşenlerinden biri olan inançlarımız, aynı zamanda düşüncelerimizin, kelimelerimizin ve faaliyetlerimizin "yüzey yapısını" oluşturur ve şekillendirirler.

İnançlarımız, yetenek ve davranışlarımıza bir yandan destek verirken, diğer yandan onlara ket vurup kısıtlayabilirler de. **"Neden"** sorusu ile yakından ilişki içindeki inançlar, aslında kendimiz, diğer insanlar ve yaşadığımız dünya hakkındaki yargı ve değerlendirmelerimizdir. NLP'de inançlar a) dünyamız, b) davranışlarımız, c) yeteneklerimiz ve d) kimliklerimiz içinde var olan 1) Nedenler, 2) Anlamlar ve 3) Kısıtlar'la ilgili genellemeler olarak kabul edilirler.

Örneğin: *"Kıtalar arasındaki katmanların değişimi depreme neden olur"* veya *"Tanrının gazabı depreme neden olur,"* cümleleri, yaşadığımız dünya içindeki nedensellik hakkında farklı inançları yansıtmaktadır. *"Polenler alerji nedenidir", "Bilgi saklamak etik değildir", "Bir insan için bir millik mesafeyi dört dakikadan az bir zamanda koşmak mümkün değildir", "Ben çabuk öğrenemeyen biri olduğum için başarılı olmam çok zor" ve "Her davranışın arkasında olumlu bir niyet yatar"* gibi cümlelerin her biri inançlardan biri veya diğerini temsil etmektedir.

Davranış ve algıdan farklı bir düzeyde işlev gören inançlarımızın, kriter ve değer sistemlerimizle deneyimlerimiz arasında oluşturduğu ilişki, hem deneyimi hem de gerçeklik hakkındaki yorumlarımızı etkilemektedir. Pratik olarak açıklayacak olursak, değerlerin yaşam deneyimlerimizle ilişkisi inançlar aracılığı ile oluşmaktadır. İnançlar da de-

ğerleri, çevreye, davranışa, düşünceye ve içsel temsillere bağlayarak, değerler ve bunların nedenleri arasındaki ilişkiyi tayin ederler. (Bu konu 6. bölümde etraflıca açıklanacaktır.) Tipik bir inanç ifadesinde deneyimin herhangi bir kısmı ile muhtelif bir değer ilişkilendirilmektedir.

Örneğin: "*Başarı çok çalışmayı gerektirir,*" şeklindeki bir inanç ifadesi "başarı" değerini "çok çalışma" faaliyeti ile ilişkilendirmektedir. "*Başarı aslında sadece şans meselesidir,*" ifadesinde ise aynı değer farklı bir olguya bağlanmaktadır. Dolayısıyla, aynı değere sahip birçok kişi, taşıdıkları farklı inançlar nedeniyle başarıya ulaşma girişimlerinde farklı yaklaşımlar sergileyeceklerdir. Bundan da öte insanlar herhangi bir durumu ya da fikri kendi inanç ve değerler sistemine uyup uymamasına göre kabul eder veya değerlendirirler.

Nörolojik olarak inançlar, beynin orta kısmındaki hipotalamus ve limbik sistem ile bağlantılıdırlar. Uzun süreli bellek ve duygularla ilişkili olan limbik sistem ise, *cortex*'ten (beyin zarı) daha ilkel bir yapıya sahip olmasına rağmen, *cortex*'ten gelen bilgileri birleştirerek, kalp atışı, vücut ısısı, gözbebeğinin büyüyüp küçülmesi gibi temel vücut fonksiyonlarını kontrol eden "otonom sinir sistemi"nin işleyişini düzene sokmaya hizmet eder. Burada görüldüğü üzere, beynin daha derin yapısından üretiliyor olması, inançları, gerek bedenimizdeki temel fizyolojik fonksiyon değişikliklerinin, gerekse birçok bilinçdışı tepkinin sorumlusu haline getirmektedir. Aslında herhangi bir şeye gerçekten inandığımızı kalp atışı, kan ısısı ve deri renginde meydana gelen değişiklikler gibi fizyolojik tepkilerin tetiklenmesiyle anlarız. (Çünkü bütün bu sonuçlar bilinçli olarak üretemeyeceğimiz sonuçlardır.) Bu durum aynı zamanda bir poligraf aletinin herhangi bir kişinin yalan söyleyip söylemediğini nasıl meydana çıkardığını da anlatmaktadır.

Zira bir şeyin inanılarak söylenmesi ile bir davranış şekli olarak "sadece söylenmesi" arasında büyük fark vardır ve insanlar bu iki farklı durum karşısında farklı fiziksel tepkiler sergilerler. Fizyolojik fonksiyonlarla inançlar arasındaki bu yakın ilişkinin varlığı, doğal olarak, sağlık ve iyileştirme süreçlerinde de inançlara oldukça önemli bir etkinlik kazandırmaktadır. (Tıpta *placebo* etkisi olarak bilinen durumu buna örnek olarak gösterebiliriz.) Tüm bunlar dışında inançların, davranışlarımız üzerinde kendini-gerçekleştiren veya organize eden bir etkisi de vardır. Hastalığının tedavi edilemez olduğuna derinden inanan bir kişi, kendi yaşamsal faaliyetlerini bu inanca göre düzenleyecek ve bu inancı yansıtan bilinçdışı kararlar alacaktır. Hastalığının tedavi edilebilir olduğuna inanan diğer bir kişininse aldığı kararlar çok daha farklı yönde olacaktır. Ayrıca, inançlarımız tarafından yaratılan beklentilerimiz de bazı durumlarda oldukça dramatik sayı-

labilecek fizyolojik sonuçlar üretebilmektedirler. Kendisi doğum yapmayıp evlat edinen kadınların çocuklarını beslemek konusundaki inançları ve bunun sonucunda doğum yapmış olmasalar dahi emzirebilme yeteneği sergileyebilmeleri, buna en iyi örneği teşkil etmektedir.

İnançların Gücü

Yaşamımızı önemli ölçüde etkileyen inançların bir diğer ilginç yanı da, akılcı düşünce veya mantık kuralları ile değiştirilmelerinin hemen hemen olanaksız olmasıdır. Bununla ilgili Abraham Maslow tarafından aktarılan oldukça eski bir hikâye vardır. Yatırıldığı akıl hastanesinde ölü olduğuna inanan ve bu nedenle yemek dahil hiçbir yaşamsal aktiviteye katılmayan akıl hastası, tüm uzman psikiyatristlerce girişilen her çabaya rağmen ölü olmadığı konusuna bir türlü ikna edilememiştir. Hastanın bu kararından vazgeçmeyeceğini anlayan ve tedavisini üstlenen psikiyatristlerden biri, sonunda hastaya, ölülerin kanayıp kanamayacağına dair bir soru yöneltir. Hasta bu soruya, "Tabii ki kanamaz çünkü ölülerin tüm vücut fonksiyonları durmuştur," diye yanıt verir. Bunun üzerine psikiyatrist, küçük bir iğne alıp hastanın parmağına batırır. Bir müddet şaşkınlıkla parmağına bakan ve kanadığını gören hastanın tepkisi oldukça ilginçtir: "*Lanet olsun... ölüler de kanarmış.*"

Çok bilinen bir gerçek vardır ki, eğer herhangi bir kişi bir şeyi gerçekten yapabileceğine inanıyorsa onu yapar. Şayet bunun olanaksız olduğuna inanıyorsa, gösterilecek hiçbir çaba onu ikna etmeye yetmeyecektir. Bu konuda işin en üzücü diğer yanı ise, kalp ya da kanser gibi hastalıklardan muzdarip birçok hastanın doktorlarıyla yaptıkları görüşmelerde kendilerini ifade etmeye çalışırken, "*Artık çok geç", "sıram geldi", "bu konuda yapabileceğim hiçbir şey yok"* gibi kısıtlayıcı inanç ifadeleriyle tüm kaynaklarını yok etmeleridir. Yaşadığımız dünya ve kendimiz hakkındaki muhtemel inançlarımızın, günlük etkinliklerimiz üzerindeki gücü çok büyüktür ve hepimiz bize bir kaynak olarak hizmet edecek kadar kısıtlayacak inançlara da sahibizdir.

İnançların gücü konusunda diğer ilginç bir örnek de, test sonucu normal zekâya sahip oldukları saptanan bir grup öğrenci ile yapılan bir çalışmadır. İki ayrı öğretmen tarafından eğitilecek şekilde iki gruba ayrılan çocukların hepsi aynı zekâ düzeyinde olmasına rağmen, öğretmenlere, bir grubun daha zeki diğer grubun ise daha yavaş öğrenen çocuklardan oluşturulduğu söylenmiştir. Bir yıl sonra yapılan ikinci testte daha zeki olduğu söylenen çocukların test sonuçlarının, diğer gruba göre çok daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Anlaşılması gereken şudur ki; öğretmenlerin çocuklar hakkındaki inançları, onların öğrenim yeteneklerini dahi etkileyebilmiştir.

Kanseri yenen yüz hasta ile bunu nasıl başardıklarına dair yapılan görüşmeler sonucu elde edilen bulgular, bu konudaki diğer ilginç çalışmalardan biridir. Farklı metotlarla tedavi gören bu yüz hastayla yapılan görüşmelerde, hiçbir tedavi metodunun diğerine göre daha üstün olmadığı saptanmıştır. Zira hastalardan kimisi, radyoterapi ve kemoterapi gibi klasik kanser tedavisinden yararlanırken, kimisi de psikolojik, manevi ya da doğal beslenmeyle ilgili yaklaşımlara eğilim göstermişlerdir. İlginç olan şudur ki; tüm grup için en karakteristik noktanın, hepsinin tedavi konusunda kendi metot ve yaklaşımlarına kuvvetle inanıyor olmalarıdır.

İnançlarımızın bizi gerek kısıtlayan gerekse destekleyen gücü üzerine diğer ilginç bir örnek de atletizm dünyasından çıkmıştır. 6 Mayıs 1954'ten önce hiçbir insanın gerçekleştiremeyeceğine inanılan 1 mili dört dakikadan önce koşma rekoru ilk kez Roger Bannister tarafından kırılmış, Bannister'in bu başarısından altı hafta sonra bu rekor Avustralyalı koşucu John Lundy tarafından egale edilmiştir. Takip eden dokuz yıl içinde ise yaklaşık 200 insan ulaşılamayacağına inanılan bu sınırı aşmayı başarabilmişlerdir.

Bu örneklerin hepsi inançlarımızın, ilişkilerimizi, zekâ düzeyimizi, yaratıcılığımızı, kişisel başarı ve hatta mutluluğumuzu bile nasıl şekillendirip belirlediğini açıkça gözler önüne sermektedir. Eğer gerçekten inançlarımızın yaşamımız üzerinde bu kadar büyük bir gücü ve etkisi varsa, onların bizi kontrol etmesine izin vermeden biz onları nasıl kontrol altında tutabiliriz?

İnançlarımızın çoğu, üzerimizdeki etkilerinden veya onlar hakkında bir seçim şansımız olduğundan bihaber olduğumuz çocukluk dönemlerimizde bizlere, ailelerimiz, öğretmenlerimiz, sosyal çevremiz, medya vb. gibi diğer kanallar tarafından enjekte edilmiştir.

Bizi kısıtlayan eski inançlarımızı, potansiyelimizi genişletecek yenileriyle değiştirmek ,veya yeniden yapılandırmak mümkün müdür? Eğer mümkünse, bunu nasıl yapacağız? Bu soruların yanıtları NLP ve

Dil İllüzyonları'nda saklıdır. NLP ve Dil İllüzyonu kalıpları bizlere, kısıtlayıcı inançlarımızı değiştirip onları yeniden çerçeveleyebileceğimiz birçok yeni ve güçlü araçlar sunmaktadır.

Kısıtlayıcı İnançlar

aynaklarımızı gerektiği şekilde kullanmamıza engel olup, potansiyelimizin düşmesine neden olan kısıtlayıcı inançlar, *ümitsizlik, yetersizlik* ve *değersizlik* duygusu gibi üç ayrı şekilde ortaya çıkar ve gerek fiziksel gerekse zihinsel sağlığımız üzerinde ciddi derecede olumsuz etkiler yaratırlar.

1. **Ümitsizlik:** Yeteneklerimize değil, arzulanan hedefin başarılamayacağına dair oluşan inançlardır.
2. **Yetersizlik:** Arzulanan hedefe değil, bu hedefe ulaşma konusundaki becerilerimizin yetersizliğine dair oluşan inançlardır.
3. **Değersizlik:** Bir şeyi yapmadığımız ya da yapmıyor olmamız nedeniyle, arzulanan hedefi hak etmediğimize dair oluşan inançlardır.

Ümitsizlik, arzulanan duruma ulaşmanın mümkün olamayacağına inanılması sonucu ortaya çıkar ve, *"Ne yaparsam yapayım fark etmez, istediğimi elde etmem olanaksız çünkü bu benim kontrolüm dışında,"* gibi cümlelerle ifade bulur.

Yetersizlik, arzulanan durumun gerçekleşebileceğine dair bir inanç olsa dahi, kişinin bunu elde etme konusunda kendi yetersizliğine inanması sonucu ortaya çıkar ve, *"Başkaları bunu yapabilir ama ben yapamam çünkü bunun için yeterince ehil ve becerikli değilim,"* gibi cümlelerle ifade bulur.

Değersizlik, herhangi bir kişinin arzulanan durumu elde etmesinin mümkün ve yeteneklerinin de buna elverişli olduğuna ancak kendisinin bunu hak etmediğine inanması sonucu ortaya çıkan bir

durumdur ve, *"Ben doğru kişi değilim, temelde kimliğimle ilgili bir yanlış var, mutlu ve huzurlu olmayı hak etmiyorum, acı çekmeye mahkûmum,"* gibi cümlelerle ifade bulur ve bu anlayışla karakterize edilir.

Başarılı olma yolunda, bu tip kısıtlayıcı inançların, **gelecek ümidi, sorumluluk, aidiyet, yeterlilik ve kendini değer görme** gibi olumlu duyguların yer aldığı inançlarla değiştirilmeleri gerekmektedir.

İnançlarımız içinde en yaygını, kimliğimizle ilgili olan inançlardır ve bu düzeyde bir kısıtlı inanç durumu söz konusu ise bunlar genellikle, *"Ben yetersizim, değersizim, mahkûmum, başarıyı hak etmiyorum, eğer istediğimi elde edersem bir şeyleri kaybederim"* tarzındaki örneklerle yansıtılırlar. Zarar verme yetenekleri göz önüne alındığında kısıtlayıcı inançların, biyolojik ya da bilgisayar virüslerine benzer şekilde çalıştıklarını söylemek mümkündür ve bu özellikleriyle "düşünce virüsü" olarak da adlandırılabilirler. Herhangi bir kişinin gelişim veya iyileşme süreçlerine karışarak, o kişinin mevcut potansiyelini yok etmeye çalışan düşünce virüsleri, tanımlanmaları ve mücadele edilmelerini zorlaştıran kılan açıkça ifade edilmemiş ön varsayımları ihtiva ederler. (Düşünce virüslerinin yapısal özellikleri ve etkilerine 8. bölümde etraflıca değinilecektir.) Herhangi bir değişim süreci sırasında çözülmesi olanaksız bir düğüm gibi algılanan kısıtlayıcı inanç ve düşünce virüsleri, kişiye, *"Değişmek için her şeyi denedim ama hiçbiri işe yaramadı,"* duygusunu yaşatacaktır. Böyle bir durumla etkin bir şekilde baş edebilmek, kısıtlayıcı inancın olduğu yerde korunmasını sağlayan öz ve temel nedeni bulmayı kapsamaktadır.

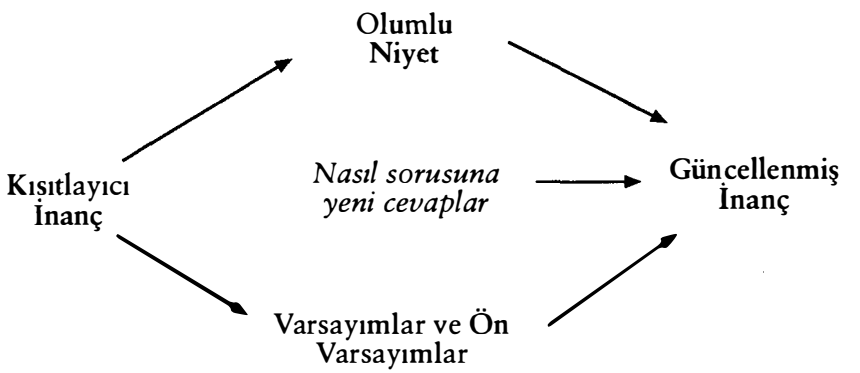
Kısıtlayıcı İnançların Değiştirilmesi

Dünya modellerimizi genişletip zenginleştirerek kısıtlayıcı inançlarımızı değiştirmemiz sonucunda, gerek düşünce virüslerine karşı bağışıklık geliştirmemiz, gerekse yaşamdaki misyon ve kimliklerimiz hakkında daha net ve açık bilgilere ulaşmamız mümkün olmaktadır.

Genellikle kısıtlı inançlarımızın da arkasında tıpkı davranışlarda olduğu gibi olumlu bir niyet yatmaktadır. Dolayısıyla korunma duygusu, kişisel gücü kaybetmeme, sınırlarımızı belirleme vb. gibi birtakım olumlu niyetlerin karşılanması amacı, kısıtlayıcı inançlarımızın temel gelişim nedenini oluşturmaktadır. Daha derinlerdeki bu niyetlerin kabul edilip zihinsel haritalarımızın güncellenmesi ve sonrasında yine bu niyetlerin etkin bir şekilde karşılanması sonucunda inanç, fazla çabaya gerek kalmaksızın değiştirilebilecektir.

Aslında kısıtlayıcı inançların çoğu *"Nasıl"* sorusunun cevaplana-

maması sonucunda ortaya çıkar. Eğer herhangi bir kişi, davranışını nasıl değiştireceğini bilmiyorsa, bu kişi için "*bu davranış değiştirilemez*" inancını geliştirmek oldukça kolay olacaktır. Yine aynı şekilde herhangi başka bir kişi bir görevi nasıl tamamlayacağını bilmiyorsa, bu kişi için de "*Ben bu görevi başaracak kadar ehil ve becerikli biri değilim*" gibi yetenek düzeyinde kısıtlayıcı bir inanç geliştirmek hiç de zor olmayacaktır. Bu nedenle bu durumdaki kişilerin nasıl sorusuna cevap bulmaları, onların bu inançlardan kurtulmalarını sağlamak adına oldukça önemli bir faktör olacaktır.



Kısıtlayıcı inançlar, inancın temelini teşkil eden olumlu niyet ve ön varsayımlar açığa çıkartılarak ve "nasıl" sorusuna yeni yanıt ve seçenekler geliştirilerek değiştirilip güncellenebilir.

İnançlarımızla ilgili diğer önemli bir konu da şudur. Misyon ve kimlik duygularımız genellikle üyesi olduğumuz büyük sistemde referans noktaları olarak gördüğümüz ve bizim için önemli olan kimselerce belirlendiğinden (aile fertleri, mentor vb.) gerek kısıtlayıcı, gerekse destekleyici inançların gelişiminde bu kişilerin rolü oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Kimlik ve misyonlarımız, inanç ve değerlerimizi de içine alan daha geniş bir çerçevede belirlendiğinden bu önemli kişilerle kurulacak ilişkiler veya bu süreçte meydana gelecek değişiklikler, inanç üzerinde oldukça büyük etkiler yaratacaktır. Bu nedenle, bahsi geçen bu kilit ilişkiler ve bu ilişkiler bağlamında oluşan mesajların açığa çıkartılıp değiştirilmesi, inancın kendiliğinden değişimine büyük katkı sağlayacaktır. Özellikle kimlik düzeyinde olumlu destek sağlayan yeni ilişkiler kurmak, süreli ve sağlam bir inanç değişikliği için önemli bir unsur olacaktır. (Yukarıda bahsi geçen bu konu NLP'deki

inanç değişikliği tekniklerinden biri olan re-imprinting metodunun temelini teşkil etmektedir.)

Özetle söylemek gerekirse kısıtlayıcı inançlar;

- İnancın ardındaki olumlu niyeti tanımlayıp kabul etmekle,
- İnancın temelinde açıkça belirtilmemiş olan varsayım ve ön varsayımları tanımlamakla,
- İnançla ilgili neden-sonuç algısını genişletmekle,
- İnancın olumlu niyetini karşılayacak alternatifler için "nasıl" sorusuna yanıt bulmakla,
- Amaç ve misyon oluşumunda önemli bir yer tutan kilit ilişkileri güncelleyip, kimlik düzeyinde olumlu destek sağlayacak yeni ilişkiler tesis etmekle,

değiştirilip yenilenebilirler.

Beklentiler

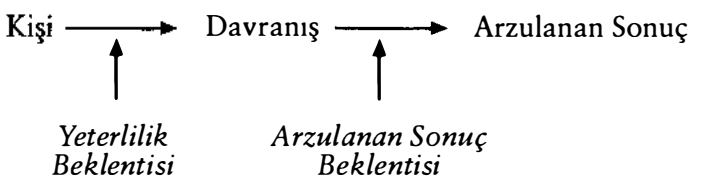
Gerek destekleyici, gerekse kısıtlayıcı inançlarımızın bir yanı da beklentilerimizle ilgilidir. *Beklenti,* arzulanan herhangi bir sonuç veya hedefe ulaşmanın umulması halidir ve Webster Sözlüğü'ne göre "muhtelif şeylerin, aksiyonların veya duyguların önceden tahmin edilmesi veya hazırlık yapma noktasındaki en üst mutlakiyet derecesini belirtmektedir. Beklentiler davranışlarımızı yönlendirildikleri yere bağlı olarak farklı biçimde etkilerler. Sigmund Freud'un belirttiği gibi (1893).

> *İçinde beklenti etkisinin bulunduğu muhtelif düşünceler vardır ve bunlar ikiye ayrılır. İlki, herhangi bir şeyi ben yapacağım düşüncesi –ki buna niyet deriz–, ikincisi, herhangi bir şeyin benim için meydana gelecek olması düşüncesi – ki buna da beklenti deriz. Düşüncenin içinde var olduğunu söylediğimiz beklenti etkisi ise iki faktöre bağımlıdır. Bunlardan ilki, ulaşmayı arzuladığım sonucun benim için önem derecesi, ikincisi ise ulaşmayı arzuladığım sonuç beklentisindeki kuşku veya tereddüt derecesidir.*

İnsanların, arzuladıkları sonuçlar ve kişisel becerileri konusundaki inanç ve beklentileri, istedikleri durumu başarma yeterlilikleri üzerinde önemli bir rol oynar. Freud'un aktarmaya çalıştığı "niyet" ve "beklentiler" arasındaki fark, modern bilişsel psikolojide (Bandura 1982) "yeterlilik beklentisi" ve "arzulanan sonuç beklentisi" olarak bilinen ayrıma atıfta bulunmaktadır.

Arzulanan Sonuç Beklentisi, herhangi bir davranış veya aksiyonun arzulanan sonuca yol açacağı konusundaki tahminlerdir.

Yeterlilik Beklentisi ise, arzulanan sonuca ulaşmak için gerekli olan davranış veya aksiyonu başarı ile sergileyebilme kanaatidir.



"Yeterlilik" ve "Arzulanan Sonuç" beklentisi arasındaki ilişki.

Bu tip inanç ve beklentiler, genellikle insanların, stres ve mücadeleyi gerektiren durumlarda ne kadar çaba göstereceklerini ve bunu ne kadar sürdüreceklerini belirler. Arzulanan sonucun elde edilmesi veya becerileri konusunda şüpheci davranan insanlar, limitlerine yaklaştıklarında, çabalarını azaltma eğilimi gösterirler. Bu bağlamda, arzulanan sonuç beklentisinde meydana gelen bir kuşku, kısıtlayıcı inançlarda da gördüğümüz gibi bir ümitsizlik duygusuna, yeterlilik beklentisindeki şüphe ve kuşkular ise acizlik veya yetersizlik duygusuna neden olacaklardır.

Öte yandan tüm bu söylenenlerin tersi olarak olumlu beklentilerin, insanların fazla bir çabaya gerek kalmaksızın gizli kalmış yeteneklerini ortaya çıkarmalarına yarayan güçlü bir yanı vardır. Güçlü ve olumlu beklentilerin etkisi üzerine verilebilecek en iyi örneklerden biri tıpta bilinen adıyla "*placebo* etkisi"dir. İçinde aktif tıbbi maddeler bulunmayan ilaçlarla tedavi gören *placebo* vakalarındaki hastaların, bu ilaç konusundaki olumlu beklentileri nedeniyle gerçek fiziki bir gelişim gösterdikleri tespit edilmiş ve bu olumlu beklentinin, hastalarda ortaya çıkmamış birtakım davranışsal yetenekleri tetiklediği gözlenmiştir. Bu bağlamda, öğrenim ve değişim ilişkilerinde arzulanan sonuca dair beklenti derecesi, o kişinin kendi gerçeğini oluşturan çevre içinde istenen faydayı üretecektir. Biraz önce yukarıda bahsettiğimiz yeterlilik beklentisi ise kişinin, istenen sonuca ulaşmak için gereken beceriye olan güven derecesi ile ilgilidir.

Dolayısıyla, herhangi bir mücadele veya çaba gerektiren durumlarda etkin performans sergileyip istenen sonuca ulaşmak, kişinin mevcut yeteneklerine olan güveninin artmasına neden olur. Bu nedenle insanlar, becerilerine rağmen tüm potansiyellerini ortaya koymaz ve belli koşullar altında ne yapabileceklerini keşfetmek amacıyla limitlerini test ederler.

NLP'ye göre, geleceğe dair aksiyon ve sonuçlarla ilgili zihinsel bir harita olan beklentilerimizin, varlığımız üzerindeki etkisi, devam eden gerçekliğimizden çok daha fazla olmaktadır. Tüm insanlar beklentiler yaratır ve dünyanın bu beklentileri karşılayacağını ümit ederler. Yaşadığımız dünya ile bu dünyaya göre oluşturduğumuz beklentiler arasındaki fark, hayal kırıklıklarımızın temelini teşkil etmektedir. NLP'nin kurucularından Richard Bandler'ın da belirttiği gibi, "hayal kırıklığı için uygun ve yeterli bir planlama yapmak gerekmektedir." Herhangi bir başarı veya başarısızlık konusunda "kendini gerçekleştiren kehanete" de neden olan beklentilerin, deneyimlerimiz etrafında yarattığı çerçeveler, o deneyim sonucu oluşacak inanç ve yargılarımızı da belirleyip etkilemektedir. Beklentilerin gücü konusunda bilinenler, muhtelif olay ve durumlar karşısında, insanların algı ve değerlendirmelerini etkilemek amacıyla yüzyıllarca kullanılmış ve halen kullanılmaktadırlar. Bununla ilgili Adolf Hitler'in *Kavgam* adlı yapıtından alınan aşağıdaki yorumlara bir göz atalım:

Büyük kitleler yalnızca kavrama becerileri kısıtlı, anlayışları yetersiz olmakla kalmayıp aynı zamanda oldukça da unutkandırlar. Bu nedenle etkili olması istenen propagandalar sadece önemli birkaç noktaya odaklanacak şekilde kısıtlanmalıdır ki dinleyenlerin hepsi ne anlatılmak istendiğini anlayıp onu bir slogan gibi kullanabilsinler. Bu temel prensipten vazgeçip çok yönlü olmaya çalışıldığında, kitle sunulan fikri anlayamadığı gibi aklında da tutamayacak ve propagandanın etkinliği tamamen yok olup ana fikir önemini yitirecek ve elimine edilecektir. O nedenle verilen bilginin kapsamı ne kadar genişse söz konusu aracın belirlenmesinde psikolojik durumun tespiti de o kadar gereklidir.

Örneğin Birinci Dünya Savaşı'nda Almanya ve Avusturya'nın düşmanlarını küçük düşürmek amacıyla mizah dergilerinde yaptıkları propagandalar tamamen yanlıştı. Çünkü dergidekinden çok farklı olan cephedeki gerçek düşman, asker üstünde bambaşka etkiler bırakıyor ve Almanlar, karşılaştıkları direncin psikolojisi ile o zamana kadar kendilerine bilgi verenler tarafından aldatılmışlık hissine kapılarak savaşma ve karşı koyma güçlerini yitiriyorlardı.

Bunun aksine İngiliz ve Amerikalıların propagandaları psikolojik bakımdan çok daha tutarlıydı. Çünkü kendi insanlarına Almanları barbar olarak gösterip askerlerini savaşın dehşetine karşı hazırlıyor ve hayal kırıklığına uğramalarını engelliyorlardı. Bu du-

rum karşısında askerler kendilerine karşı kullanılan silahı aldıkları bilginin ispatı olarak görüyor ve hükümetlerinin doğruluğuna olan güvenleri artarak düşmana karşı daha bir inançla saldırıyorlardı. İşte bu şekilde İngiliz askerleri bir an bile ülkesinin kendisine yanlış bilgi verdiği hissine kapılmıyordu. Ama ne yazık ki Almanlarda bunu tam tersi oldu ve o derece ileri gidildi ki Alman askerleri kendilerine bu kanaldan gelen her şeyi boş ve kafa şişirici olarak niteleyip reddettiler.

Deneyimleri etkileyen çerçeveler olarak, beklentilerin rolünün ne denli önemli olduğunu yukarıdaki söylemi ile açıkça ifade etmeye çalışan Hitler'in bir lider olarak insanlar üzerindeki etkisi, şüphe yok ki dilin yarattığı sihirli dünyanın ve gücün farkındalığından ileri gelmekteydi. Ama ne yazık ki bu gerçek onu, bu gücü kötü yolda kullanan ilk örneklerden biri olmaktan kurtaramamıştı. Alman askerleri düşmanlarının bekledikleri gibi aptal olmadığını gördüklerinde hayal kırıklığına uğrayıp aldatılmışlık hissine kapılmışlar, Amerikan ve İngiliz askerleri ise düşmanları hakkındaki barbarlık beklentileri deneyimleri ile teyit edildiğinden güçlenen inançları sayesinde her geçen gün artan bir kin ve nefret duygusu ile bilenmişlerdi. Tüm buraya kadar açıklananlardan da anlaşılacağı gibi beklentilerin gerek yaratacağımız sonuçlar gerekse motivasyonumuz üzerindeki etkisi azımsanamayacak kadar büyüktür.

Örneğin: Herhangi bir görevin başarı ile sonuçlandırılması konusundaki bir destek beklentisinin davranış üzerindeki etkisi, desteğin kendisinden çok daha fazla olmaktadır. Bu konuda yapılan bir deneyde, daha önceleri istenen bir davranışı başarıyla sergiledikleri için ödüllendirilen öğrenciler, aynı davranışın gelecekte ödüllendirilmeyeceği beklentisi yaratıldığında ciddi performans düşüklüğü göstermişlerdir (sonrasında ödüllendirilecek olsalar bile). Sonuç olarak bu durum da gösteriyor ki, gelecekte verilecek destek konusundaki inanç ve beklentilerin, davranış üzerindeki etkisi geçmişte verilen desteklerden çok daha fazla olmaktadır.

Gelecekteki aksiyonlar ve yaratacağımız sonuçlar üzerinde bu kadar etkili olan beklentilerimizin gücü ve dayanıklılığı, arzuladığımız sonuçla ilgili içsel temsillerimizin gücü ile doğru orantılıdır. NLP'ye göre herhangi bir kişi, gelecekle ilgili arzuladığı sonuçları, kendi içsel dünyasında ne kadar çok görür, duyar ve hissederse beklentisi de o denli artacak ve dayanıklılığını koruyacaktır. Bu nedenle içsel temsillerin zenginleştirilmesi yoluyla güç kazanan beklentiler, aynı içsel temsillerin niteliğindeki düşüş ile zayıflatılabilir de.

Beklentilerin gücünü etkileyen diğer bir faktör de beklenti hakkındaki inançlardır. Biraz önce verdiğimiz örnekte, öğrenciler kendileri ile yapılan deneyin artık bittiğine inanmış olsalardı, daha önce destek aldıkları aynı görev için tekrardan bir destek alma beklentisine kapılmayacaklardı. Bu bağlamda baktığımızda beklentilerimizin, daha önceden mevcut olan inançlarımızın da bir yansıması olduğunu görmemiz mümkün olmaktadır. Şayet "marifet iltifata tabidir" gibi bir inanç taşıyorsak, her beceriyle sonuçlanan iş sonrasında iltifat veya övgü bekleriz.

Bazen mevcut inançlarımız, içsel temsillerimize karışarak bir direnç ya da "karşıt beklenti" yaratabilmektedirler. Bu konuyu Freud şöyle ele alır:

> *Sübjektif belirsizlik veya karşıt beklentiler, benim "sıkıntı yaratan zıt düşünceler" olarak adlandırdığım birtakım fikirlerin bir araya gelmesiyle kendini ortaya koyar. Herhangi bir şeye niyetlendiğimizde bu zıt fikirler, "ben bu işi başarıyla tamamlayamam çünkü hem çok zor hem de bana göre değil. Ayrıca başka bazı insanların da bu durum karşısında başarısızlığa uğrayacaklarını biliyorum," şeklinde işlerler. Öte yandan karmaşa yaratan bu zıt fikirler benim arzu ettiklerim dışında başıma gelebilecekleri kapsamaktadır.*

Sonuç itibariyle, olumsuz veya olumlu olabilecekleri gerçeği; beklentilerimizin, bizi, arzu ettiğimiz sonuçlara ulaşmak için destekleyebileceği gibi köstekleyeceği anlamına da gelmektedir. Bu bağlamda birbirine karşıt olan beklentilerin, birtakım karmaşa ve içsel çatışmalara neden olması kaçınılmazdır.

NLP bizlere, olumsuz beklentilerle mücadele edip, olumlu beklentileri geliştirmeye yardımcı olabilecek birçok araç ve strateji sunmaktadır ve bu konudaki temel yaklaşımı da;

a. Beklentilerle ilgili içsel temsiller,
b. Bunların ana kaynağı olan inançlarla çalışmayı,

kapsamaktadır.

Beklentiler ve Dil İllüzyonları İçindeki "Sonuçlar" Kalıbı

Dil İllüzyonları içindeki *"sonuçlar"* kalıbı, herhangi bir inanç veya genellemeyi gerek destekleyip güçlendirmek, gerekse bunlarla baş edebilmek amacıyla beklentilerden yararlanmaktadır. Söz konusu kalıp, dikkati, inanç veya inançla ortaya çıkan genellemenin, olumsuz veya olumlu etki ve sonuçlarına yönlendirmeyi kapsar. Olumlu olacağı tahmin edilen sonuçlar, herhangi bir inanç veya yargıyı –inanç, olumsuz ve kısıtlayıcı olsa bile– destekleyip güçlendirirler (aslında bu oluşumu en kısa ve öz haliyle *"sonuçlar anlamı haklı çıkarır"* prensibi açıklamaktadır). Yine birçoğumuz bu prensibi doğrulayacak, *"Bunu sadece senin iyiliğin için yaptım,"* sözünü yaşamımızda birçok kez duymuşuzdur. Önceden tahmin edilen olumlu sonuçların inanç veya genellemeyi destekleyici olmasının tersine, olumsuz sonuçlar, inancın sorgulanmasına ve inançla mücadele edilmesine neden olurlar.

Dil İllüzyonları içindeki "sonuçlar" kalıbı, NLP'nin aşağıdaki ön varsayımı ile ilgilidir:

> **Hiçbir deneyim, davranış veya tepki, oluştuğu bağlam dışında veya karşı tepki olmaksızın bir anlam taşımaz. Tüm bu davranış, deneyim veya tepkiler, sisteme uyum derecesine bağlı olarak, bir kaynak veya kısıt şeklinde işlev görürler.**

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, önceden tahmin edilen sonuçlar, deneyimin etrafında bir çerçeve oluşturduğuna göre, herhangi kısıtlayıcı bir inancın sonuçlarına odaklanmak ve o inançla ilgili olumlu bir sonuç ortaya koymak yine o inançla ilgili yeni bir arzulanan durum çerçevesi oluşturmayı sağlayacaktır.

Daha önceki sayfalarda bahsettiğimiz ölü olduğunu iddia eden hasta ile doktoru arasındaki etkileşimler, bu kalıbın nasıl uygulanacağına dair iyi bir örnek teşkil etmektedirler. Hastanın eline iğne batırıp kanamasını sağlayarak onu ölü olmadığına mantık yolu ile ikna etmek isteyen doktor, aldığı, "*Lanet olsun ölüler de kanarmış,*" yanıtı üzerine oldukça şaşırmış ve çabalarının boşa gittiğini fark etmişti. Oysa doktorumuz, söz konusu inanca saldırmak veya meydan okumak yerine hastanın yorumlarını kullanarak aşağıdaki gibi inancı sorundan avantaja çevirecek şekilde yeniden çerçeveleyebilseydi, aralarındaki ilişkinin böyle bir hayal kırıklığı ile sonuçlanmayacağını görecekti. Örneğin: Psikiyatrist, *"Pekâlâ ölüler kanayabildiklerine göre, başka neler yapabileceklerini merak ediyorum. Belki şarkı söyleyip dans ediyor, gülüyor, yemek yiyor hatta öğrenebiliyorlar bile. Öyleyse bunlardan birini deneyelim istersen. Biliyorsun ceset olmanın sana sağladığı tüm bu avantajlardan yararlanıp, iyi bir yaşam fırsatı elde edebilirsin,"* gibi bir yaklaşımda bulunarak kısıtlayıcı inançla ilgili yeni bir istenen sonuç çerçevesi oluşturabilirdi.

Bu kalıbı daha sonraları obsesif teşhisi konan bir kadın üzerinde denediğimde oldukça başarılı bir sonuca ulaştım. Söz konusu hasta teninde ona musallat olan pire ya da bit benzeri birtakım böcekler olduğuna inanıyor ve onları "*hayal ürünü gerçek pireler*" olarak adlandırıyordu. Hayal ürünüydüler, çünkü kimse onların gerçek olduğunu kabul etmiyordu. Oysa ona göre gerçektiler çünkü onları teninde hissediyor ve önemsememezlik edemiyordu. Yaptığımız görüşmeler sırasında kadının bunlardan korunmaya çalışmak için ciddi bir çaba içinde olduğunu gördüm. Zira araba kullanırken, yemek pişirirken veya buna benzer uğraşlar için, farklı bir sürü eldiven, tenini açıkta bırakmayacak derecede uzun kollu giysiler satın almak bir yana, bunlardan kurtulmak için sürekli fırçalanarak temizlenmeye çalışıyor ve cildini tahriş ediyordu.

Pirelerin hayali olması, onlara için bazı ilginç seçenekler sağlıyordu. Örneğin: Kadına göre bu böceklerden herkeste var ama bazılarında diğerlerine göre daha fazla vardı. Özellikle ailesinde daha fazla olduğuna inanılan bu böcekler yüzünden o çok sevmesine rağmen onlarla yeterince görüşemiyor, hatta böcekler telefon ahizesinden geçebilecek kadar becerikli olduklarından telefon etmesini dahi engelliyorlardı. Birçok kişi, otuzlu yaşlarda ve 15 senedir bu takıntı ile mücadele etmekte olan bu kadını, bunun çok çılgınca bir inanç olduğuna ikna etmeye çalışıyor ama bir sonuç alamıyordu. Söz konusu hasta ile gereken uyumu sağlayıp, gerçeklik stratejisini bulmak için belirli bir zaman harcadıktan sonra, uygun olduğuna inandığım noktada, "*Neredeyse tüm yaşamın boyunca bu böceklerden çeşitli yöntemlerle kur-*

tulmaya çalışmış ama kurtulamamışsın. Belki de denediklerin, bu sorunu halletmek için etkili yollar değildi. Bugüne kadar hiç kimse bu 'hayal ürünü gerçek alerjini' tedavi etmeye çalıştı mı?" diye sordum. Durumundaki tüm belirtilerin alerjiyle benzeştiğini anlattım. Örneğin: Bazı insanların havadaki polene karşı alerjileri vardır. Poleni görmemelerine rağmen burunlarına girer ve kötü hissederler ama bundan kurtulmak için de polenden saklanıp onu yıkamak yerine alerji belirtilerini azaltıp bağışıklık sistemlerini tedavi edecek ilaçlar kullanırlar diye açıklamada bulundum ve bir şişe *placebo* çıkartıp, "*Bunlar hayal ürünü gerçek tabletler. Hayal ürünü çünkü içlerinde gerçek kimyasal maddeler yok ama gerçekler çünkü seni iyileştirip duygularını değiştirecekler,"* dedim. Daha önce yaptığım çalışmayla gerçeklik stratejisi hakkında bildiklerimi kullanarak *placebo*'nun nasıl işleyeceğini ve bazı alerjik reaksiyonlardaki etkisini onun anlayacağı şekilde açıkladım. Bu açıklamalar onun inanç sisteminin sonuçlarına tam olarak uyduğundan benim mantığımda herhangi bir boşluk bulamadı ve ilacı denemeyi kabul etti. İlginçtir ki, ertesi hafta geldiğinde korku içindeydi çünkü bu hayal ürünü gerçek tabletler işe yaramıştı. Oturdu ve, "Şimdi ben ne çeşit giysiler alacağımı nasıl bileceğim?", "Ailemle nasıl iletişim kuracağım?", "Kimin bana dokunacağına nasıl karar vereceğim?", "Ben şimdi ne yapacağım?" diye sızlanmaya başladı. Kadının sorduğu sorulardan da anlaşılacağı gibi, bu yeni durum onu daha önce geliştirmemiş olduğu bir sürü karar stratejisi ile yüz yüze getirmişti. Daha önce de belirttiğim gibi, kısıtlayıcı inançlar sıklıkla cevaplanamamış "nasıl" sorularının sonucu ortaya çıktığından, inançlarını değiştirmesi için tüm "nasıl" sorularına uygun bir cevap bulması gerekiyordu. Artık böceklerden kurtulmanın mümkün olduğuna inanmaya başlaması, kendi yeterlilikleri hakkındaki inançları ile yüzleşmesine neden olmuş, dolayısıyla yeni bir "sonuç beklentisi" kendi yeterlilik beklentisini yeniden değerlendirmesini gerektirmişti. Ve tabii tüm bunlar sonrasında, bazı küçük yardımlarla, etkin karar verme stratejilerini öğrenerek tüm takıntılarından kurtulmuştu.

Dil İllüzyonları'ndaki "sonuç" kalıbını öğrenmek amacıyla kendiniz için deneyimleyin. Önce, başarabileceğinizi bildiğiniz bir işi engelleyen kısıtlayıcı inanç veya genellemeyi tanımlayın. Sonra, bu inanç veya genellemenin olumlu etkilerini düşünerek durum veya deneyimin algısını zenginleştirin.

> Örneğin: Kısıtlayıcı inanç = *"Meydan okunacak veya mücadele gerektiren bir durumdan çekindiğimde, kendimi korkak gibi hissediyorum."*

Olumlu Sonuç = Çekince, herhangi bir şeyin iyice karmaşık hale gelmesini engelleyip sizi daha tedbirli kıldığı için kötü bir şey sayılmaz. Ayrıca bu sayede uzun dönemde çok daha bilge ve kararlı bir kişi haline gelirsiniz.

Temel İnanç ve Beklentiler Haritası

İnsanlar genelde, yeni deneyim ve bilişsel haritalar sonucu oluşan bir plan dahilinde davranışlarını değiştirirler. Aynı davranış insanı her zaman aynı istenen sonuca ulaştırmaz. Söz konusu sonuca giden yol, bu esnada alınan destekler, sahip olduğumuz mevcut araçlar, sistemin değişkenliği gibi muhtelif faktörler, herhangi bir davranışın istenen sonucu elde etme olasılığını belirleyecektir. Değişimi yönetme ve istenen sonucu elde etmenin yolu, herhangi bir hedef veya görevle ilgili bizi en uygun beklenti ve varsayımlara ulaştıracak bilişsel haritalar, referanslar, deneyimler, gerekli araç ve destekler gibi faktörlerden geçmektedir. Örneğin: Herhangi bir hedef için kendimize olan güvenimizi önemli ölçüde etkileyen, beklentilerimizdir. Beklentilerimizle oluşan istenen sonuca ulaşma konusundaki temel inanç parametreleri ise aşağıdakilerden oluşmaktadır:

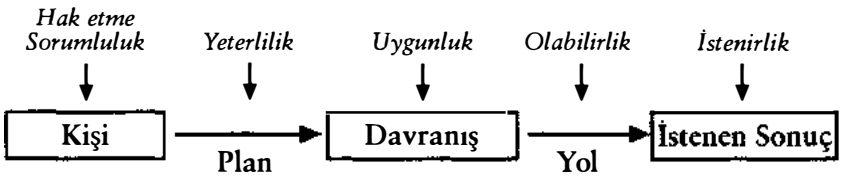
1. Sonucun istenirlik derecesi.

2. Belirlenen davranış veya faaliyetin sonucu üreteceğine dair güven.

3. Bu davranış veya faaliyetin istenen sonucu yaratacağına dair oluşan inancı dikkate almaksızın, güçlük ve uygunluğunun değerlendirilmesi.

4. Sonuca ulaştıracak planın tamamlanması için gerekli olan davranışı gösterebilme yeterliliğine olan inanç.

5. Gereken davranış ve sonuçla ilgili sorumluluk ve hak etme duygusudur.



Değişimle İlgili İnanç Parametreleri.

Örneğin: Bir an için kilo vermek, yeni bir şey öğrenmek veya değişik bir projede başarılı olmak isteyen birini düşünelim. Böyle bir durumda, yukarıda göstermeye çalıştığımız değişim faktörlerinden her biri için bir inanç parametresi ortaya çıkacaktır. İlk parametre hedef veya sonucun istenirlik derecesi ile ilgilidir. Kişi kilo vermeyi, yeni bir şey öğrenmeyi veya başarılı olmayı ne kadar istiyordur? Sonuca giden yoldaki tüm parametreler eşit olduğunda, şüphe yok ki herkes bunların hepsini elde etmek ister fakat bu çok ender rastlanan bir durumdur. Çünkü kilo vermek, öğrenim veya başarı her zaman kişinin kriterleri arasında en üst noktada olmayabilir ve kişi, "Şu anda yapmam gereken ilk iş kilo vermek değil", "Yapmam gereken bir sürü şey varken yeni bir şeyler öğrenmenin şimdi sırası değil", "Ailemin bana ihtiyacı varken sadece kendi başarımı düşünmek bencillik olur" şeklinde düşünebilir. Kişinin bu konudaki istekleri yeterli olsa bile, bunları başarmanın mümkün olup olmadığını sorgulayabilir ve, "Ne yaparsam yapayım bunu elde etmem mümkün değil", "Artık bunları yapmam için çok geç", "Başarılı olacağım diye gereksiz ümitlere kapılmamalıyım" diye düşünür. Bazen istek ve bunun başarılabilirliği konusunda en ufak bir tereddüt yoktur ama sonuca gidilecek yolun uygun olup olmadığından şüphe duyulabilir ve, "Hedefime ulaşmanın mümkün olduğuna inanıyorum ama bunun yöntemi bunlar (plan, yöntem, program vs.)" değil diye düşünebilirler. Bazen de sonuca gidilecek yol ve yöntem uygun olabilir ama bu kez de bunun için katlanılacak fedakârlık ve çaba ile bu çabanın yaşamın diğer alanlarında yaratacağı sonuçlar hakkında tereddüde düşülebilir veya yeterliliklerini sorgulayabilir. Buraya kadar bahsettiğimiz tüm inanç parametreleri konusunda bir sorun olmasa bile, bu kez de sonuca ulaşmak için gereken çabayı göstermenin kendi sorumlulukları olup olmadığı veya bu sonucu hak edip etmedikleri sorusu gündeme gelebilir ve, "Bu benim sorumlulu-

ğum değil, başkalarının işi ve bu konuda birilerine güvenmek isterim" veya "Ben arzu ettiğim bu sonuca layık değilim ve bunu hak etmiyorum" diye düşünebilirler. Son sözünü ettiğimiz, bu değişken insanın kendine duyduğu saygı ile ilgili bir meseledir ve kişi herhangi bir amaca ulaşmayı hak etmediğine veya bunun için yapılması gerekenler konusunda sorumlu olduğuna inanmıyorsa, sonucu istemesi, bu sonuca gidilecek yolu bilmesi veya yeterliliklerine olan güveni hiçbir şeyi değiştirmeyecektir.

Değişim İçin Motivasyon Değerlemesi

İnsanların hedefledikleri sonuca başarıyla ulaşabilmelerinde, tüm inanç parametrelerinin tanımlanıp değerlemeye tabi tutulmasının önemi büyüktür. Çünkü bizi arzulanan sonuca ulaştıracak plan ve aksiyonlarda ortaya çıkacak çatışma veya tereddütler, bu plan ve aksiyonların etkin bir şekilde işleyişini engelleyecektir. Öte yandan "*placebo* etkisi"nde de görüldüğü gibi destekleyici inanç ve varsayımlar insanların doğasında bulunan ancak henüz harekete geçmemiş birtakım bilinçaltı yetenekleri ortaya çıkarabilmektedir. Bu nedenle herhangi bir kişi ya da grubun motivasyonunu belirleyebilmek için bir önceki konuda değişim süreci ile ilgili olarak tanımladığımız beş temel inanç parametresini aşağıdaki yöntemle değerleyebiliriz.

Başarmak istediğiniz hedef veya arzuladığınız sonuçla ilgili bir cümle yazın.

Hedef / Arzulanan sonuç _____

Bu hedef / Arzulanan sonuçla ilgili inanç değişkenlerini en yüksek 5 en düşük 1 olacak şekilde puanlayın.

1. Hedefin istenirlik derecesi.
   a. Hedef / Arzulanan sonuç istenmeye değer bir sonuçtur.

2. Hedef / Arzulanan sonucun ulaşılabilir olduğuna dair güven.
   b. Bu hedefi başarmak mümkündür.

3. Sonuca ulaşmak için gereken davranışın güçlük ve uygunluğunun değerlendirilmesi (istenen sonucu üreteceğine dair inanca bakılmaksızın).
   c. Hedefi başarmak için yapılması gerekenler uygun ve ekolojiktir.

4. İstenen davranışı gösterebilme yeterliliğine dair inanç.
   d. Amacımı gerçekleştirebilecek yeteneklere sahibim.

5. Gereken davranış veya istenen sonuçla ilgili kendine saygı ve sorumluluk duygusu.
   e. Başarının sorumluluğu bana aittir ve bunu hak ediyorum.

Bu değerlemedeki düşük puanlar güven ve motivasyon konusundaki potansiyel sorun ve karmaşa alanlarını belirleyecektir.

İnanç ve Güven Oluşturulması

Uygulamayı tamamladıktan sonra, aşağıdaki sorular yardımıyla inancınızla ilgili sorun ya da karmaşa alanları için çözümler üretebilirsiniz.

1. Daha güvenli ve uyum içinde olmak için, inanç veya hedefinize ilave edeceğiniz bilmeniz gereken başka ne var?

2. Bu inançla ilgili mentörünüz (danışacağınız kişi) kim olabilir?

3. Bu inançla ilgili mentörünüz size ne der ya da ne tür tavsiyelerde bulunurdu?

İnanç ve Beklentilerin Güçlendirilmesi İçin "Sanki" Çerçevesinin Kullanımı

"*Sanki*" çerçevesi, herhangi bir kişi ya da grubun arzuladığı sonucu sanki başarmışçasına ya da sanki başka bir kişi veya varlıkmışçasına davranması sürecidir. Söz konusu bu çerçeve bir yandan, bireylere gelecekteki istedikleri durumu tanımlama ve dünyayı algılama biçimlerini zenginleştirmede yardımcı olurken diğer yandan mevcut dünya haritalarındaki kısıtlama ve dirençlerin üstesinden gelmelerinde de yardımcı olmaktadır. "Sanki" çerçevesi, genellikle kısıtlayıcı inanç için, karşıt örnek ve alternatif yaratma yöntemiyle uygulanmaktadır.

Örneğin: Herhangi bir kişinin, "Ben 'x'i yapamam" veya "'x'i yapmak olanaksız" şeklinde öne sürdüğü bir kısıtlı inanç ifadesinde, "sanki" çevresi, "'x'i yapmış olsaydın ne olurdu?" ya da, "'x'i başarmış olsaydın şu anda ne yapıyor olurdun?" soruları sorularak uygulanır.

Sanki çerçevesi içinde hareket etmek, insanların gerçeklik konusundaki kısıtlı algılarından kurtulmalarını sağlayarak, hayal güçlerini istedikleri sonuca yönelik çok daha etkin kullanmalarına olanak tanımaktadır. Bunun yanı sıra diğer önemli bir yanı da "Ben" kavramının sadece "isimleştirme" olmayıp, süreç olarak da bundan faydalanılabileceği konusunda insanlarda yarattığı farkındalıktır.

Birçok NLP tekniği "sanki" çerçevesinden yararlanmakta ve bunu bir yöntem olarak kullanmaktadır. Bu süreçte arzuladığımız sonuç veya hedeflerimizi oluşturup, zihin gözümüzle bunlar, gerçekleşmiş gibi görerek, gördüğümüz bu resimlere istediğimiz nitelikleri veririz. Ve sonra bu hedef ve amaca uyacak spesifik davranışları sanki deneyimlemiş gibi hareket ederek bunları yaşama geçirmeye çalışırız.

"Sanki" uygulaması, amaçlarımıza ulaşmayı destekleyecek zihinsel durumu yaratmada oldukça önemli bir yer tutmakta ve tavsiyede bulunacak "koç", "mentör" vb. kişiler için temel araçlardan birini oluşturmaktadır. Bir sonraki örnek, kısıtlayıcı herhangi bir inançla mücadele etmekte "sanki" çerçevesinin nasıl kullanıldığını göstermektedir.

"Sanki" Egzersizi

1. Uygulamayı kendi için yapan kişi (bundan böyle kâşif olarak adlandırılacaktır) tereddüt ettiği bir hedef ya da durumu düşünür ve bu kısıtlı inancı mentörüne sözel olarak ifade eder. Örneğin: "_____ gerçekleştirmek mümkün değil", "_____ için yeterli değilim." "_____ _____ hak etmiyorum" vb.

2. Mentör aşağıdaki sorularla kâşifi teşvik etmeye çalışır.

   "*Eğer (mümkün olsa / yeterli olsan / hak etseydin) ne olurdu?*"

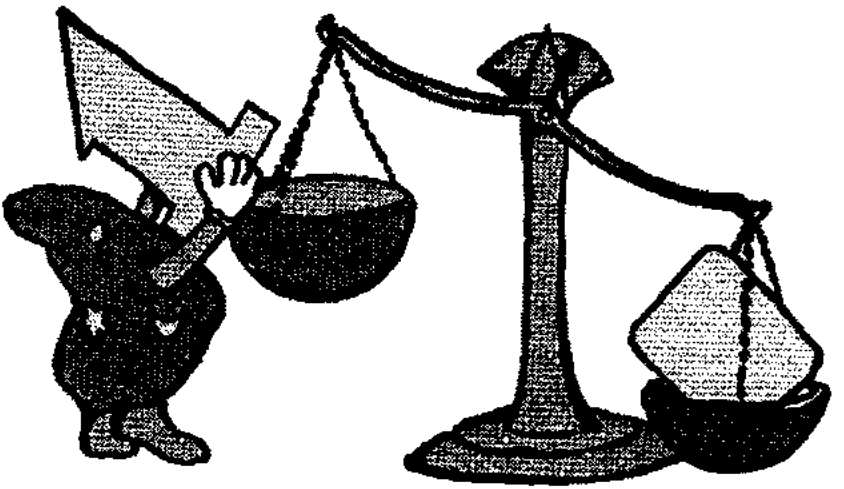
   "(Mümkünmüş / yeterliymiş / hak ediyormuşsun) gibi davransan bu neye benzerdi? Ne gibi olurdu? İnancınla ilgili tüm bu sorunları hallettiğini hayal etsen, ne düşünüyor, ne yapıyor, farklı olarak neye inanıyor olurdun?"

3. Eğer kâşifte başka karışıklık veya itirazlar söz konusu olursa, mentör, aşağıdaki gibi devam edebilir.

   "Bu karışıklık veya itirazın 'sanki' üstesinden gelmiş gibi davransan, farklı olarak nasıl tepki veriyor olurdun?"

Bölüm 6

İnançların Temel Yapısı

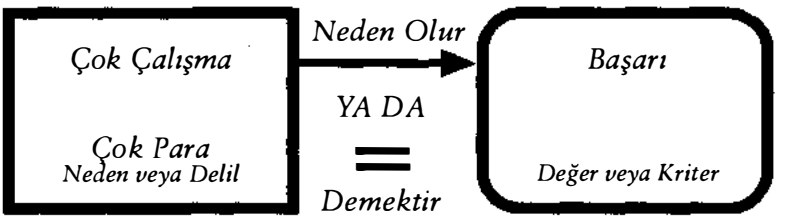


İnançların Dildeki Yapısı

İnanç ve inanç sistemlerimizin temel amacı, deneyimlerimizin bir kısmı ve dünya haritalarımızla, öz değerlerimiz arasında bir bağ oluşturmaktır. Daha önce de belirttiğimiz gibi, "*Başarı çok çalışmayı gerektirir,*" şeklindeki bir inanç ifadesi, değer olarak "başarı" ile "çok çalışma" faaliyeti arasında bir bağ kurmaktadır. *"Başarı aslında bir şans meselesidir,"* ifadesinde ise aynı değer, farklı bir nedene bağlanmaktadır. Örneklerden de anlaşılacağı gibi, inançlar esas itibariyle deneyimlerimizin çeşitli faktörleri arasındaki ilişki cümleleri şeklinde ifade edilmekte ve bunlar NLP'de "Karmaşık Eşitlik" ve "Neden-Sonuç" olarak bilinen sözel kalıplar şeklinde ortaya konmaktadırlar.

Karmaşık Eşitlik, deneyimlerimizin farklı yönleri arasındaki eşitlikleri ima eden ifadelerdir. (Örneğin: A = B veya A... B demektir.) Bu şekildeki bir dil kalıbı, tipik olarak değer tanımı yapmak ve değerin karşılanıp karşılanmadığına dair delilleri ortaya koymak için kullanılır. "Nabzın dakikada 60 kere vurması sağlığa delalettir", "Çok para kazanmak başarılısın demektir", "Aşk asla hayır dememektir," gibi cümleler, inançları yansıtan karmaşık eşitlik örnekleridir.

"Neden olur", "yol açar", "kılar", "yaptırır", "ettirir" vb. gibi kelimelerle ifade edilen *neden-sonuç* cümleleri, muhtelif değerlerin neden ve sonuçlarını tarif etmek için kullanılır ve değerleri, deneyimin farklı yönleri ile ilişkilendirir. Benjamin Franklin'e ait "Erken yatıp erken kalkmak, insanı zengin, akıllı ve sağlıklı **kılar**," özdeyişi, bazı değerlerin elde edilmesine yol açan rasgele seçilmiş nedenleri göstermektedir.



Karmaşık eşitlik ve neden-sonuç genellemeleri, mevcut dünya haritalarımız sonucu oluşturduğumuz temel yapılardır.

Karmaşık Eşitlik

İki veya daha fazla deneyim hakkında sanki birbirinin aynı ya da birbirine eşitmiş gibi yapılan konuşmalar, karmaşık eşitliğin dile yansıma biçimini göstermektedir. Bu haliyle karmaşık eşitlik, kriter eşitliği ile ilgiliymiş gibi görünse de ikisi arasında oldukça önemli bir fark bulunmaktadır. Kriter eşitliği, herhangi bir değer ya da kriterin karşılanıp karşılanmadığını gösteren duyusal delillerdir. Karmaşık eşitlik ise delil prosedürleri kadar somut olmayıp daha "tanımsal" bir durumdur ve bu haliyle yatay parçalara ayırma sürecine benzemektedir.

"Şu aralar çok sağlıksız, kendinden nefret ediyor olmalı," cümlesinde, sağlıksız olmanın bir şekilde kendinden nefret etmeyle eşit olduğu ima edilmekte ve realitede ikisi arasında hiçbir bağlantı olmamasına rağmen, bu iki durum konuşmacının dünyasında aynı anlama gelmektedir.

"Sosyal standartların dışında düşünmek ve davranmak, zihinsel bir dengesizliğiniz olduğu anlamına gelir", "Çok konuşmadığına göre söyleyecek çok şeyin yok demektir," vb. cümleler diğer bazı karmaşık eşitlik örnekleridir. Aslında bu tip cümlelerin en tehlikeli yanı, derin yapıda mevcut olan karmaşık birtakım ilişkilerin, yüzey yapıda oldukça basitleştirilmesidir. Einstein'ın da belirttiği gibi: "Her şey mümkün olduğunca basitleştirilmelidir ama daha fazla değil."

Karmaşık eşitlik durumu, olaylar ve deneyimler üzerindeki yorumlarımızı da önemli ölçüde etkilemekte ve belirlemektedir. Gerçi birtakım yorumlar sonucu ortaya çıkan bu bağlantıların, karmaşık ilişkileri basite indirgeyerek açıklamaya çalışması olumlu yanını oluştururken, sistemik ilişkileri gereğinden fazla basitleştirip çarpıtıyor ol-

ması da, sorun tarafını ortaya koymaktadır. Örneğin: Herhangi bir hasta ya da hasta yakını, hastalık belirtilerini bu bağlantılarla oldukça olumsuz bir şekilde ortaya koyar ve muhafaza eder ("Kanser olduğuma göre işim bitti," vb. ifadeler).

Aslında Dil İllüzyonları açısından mesele, kişinin doğru eşitliği bulması değil, kendisine çok daha zengin perspektifler sunan ve sorun yaratan düşünce biçiminden daha farklı düşünce biçimleri öneren yorumlar bulabilmesidir.

Neden-Sonuç

Neden-sonuç algılarımız, oluşturduğumuz dünya modelinin temelini teşkil etmektedir. Tüm etkin analiz, araştırma ve her türlü modelleme süreci, gözlemlenebilir olay ve olguların "neden"lerinin açıklanması ile geçerlik kazanırlar ve bu perspektiften bakıldığında, birçok durum ve olgunun yaratılması ve sürdürülmesinin ana sorumluluğunu taşıyan temel faktör olma özelliğini de taşırlar. Herhangi bir sorunun başarılı bir şekilde çözümlenmesi, o sorunla ilgili bir ya da birden çok belirtinin nedeninin bulunup iyileştirilmesi ile mümkündür. Dolayısıyla bir problem ya da istenen sonuç "nedeni" olarak tanımladığımız şeyler, çabamızı nereye odaklayacağımızı da belirlerler. Örneğin: Alerjiye birtakım dışsal alerjenlerin neden olduğuna inanırsanız, kendinizi bu alerjenlerden korumaya çalışırsınız. Bu konudaki inancınız alerjiye stresin neden olduğu yolunda ise, stresi azaltmaya teşebbüs edersiniz ve bu şekilde devam eder gider.

Neden ve sonuçlar hakkındaki inançlarımız, kullandığımız dilde iki olay veya olgu arasındaki rastlantısal bağlantıyı belirten bir kalıp içinde yansıtılırlar. Ancak, karmaşık eşitlikte de bahsettiğimiz gibi, bu tip bağlantı veya ilişkiler, derin yapı düzeyinde geçerli ya da geçersiz olabilirler. Örneğin: "*Onu biraz eleştirmek, kurallara saygı duymasını sağlar,*" cümlesinde, eleştirinin, o kişinin kurallara karşı saygı duymasını tam olarak nasıl sağlayacağı açık değildir. Kaldı ki böyle bir eleştiri eylemi, saygının tam tersi karşıt bir sonuca da neden olabilirdi. Bu tip cümlelerin açıklanmamış birtakım kayıp bağlantılar yaratma potansiyeli olsa bile bu, tüm neden-sonuç cümlelerinin geçersiz olduğu anlamına gelmez. Bazıları geçerli fakat tamamlanmamıştır. Bazıları ise sadece belli koşullar altında geçerlidir. Aslında neden-sonuç

ifadelerinin en temel tehlikesi, herhangi bir ilişkiyi son derece basit ve mekanik bir şekilde belirtmesidir. Oysa karmaşık sistemler karşılıklı birçok nedensel bağlantı ile oluştuklarından (Örneğin: Sinir sistemi gibi) olgular da, tek bir nedenden ziyade çoklu nedenlerin sonucu olarak meydana gelirler. Buna ilaveten, neden-sonuç zincirindeki faktörler kendi enerji kaynaklarına sahip olup bu enerjiyi ürettikleri için önceden belirlenen bir şekilde tepki göstermezler ve sistemi daha karmaşık hale getirirler. Gregory Bateson'un da belirttiği gibi, bir topa vurduğunuzda tekme gücü ve açıyı hesaplayarak muhtemelen nerede duracağını tayin edebilirsiniz. Fakat aynı açı ve güçle herhangi bir köpeği tekmelediğinizde, onun da kendine ait bir enerjisi olduğundan, tam olarak nerede duracağını belirlemek çok daha zor olacaktır.

Nedenler, genellikle, olgulardan daha sistemik, daha geniş ve daha belirsizdirler. Örneğin: Kârlılık veya verimlilikteki bir azalmanın nedeni, rekabet, liderlik sorunu, pazar ya da teknolojideki birtakım değişiklerle ilgili bir şey olabilir. Aynı durum, fiziksel gerçeklikle ilgili inançlarımız için de geçerlidir. Örneğin: Hiçbirimiz birbirleriyle etkileşim halindeki atom parçacıklarını duyu organlarımız kanalıyla dolaysız bir biçimde görüp hissedemeyiz, sadece algılayıp sonuçlarını ölçebiliriz. Yerçekimi veya iki madde arasındaki çekimin etkilerini açıklamak için görsel olarak oluşturulmuş bir çekim varsayımımız vardır. Bu nedenle, yerçekimi, elektromanyetik güç, atom, enerji, zaman, uzay, neden ve sonuç gibi şeyler, algısal deneyimlerimizi kategorize edip, düzene sokmak için dünya dışından değil, imgeleme gücümüzden gelen yapılardır.

Albert Einstein bir yazısında şöyle demektedir:

> *Hume, nedensellik gibi muhtelif kavramların deneyimin malzemesinden yararlanarak anlaşılamayacağını ve mantıklı metotlarla bir sonuç çıkarılamayacağını açıkça görmüştü. Deneyime en yakın olan kavramlar dahi, özgürce ifade edilmiş görüş açılarından ibarettir.*

Aslında bu sözleri ile Einstein'ın söylemek istediği şey, duyularımızın fiili olarak "neden"leri değil, ancak birbirini takip eden olayları algılayabildiğidir. Aşağıdaki örneklerde olduğu gibi, birbirini takip eden iki olayda duyu organlarımız aracılığıyla ilk önce, *"Bir adamın ağaca balta ile vurduğunu"* sonra da *"ağacın yere düştüğünü"* algılarız. Buna ilişkin diğer bir örnekte, *"Kadının çocuğa bir şey söylediğini"* ve sonra *"çocuğun ağlamaya başladığını"* görürüz. Einstein'a göre bizler, bu iki olay arasındaki ilişkiyi, *"Adam ağacın devrilmesine*

neden oldu" ya da "*Kadın çocuğun ağlamasına neden oldu"* şeklinde ifade ederiz fakat algıladığımız şey sadece olayların **sırası**dır. **Neden** ise, algıladığımız bu ilişkiye uygulayacağımız içsel yapılarımızdan kaynaklanmaktadır. Daha kısa ve öz olarak söylemek gerekirse, olayların nedenini içsel yapılarımıza göre serbestçe oluştururuz. Örneğin: Herhangi bir kişi seçtiği deneyim ya da referansa bağlı olarak kolaylıkla, "ağacın devrilmesine yerçekimi neden oldu" veya "beklentisinin karşılanmaması çocuğu ağlattı" diyebilir.

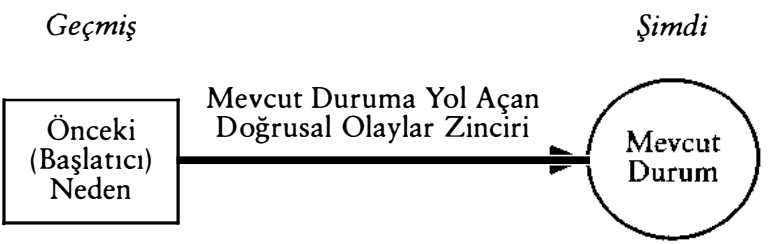
Hume'dan yaptığı alıntı ve verdiğimiz örneklerden de anlaşılacağı gibi Einstein'ın özetlemeye çalıştığı şey, gerek dünyanın kendiliğinden çalıştırdığı, gerekse bizlerin ortaya koyduğu temel kuralların, deneyimin içeriğinde gözlemlenemeyeceğidir. Bununla ilgili "*Herhangi bir teori deneyimle test edilebilir ama deneyimden bir teori oluşturmanın yolu yoktur"* ilkesini ileri sürmüştür.

Aynı ikilem, psikoloji, nöroloji ve muhtemelen her alandaki insan çabası için de geçerlidir. *"Deneyimi belirleyen ve çalıştıran ilk ilişki ve kurallara yaklaştıkça, dolaysız olarak gözlemlenebilecek her türlü şeyden daha çok uzaklaşırız."* Yani deneyim ve davranışlarımızı yaratan temel prensip ve kuralları fiziksel olarak duyumsayamayız, sadece etkilerini duyumsayabiliriz. Örneğin: Beyin kendini algılamaya çalıştığında önlenemez birtakım kör noktalar meydana gelecektir.

Neden Çeşitleri

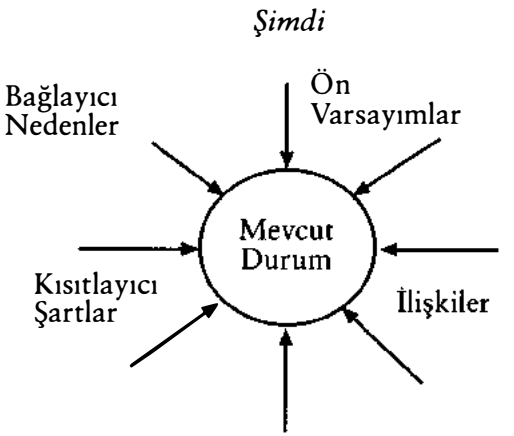
Yunan filozofu Aristo'ya göre tüm araştırma ve analizler için düşünülebilecek dört temel neden vardı. 1) Önceki (Başlatıcı) Nedenler, 2) Bağlayıcı (Zorlayıcı) Nedenler, 3) Nihai Nedenler, 4) Biçimsel Nedenler.

1. Önceki (Başlatıcı) Nedenler
Doğrusal etki-tepki zinciriyle sistemin mevcut durumunu etkileyen geçmiş olaylar, aksiyonlar ve kararlar.



2. Bağlayıcı (Zorlayıcı) Nedenler

Sistemin mevcut durumunun muhafaza edilmesini sağlayan kısıtlayıcı şartlar, ön varsayımlar ve mevcut ilişkiler (nasıl oluştuğuna bakılmaksızın).



3. Nihai Nedenler

Halihazırdaki aksiyonlara anlam ve amaç sağlayan ve sistemin mevcut durumunu etkileyip ona yön veren gelecekteki amaçlar, hedefler ve vizyonlar.



4. Biçimsel Nedenler

Herhangi bir şeyin algılanış biçimi ve temel tanımlamalar. Örneğin: Temel varsayımlar ve zihinsel haritalar.

Önceki veya geçmişten gelen nedenler üzerinde yoğunlaşmak ve bu nedenleri araştırmak, sorun ya da sonucu geçmişten gelen olay veya deneyimlerin neticesi olarak görmemize neden olur.

Bağlayıcı (Zorlayıcı) nedenleri araştırmaksa, sorun ya da sonucu, mevcut durum koşullarının ortaya çıkardığı bir şey olarak algılamamıza yol açar.

Nihai nedenleri göz önünde bulundurmak, sorun ya da sonucu, bu olayların içindeki bireylerin niyet ve güdülerinin bir sonucu olarak algılamamıza yol açar.

Sorun ya da sonucun biçimsel nedenlerini bulmaya çabalamak ise, bunları duruma uyguladığımız varsayım ve tanımlamaların bir fonksiyonu olarak görmemize yol açar.

Herbiri kendi içinde açıklanan bu nedenlerin hepsi tamamlanmamış bir resim görüntüsü vermektedir. Bugünün bilim dünyasında çoğunlukla mekanik veya Aristo'nun deyimiyle geçmişten gelen ilk nedenlere bakar, bilimsel bir olgu üzerinde çalışırken doğrusal bir neden-sonuç zinciri kurmaya eğilim gösteririz.

Örneğin: Kâinatın oluşmasına milyarlarca yıl önce meydana gelen "büyük patlama" neden oldu veya "AIDS" vücuda giren ve bağışıklık sistemine karışan bir virüs nedeniyle ortaya çıktı ya da, "Bu organizasyon doğru zamanda doğru adımları attığı için başarılı oldu," deriz. Yukarıda bahsi geçen tüm anlayış ve gerekçeler önemli ve yararlı olmakla birlikte, bu olgulardaki tüm hikâyeyi bize anlatmamaktadırlar.

Bağlayıcı (Zorlayıcı) nedenleri tanımlamak, muhtelif bir olgunun nasıl ve ne şekilde oluştuğuna bakılmaksızın mevcut yapısını koruyan şeyin ne olduğunun araştırılmasını kapsamaktadır.

Örneğin: AIDS virüsü taşıyan bir sürü insan neden açıkça fiziksel bir belirti göstermez? Eğer kâinat "büyük patlamadan" sonra genişlemekte ise mevcut genişleme oranını belirleyen şey ne? Nasıl bir nedenle genişlemesi durmuyor; buna engel olan ne? Bir organizasyonun, tüm geçmişine bakmaksızın bir anda başarısız olmasına neden olan şey ne?

Nihai nedenleri araştırmak herhangi bir olgunun sonucu veya potansiyel amaçlarını keşfetmeyi içerir.

Örneğin: AIDS sadece bir ceza mı? Bir ders mi? Yoksa evrimsel bir süreç mi? Tanrı kâinatla oyun mu oynuyor yoksa bir şeylerin başkanlığını mı yapıyor? Bir organizasyonu başarılı kılan hedef ve vizyonlar nedir?

Kâinatın, başarılı bir organizasyonun ya da AIDS'in biçimsel nedenlerini tanımlamak ise, olgu konusundaki temel varsayım ve sezgilerimizi araştırmayı kapsar. Kâinat, başarılı organizasyon veya AIDS hakkında konuştuğumuzda tam olarak neyi kastediyoruz? Yapıları ve doğaları konusunda neyi ön varsayıyoruz? (Bunlar, Einstein'ın kâinatın yapısı, uzay ve zaman algısını yeniden formüle etmesine yol açan soru tipleriydi.)

Biçimsel Nedenlerin Etkisi

Konuştuğumuz dil, inançlarımız ve dünya modellerimiz, birçok açıdan gerçekliğin biçimsel nedeni olarak işlev görürler. Biçimsel nedenler bazı olgu ve deneyimlerin temel tanımları ile ilgilidir. "Neden" nosyonunun kendisi de bir tür "biçimsel neden"dir. Terimin kendisinden de anlaşılacağı üzere, biçimsel nedenler, bir şeyin içeriğinden daha çok şekli ile ilgilidir. Herhangi bir olgunun biçimsel nedeni o olguya temel ve asli özelliğini kazandıran şeydir. Örneğin: Bu bağlamda insanoğlunun biçimsel nedeni DNA'sına kodlanan derin yapı ilişkileridir denebilir. Biçimsel nedenler ayrıca, deneyimlerimizi sınıflandırıp kavramsallaştırma yolu ile yarattığımız kendi gerçekliğimizdeki zihinsel haritalarımız ve kullandığımız dil ile de yakından ilgilidir.

Örneğin: Bronzdan yapılmış dört bacaklı, yeleli ve toynaklı olan bir hayvan heykeline şekli ve biçimsel özellikleri nedeniyle "at" deriz. Başka bir örnek ise, belirli bir gövdesi yaprakları ve dalları olan bir ağacı meşe ağacı diye tanımladığımız için meşe palamudu meşe ağacında yetişir deriz. Bu sebeple biçimsel nedenler üzerinde durmak ve bunlardan yararlanmak Dil İllüzyonları'nın temel mekanizmalarından birini teşkil etmektedir.

Biçimsel nedenlerin bir diğer özelliği de, algılanandan çok algılayan hakkında daha çok şey söylemesidir. Biçimsel nedenleri tanımlamak, herhangi bir konu hakkındaki zihinsel haritalarımız ve temel varsayımlarımızı ortaya çıkarmayı kapsamaktadır. Örneğin: Picasso gibi bir ressam, boğa kafasını bir bisiklet selesi ve gidonu ile tasvir etmeye çalışırken, herhangi bir şeyin şeklini oluşturmak adına biçimsel nedenlerle hareket etmektedir.

Biçimsel nedenler, Aristo'nun deyimi ile "sezgiler" ile de ilintilidir. Başarı, düzen veya liderlik gibi şeyleri araştırmadan önce, bu olguların mevcut olabileceği fikrine sahip olmamız gerekir. Örneğin: Modellenebilmesi adına etkin liderlik tanımı yapmak, aradığımız örnek kişiler hakkında bir sezgimiz olduğunu gösterir. Başarılı organizasyon, liderlik, düzen gibi şeylerin biçimsel nedenini tanımlarken, bunlar hakkında tam olarak neyi kastediyoruz? Yapıları ve doğaları hakkında neyi ön varsayıyoruz? gibi araştırıcı sorularla hareket etmemiz gerekir.

İyileşme süreçlerindeki kalıp ve stratejileri keşfetmek amacıyla ölümcül kanser teşhisi konmasına karşın sağlığına kavuşmuş kanser hastaları ile görüşme yapmak isteyen bir araştırmacının bu araştırma sırasında yaşadıkları, biçimsel nedenlerin etkisi üzerine verilebilecek en iyi örneklerden birini teşkil etmektedir.

Araştırmacı, mahalli yetkililerden gerekli olan veri toplama izni-

ni aldıktan sonra tıbbi kayıtlar merkezine gidiyor ancak kendisine kanserden kurtulan insanlarla ilgili herhangi bir kayıt olmadığı, eğer isterse son on-on iki yılda ölümcül kanser teşhisi konmuş insanların listesine ulaşabileceği söyleniyor. Teşhis konanlarla ölenler arasında sayıca bir eşitlik olup olmadığını kontrol etmek amacıyla ölmüş insanların listesine de ulaşan araştırmacı, gerekli karşılaştırmayı yaptıktan sonra 200'den fazla insanın halen yaşamakta olduğunu ancak bu insanların hayatta kalmalarıyla ilgili herhangi "biçimsel bir neden" olmadığından kayıtlarda bu şekilde yer almadıklarını fark ediyor.

Buna benzer başka bir örnek, kanserden kurtulma olgusu ile ilgilenen diğer bir araştırmacı grup için de söz konusu oluyor. Yaptıkları görüşmelerde bu tip kurtulma vakalarını sorgulayan araştırmacıların doktorlardan aldıkları yanıt, bu tip hastaların olmadığıdır. Fakat "kurtulmuş olma" yerine "kayda değer ilerlemeler" gösteren hastalar var mı? diye sorduklarında doktorların verdiği cevap, "Tabii ki böyle bir sürü hastamız var," oluyor.

Sonuç olarak söylemek gerekirse, bir balığın içinde yüzdüğü suyu tanımlaması ne kadar zorsa, biçimsel nedenler de bilinçaltı varsayımlarımızdan oluştuğu için, tanımlanması en zor neden türünü teşkil etmektedirler.

Dil İllüzyonları ve İnançların Yapısı

Buraya kadar yaptığımız açıklamalardan anlaşılacağı üzere, gerek karmaşık eşitlik gerekse neden-sonuç cümleleri, inanç ve inanç sistemlerimizi bloke eden ve eylemlerimizi seçmemize temel oluşturan yapılar olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

X = Y ise bu Z demektir tarzındaki bir cümlenin başlattığı herhangi bir eylem, bu eşitlik algısının yarattığı bir eylem olacaktır. Yani sonuç olarak bildiklerimizi somut olarak nasıl uygulayacağımızı belirleyen bu yapılar gibi görünmektedir. Oysa NLP ve Dil İllüzyonu Prensiplerine göre, değerler gibi son derece soyut ve sübjektif olguların somut davranışlar şeklinde elle tutulur ve gözle görünür bir hale gelmesi, bunların ancak inançlardan hareket ederek daha spesifik bilişsel süreç ve yeterliliklerle ilişkilendirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda aşağıdaki sorulara verilecek cevaplar bir yandan inançlarımızı gösterirken diğer yandan Aristo'nun nedenlerini de ortaya çıkarmaktadır.

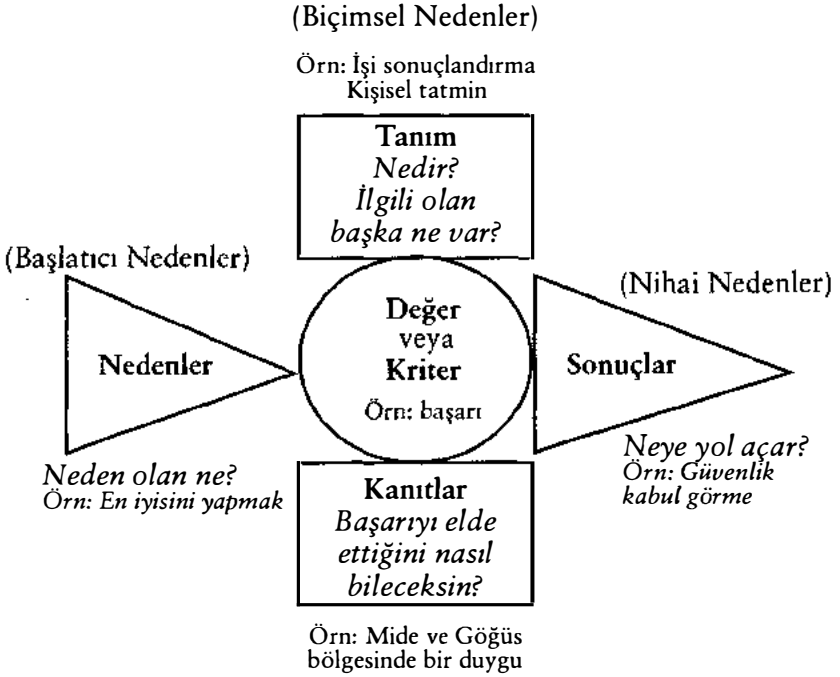
1. Sizin için değerli olan herhangi bir varlık veya niteliği tam olarak nasıl tanımlarsınız? Bununla ilgili diğer nitelik, kriter ve değerler nelerdir? (Biçimsel nedenler)

2. Bu niteliğe neden olan veya bunu yaratan şey ne? (Önceki nedenler)

3. Değer verdiğiniz bu şeyle elde ettiğiniz sonuçlar ne? Bu neye yol açıyor? (Nihai nedenler)

4. Bazı davranış veya deneyimlerin muhtelif bir kriter veya değere uyup uymadığını spesifik olarak nasıl biliyorsunuz? (Bağlayıcı nedenler)

Örneğin: Herhangi bir kişi başarıyı, "bir işi sonuçlandırma" veya "kişisel tatmin" olarak tarif edip, başarının "en iyiyi yapmak"tan kaynaklandığına ya da "kişisel kabul görme" veya "güvenlik duygusuna" yol açacağına inanabilir ve mide ya da göğüs bölgesinde bir duyarlılık hissettiğinde başarılı olduğunu bilir.



Herhangi bir değerin işlevsellik kazanması için, değerle ilgili inanç sisteminin tam olarak belirlenmesi gerekmektedir.

Örneğin: "Profesyonellik" gibi bir değerin davranış olarak ortaya konabilmesi için, kişinin profesyonellikle ilgili bir inanca sahip olması gerekir. (Yani profesyonelliğin ölçütü veya kriteri nedir?) Bunun gerçekleştiği tam olarak nasıl bilinecek? (Yani delili ya da kriter eşitliği nedir?) Neye neden olacak veya neye yol açacak?

Bu ve buna benzer inançlar insanların nasıl davranacaklarını belirlemede değerin kendisi kadar önem taşımaktadır.

Örneğin: İki ayrı insan güvenliğe önem verip, böyle bir değeri paylaşıyor olabilirler. Ancak bu iki insandan biri "düşmandan daha güçlü olmanın" güvenliği sağlayacağına inanırken, diğeri "kendisini tehdit eden bu kişilerin olumlu niyetini anlamak ve ona göre tepki vermenin" güvenliği sağlayacağına inanabilir. Örnekten de anlaşılacağı üzere, güvenliği farklı şekillerde arayan bu iki insanın "güvenlik" değeri ile ilgili zihinsel haritalarını ve bu değeri elde etmek için nasıl bir girişimde bulunacaklarını ortaya koyan, onların inançları olacaktır.

Dil İllüzyonları içinde yer alan kalıplar, inanç ve inanç cümlelerinin oluşmasına öncülük eden karmaşık eşitlik ve neden-sonuç ilişkilerini yeniden çerçeveleyen veya değiştiren sözel işlemler olarak da düşünülebilirler. Bu modelde herhangi bir cümlenin tam bir inanç ifadesi olarak değerlendirilebilmesi için ya karmaşık eşitlik ya da neden-sonuç ilişkisi içeren bir cümle olması gerekmektedir.

Örneğin: "İnsanlar bana aldırmıyor" gibi bir cümle henüz tam bir inanç ifadesi haline gelmemiş, "aldırma" veya "dikkate alınma" değeri ile ilgili bir genellemeden ibarettir. Bu genellemeyle ilgili inancı ortaya çıkarmak için, "İnsanların size aldırmadıklarını nasıl anlıyorsunuz?", "Aldırmamakla ilgili ne gibi şeyler yapıyorlar?", "İnsanların size aldırmamaları ne gibi sonuçlar doğuruyor?", "İnsanların size aldırmamaları tam olarak ne anlama geliyor?" gibi soruların sorulması gerekmektedir.

Bu tip inançların ortaya konmasında genellikle "çünkü", "eğer", "bu nedenle" vb. bağlaçlar kullanılmaktadır: "İnsanlar bana aldırmıyor çünkü...", "Eğer insanlar bana aldırsaydı...", "İnsanlar bana aldırmıyorlar bu nedenle..."

NLP bakış açısına göre buradaki asıl mesele, kişinin doğru bir neden-sonuç ilişkisini bulması değil, daha çok herhangi bir nedensel ilişki veya denklik sanki mevcutmuş gibi davrandığında hangi pratik sonuçları gerçekleştirebileceğidir.

Değerlerin Gözden Geçirilmesi

İnançlarımız, gerçekliği bilmediğimiz alanlarda bize yön göstermek amacını taşıdığı için gelecekle ilgili algı ve vizyonlarımız üzerinde tahminlerimizden çok daha güçlü bir etkiye sahiptirler. Hedef ve amaçlarımıza ulaşabilmek, gerçekleşeceğinden emin olmasak bile, gerçekleşebileceği ihtimaline inanmakla mümkündür.

"Değerlerin Gözden Geçirilmesi" çalışması, temel değerlerimizle ilgili inançlarımızın ortaya konması veya tanımlanması için bağlaç kelimelerden yararlanılmasını sağlayan bir süreçtir.

Hepimiz, sahip olduğumuz inanç ve değerleri, geçmiş deneyimlerimiz, zihinsel haritalarımız ve bunlarla ilgili birtakım araçlar vasıtasıyla oluşturup güçlendiririz. Dolayısıyla tüm bunlar, herhangi bir şeye inanma nedenlerini biçimlendiren olgulardır. Ancak hedeflerimiz ve değerlerimizle ilgili inançlarımızı desteklemek ya da başkalarının inançları üzerinde etkili olabilmek için bu hedef ve değerlere neden inanılması gerektiği konusundaki "sebep"leri tanımlayıp ortaya koymamız gerekir. Zira herhangi bir amaç, hedef veya değerle ilgili ne kadar çok sebep varsa o kadar da çok inanç vardır ve bu inançları ortaya çıkarmak da aşağıdaki gibi birçok "neden" sorusuna cevap bulmayı gerektirir. Şöyle ki;

a. Herhangi bir şey arzulanır bir şey midir? Neden arzulanır bir şeydir?
b. Bunu başarmak mümkün mü? Neden mümkündür?
c. Bunu başarmak için takip edilmesi gereken yol nedir? Bu yol neden uygundur?

d. Bu yolu tamamlamak için yeterli miyim? Neden yeterliyim?
e. Bu yolu tamamlamayı ve istediğimi elde etmeyi hak ediyor muyum? Neden hak ediyorum?

Aristo'ya göre bu tip sorulara cevap vermek, birçok meselenin temelini teşkil eden sebepleri bulmayı kapsamaktadır. Diğer bir ifadeyle bu şeyin;

a. İstenir olmasının,
b. Mümkün olmasının,
c. Uygun bir yol olmasının,
d. Bizi yeterli kılan şeyin,
e. Bunu hak ediyor olmamızın,

nedenlerini keşfetmemiz gerekir.

Aristo'nun bu farklı türdeki nedenleri, konuştuğumuz dilde bağlaç kelimeleri olarak bilinen kelimelerle yansıtılırlar. Bunlar;

Çünkü	*Önce*	*Sonra*
İken	*Bunun için*	*Rağmen (se, sa dahi)*
Eğer	*Böylece*	*Bundan dolayı vb.*

kelime ya da cümlecikler olup bir fikri diğerine bağlamak ya da aralarında ilişki kurmak için kullanılırlar.

Örneğin: Şayet biz "öğrenim önemlidir" gibi bir cümleye başlar ve bunu "çünkü" kelimesi ile devam ettirirsek, bizi öğrenim önemlidir sonucuna ulaştıran nedeni tanımlayabiliriz.

"Öğrenim önemlidir çünkü ilerlememi ve hayatta kalmamı sağlıyor." Bu cümlede görüleceği üzere öğrenimle ilgili sonuca (nihai nedene) önemli bir bağlantı yapılmıştır.

Bir değer veya kriterin farklı nedenlerini bulmak için farklı bağlaç kelimeleri kullanılır. Bunu yapmanın en kolay yolu, herhangi bir değeri ele alıp sistematik olarak farklı bağlaçlarla destekleyici varsayım ve ilişkileri ortaya çıkarmaktır.

Örneğin: Herhangi bir kişi için "*sağlıklı olma,*" değerleri arasında önemli bir yer tutuyorsa süreç, "Sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur" cümlesi ile başlar ve sonra aynı cümle farklı bağlaçlar kullanılarak destekleyici nedenler ortaya çıkartılır.

Bu çalışmada sadece akıl veya mantık yürütmeyi önlemek ve kişinin yaşadığı deneyimle özdeşleşmesini sağlamak amacıyla cümlele-

ri kurarken birinci tekil şahıs yani "ben" dilinin kullanımı oldukça önemlidir.

Sahip olduğumuz herhangi bir değere ilişkin farklı nedenleri ortaya çıkaracak farklı bağlaçlarla kurulan cümle örnekleri aşağıda gösterilmektedir:

> Sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur ***çünkü*** yaşamak ve ayakta kalmak için güce ve enerjiye ihtiyac*(ım)* var.
>
> Sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur ***o nedenle*** artık kendime dikkat etme konusunda doğru adımlar atacağ*(ım)*.
>
> ***Her ne zaman*** gelecek için hazırlıklı olmak iste*(sem)*, sağlıklı olmanın önemli ve arzu edilen bir sonuç olduğunu kabul ediyorum.
>
> Sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur tabii ***eğer*** mutlu ve üretken olmak istiyor*(sam)*.
>
> Başka amaçlar*(ım)* ve sorumluluklar*(ım)* var ol***sa dahi*** sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur.

Cümleleri tamamladıktan sonra bağlaçları ortadan kaldırıp metnin tamamını okumak oldukça ilginç olacaktır. Çünkü bu yanıtlar dizisi seçmiş olduğunuz değeri hayata geçirecek birçok tutarlı nedeni ortaya çıkaracaktır. (Not: Bağlaçlardan sadece *se, sa dahi* veya *rağmen* kelimesini muhafaza etmek gerekir aksi takdirde olumsuz bir cümle ile karşılaşılacaktır.)

> *Sağlıklı olma oldukça önemli ve arzu edilen bir sonuçtur. Yaşamak ve ayakta kalmak için güce ve enerjiye ihtiyacım var. Artık kendime dikkat etme konusunda doğru adımlar atıp gelecek için hazırlanacağım ve mutlu, yaratıcı ve üretken bir insan olacağım. Başka amaçlarım ve sorumluluklarım olsa dahi, hayallerime ulaşmak istiyorum.*

Metinden de görülebileceği gibi böyle bir çalışma, kişinin sağlıklı olma inancını ve bunun için gereken çabayı göstermesini pekiştirecek tutarlı bir düşünce ortaya koymaktadır. Ayrıca yukarıdaki paragraf, söz konusu değere sahip çıkılması için birden fazla nedeni ortaya koyduğundan bir yandan onaylama ve motivasyon sağlarken diğer yan-

dan muhtemel itirazlara da ışık tutacaktır.

Aynı süreci aşağıdaki adımları takip ederek kendi değerleriniz için deneyebilirsiniz.

1. Sizin için pekiştirilmesi önemli olan bir değeri tanımlayın ve bunu çalışma metni üzerindeki "değer" boşluğuna yazın.

2. Tanımladığınız değerle bağlaç kelimeleri kullanarak aklınıza ilk gelecek şekilde cümle kurun.

3. Bitirdiğinizde tüm cevaplarınızı birlikte okuyun ve neyin değişip pekiştiğini incelemeye çalışın.

Değer Denetleme Formu

Değer: _____ önemli ve arzu edilen bir sonuçtur.
Sizin için pekiştirilmesi önemli olan değer?

Çünkü _____
Değerin istenir ve önemli olmasının nedeni?

O nedenle _____
Bu değere sahip olmanın davranışsal sonuçları nedir?

Her ne zaman _____
Bu değerle ilgili temel koşul ve durumlar neler?

....den dolayı _____
Bu değerin olumlu niyeti nedir?

....se, sa dahi / rağmen _____
Bu değerle ilgili alternatifler veya kısıtlar nedir?

Eğer _____
Bu değerle ilgili engeller veya sonuçlar nedir?

Aynı biçimde _____
Şu anda sahip olduğunuz benzer değer nedir?

Her bir cümleyi tamamladıktan sonra (rağmen bağlacını kaldırmadan), metnin tamamını ben dilini kullanarak okuyup nelerin değiştiğini gözlemlemeye çalışın.

İnançların Gözden Geçirilmesi

Bir önceki "Değerlerin Gözden Geçirilmesi" çalışmasında kullandığımız bağlaçları, sahip olduğumuz inançları gözden geçirip değerlendirmek ve "inançlarımız hakkındaki inançlarımızı" pekiştirmek amacıyla da kullanabiliriz. Bu şekilde muhtelif bir inanca olan güvenimizin artmasını ve o inancımızın doğrulanmasını desteklemiş oluruz.

Örneğin: Herhangi bir kişinin sağlıklı ve çekici olmayı hak edip etmediğine dair bir şüphesi olduğunu varsayalım. Böyle bir durumda bu uygulamada da yapılacak şey bir öncekinde olduğu gibi, önce inancı yansıtan cümleyi oluşturup bağlaçları kullanarak cümleyi tamamlamak olacaktır. Bu şekilde bağlaçları ilave ederek cümleyi tamamlamak, mevcut inancın diğer inanç ve deneyimlerle ilişkilendirilmesine ve ortaya çıkabilecek muhtemel karışıklıkların yeniden çerçevelenmesine katkıda bulunacaktır.

Aşağıdaki süreci takip ederek "İnanç Denetim Uygulaması"nı kendiniz için tamamlamaya çalışın.

"İnanç Denetim Uygulaması"

1. İstediğiniz sonuca ulaşmak için ihtiyacınız olan fakat şüphe duyduğunuz bir inancı tanımlayın (bu konuda 5. bölümdeki "İnanç Değerlendirme Çalışması"na başvurabilirsiniz) ve pekiştirmek istediğiniz bu inancı, inanç boşluğuna yazın.

2. Bağlaçları kullanarak inancı tanımlayan cümleyi aklınıza ilk gelecek şekilde tamamlayın.

3. Çalışmayı bitirdiğinizde tüm yanıtlarınızı bir arada okuyun ve nelerin değişip pekiştiğini gözlemlemeye çalışın.

İnanç _____

Çünkü Ben/Sen _____
Bu sonuca ulaşmak neden isteniyor / mümkün / uygun / hak edilir/ sorumlusun?

O nedenle Ben/Sen _____
Bu inancın etkileri veya sonuçları nedir?

Sonra Ben/Sen _____
Bu inancı desteklemek için ne olması gerekir?

İken Ben/Sen _____
Bu inançla birlikte başka neler süregelecek?

Her ne zaman Ben/Sen _____
Bu inançla ilgili kilit (temel) koşullar nedir?

Bundan dolayı Ben/Sen _____
Bu inancın altındaki niyet nedir?

Eğer Ben/Sen _____
Bu inançla ilgili kısıtlar veya sonuçlar nedir?

Rağmen Ben/Sen _____
Bu inanç için ne tür engeller ve alternatifler var?

Aynı Biçimde Ben/Sen _____
Şu anda sahip olduğunuz benzer inanç nedir?

Başta belirtmiş olduğunuz inanç için bu süreci uygulamaya çalıştıkça, bazı bağlaçları kullanıp cümleyi tamamlamanın diğerlerine göre daha kolay olduğunu fark edeceksiniz. Ayrıca yine, cümleleri yukarıda verilenden farklı bir sırada yanıtlamanın da daha kolay olduğunu gözlemleyebilirsiniz. Tabii ki bunları istediğiniz düzende cevaplamakta ve bazılarını boş bırakmakta serbestsiniz. Ancak cevaplanması en zor görünen cümlelerin en hassas ve şaşırtıcı sonuçlara yol açacağını gözden kaçırmamalısınız.

Farklı Bir Perspektiften İnanç Denetim Uygulaması

Bir inancı sadece kendi perspektifimizden denetlemek zor veya verimsiz olabilir. Aslında şüphe yaratan durumlar genellikle, tek bir görüşe kilitlendiğimiz ve diğer seçenekleri göremediğimiz zaman ortaya çıkar. İnanç Denetim Süreci'ni uygulamanın bir diğer yolu, bunu başka bir kişinin (mentör, koç vb.) perspektifinden yapmaktır. Böyle bir uygulama yeni ve farklı algısal alanlara yol açabileceği gibi yaratıcılığı yok eden bilinçaltı engelleri de ortadan kaldıracaktır. Bu uygulamaya, sizin şüphe duyduğunuz herhangi bir inancı güven içinde taşıyan gerçek veya masalsı bir kişiyi tanımlamakla başlanır ve sonra cümleler, yine bağlaçlar kullanılıp o kişinin yerine geçilerek sanki oymuşçasına tamamlanır. Uygulamaya yardımcı olması bakımından her bir cümleye "ben" yerine "sen" diye başlamak daha avantajlı olacaktır. Kendi güven dereceniz üzerinde diğer perspektifin etkilerini test etmek için, cümleleri bir kez de "ben" dili ile tekrar edebilirsiniz. Örneğin: "Sen" diliyle kurulan cümle, "Sağlıklı ve çekici olmayı hak ediyorsun çünkü sen kıymetli bir varlıksın," şeklindeyse bunu, "Sağlıklı ve çekici olmayı hak ediyorum çünkü ben kıymetliyim," şekline dönüştürebilirsiniz.

Kısıtlayıcı İnançların Yeniden Değerlendirilmesinde Karşıt Örnek Kullanılması

Değer ve inanç denetim uygulamaları, hedeflerimiz, yeteneklerimiz ve amaçlarımızla ilgili inançlarımıza bizi daha çok yakınlaştıran, ayrıca yeni ve pekiştirici inançlar oluşturmamız için yaptığımız basit ama oldukça etkili çalışmalardır.

Ancak bazen "kısıtlayıcı" inançlarımızdan kaynaklanan birtakım karışıklıklar söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durum karşısında, bu kısıtlayıcı yargı ve genellemeleri ortadan kaldıracak ya da en azından bunların geçerliliği konusunda bizi düşünmeye sevk edecek farkı başka araç ve tekniklerden yararlanmak oldukça önem arz etmektedir. Kısıtlayıcı inançları yumuşatıp, yeniden çerçevelemeye yarayan "İnancın Olumlu Niyetini Bulmak", "Büyük ve Küçük Parçalara Ayırma", "Benzerlikler Bulma" gibi kalıp ve tekniklere ilaveten inançların yapısı ile uğraşan diğer güçlü bir teknik de "Karşıt Örnek Bulma" tekniğidir.

Karşıt Örnek, herhangi bir genellemeye uymayan ve o genellemeyi çürüten bir bilgi ya da deneyim örneğidir.

Örneğin: "Tüm Massailer hayvan hırsızıdır," cümlesinde bir grup insan hakkında genelleme yapılmaktadır. Böyle bir temsili çürütmek ya da genelleme yapanı bunun geçerliliği konusunda düşünceye sevk etmek için, bu genellemeye uymayan herhangi bir örnek bulmanız gerekir (Örneğin: Kaybettiği hayvanını bulup sahibine teslim eden bir Massai).

Kısıtlayıcı inançlarla mücadele etmek için uygulanan Karşıt Örnek Bulma sürecinin ana amacı, herhangi bir inancı yok etmek değil, sadece ifadedeki evrenselliği ortadan kaldırarak inancın daha geniş bir perspektiften değerlendirilmesini sağlamaktır (4. bölümde kriter hiyerarşisini açıklarken karşıt örnekler kullanmıştık).

Daha önce de bahsettiğimiz gibi, eleştiri ve inançlar, kullandığımız dilde "hepsi", "her zaman", "asla", "hiç", "hiç kimse" vb. kelimelerle evrenselleştirilerek ifade edildiklerinde çok daha kısıtlayıcı olup, beklenti ve motivasyonumuz üzerinde çok daha derin etkiler bırakmaktadırlar.

"Gerekli deneyime sahip olmadığım için başaramıyorum," demekle, *"Gerekli deneyime sahip olmadığım için* ***asla*** *başaramayacağım,"* demek arasında oldukça büyük bir fark vardır. Keza, *"Kanser hastası olduğum için şu anda kendimi iyi hissetmiyorum,"* ile, *"Kanserli olduğum için artık* ***hiçbir zaman*** *kendimi iyi hissedemeyeceğim,"* cümleleri farklı ima ve beklentileri ortaya koymaktadırlar. Bu nedenle gerçekten evrensel olan bir ifade için bizlerin de gerçekten karşıt bir örnek bulamamamız gerekir.

Dil İllüzyonları'na göre karşıt örnek oluşturma becerisi, inanç ve inanç sistemimiz içindeki "karmaşık eşitlik" ve "neden-sonuç" ilişkileri ile örtüşmeyen ve bu sayede genelleme ve yargılama algılarımızın değişmesine katkıda bulunan örnekler bulma becerisini kapsamaktadır. Ancak yine söylemek gerekir ki; Karşıt Örnek Bulma süreci herhangi bir inancın yanlış olduğunu ispata çalışmak değil, sadece, üzerinde durduğumuz olgu veya sistemin algılandığı biçimden daha karmaşık ve temel unsurlarının henüz keşfedilmemiş olduğunu belirtmeye çalışmaktır ve bu da tabii ki yeni fırsat ve bakış açılarına zemin oluşturmaktadır.

Daha önce de belirttiğimiz gibi herhangi bir inanç ifadesi yapısal olarak ya "karmaşık eşitlik" ya da "neden-sonuç" ilişkisi sergiler. Yani;

A, B demektir (karmaşık eşitlik). Örneğin: *Kaşlarını çattığına göre mutsuzsun.*

C, D'ye neden olur (neden-sonuç). Örneğin: *Alerjinin sebebi havadaki alerjenlerdir.*

Karmaşık eşitlik ilişkisini ihtiva eden bir inanç ifadesine karşıt örnek bulmak için önce, "B"nin "A" demek olmadığı bir örnek aramamız ve bunun için;

"Mutluyken kaşlarını çatan hiç kimse yok mu?" sorusunu sormamız gerekir.

Neden-sonuç ilişkisi için de, "C"nin "D"ye neden olmadığı bir örnek aramamız ve;

"Havada alerjen maddeler varken alerji reaksiyonu göstermeyen hiç kimse yok mu?"

sorusunu sormamız gerekir. Tabii, aynı formattaki soruları tersine çevirerek de sorabiliriz:

"Kaşlarını çatmamasına rağmen mutsuz olan hiç kimse yok mu?"

"Havada alerjen maddeler olmamasına rağmen alerji belirtisi gösteren hiç kimse yok mu?"

Karşıt Örnek Bulma, genellikle üzerinde düşündüğümüz olgu konusunda daha derin anlayışlar kazanmamıza ve mevcut dünya haritalarımızı zenginleştirmemize yol açar. Tahmin edileceği üzere bazı genellemelerin geçerliliği yüzeysel olsa bile (kaş çatmakla mutsuzluk veya alerjenlerle alerji arasındaki ilişki gibi) bunlara atıfta bulunan derin süreçler çok daha karmaşıktır. İnançlar da derin yapımızla bağlantılı oldukları için, Karşıt Örnek Bulma yöntemiyle bunlar üzerinde meydana gelecek değişikliğin hızlı ve dramatik etkileri olacağını unutmamak gerekir.

Kısıtlayıcı İnanç Cümleleri Meydana Getirmekte Kullanılan Bazı Sözel Çerçeveler

Kısıtlayıcı inançlar için "karşıt örnek" uygulaması yapmak istiyorsanız önce bazı kısıtlayıcı inanç örnekleri oluşturmaya ihtiyacınız olacaktır. Kısıtlayıcı inanç cümleleri oluşturmak için daha önceki uygulamalarda kullandığımız bağlaç kelimelerinden yararlanabilirsiniz.

Diğer bütün inanç ifadelerinde olduğu gibi, kısıtlayıcı inanç cümleleri de karmaşık eşitlik ve neden-sonuç ilişkisi ihtiva ederler. Bu daha önce de anlattığımız gibi, "Bir şey başka bir şeyin sonucudur," ya da, "Bir şey başka bir şeyin delilidir," anlamındaki inançlarımız demektir. Aşağıdaki örnekler ümitsizlik, yetersizlik ve değersizlik duyguları ile ilgili kısıtlayıcı inançları ortaya çıkaracak sözel örneklerdir. Yaşamınızda, kilitlendiğiniz herhangi bir alan veya durum için verilen cümleleri tamamladığınızda, bu kitapta bahsedilen birçok farklı dil becerisi tekniğini uygulayabileceğiniz kısıtlayıcı inanç cümleleri ortaya çıkacaktır.

1. Eğer istediğimi elde edersem _____
İstediğinizi elde ettiğinizde kaybedeceğiniz veya kötüye gidecek olan şeyler neler?

2. İstediğimi elde etmem demek _____
İstediğinizi elde ettiğinizde sizin veya başkaları için olumsuz olacak şey ne?

3. İstediğimi elde etmem _____ neden olacak.
İstediğini elde etmek ne gibi sorunlara neden olacak?

4. Bu durum asla değişmeyecek çünkü _____
Durumun değişmesine engel olan şey ne?

5. İstediğimi elde edemem çünkü _____
İstediğinizi elde etme konusunda sizi durduran ne?

6. İstediğimi elde etmem mümkün değil _____
Bunu olanaksız kılan şey ne?

7. İstediğimi elde etmek için yeterli değilim _____
Bu yetersizlikler ne?

8. Hiçbir şey asla daha iyi olmayacak çünkü _____
Sizin başarınızı sürekli önleyecek olan şey ne?

9. Farklı olmayı istemek yanlış çünkü _____
Değişim isteğini yanlış kılan şey ne?

10. İstediğimi elde etmeyi hak etmiyorum çünkü _____
İstediğinizi elde etme konusunda kendinizi değersiz hissetmenize neden olan yaptığınız veya yapmadığınız şey ne?

Karşıt Örnek Yaratmak

İçinde karmaşık eşitlik veya neden-sonuç ilişkisi bulunan aşağıdaki örneğe benzer bir inanç cümlesi oluşturun.

(A) _____ **çünkü** (B) _____

Örneğin: *Ben bilgisayar kullanmayı öğrenemem **çünkü** teknik kökenli biri değilim.*

Karşıt örnek bulma "A"nın olup "B"nin olmadığı veya "B"nin olup "A"nın olmadığı olayları veya durumları bulmayı gerektirir. Yani ya teknik kökenli olmamasına rağmen bilgisayar kullanabilen insanlar ya da teknik kökenli olup bilgisayar kullanamayan insanlar gibi.

Bununla ilgili birkaç örnek daha verecek olursak;

*Okulda asla başarılı olamam **çünkü** benim öğrenme yetersizliğim var.*

K.Ö. 1. Öğrenim yetersizliği olmamasına rağmen okulda başarısız olan insanlar yok mu?

K.Ö. 2. Öğrenim yetersizliği olsa dahi akademik yaşamda başarılı olan insanlar yok mu? (Örneğin: Albert Einstein.)

*İstediğimi elde etmeyi hak etmiyorum **çünkü** yeterince çaba göstermedim.*

K.Ö. 1. Çaba göstermesine rağmen elde ettiğini hak etmeyen insanlar olabileceğini düşünemez miyiz? (Örneğin: Hırsızlar, kaçakçılar, suikastçılar.)

K.Ö. 2. Hiçbir çaba göstermemesine karşın istediğini elde etmeyi hak eden kimse yok mu? (Örneğin: Yeni doğmuş bebekler.)

Karşıt örnekleri kendi deneyimlerimizden olduğu gibi başkalarının deneyim ve başarılarından da yararlanarak oluşturmamız mümkündür. Kendi deneyimlerimizden gelen karşıt örnekler, yeteneklerimiz ve bunu hak ettiğimiz konusunda, başkalarının eylem ve başarılarına atıfta bulunarak oluşturduğumuz karşıt örnekler ise istediğimiz herhangi bir şeyin ulaşılabilir olduğu konusunda bizi ikna etmeye yardımcı olacaktır.

Örneğin: Bir çocuğun babasına, *"Ben bisiklete binmeyi asla öğrenemeyeceğim çünkü sürekli düşüyorum,"* diye yakındığını varsayalım. Babasının, *"Biraz önce 10-15 metre kadar dengeni kontrol edebildin. Öyleyse sürekli düşmeyeceksin, biraz daha çalışırsan çok daha uzun süre dengede kalabileceğini görürsün,"* şeklindeki yanıtında oluşturduğu karşıt örnek, çocuğun bir önceki deneyiminden hareketle belli bir başarı anına odaklanarak çerçeve genişliğini daraltmak şeklinde olmuştur (Küçük Parçalara Ayırma). Karşıt örnek çocuğun kendi davranışlarından oluşturulduğu için, yeteneklerinin gelişimi konusundaki inancı pekiştirecek ve çocuk dengesini sağlama konusundaki inanca daha fazla açık olacaktır. Babanın yanıtı şöyle de olabilirdi:

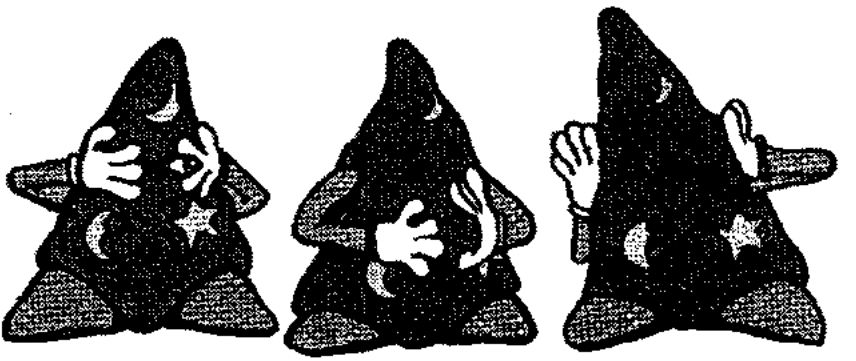
> *"İlk bisiklete binmeyi öğrenirken ağabeyinin nasıl sürekli düştüğünü hatırlasana. Oysa şimdi ne kadar kolay kullanıyor. Düşmek öğrenmenin bir parçasıdır."*

Buradaki karşıt örnek, başkalarının başarılarına doğru çerçeveyi genişleterek oluşturulmuştur (Büyük Parçalara Ayırma). Bu da doğaldır ki, birçok kez düşülse bile bisiklet kullanmayı öğrenmenin olanakları konusunda çocuğun beklentisini pekiştirecek ve düşmenin başarısızlık anlamına gelmediği inancını oluşturmasına katkıda bulunacaktır. Sonuç olarak her iki karşıt örnek de –Asla bisiklete binemeyeceğim, sürekli düşüyorum– tarzındaki kısıtlayıcı bir genellemeyi başarısızlık çerçevesinden istenen sonuç çerçevesine yerleştirmektedir.

Bir kez daha hatırlatmak isterim ki, ne karşıt örnek bulmanın ne de Dil İllüzyonları kapsamındaki diğer tekniklerin amacı, herhangi bir kişinin inancına saldırmak veya onu yok etmek değil, sadece o kişinin dünya haritasını genişletip zenginleştirerek sorun ve başarısızlık kıskacından kurtarmaya çalışmaktır.

Bölüm 7

İçsel Durumlar ve Doğal İnanç Değişimi



İnanç Değişiminin Doğal Süreci

Şu ana kadar incelediğimiz tüm Dil İllüzyonu Kalıpları'nın ana amacı hedeflerimiz, değerlerimiz, yeterliliklerimiz ve kendimize karşı olan olumlu inançlarımızı pekiştirip güçlendirmek, kısıtlayıcı yargı ve değerlendirmelere karşı bizleri düşünmeye sevk ederek olumsuz genellemeleri yeniden çerçevelememize yardımcı olmaktır. Bunun dışında sözünü ettiğimiz tüm bu kalıplar, sözlü inanç değişim süreçlerinde de oldukça güçlü bir araç olma özelliği taşımaktadırlar.

Bizlerin yeni inançlar geliştirip, kısıtlayıcı inançlardan kurtulmamıza önayak olan bu kalıplar her ne kadar hem basit, hem de oldukça etkili olsalar bile, insanlar genelde inanç değiştirme işlevini, zor, uğraş gerektiren ve içinde birçok çatışmanın söz konusu olduğu bir süreç olarak düşünürler. Oysa gerçekler, birçok kişinin doğal yollarla yüzlerce inancı oluşturup sonrasında bunları elimine ettiğini göstermektedir. Zorluk belki de, doğal süreci göz ardı edip, inançlarımızı bilinçli olarak bastırıp reddederek ya da saldırarak değiştirmeye kalkmamızdan kaynaklanmaktadır. Aslında inanç değişiminin doğal sürecine riayet edip bunun gereklerine ayak uydurabilmek, değişimi beklediğimizden daha zahmetsiz ve kolay hale getirebilmektedir.

İnançların doğal değişim süreci ve modellenmesi üzerine uzun yıllar çalıştım. Geçen yirmi yıl içinde gerek verdiğim seminerler gerekse birebir yaptığım çalışmalarda eski kısıtlayıcı inançlarından kurtulup, yeni ve güçlendirici inançlar geliştiren insanların ulaştığı olağanüstü sonuçlara tanıklık ettim. Bunlara ilaveten, daha yaşamlarının başında (bu kitabı hazırladığım yıllarda 8-10 yaşlarındaydılar) kısıtlayıcı inançlarını daha zenginleri ile değiştiren kendi çocuklarımı da gözlemledim. Bu konuda aktarmak istediğim başka bir şey ise, onların bunu

psikoterapi ya da herhangi bir tıbbi yardıma ihtiyaç göstermeksizin gerçekleştirmiş olmalarıydı (Küçük çaplı mentörlük ve Dil İllüzyonu Kalıpları'nın bu süreçte sık sık imdadıma yetiştiğini hiçbir zaman inkâr edemem). Birçok yerde bahsettiğim bu kısıtlayıcı inançlar, çocuklarımda da aşağıdakilere benzer çeşitli konu ve aktiviteler için söz konusu olmaktaydı:

Bisiklete binmeyi hiçbir zaman öğrenemeyeceğim.
Matematikte iyi değilim.
Bu üzüntüyle yaşayamam.
Ben iyi bir sporcu olamam.
Piyano çalmayı öğrenmek çok zor hem de sıkıcı.

Çocuklarım hayatlarının belli bir döneminde gerçekten de bunlara benzer ifadeler kullandılar. Kendi söylediklerine inanma dereceleri başarılı olma yolundaki motivasyonlarını tehdit ediyordu.

Bu tür düşünceler ileri boyutlara taşındığında yalnız çocuklar değil, yetişkinlerde bir vazgeçme duygusuna kapılarak yaşamlarının geri kalanında kendileri için hayati öneme haiz birçok eylemi gerçekleştirmezler. Çocuklarımın inançlarını değiştirme süreçleri, kısıtlayıcı inançlara karşı daha *şüpheli,* olumlu inançlaraysa daha *açık* olmalarıyla birlikte doğal olarak ortaya çıktı ve benim "*İnanç Değişim Çemberi"* adını verdiğim sistemi formüle etmemi sağladı.

İnanç Değişim Çemberi

Herhangi bir inancın doğal değişim süreci ile mevsim değişimleri esnasında bir bitkinin gelişim evreleri birbiriyle benzerlikler göstermektedir. Yeni bir inanç veya düşünce ilkbaharda filizlenen bir tohum gibidir. Tohum, yaz aylarında olgunlaşır, güçlenir ve kök salar. Gelişme sürecinde hayatta kalabilmek için ara sıra başka bitki ve yabani otlarla mücadele etmek zorunda kalan yeni tohum, bunu başarmak için bazen bir bahçıvanın yardımına ihtiyaç duyabilir.

Sonbahardaki ekinler gibi inançlar da amaçlarına hizmet ettikten sonra eskiyip solarlar ancak inancın meyveleri (olumlu niyetler ve bunların ardındakiler) gerekli kısımlardan ayrılarak saklanır. Sonuçta kış geldiğinde inancın artık gerekli olmayan kısımları, çemberin yeniden başlaması için atılır ve yok olmaları sağlanır.

Bizler gerek sosyal, gerekse meslek yaşamımızdaki farklı evreler için hazırlanırken bu çemberi sık sık tekrar ederiz:

a) Yeni bir girişim ya da çabaya girdiğimizde başarılı olacağımıza *"inanmak ister"* ve mücadeleye bu istekle başlarız. Hayatın bu evresinde adım attığımız girişimin üstesinden gelmek için gerekli olan bilgileri edindiğimizde, b) başarılı olabileceğimize ve buna dair yeteneklerimizin olduğuna *"inanmaya açık ve hazır"* hale geliriz. Yeteneklerimiz doğrultusunda başarabildiğimizi gördükçe, c) kendimizden iyice emin olur ve yaptıklarımızın bizim için doğru olduğuna *"inanmaya"* başlarız.

Bu süreçte oluşturmaya çalıştığımız bu yeni inanç bazen mevcut bir kısıtlayıcı inancımızla çatışabilir. Bu tür çatışma yaratan mevcut kısıtlayıcı inançlarımız, aslında yaşamımızın bir bölümünde bize hizmet eden ve güvenliğimiz için gerekli gördüğümüz geçmişe ait genelle-

melerdir. Yaşamın bu aşamasını geçmekte olduğumuzu fark ettiğimizde, bu aşama ile ilgili sınırlar ve kararların bizim için artık ne kadar önemli, öncelikli ya da doğru olduğundan, d) ***"şüphe etmeye"*** başlar ve bunlara ***"şüpheyle yaklaşma"*** eğilimi gösteririz. Yaşamımız veya kariyerimizde bir sonraki aşamaya geçme olanağı bulup, geriye doğru baktığımızda, bir zamanlar bizim için önemli ve gerçek olanların artık ne kadar geçersiz ve, e) ***"eskiye ait inançlar"*** olduğunun farkına varırız. Mevcut durumda bize yardımcı olabilecek birtakım inanç ve yeteneklerimizi korusak bile artık değerlerimiz, önceliklerimiz ve inançlarımız eskiye oranla oldukça farklılaşmıştır.

Bu çemberin kendimize yansıyan örneklerini bulabilmek için yapılması gereken tek şey, çocukluk, ergenlik ve yetişkinlik evrelerinde geçirdiğimiz süreçleri düşünmektir. İlişki, iş, arkadaşlık ve ortaklık gibi süreçlere girip ilerledikçe işimize yarayan inanç ve değerler geliştirir, yaşam yolunda yeni bir devreye geçişte ise bu inanç ve değerlerden vazgeçeriz.

Bu çemberin temel adımları aşağıdakileri içermektedir.

1. İnancı İstemek

İnancı istemek, yeni bir inancı oluşturma yolundaki beklentilerimiz ve motivasyonlarımızla ilgilidir. Bir şeye "inanmak istememizin" nedeni, genellikle bu yeni inancın yaşamımızda olumlu sonuçlar doğuracağını düşünmemizdendir. Bir şeye inanmak istenmek ayrıca ona henüz inanmadığımızın kabulünü de içerir. Yani bu yeni inanç henüz mevcut dünya modelimizle özdeşleşecek şekilde gerçeklik stratejimiz ya da kriter eşitliğimize geçmemiştir.

2. İnanca Açık Olmak

İnanca açık olmak, özgürlük ve keşfetme hissini beraberinde getiren heyecanlı ve yaratıcı bir deneyimdir. "İnanmaya açık olduğumuzda" yeni inancın geçerli olduğu konusunda henüz ikna olmamışızdır ve daha çok inancı destekleyen kanıtları bir araya getirip bunları ölçümlemeye çalışırız. İnanca açık olmak deneyimi, istenen sonuç, geri besleme ve "sanki" çerçevelerine tam olarak yoğunlaşmayı kapsar. Yani daha açık ifade edecek olursak, ona henüz inanmadığımızı biliyoruz fakat "belki mümkündür" diye düşünüyor ve inanca, "bunu dikkate alırsam hayatım ne olacak?", "yeni inancın geçerli ve yararlı olduğundan emin olmam için ne görmeli, duymalı ya da hissetmeliyim?" gibi sorularla yaklaşıyoruz.

3. İnanıyor Olmak

Halihazırda inanmakta olduğumuz genellemeler, bizim mevcut inanç sistemimizi oluştururlar. Bir şeye inandığımızda (olumlu ya da olumsuz, güçlendirici ya da kısıtlayıcı) buna mevcut gerçekliğimizmiş gibi tamamen teslim olur, bizim için bu doğruymuşçasına hareket ederiz. Bu nokta, inandığımız şeyin (*placebo* etkisinde olduğu gibi) kendini gerçekleştirmesine yol açar. Bir şeye tamamen inandığımızda zihnimizde artık bununla ilgili ne bir soru, ne de bir şüphe kalmıştır.

Bir müddet sonra yeni bir inanç oluşturma çabasına girdiğimizdeyse bu çaba, daha önceki mevcut inanç ya da inançlarla çatışmaya başlar. "Bisiklet kullanabileceğine" inanmak isteyen bir çocuk, bisiklet kullanmayı öğrenirken düşme deneyiminden kaynaklanan daha önceki bir inançla uğraşmak zorunda kalacaktır. "Kendi başına karşıdan karşıya geçebilme yeterliliğine" inanmak isteyen başka bir çocuksa, ailesinin "büyükler olmadan kendi başına karşıya geçemezsin" biçiminde oluşturduğu inançla mücadele etmek zorunda kalacaktır.

Yeni veya farklı olan bir şeye inanma konusu gündeme geldiğinde, bu tip çatışma yaratan inançların ortaya çıkması çok da alışılmamış bir şey değildir. Bu nedenle mevcutta var olan birtakım eski inanç ve genellemelerin, yeni inancın oluşması için girişilen çabalara karşı bir direnç göstererek birtakım çatışmalara neden olması kaçınılmazdır.

4. İnanca Şüpheyle Yaklaşmak

Herhangi yeni bir inancın oluşmasına karmaşa katarak engel olan mevcut inançtan kurtulmak için, ona karşı şüpheyle yaklaşmamız gerekmektedir. Herhangi bir inanca karşı şüpheye açık olmak, yeni inancın doğru olabileceğini düşünmekten çok, uzun zamandır sahip olduğumuz inancın geçerli olup olmayacağını değerlendirmeyi içermektedir. Bu haliyle "inanca açık olmak" deneyimine benzerlik gösteren bu süreçte, "Belki de bu inanç artık geçerli değildir", "Belki de buna inanmak bu kadar gerekli veya önemli değil", "Daha önce de birtakım inançlarımı değiştirdim", "Bu inancı sorgulayabileceğim karşıt örnekler nelerdir?", "Daha geniş bir perspektiften bakarsam nelerin farkına varabilirim?", "Bu inancın arkasında bana hizmet eden olumlu niyet nedir?" Bu niyeti karşılayacak başka yollar bulunabilir mi?" gibi düşüncelere kapılırız.

İnanca karşı şüpheyle yaklaşmak, inancı sorundan istenen sonuç çerçevesine, başarısızlıktan geri besleme çerçevesine dönüştürecek şe-

kilde yeniden çerçevelemeyi kapsamakta, Dil İllüzyonu Kalıpları ise bize bu konuda güçlü sözel araçlar sağlamaktadır.

5. "Kişisel Tarih Müzesi" – Eski İnançlarımızı Hatırlamak

Herhangi bir şeye artık inanmıyor olduğumuzda, bellek yitimi gibi bir durum yaşayıp, bir zamanlar bu inanca sahip olduğumuzu unutmadığımız gibi ayrıca bu inancın üzerimizdeki duygusal ve psikolojik etkilerinin de dramatik bir şekilde kendiliğinden değişime uğradığını fark ederiz. Yani artık böyle bir inanca bir zamanlar sahip olduğumuzu hatırlayıp, düşünce ve davranışlarımız üzerinde kayda değer bir etkisi olmadığının –gerçeklik ölçütlerimizle çakışmadığının– farkındalığını yaşarız.

Bastırmak veya inkâr etmek gibi bir çabaya gerek görmeksizin değiştirdiğimiz inançlarımızla olan ilişkimiz, herhangi bir müzede tarihi objeleri gördüğümüzdeki deneyimlerimize benzer. Bu müzede gördüğümüz ortaçağa ait silah ve işkence aletleri ilgimizi çekmese de, bunlara karşı öfke ve nefretle yaklaşmayız. İnsanların bir zamanlar bunları kullandığını bilir, atalarımızın bu konudaki yanlış ve kısıtlayıcı inançlarını hatırlar, ama artık bunların çok ilerisinde bir yerde olduğumuzu bildiğimizden aynı hatalara tekrar düşmeyiz.

Kendimize ait herhangi bir inançtan vazgeçtiğimizde de buna benzer bir deneyim ortaya çıkar. Örneğin: Noel Baba'ya olan inanç, bu deneyim için tipik bir örnek teşkil etmektedir. Özellikle yeni yılın kutlandığı kültürlerde yaşayan birçok yetişkin, çocukluklarında, Kuzey Kutbu'nda yaşayan Noel Baba karakterinin sihirli bir kızakla gökyüzünden gelip kendilerine ve dünyadaki tüm çocuklara hediyeler getireceğine inanırlardı. Bir zamanlar Noel Baba'ya inanan bu çocuklar büyüdüklerinde artık bu hayali karaktere inanmasalar bile bu deneyimi her zaman büyük bir mutlulukla hatırlar, bu inancın ardındaki niyetin sihir ve heyecan yaratmaktan öte bir şey olmadığını bilirler.

Bizlerin de artık inanmadığımız bazı şeyleri hatırlamamız bu biçimde gerçekleşir. "Bisiklete binemem, kendi başıma karşıdan karşıya geçemem, bunu başarmayı hak etmiyorum" tarzında dile getirdiğimiz inançlara sahip olduğumuzu hatırlar, artık bunlara inanmadığımızı ve bu inançların amaç ve niyetlerini tatmin edecek başka araç ve yöntemlere sahip olduğumuzu biliriz.

6. Güven

Doğal inanç değişim sürecinin temel taşlarından biri olan güven Webster Sözlüğü'nde, herhangi bir karakter, yetenek veya güce karşı duyu-

lan itimat ya da, herhangi biri veya bir şeyin gerçek ve doğru olduğuna dair duyulan bir his şeklinde tanımlanmaktadır. Duygusal anlamda güven, ümit etme ile ilgilidir. Ümit etme, herhangi bir şeyin gerçekleşebileceğine dair oluşan inançlarımızın fonksiyonu şeklinde işlev görür. Hastalığının tedavi edilebileceği ümidini taşıyan bir kimsenin, böyle bir tedavinin mümkün olduğuna inanması gerekir. Ümit etmekten daha güçlü olan güven duygusu ise herhangi bir şeyin olabileceğine dair inançtan çok, herhangi bir şeyin kesinlikle olacağına dair bir beklentiyi içermektedir. Aslında daha açık bir şekilde ifade edecek olursak güven, herhangi bir kanıtımız olmasa da itimat etmemiz gereken bir şey olup, bu anlamda inançtan çok daha öte (kimlik hatta manevi düzeye kadar) giden bir deneyimdir. Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, insanların daha büyük bir sistem içinde inançtan da öte herhangi bir şeye güven duyma deneyimi, inanç değişim sürecini çok daha rahat, ılımlı ve ekolojik bir konuma ulaştıracak ve bu bağlamda tüm Dil İllüzyonu Kalıpları da etkin kullanıldıklarında, insanları kısıtlayıcı inançlardan uzaklaştırıp güçlendirici inançlara yaklaştıran ve doğal inanç değişimi sürecini oldukça kolaylaştıran sözel araçlar olarak işlevlerini yerine getireceklerdir.

İnanç Değişimi ve İçsel Durumlarımız

Doğal süreci içinde inanç değişimini etkileyen en önemli faktörlerden biri, inançlarımızın taşıyıcılığını üstlenen içsel durumlarımızdır. İçsel olarak olumlu ve iyimser durumdaki birini, kısıtlayıcı ve olumsuz bir inanç içinde tutmak ne kadar olanaksızsa, hayal kırıklığı yaşayan kötümser durumdaki birini de güçlü ve olumlu bir inanca yönlendirmek o kadar zor olacaktır.

Herhangi bir kişinin muhtelif bir zaman dilimindeki psikolojik ve duygusal deneyimi ile ilgili olan içsel durumu, aynı zamanda o kişinin büyük oranda davranış ve tepkilerini de belirlemektedir. Algılarımız için bir tür filtre, muhtelif inanç, yetenek ve anılarımız içinse bir giriş kapısı işlevi gören içsel durumlarımızın, mevcut dünya görüşümüz üzerindeki etkileri de kaçınılmazdır.

Bu konu ile ilgili eski bir Yeni Gine atasözü, *"Bilgi, insanın adalelerine kadar nüfuz etmedikçe sadece dedikodudan ibarettir,"* der. Aynı söz, adalelere kadar nüfuz etmemiş olumlu ya da olumsuz inançlar için de geçerlidir. Yukarıdaki deyiş, herhangi bir inanç veya değerin, bedensel olarak içselleştirilip etkisi duygusal olarak deneyimlenince kadar sadece bir dizi söz ve düşünceden ibaret kalacağını ima etmekte, inanç ve değerlere gücünü veren şeyin fizyolojimiz ve içsel durumlarımızla bağlantılı olduğunu söylemektedir.

Örneğin, aşağıda listelenen içsel durumların, deneyimleriniz üzerindeki etkisini bir an için düşünün.

"Olumlu" İçsel Durumlar	"Olumsuz" İçsel Durumlar
Sakin	Sinirli
Dingin	Gergin
Esnek	Katı
Uyumlu	Uyumsuz
Cesur	Ürkek
İyimser	Kötümser
Açık	Kapalı
Odaklanmış	Dağınık
Özgüvenli	Güvensiz

Kendi deneyimlerinizde de kolayca görebileceğiniz gibi, olumlu içsel durumlar yaşarken, olumlu ve güçlendirici inançlara açık olma duygusu ile bütünleşmek diğer duruma oranla çok daha kolay ve zahmetsiz olacaktır.

NLP'deki en temel kabullerden biri de, bilgisayarlar ile insan beyninin işleyişi arasındaki benzerliktir. Belirli bir program doğrultusunda çalışan herhangi bir bilgisayara eş olarak insan beyni de muhtelif içsel temsiller ve belli bir düzen içindeki zihinsel stratejiler ile işlev görür. Bilgisayar ortamındaki bazı programlar nasıl ki birtakım görevlerin yürütülmesinde diğerlerine göre daha etkin sonuçlar üretiyorsa, insanların kullandığı zihinsel stratejiler de kişisel performansın mükemmel ya da vasat olup olmamasını belirlemektedir. Ancak, kişisel performansı tayin eden bu zihinsel program ve stratejilerin büyük ölçüde içsel durumlarımızın etkisi altında olduğunu da unutmamamız gerekir.

Nasıl ki herhangi bir kötü chip ya da elektrik kaynağındaki bir güç kaybı bilgisayarın işleyişini olumsuz yönde etkilerse, aynı şey insan beyni için de geçerlidir. Gerginlik, üzüntü neşe vb. olumlu veya olumsuz farklı içsel durumlar, insanların zihinsel stratejilerini farklı yönlerde etkileyebildiği gibi, bununla bağlantılı olarak ortaya çıkan kalp çarpıntısı, nefes alıp verme düzeni, beden dili, kan basıncı gibi derin fizyolojik süreçler de, kişinin davranış ve düşünce yeterliliğini büyük ölçüde etkileyecektir.

Sonuç olarak NLP'nin temel uğraş konularından biri olan içsel durumlarımız, dikkatimizi nasıl ve nereye odaklayacağımızı, duyduklarımızı (veya duymadıklarımızı) nasıl yorumlayacağımızı belirleyen gerçek bir filtre işlevi görmektedir. Kişilerin içsel durumlarının farkına varmak ve onları etkileyebilme becerisi ise Dil İllüzyonları'nın etkin kullanımındaki en önemli becerilerden birini teşkil etmektedir.

İçsel Durumları Fark Etmek ve Etkilemek

Yaşamımızdaki farklı bağlam ve deneyimler doğrultusunda sürekli değişir ve farklı içsel durumlar yaşarız. Çoğumuz için bu içsel durumlar kendi seçimimizin dışında meydana gelir ve sanki otomatik pilota bağlanmışçasına sürekli iç ve dış birtakım uyaranlara (ki bunlara NLP'de çapa denmektedir) tepki vermek zorunda kalırız.

Oysa herhangi bir insanın kendi istediği içsel durumu seçmesi veya nasıl etkileyebileceğini öğrenmesi mümkündür ve bu beceri geliştirilebildiği ölçüde kişinin gerek istediği sonuç ve beklentilere ulaşma, gerekse olumlu inançlara yönelme olasılığı çok daha fazla artmaktadır. İnsanların işlerine yarayacağı içsel durumları bilmesi ve bazı koşullarda bu durumlara belli bir farkındalıkla girebilme yeteneği, kişilerin bahsi geçen bu koşullara verecekleri tepki konusunda da çok daha fazla seçenekler sağlamaktadır. NLP'de "içsel durum seçimi" veya "içsel durum yönetimi" olarak sözü edilen bu oluşum, belli bir mücadeleyi gerektiren koşullarda en uygun durumu seçme ve oluşturma becerisi olarak da adlandırılabilir.

NLP'nin temel amaçlarından biri de, kendileri için verimli ve faydalı olacak içsel durum kaynakları oluşturma yolunda insanlara yardımcı olmaktır. Sözü edilen içsel durumlarımızı etkileyen bu faktörlerin farkına vardığımızda, onlar arasından istediklerimizi seçip çapalayarak kullanım için hazır hale getirebiliriz ancak bu konudaki kapasitemizi artırmak için, nörolojik süreçlerdeki içsel durum envanterini nasıl oluşturacağımızı öğrenmemiz gerekir. Bunun için NLP'de üç metot vardır.

1. *Fizyoloji Envanteri:* Beden duruşu, jest, göz pozisyonları, nefes alıp verme ve hareketler konusundaki farkındalık.

2. *Alt Temsiller Envanteri:* İçsel deneyimlerimizde en önemli yeri tutan, zihinsel görüntülerin konumu, parlaklık, renk, boyut, netlik vb. İşitme duyusuna ait seslerin yüksekliği, geldiği yer, titreşim, ton vb. Dokunma duyusuna ait doku, ısı, alan vb. gibi alt temsiller konusundaki farkındalık.

3. *Duygu Envanteri:* Duygusal durumlarımızın oluşumundan sorumlu bileşenler konusundaki farkındalık.

Kriter eşitliği ve gerçeklik stratejimizle ilgili bu üç ayrı envanteri kullanabilme yeterliliğini geliştirmek, gerek fizyolojik durumumuz

üzerinde bir esneklik kazanmamıza, gerekse bulunduğumuz içsel durum istediğimiz sonuçlara ulaşmamızı engelliyorsa, uygun ayarlamalar yapıp bu durumdan kurtulabilme olanaklarını yaratabilmemize fırsat sağlamaktadır.

Örnek olarak şimdi bu paragrafı okurken, tipik bir stres durumu yaratacak şekilde oturma durumunuzdaki dengeyi bozup omuzlarınızı yukarı çekin. Sonra bu durumu sorgulamak amacıyla dikkatinizin nereye odaklandığını, nefes alıp vermenizi, bu duruşun herhangi bir şeyler öğrenmeye çalışırken uygun olup olmadığını keşfetmeye çalışın. Şimdi bulunduğunuz durumu değiştirecek şekilde hareket edin. Hatta ayağa kalkıp tekrar oturabilirsiniz de. Dengeli bir konuma gelecek şekilde bedeninizi ayarlayın, omuzlarınızdaki gerginlikten kurtulup derin nefes alın ve yukarıda sözünü ettiğimiz faktörleri yeniden gözlemlemeye çalışın.

Her ne kadar anlaşılması güç de olsa, fizyolojimizin içsel durumlarımız üzerindeki etkisini kabul etmek ve bu konuda gerekenleri yapmanın önemi, yukarıdaki basit örnekte de açıkça görülmektedir.

Uygulama: Herhangi Bir Duruma Girmek ve Çapa Atmak

NLP tarafından tanımlanan bilişsel ve fiziksel ipuçları, sinir sistemimizin farklı parçalarını harekete geçirmek için kullanılabilir.

Aşağıdaki uygulama, kendi içsel durumlarınızı seçip, yönetebilmenize yardımcı olmak amacıyla temel NLP araçlarından birini açıklamaktadır. NLP'de çapalama veya çapa atmak şeklinde adlandırılan bu uygulama, arzu edilen içsel duruma ulaşabilmek için gerekli içsel ipuçlarını oluşturma ve bunları tetikleme yöntemini anlatmaktadır.

1. Şimdi veya gelecekte ulaşmak istediğiniz bir içsel durum için, bulunduğunuz zemin üzerinde bir yer belirleyin (Örneğin: Yeni bir inancı oluşturmak).

2. Şu anda başarmak istediğiniz içsel durumu daha önce gerçekleştirdiğiniz, bir zaman ya da deneyimi hatırlayın. O zaman dilimi ya da deneyimdeki içsel durumu tam anlamıyla tekrar yaşayın. Gördükleriniz, duyduklarınız hissettikleriniz, nefes alıp vermeniz nasıldı? Bunları yeniden yaşamaya çalışın.

3. Bu eski deneyim ve içsel durumla ilgili fiziksel ipuçları (görüntü, ses ve duyguların niteliği gibi), alt temsiller ve hissettiklerinizden bir envanter oluşturun.

4. Size bu içsel durumu hatırlatacak spesifik bir renk, sembol veya başka görsel bir ipucu, bir ses veya kelime ya da diğer içsel bir ipucunu, içsel çapa olarak belirleyin.

5. Bu alanın dışına çıkarak biraz hareket edip bu durumdan kurtulun. Sonra daha önce tespit ettiğiniz yere geri dönüp, bulduğunuz içsel çapadan yararlanacak şekilde çapanızı test edin.

6. Aynı içsel durumu rahatlık ve kolaylıkla yakalayıncaya kadar 1 ve 4 arasındaki adımları tekrarlayın.

Mentörlük ve İçsel Mentörler

Doğal inanç değişimi süreçlerinde genellikle mentörlerden yararlanılmaktadır. Yunan mitolojisinde mentör, Odysseus'un sadık danışmanına verilen isimdir. Mitolojiye göre Odessa seyahatteyken tanrıça Athena, Odysseus'un oğlu Telemakhos'a mentör olarak hocalık ve koruyuculuk yapmıştır. Bu mitolojik alıntıdan da anlaşılacağı üzere mentörlük, hem birtakım önermelerde bulunup danışmanlık yapmayı hem de yol gösterici ve öğretici olarak hizmet etme süreçlerini kapsayan bir anlamı taşımaktadır. Mentörlük (özellikle mesleki bir uğraş anlamında bakıldığında), herhangi bir iş veya görevdeki uzmanlığı belirttiği kadar, öğrenim ve performansla ilgili birtakım informel faktörlerin varlığına da atıfta bulunmaktadır. Tüm bunlar dışında sözünü ettiğimiz bu kavram, herhangi bir kişinin kısıtlayıcı inançlardan kurtulup, olumlu ve destekleyici inançlara sahip olması yolunda, o kişiye yardımcı ve destek olma süreçlerini de ihtiva etmektedir.

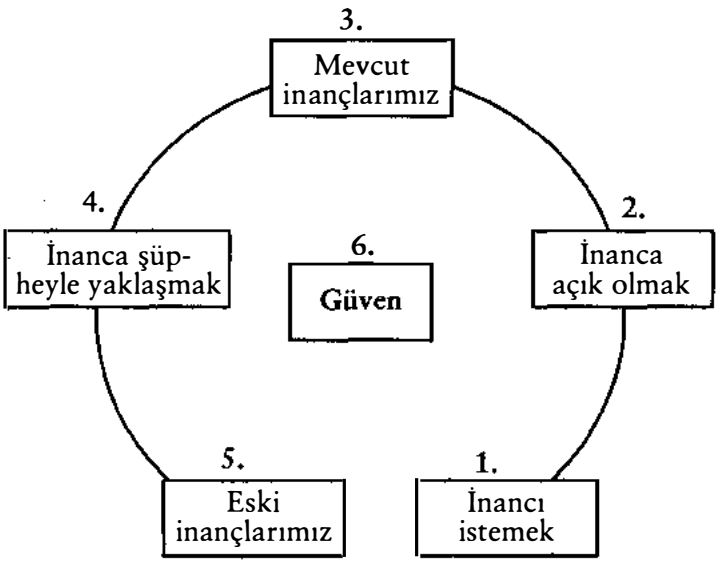
Mentörlük, öğretmenlik ve koçlukla benzeşmekle birlikte, bu iki uğraştan oldukça farklı bir noktada bulunmaktadır. Öğretmenin işi, bazı spesifik bilgilerin öğrenilmesi yolunda insanları eğitmektir. Koçlukta, herhangi bir kişinin kendisini yetiştirip geliştirmesine yardımcı olacak birtakım davranışsal geri bildirimler sağlanır. Mentörlerse, genellikle kendi özel örneklerinden yola çıkarak bize kendi öz ve bilinçaltı yeterliliklerimizi keşfetmemizde rehberlik ederler. Yukarıdaki mitolojik örnekte de öne sürüldüğü gibi, bizlere danışmanlık yapma ve daha üst düzeyde yön gösterme işlevini yürüten bu tip mentörlük, dışarıdan herhangi bir mentörün varlığına ihtiyaç duyulmaması amacıyla içselleştirilebilir ve insanlar mücadeleyi gerektiren bir durumla karşılaştıklarında, taşıdıkları bu içsel varlığın danışmanlık ve gözetim işlevlerinden yararlanabilirler.

NLP'de mentör terimi, kendi iç dünyamızın derinliklerindeki birtakım kaynakları meydana çıkarıp, harekete geçiren ve yaşamımızı olumlu bir biçimde etkilemeye çalışan kimseler için kullanılmaktadır. Yaşamımızı olumlu noktalara taşımamızda içsel olarak kullandığımız bu kaynak için, sadece tanıyıp bildiğimiz kişilerden değil, karşılaşmayıp etkilendiğimiz kişiliklerden, çocuklardan, hayvanlardan, okyanus, dağ, dere hatta bedenimizin bir parçası gibi doğal oluşumlardan da yararlanmamız mümkündür.

Yaşamda sahip olup da farkında olmadığımız bilgi, yetenek ve kaynaklara mentör olarak belirlediğimiz varlığın bellek ve düşünce biçiminden yararlanarak ulaşırız. Bir içsel mentör kullanmanın en temel yolu, mentörün varlığını hayal ederek onun yerine geçip olaya bu hayali varlığın bakış açısından bakmamızdır. Bu uygulama, aslında bizde var olan fakat farkında olmadığımız birtakım niteliklerin varlığını, sadece mentörün perspektifinden bize göstermekle kalmaz, aynı zamanda bu nitelikleri mevcut davranışlarımıza ve yaşamımıza geçirmemize de yardımcı olur. Sahip olduğumuz bu nitelikleri önce mentörün bakış açısından deneyimledikten sonra, gerekli olduğu hallerde kendi algı pozisyonumuzla geri getirebilir ve tekrar kullanabiliriz.

İnanç Değişim Çemberi (Yöntem)

Aşağıda aktarmaya çalıştığım yöntem doğal inanç değişiminde sizlere yardımcı olmak amacıyla geliştirdiğim bir tekniktir. Söz konusu bu teknik inanç değişim çemberi içinde bulunan, 1) inancı istemek, 2) inanca açık olmak, 3) inanıyor olmak, 4) inanca şüphe ile yaklaşmak, 5) eski inançları hatırlamak ve 6) güven aşamalarından geçerken kişilere, çapalama ve içsel mentörleri kullanma yöntemi ile rehberlik etmeyi kapsamaktadır. Yine bahsi geçen bu yöntem, yukarıda sözünü ettiğimiz her bir safha için birbirinden ayrı altı bağımsız konum oluşturmayı ve her bir konumda ortaya çıkan içsel durumu çapalamayı içermektedir. İnanç değişim çemberinde yer alan aşamaları aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi ayarlayın.



Daha önceki sayfalarda da açıkladığımız gibi, inançlarımızın da ötesinde olan güven deneyimi, size uygunluk kontrolü yapabileceğiniz bir meta konum sağlamak amacıyla çemberin ortasına yerleştirilmiştir.

Çemberde yer alan aşamalar sırasında ortaya çıkan içsel durumu çapalamak için, daha önce çapalama egzersizinde yaptıklarımızı hatırlayıp, her konum esnasındaki deneyim ve fizyolojiyi mümkün olduğunca hissederek o konum üzerinde bunu çapalayın.

1 numaralı konum, yeni bir şeylere inanmayı istemek konumudur.

2 numaralı konum, yeni bir inanca açık olmak deneyimini içermektedir. (Not: Yeni bir inanca açık olma deneyiminde size yardımcı olabilecek bir mentör de belirleyebilirsiniz. Mentörünüzü belirledikten sonra, inanca açık olma konumunun yanında mentörünüz için fiziksel bir alan oluşturun. Daha önce de belirttiğimiz gibi mentörler çocuklar, öğretmenler, çeşitli doğal kaynaklar vb. gibi her şey olabilir.)

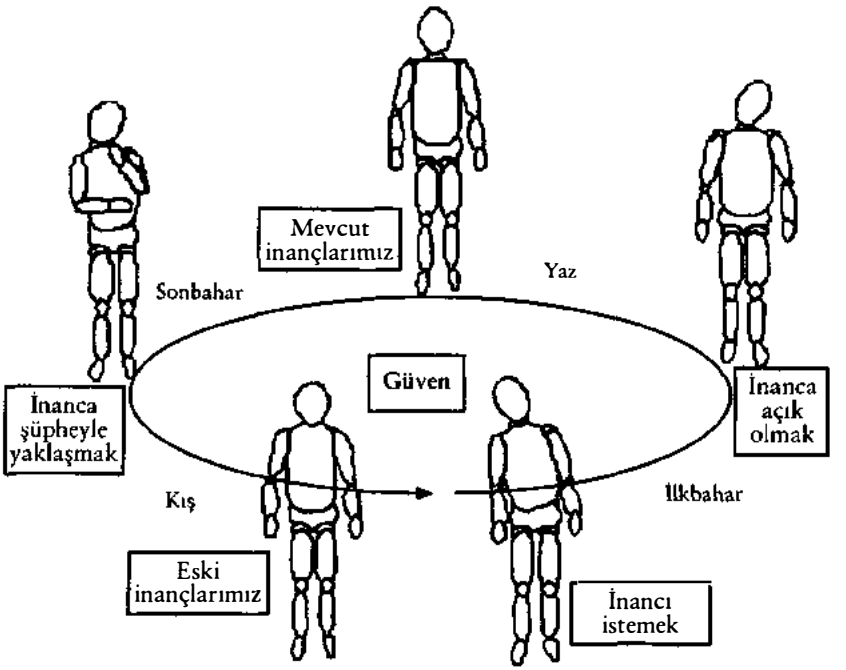
3 numaralı konum, gerek kısıtlayıcı ve destekleyici gerekse oluşturmaya çalıştığımız yeni inançla çatışan mevcut tüm inançlarımızı kapsamaktadır.

4 numaralı konum, uzun zamandan beri inandığımız şüpheyle yaklaşma deneyimi için oluşturulmuştur. (Bu alanda da, yaşamınızı sınırlayan şeye karşı şüphe duymaya açık olma konusunda size yardımcı olabilecek yeni bir mentör belirleyebilirsiniz.)

5 numaralı konum, eskiden sahip olup artık bizim için geçerli olmayan inançlar için oluşturulmuştur. (Ben bu alanı Kişisel Tarih Müzesi diye adlandırıyorum.)

6 Numaralı konum derin bir güven deneyimi –belki de artık neye inanacağınızı bilmediğiniz ama kendinize güvenebildiğiniz veya daha güçlü hissettiğiniz bir zaman dilimi– için oluşturulmuştur. (Bu konum için de bir mentör belirlemek, aşamayı oldukça güçlendirecektir.)

Bu uygulamada belirlediğiniz mentör ve ortaya çıkan içsel durumların, şu anda çözmek için uğraştığınız inanç sorunu ile bir bağlantısı olması gerekmez.



İnanç Değiştirme Çemberi Uygulaması

İnanç değişimi ile ilgili bu alan çalışmasından, farklı birçok şekilde yararlanılabilse de, bu uygulamanın en çok kullanım bulduğu alan, herhangi bir kişinin oluşturmak istediği yeni bir inancın söz konusu olması halidir. Uygulamada takip edilmesi gereken adımlar aşağıdaki gibidir.

1. Önce "inanç isteme" alanında durup, yapılandırmak istediğiniz yeni inancı düşünün. Bu yeni inancı belirledikten sonra bunu aklınızda tutup "inanca açık olma" alanına geçin. (Bu safha için herhangi bir mentör belirlediyseniz, bir an için onun ayakkabılarını giyerek mentörünüzle özdeşleşmeye çalışın. Kendinize mentörün gözleri ve bakış açısıyla bakmak, yeni inanca açık olan birisinden gelecek yardım, destek ve tavsiyelerin size kendi kaynaklarınızdan akmasını sağlayacaktır.)
2. Bulunduğunuz alanda daha önce belirlediğiniz bu yeni inanca "açık olma" deneyiminin nasıl bir duygu olduğunu keşfetmeye çalışın. Sezgisel olarak zamanın doğru olduğunu hissettiği-

nizde, sahip olmak istediğiniz yeni inancınıza konsantre olarak, halihazırda taşıdığınız mevcut inanç alanına geçin.

3. Eğer mevcut inançlarınız içinde çatışma yaratan veya kısıtlayıcı birtakım inançlar varsa bunları aklınızda tutup, inanca şüpheyle yaklaşım alanına geçin. (Yine bu alanda da kendinize daha önce belirlemiş olduğunuz mentörün gözlerinden bakmaya çalışın. Bu size, kısıtlayıcı ve çatışan inançlara karşı şüphe duyan birisinden [mentörden] yardım, destek ve tavsiyelerin kendi kaynaklarınızdan akmasını sağlayacaktır.)

4. Uygunluk Kontrolü: Şimdi ortadaki "güven" alanına gidip, gerek yeni inancınızın, gerekse kısıtlayıcı ve çatışan inançlarınızın altında yatan olumlu amaç ve niyetleri gözden geçirerek yeni inancınızla ilgili yapmak istediğiniz değişiklik veya revizyonlar olup olmadığına bakın. Aynı zamanda yeni inancınızla bağlantısı olabilecek ve olduğu gibi kalmasında yarar gördüğünüz eski inançlarınızı da gözden geçirin.

5. Bu aşamayı tamamladıktan sonra, buradan elde ettiğiniz iç görü ve bilgilerle eskiden inanıp artık terk ettiğiniz inançlar alanına yani "kişisel tarih müzesi"ne geçin.

6. İşinize yaramayacak bazı inançları "kişisel tarih müzesi"nde bıraktıktan sonra, mevcut inançlar alanına geri dönün ve sahip olmak istediğiniz yeni inancınıza odaklanın. Bu noktada yeni inancınızla ilgili hissettiğiniz özgüven duygusunu deneyimleyerek bu süreçte hissettiğiniz yeni iç görü ve bilgileri kelimelere dökün.

7. Uygunluk Kontrolü: Tekrar güven alanına dönün ve gerçekleştirdiğiniz değişiklikleri düşünün. Bu çemberin doğal ve süregelen bir döngü olması nedeniyle, sürecin gelişiminin devam edebileceğini ve sizin de gelecekte kendiniz için en uygun düzenlemeleri yapabileceğinizi göz ardı etmeyin.

(Not: Herhangi bir inancın tam olarak yerleşmesi –yani adaleye kadar nüfuz etmesi– için söz konusu çemberin, 5. bölümde değindiğimiz beş temel inanç faktörü için tekrar edilmesi gerekebilir. 1) İstenirlik, 2) olabilirlik, 3) uygunluk, 4) yeterlilik, 5) hak ediş.

İNANÇ ZİNCİRLEME TEKNİĞİ

Şimdiye kadar görmüş olduğumuz çeşitli Dil İllüzyonu Kalıpları'nın temel amaçlarından biri de, inanç değiştirme döngüsünde yer alan aşamalarda, dili kullanmak yoluyla insanlara rehberlik etmek ve yardımcı olmaktır. Aslında bir teknik olarak bakıldığında inanç değiştirme döngüsü veya çemberi, dilin kullanımını gerektirmemektedir. Uygulamada da görüldüğü gibi tüm süreç, her safha için içsel çapaları oluşturup bunlar üzerinden ardışık sıra ile geçmek şeklinde basitçe gerçekleştirilmektedir. Ancak öyle durumlar vardır ki, uygun zamanda ve yerde kullanılan doğru kelimeler, bu safhaların oluşturulmasında büyük başarılar sağlanmasına ve birinden diğerine kolaylıkla geçilmesine olanak sağlamaktadır.

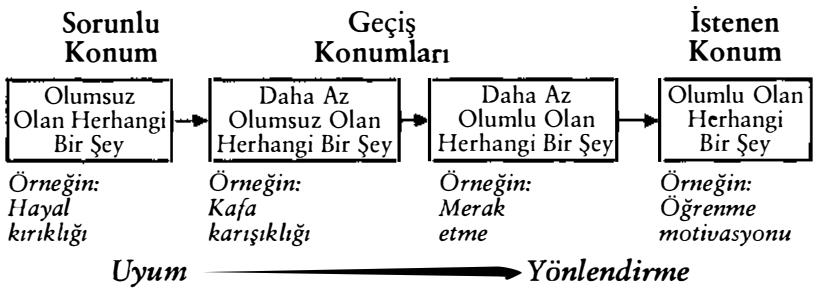
İletişim kurmak için kullandığımız dilin fizyolojimiz, duygusal tepkilerimiz ve temsil sistemlerimiz üzerindeki etkisinin yanı sıra, içsel durumlarımız üzerinde de güçlü bir etki yarattığı kaçınılmaz bir gerçektir. Bu bağlamda *İnanç Zincirleme Tekniği* bizlere, bazı basit Dil İllüzyonu Kalıpları'nın (niyet ve yeniden tanımlama kalıpları gibi) muhtelif içsel durumları tetikleyip destekleyerek, inanca açık olma, şüpheye açık olma gibi deneyimleri güçlendirmekte nasıl kullanılabileceğini göstermektedir.

NLP'de zincirleme terimi, deneyimlerin, başlangıç konumundan, arzulanan konuma doğru özel bir sıra düzeni ile birbirine bağlanması şeklindeki bir çapalama yöntemini ifade etmektedir. Etkin bir zincir oluşturmadaki kilit faktör, sorunlu durumla istenen sonucu bağlarken seçilen geçiş konumlarıdır. Zira insanlar için, içinde bulundukları durumla arzu ettikleri durum arasındaki uçurumu aşmak zor ve karmaşık olduğundan, bu geçiş konumları onlara, arzuladıkları yere ulaşma-

da yardımcı olacak basamak taşlarını oluşturmaktadır. Örneğin: Herhangi bir kişinin yaşadığı hayal kırıklığı dolayısıyla, yeni bir şey öğrenme konusunda sıkışıp kaldığını ve motive olmak istediğini var sayalım. Böyle bir durum karşısında bu kişi için, hayal kırıklığı konumundan bir anda arzulu olma konumuna geçmek oldukça zor ve meşakkatli bir iş olduğundan bu deneyim için kendisini zorlamak o insanda bir gerginlik veya çatışmaya neden olacaktır. Zincirleme yapmak ise, karışıklık ve güçlük yaratan bu iki konum arasındaki geçişi kolaylaştıracak iki veya üç ara adım oluşturmayı içermektedir.

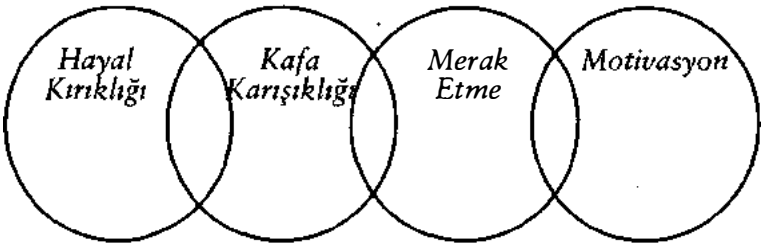
En etkili zincirler, sorunlu konumdan arzulanan konuma geçişi, belli bir uyum ve yönlendirmeyi sağlayacak şekilde kademeli olarak gerçekleştiren zincirlerdir. Bahsi geçen bu durumu daha açık olarak şöyle ifade edebiliriz: Şayet sorunlu konuma (hayal kırıklığı) olumsuz, arzulanan konuma (yeni bir şeyler öğrenme) olumlu diyecek olursak, olumsuzdan olumluya geçmeyi denemeden önce, olumsuzdan (hayal kırıklığından) daha az olumsuz olan bir konuma (Örneğin: Kafa karışıklığı), sonrasında bu konumdan daha az olumluluk içeren bir konuma (Örneğin: Bundan sonra ne olacağı ile ilgili merak duygusu) küçük ama önemli bir adım atılabilir. Bu son adımdan sonraysa esas arzulanan konum olan motive olma alanına geçmek nispi olarak daha kolay olacaktır.

Bu sürece, mevcut durum ile istenen konum arasındaki duygusal ve psikolojik mesafeye bağlı olarak daha fazla ara adım eklenebilir.



Zincirin halkalarını oluşturacak olan konumları seçerken yapılacak en iyi şey, birbiriyle peşi sıra giden bu konumlardaki psikolojik, bilişsel ve duygusal durumların bir dereceye kadar üst üste çakışıyor olmasıdır. Örneğin: hayal kırıklığı ile kafa karışıklığı bazı özellikleri paylaşmaktadır. Keza kafa karışıklığı ile merak etme durumlarının her ikisi de, istenen sonuç konusunda bir belirsizlik içermeleri nedeniyle belli başlı bazı karakteristik bağlantılar içermektedir. Merak etme ve

motivasyon arasında da her ikisinin de belli bir hedefe yönelmesi gibi benzerlikler bulunmaktadır.



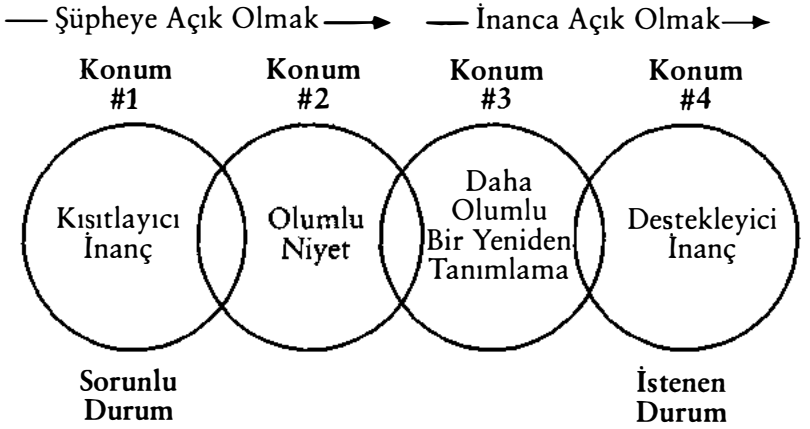
Zincirdeki ardışık konumlar belli bir dereceye kadar üst üste gelmeli.

Temel İnanç Zincirleme Yöntemi

Yukarıda bahsi geçen ardışık konumlardan bir zincir oluşturmak ve bir konumu diğerine kolaylıkla bağlamak çapalama süreci ile gerçekleştirilir. NLP'deki çapaları zincirleme tekniği dokunsal (kinestetik) çapalardan yararlanmaktadır. Söz konusu ettiğimiz bu uygulamada ise, ardışık olarak kullanılan kinestetik çapalara Dil İllüzyonu Kalıpları gibi linguistik ilaveler yapılmaktadır.

Örnek olarak, kısıtlayıcı bir inanç üzerinde çalışacak olursak, sorunlu konumdan (kısıtlayıcı inanç), arzulanan konuma doğru (daha güçlendirilmiş bir inanç) zincir şeklinde sıralanmış yukarıda ifade edilen konumları ve iki ara konumu içeren dört alan oluşturmamız gerekir.

a. Konum 1 = Kısıtlayıcı inanç (sorun durumu).
b. Konum 2 = Kısıtlayıcı inancın olumlu niyeti.
c. Konum 3 = Kısıtlayıcı inancın bazı unsurlarını, inancı biraz olumlu hale getirecek şekilde yeniden tanımlamak.
d. Konum 4 = Gerek olumlu niyet, gerekse yeniden tanımlamanın sonucu olan daha güçlü bir inanç ortaya koymak (arzulanan durum).



1. Sorunlu durum konumunda durup, üzerinde çalışmak istediğiniz kısıtlayıcı bir inanç seçin. (Örneğin: Benim için dil kalıplarını öğrenmek çok zor çünkü kelimelerle uğraşmaktan çok sıkılıyorum, kafamı karıştırıyorlar.) Dikkatinizi kısıtlayıcı inançla bağlantısı olan içsel durumunuza odaklayın. Daha sonra bu konumdan dışarı çıkıp, bu olumsuz etkiyi üzerinizden atarak durumunuzu değiştirin.

2. Şimdi istenen sonuç konumuna gelin ve kendiniz için dengeli ve uyumlu bir içsel durum oluşturun. Henüz bu noktada mevcut inanca eşlik edecek destekleyici inancın ne olduğunu bilmeniz gerekmiyor. Sadece destekleyici inanca eşlik edecek olan içsel durumu deneyimlemeniz yeterli.

3. Tekrar sorunlu duruma geri dönün ve fiziksel olarak zincirin diğer halkalarının üzerinden yürüyün. Bu yürümenin amacı size, içinde bulunduğunuz durumdan istediğiniz duruma fiziki olarak hareket ettiğiniz duygusunu yaratmak. Yine burada da sadece içsel durumunuzda oluşan değişiklikleri hissetmeye başlamanız önemli, inancınızda bir değişiklik olup olmadığını bilinçli olarak kontrol etmek için henüz çok erken.

4. Şimdi kısıtlayıcı inanç konumundan, olumlu niyet konumuna bir adım atın. Kısıtlayıcı inancınızın altında yatan olumlu niyeti keşfetmeye ve içsel durumla duygularınızı daha olumluya yönlendirecek ifadeler bulmaya çalışın. (Örneğin: Öğrendikle-

rimi daha fazla içselleştirmek ve onlarla olan yakınlığımı hissetmek istiyorum.)

5. Şimdi 3. konum olan yeniden tanımlama bölümüne doğru bir adım atın. Kısıtlayıcı inancınızı tekrar konumlandırın ancak bu sefer inancınızı, keşfettiğiniz olumlu niyeti yansıtacak anahtar kelimeler seçerek yeniden tanımlayın. Yeniden tanımlama sırasında kullandığınız farklı sözel yeniden çerçevelemelerin sizde nasıl farklı bakış açıları yarattığını keşfetmeye çalışın. Her seferinde farklı kelimeler içeren ifadeler bulmaya çalışarak, inanca bakış açınızın değiştiği hissini yaşatan doğru kelimeleri bulana kadar yeniden tanımlama yapmaya devam edin. (Örneğin: *Benim için dil kalıplarına dikkatimi vermek oldukça zor. Diğer insanlarla olan ilişkilerim ve duygularıma dikkat etmeyip sadece kelimelere odaklandığımda kafam karışıyor ve sonra da sıkılıyorum.*)

6. Şimdi arzulanan konuma tekrar adım atın ve kısıtlayıcı inancınızın olumlu niyetini kapsayan, ancak onu güçlendirip zenginleştiren olumlu bir inanç cümlesi formüle edin. Bu formüle ettiğiniz olumlu cümlenin sizin olumlu duygularınızı tetiklediğinden de emin olun. (Örneğin: *Kelimeleri dinlerken diğer insanlarla olan ilişkilerim ve duygularımı da işin içine kattığımda, dil kalıplarını öğrenmekten çok zevk alıyorum.)*

7. Zincirin üzerinden birkaç kez, her konumda o konumla bağlantılı ifadeyi tekrarlayarak geçin. Bu uygulamaya içinde bulunduğunuz durumdan, arzulanan duruma gelmenin, linguistik ve kinestetik anlamda çok kolay ve yumuşak bir geçiş haline geldiğini hissedene kadar devam edin.

Sözsüz İletişimin Etkisi

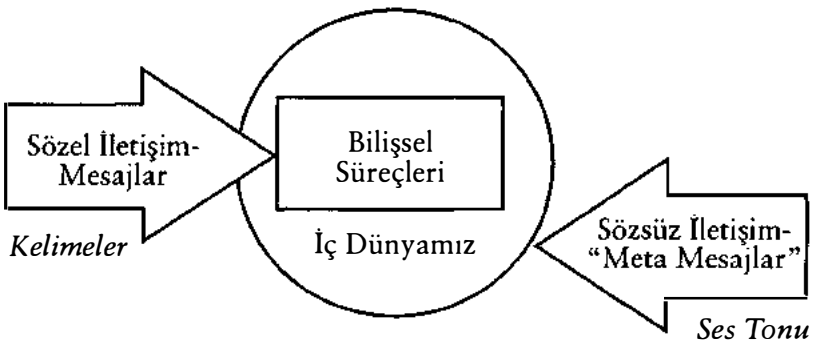
İçsel durumlardaki yön değiştirmenin yarattığı etki ve inanç değiştirmede çapalama işleminin kullanılması, sözsüz iletişim olgusunun ne kadar önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Kelimeler ve sözel mesajlar, insanların iletişim kurmaları ve birbirlerini etkilemelerinin birçok yönteminden sadece bir tanesidir. Kafa sallamak, göz temasında bulunmak, ağlamak, işaret etmek, ses tonundaki değişiklikler vb. araçlarla herhangi bir şeyi onaylamak veya reddetmek, kişiler arası etkileşimdeki araçlardan bazılarıdır ve sözel iletişim kadar önem taşımaktadır.

Gregory Bateson'a göre, bir etkileşimde karşılıklı olarak aktarılan bilgilerin sadece % 8'i kelimelerle, geri kalan % 92'si ise birtakım sözsüz mesajlarla gerçekleştirilmektedir. İletişimin sözsüz yönü vücut dili kadar, sesinizin tonu, temposu, volumü gibi etkileşimin işitsel kısmını da kapsamaktadır. Örneğin: Bir fıkra anlatırken kullanılan kelimeler kadar, fıkrayı anlatanın tonlamaları, yüz ifadeleri, anlatırken verdiği esler, o fıkranın komik olup olmamasında önemli bir yer tutmaktadır.

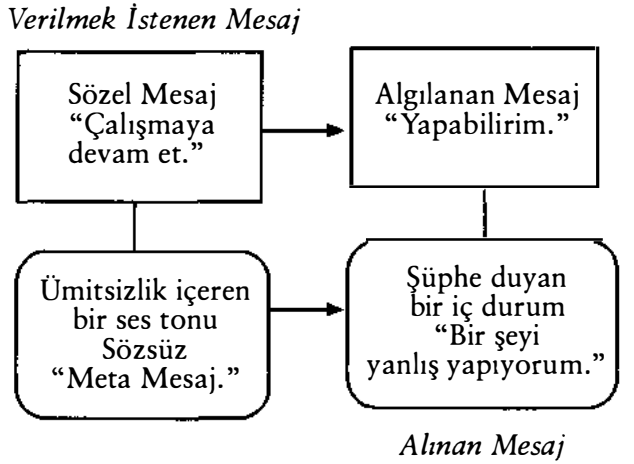
Herhangi bir etkileşimdeki sözsüz iletişim mesajları, genellikle birisinin kendini ifade ederken aktardığı sözel içerikle ilgili meta mesajlardır ve sözel iletişimin nasıl algılanıp yorumlandığını belli ederler. Herhangi bir kişinin gözlerini işaret ederek "şimdi çok dikkatli olun" mesajı ile aynı kelimeleri kullanarak kulaklarını işaret etmesinde vermeye çalıştığı mesaj birbirinden çok farklı olacaktır. Keza alaycı bir ses tonu ile "işte bu harika!" mesajının altında yatan anlam, aslında kelimelerin ifade etmek istediğinden çok daha değişik yerlere gidecektir.

Yüz ifadeleri ve ses tonlamaları gibi sözel olmayan sinyaller, birisinin bize söylediği bir şey hakkında daha duygusal bir etki yaratır.

Sözsüz mesajların bizim iç dünyamızı yansıtması ve etkilemesine karşın, sözel mesajlar bilişsel süreçlerimizle birlikte gelirler. Hayvanlarla kurmaya çalıştığımız iletişimde, insanlar arası etkileşimde ön plana çıkan sözlü iletişimin yerini sözsüz iletişim almıştır. Eğer herhangi bir köpeğe kızgın ve tehdit eden bir ses tonu ile "cici köpek" derseniz, köpeğin size vereceği tepkinin önceliği kelimelerden çok sesinizin tonuna olacaktır.



Sonuç olarak insanlarla kurulan iletişimde de kullanılan ses tonu, verilmek istenen mesajın duyulması ve alınması konusunda müthiş derecede etkili olmaktadır. Herhangi bir insana "sen bunu yapabilirsin" cümlesini kızgın ve engellenmişlik duygusu içeren bir sesle söylemek, cümlenin vermek istediği inanç ve güven aşılama duygusundan çok, şüpheyi tetikleyecektir.

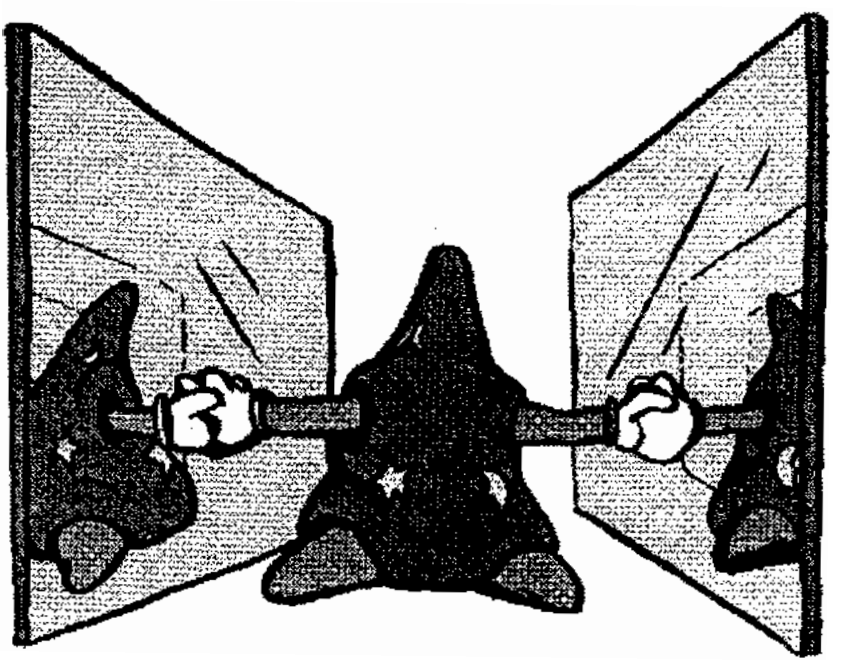


İnsanlar genellikle iletişimin sözel tarafına odaklandıklarından, sözsüz mesajları göz ardı edebilmektedirler. Oysa özellikle Dil İllüzyonu Kalıpları ile çalışırken, kullandığımız kelimelere eşlik eden sözsüz mesajlara da azami dikkat göstermemiz gerekir. Zira yanlış yüz ifadesi ve tonlamalarla söylenen sözler, vermek istediğimiz mesajın tam tersi bir anlam çıkmasına neden olabilecektir.

Kullandığımız kelimelerle sözsüz mesajlarımız arasındaki uyumun derecesi, esas itibariyle kendi içimizde sahip olduğumuz uyum derecesi ile bağlantılıdır. Kendi iç uyumumuz en az bizi dinleyen kişinin içsel durumu kadar önem taşır. O nedenle sözsüz mesajlarda yer alan faktörleri tahlil etmeyi öğrenmek kadar, kendi iç dünyamıza da dikkat etmek, başkalarının inançlarını olumlu yönde etkileme konusunda temel araçlardan biri olan Dil İllüzyonu Kalıpları'nın kullanımını çok daha etkin kılacaktır.

Bölüm 8

Düşünce Virüsleri ve İnançların Meta Yapısı



İnançların Meta Yapısı

Geldiğimiz bu bölüme kadar, kitap boyunca gerek inançlarımız tarafından etkilenen, gerekse inançlarımızın şekillenip olduğu gibi korunmasına neden olan deneyimlerimizin farklı unsurlarını keşfetmeye çalıştık. Değişik boyutları ile üzerinde durduğumuz ve yaşam boyunca oluşturduğumuz "dünya haritalarımızın" hammaddesi algısal ***deneyimlerimizce*** sağlanmaktadır. İnançlarımız ise deneyimin verilerinden gelen genellemeler olup, yine deneyimle güncellenip düzeltilirler. Deneyimlerimizi temsil etmek amacıyla geliştirdiğimiz inançlarımızın ister istemez silinmiş ve çarpıtılmış olması, onlara, bizi kolaylıkla güçlendirmek kadar kısıtlama potansiyeli de kazandırmaktadır.

Deneyim ve inançlarımıza anlam katan ***değerlerimiz,*** inançlarımızca yansıtılıp desteklenen daha üst düzeydeki "iyi niyetlerdir" ve deneyime neden-sonuç veya karmaşık eşitlik cümleleri ile bağlanırlar.

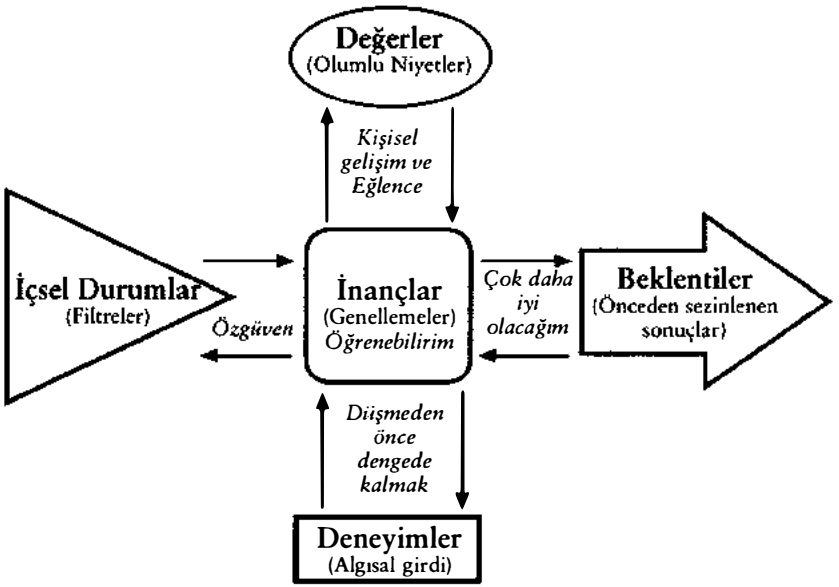
Muhtelif bir genelleme veya inancın olduğu gibi korunması için gerekli motivasyonu sağlayan ***beklentilerimiz,*** önceden sezinlediğimiz sonuçlarla ilgilidir ve inancın ürettiği bu sonuçlar yine inancın yararlılığını tayin ederler.

Gerek deneyimlerimizi filtreleyen gerekse faaliyetlerimize itici gücü sağlayan ***içsel durumlarımız***, herhangi bir inancın korunması için gerekli olan içsel enerjiyi yaratıp inanç için taşıyıcı destek vazifesi görürler.

Deneyimlerimizin bu farklı bileşenleri arasındaki ilişkiye, NLP'nin kurucusu Richard Bandler, "Gerçekliğin Dokusu" der. İnançlarımızın temel fonksiyonu ise dünya haritalarımızın oluşmasına neden olan bu temel unsurlar arasındaki ilişkiyi sağlamaktır.

Örneğin: Bisiklet kullanmayı öğrenmek isteyen bir çocuğu düşü-

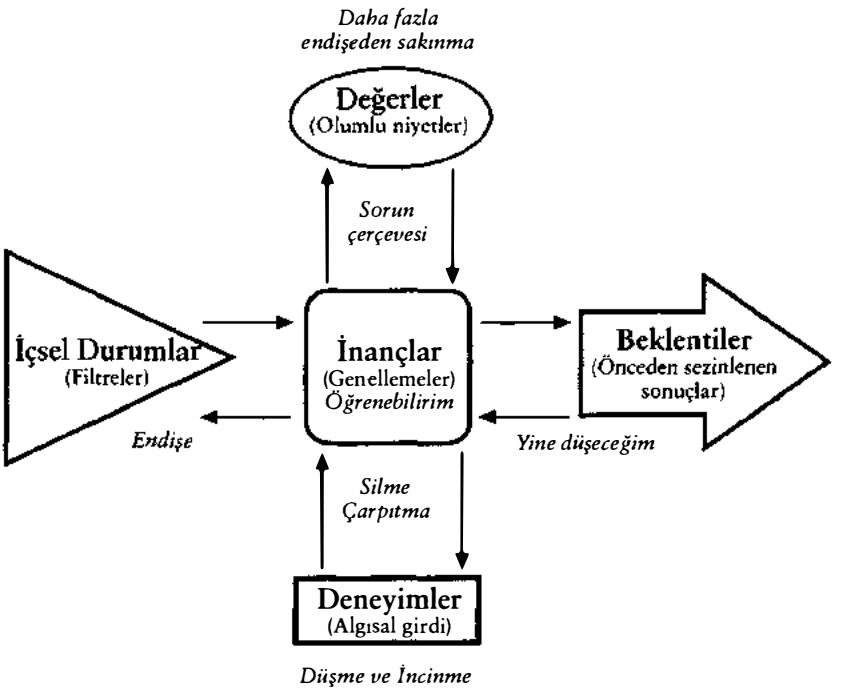
nelim. "Öğrenebilirim" şeklindeki olumlu bir inanç, "eğlence" ve "kişisel gelişim" gibi iki temel değeri öğrenim faaliyeti ile ilişkilendirdiği gibi "kendine güvenmek" ile ilgili bir içsel durumu ve "çok daha iyi olacağım" beklentisini de beraberinde getirecektir. Tüm bunlar, öğrenim sırasında sık sık düşse bile, çocuk için gereken çabayı devam ettirmedeki motivasyon ve itici gücü sağlayacak, bu sayede deneyimledikçe daha uzun süre dengesini koruyan çocuk, "öğrenebilirim" inancını pekiştirecektir.



Şekilde de görüleceği üzere olumlu inançlar tüm bu değişkenlerle bağlantısını bu şekilde sürdürür. Ancak unutmamak gerekir ki, inançlarımızda değerlerimiz, beklentilerimiz, içsel durumlarımızdaki değişimler ve yeni deneyimlerle doğal olarak güncellenip değişebileceklerdir. Yukarıda bahsettiğimiz bileşenlerden birinde olumsuz anlamda meydana gelen herhangi bir değişiklik, kısıtlayıcı inançlarımızın oluşmasına neden olacak ve bu kez inanç bu bileşenlerin tümünü olumsuzca etkilemeye başlayacaktır.

Örneğin: Bir önceki örnekte bahsi geçen çocuğun, bisiklet kullanmayı bilen bir ağabeyi veya ablası olduğunu varsayalım. Bu durum her ne kadar çocuğun öğrenme isteği üzerinde güçlü bir etki yaratacak olsa da, çocuk tarafından uygun olmayan bir beklentiyi de beraberinde getirecektir. Büyük kardeşi gibi bisiklet kullanmak beklentisi içindeki çocuk, performansını kardeşi ile kıyasladığında bunun, beklenti-

si ile uyuşmadığını fark edip daha olumsuz bir içsel durum yaşayacak ve bu onun performansını tekrar olumsuz yönde etkileyerek çocuğun daha sık düşmesine neden olacaktır. Bunun sonucunda ortaya çıkacak olan "tekrar düşeceğim" beklentisi kendini gerçekleştiren kehaneti yaratıp, "Ben bisiklet kullanmayı kesinlikle öğrenemem" inancının oluşmasına ve bu işten tamamen vazgeçilmesine neden olacaktır.



Kısıtlayıcı inanç veya genellemenin, deneyim ve niyetle ilişkisi devam ettikçe, biraz önce sözü edilen çarpıtma ve silmeler eninde sonunda yeni deneyimler, değişen içsel durum ve beklentiler sonucu güncellenip düzelebilecektir. Söz konusu genelleme ile bağdaşmayan yeni karşıt örnek ve veriler, kişinin sahip olduğu kısıtlayıcı inancın geçerliliğini yeniden sorgulamasına yol açacaktır.

Örneğin: Bisiklet kullanmayı öğrenirken düşmenin başarısızlık değil sadece bir sonuç olduğunun algılanmasını sağlayacak ve çalışmaya devam etmesini teşvik edecek şekilde çocuğa verilecek olan destek, eninde sonunda onun dengesini daha uzun süre korumasına neden olup, "ben bu işi beceremem" inancını "belki de becerebilirim" şekline dönüştürecek ve çocuk kendi yeterlilikleri konusunda yeni inanca daha açık olup eski kısıtlayıcı inancına şüpheyle bakmaya başlayacaktır.

Düşünce Virüsleri

Genellikle sorun, başarısızlık ve olanaksızlık çerçevesi içinde yer alan genellemelerle ortaya çıkan kısıtlayıcı inançlar, deneyimlerimiz, değerlerimiz, beklentilerimiz ve içsel durumlarımızdan bağımsız olarak onların dışında oluşmuşsa, çok daha kısıtlayıcı olmakla kalmaz değiştirilmeleri çok daha zor hale gelirler. Bu durum, insanların inancı (amacı bize deneyimlerimizi yaşadığımız bölgede kılavuzluk etmek olan bir haritadan çok) bir bölge olarak görmelerine neden olur ve inanç artık gerçekliğin dışında bir gerçek olarak algılanmaya başlar. Şayet söz konusu ettiğimiz bu kısıtlayıcı inanç deneyimlerimizden kaynaklanmayıp başkalarınca bize yüklenmişse durum çok daha abartılı ve vahim bir hale gelebilir.

Herkesin kendine ait bir dünya haritası olduğu ve bu haritaların kişilerin toplumlarına, kültürlerine, eğitim ve deneyimlerine bağlı olarak esaslı oranda farklılık gösterebileceği NLP'nin temel varsayımlarından olup bu farklı haritalarla nasıl baş edilip, bunların birbirleriyle nasıl koordine edileceği ana uğraşlarından birini teşkil etmektedir.

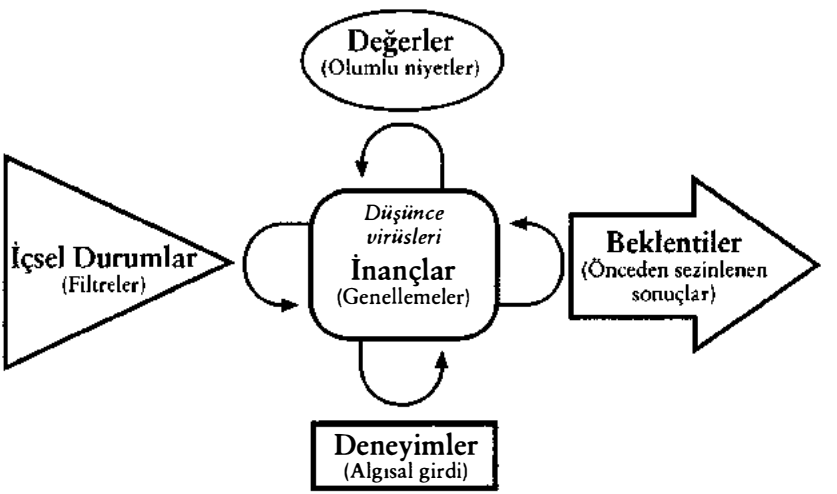
Örneğin: Birçok kişi sağlıklı bir yaşam için beden yeterlilikleri konusunda ve bununla ilgili neler yapılmalıdır veya neler yapılabilir hususunda farklı inançlara sahiptir ve yaşamlarını bu inançlar doğrultusunda oluşturdukları kendi dünya haritalarına göre sürdürür. Bazen bu haritalar son derece kısıtlayıcı olmakla kalmayıp bir inanç çatışmasına da yol açabilirler.

Bir an için yayılma potansiyeline sahip göğüs kanseri teşhisi konan ve sağlığına kavuşmak için zihinsel olarak neler yapabileceğini keşfetmek isteyen bir kadın ve ona, zihin-beden sağlığı konusundaki bu tür şeylerin bir sürü zırvalık olduğunu söyleyen bir cerrahı olduğu-

nu düşünün. Bu tür şeylerin zırvalık olduğuna dair ortaya konan inanç, kadının kendi deneyimleri sonucu oluşan bir inanç olmasa bile, bunu ileri süren kişi onun halihazırda doktoru olduğundan, kendi sağlığı konusunda alacağı kararları etkileyecek ve kadın, istesin veya istemesin kendi inanç sistemi içinde bir faktör olarak doktorunun inancı ile de uğraşmak zorunda kalacaktır. Ayrıca inancın "sorun çerçevesi" içinde ifade edilmesi ve hiçbir deneyim, algısal veri ve içsel durumla bağlantılı olmaksızın "budur" şeklinde ileri sürülmesi geçerlilik ve yararlılığının gözden geçirilmesini de zorlaştıracaktır. Bu koşullar altında kadın, ya doktorun inancını onaylayıp kabul edeceği bir konumda kalacak (ki böylece kısıtlayıcı inancın girişi söz konusu olacak) ya da doktorla bu konuda mücadele edecektin (ki bu da kadının kendi sağlık çabalarını olumsuz yönde etkileyecektir).

Bu tip kısıtlayıcı inançlar özellikle doğru dünya haritaları olarak ileri sürüldüklerinde kolaylıkla "düşünce virüsüne" dönüşebilirler.

Kısıtlayıcı inançların özel bir türü olan ve herhangi bir kişinin iyileşme ve gelişme çabalarına karışarak bu çabaları olumsuz etkileyen düşünce virüsleri, inancın bağlam ve amacını oluşturan meta yapıdan kopuk halde bulunur ve kendi ekolojilerini belirlerler. Herhangi bir düşünce virüsünün, yeni deneyimlerle düzeltilip güncelleştirilebilecek tipik kısıtlayıcı inançlardan en büyük farkı açık olarak ifade edilmemiş varsayımlara dayandırılmasıdır. Tüm bunların sonucu olarak da düşünce virüsleri, daha büyük bir gerçeğe hizmet etmek yerine kendi geçerliliklerine hizmet eder ve deneyimden gelen karşıt örnek ve yeni verilerle kolaylıkla güncellenip düzeltilemezler.



Bu nedenle böyle durumlarda yapılması gereken şey düşünce virüsünün oluşup korunmasına temel teşkil eden diğer inanç ve ön varsayımların tanımlanıp, değiştirilmeye çalışılmasıdır. Ancak bu temel ön varsayım ve diğer inançların, mevcut kısıtlayıcı inancın yüzey yapısında çok da açık olarak bulunmadığını unutmamak gerekir.

Bir örnek verecek olursak; yukarıda bahsini ettiğimiz kanser hastası kadın, başka bir doktorun yanında sekreter olarak çalışıyordu. Daha önceki operatörün yaptığı gibi aptalca olmasa da patronu olan bu adam onu bir kenara çekti ve, *"Biliyorsun, eğer aileni gerçekten düşünüyorsan onları hazırlıksız bırakmamalısın," dedi.* Bu söylem bir öncekinden daha masum gibi görünürken içinde, "*bunların hepsi zırvalık,"* lafından çok daha potansiyel düşünce virüsü taşımaktaydı. Mesajın içindeki anlam doğrudan ifade edilmeyip, ima yolu ile aktarıldığından "bu sadece onun kanısı" diye kabul etmek de daha zordu. Kadın her ne kadar ailesini düşünüp hazırlıksız bırakmak istemese bile cümle onun öleceğini varsayıp, bu saçma şeylerden vazgeçerek ölüme hazırlanması gerektiğini ima etmekteydi.

Bu tip düşünce virüsleri aynı vücut ya da bilgisayar virüsleri gibi, kişinin zihin veya sinir sistemini enfekte edebilirler.

Genetik şifremiz vücudumuzun fiziksel programıdır. Biyolojik anlamda virüslerse, tamamlanmamış bir program parçası olarak işlev görürler ve gerçekte yaşayan varlıklar olmadıkları için öldürülemezler. Hücrenin içine girerek hücreyi esir alan virüsler, bağışıklık geliştirilmediği takdirde hücrenin sahibi gibi davranarak yeniden üreyip çoğalmaya başlarlar. (Bu durum yaşayan hücreler olan bakterilere göre bir farklılık arz etmektedir. Zira bakteriler üzerinde etkili olup onları yok edebilen antibiyotikler virüse karşı yararsızdırlar. Ayrıca kendisi de bir hücre ihtiva eden bakteriler, bu nedenle vücudun hücrelerine saldırmaz ve hücreyi teslim almazlar. Çok sayıda olduklarında zarar verecek olmakla birlikte birçoğu da bedenimiz için yardımcı ve gereklidir – Örneğin: Yediklerimizi hazmetmek için.)

Güncel yaşamda sıkça karşılaştığımız bilgisayar virüsleri de diğer virüslere benzer paralel özellikler taşırlar. Biyolojik virüsler gibi tamamlanmamış bir program olarak işlev gören bilgisayar virüsleri, bilgisayar içinde nereye ait olduklarına dair bir bilgi taşımazlar. Bilgisayar ekolojisi ile ilgili herhangi bir tasarımı olmayıp, programın geri kalanına dair herhangi bir kimlik gösteremediklerinden, ana amaçları kendilerinden daha fazla üretmek ve çoğalarak varlıklarını sürdürmektir. Bilgisayardaki veri ve diğer programların sınırları nedeniyle kabul görmediklerinden onları bozar, yerlerini değiştirir ve sonuçta birçok hataya neden olurlar. Diğer virüslerle aynı özelliklere sahip

olan ve onlara her yönüyle benzerlik gösteren düşünce virüsleri de tamamlanmış ve tutarlı fikirler olmadıklarından kişinin inanç sistemini olumsuz yönde etkileyerek çeşitli çatışma ve karışıklığa neden olurlar.

Varlıklarını ayakta tutabilecek kendilerine has bir güce sahip olmayan kişisel düşünce ve inançlar, ancak herhangi bir kişi faaliyetlerini bunlara göre sürdürdüğü sürece yaşayabilirler. Kişinin mevcut inancını yasallaştırmaya karar verip, hayatını sürekli buna göre yönlendirmesi sonucunda da bunlar "kendini gerçekleştiren kehanet" doğrultusunda yeniden ürer ve sürekli çoğalarak yaşamaya devam ederler.

Daha önce örneğini verdiğimiz kanser hastası kadın, birlikte çalıştığı doktorun kısıtlayıcı inancını içselleştirmediği için hiçbir kanser belirtisi göstermeden on iki yıldan fazla yaşadı. Oysa hem doktor hem de patronu olan bu kişi kadına, şayet şansı varsa en fazla iki yıl yaşayabileceğini söylemişti. Kadın aldığı kararlar doğrultusunda bu doktorla çalışmayı bıraktıktan kısa bir süre sonra aynı doktor hemen hemen kadın kadar ileri seviyede kanser hastasıydı ve zamanında kadına karşı olan yaklaşım ve yanıtı şimdi kendi yaşamını da etkiliyordu. Bu hastalık sonucu ölümün kaçınılmaz olduğuna inanan ve ailesini hazırlıksız bırakmak istemeyen doktor, onayını almaksızın karısını da kendi ile birlikte intihara ikna etmeye çalışıyordu. Tabii ki bu hareket tarzı ve yaklaşım doktorun kötü bir insan olduğunun kanıtı değildi. Zaten burada asıl sorun kişi veya kişiler değil, taşıdığı inançlar, diğer bir ifade ile "virüsler" olduğundan yargılanması gereken de kişiler değil taşıdıkları inançlardır.

Herhangi bir inanç veya fikir canlı olmadığı için öldürülemediğinden, bu inancı taşıyan veya buna göre eylemde bulunan insanları öldürerek de bunları yok edemezsiniz. Tarih yüzyıllar boyunca bu nedenle öldürülen veya imha edilmeye çalışılan insanlar ve toplu katliamlara şahit olmuştur.

Bu nedenle kısıtlayıcı inanç ve düşünce virüsleriyle aynen beden veya bilgisayar virüslerinde olduğu gibi baş etmek gerekmektedir. Yani varlığını kabul edip, buna karşı bağışıklık geliştirmek ve sistem içinde yer vermemek. Diğer bir ifadeyle etkisiz hale getirmek.

Kişi ya da bilgisayarları olumsuz yönde etkileyen virüslerin başlangıçta, zararsız ve uyumlu göründükleri için sistemi şaşırtan ve girişlerini kolaylaştıran özellikleri de vardır. Örneğin: Genetik şifremizin daha önce bir tür program olduğunu söylemiştik ve bu program, "eğer A ve B varsa sonra C gelir", şeklinde işler ya da, "eğer bir şeyin yapısı AAABACADAEAF ise C bu yapıya aittir," mantığı ile çalışır.

Bağışıklık sistemimizin temel fonksiyonlarından birisi, genetik şifremize dışarıdan dahil olacak şeylerin sağlıklı ve bu yapıya ait olup

olmadıklarını kontrol etmektir. Eğer dışarıdan gelen şey bu programa ait değilse ya sistem dışına atılır ya da yeniden işlenerek kullanışlı hale getirilir. AIDS virüsü gibi virüsler, birçok açıdan yapıları gereği kendi hücre kodlarımıza benzedikleri için vücut ve bağışıklık sistemini şaşırtabilirler. (Bu durumu hücresel düzeyde bir tür uyum ve yönlendirme süreci gibi düşünebiliriz.) Aslına bakılırsa genetik yapıları AIDS virüsüne en yakın olan varlıklar insanlar ve şempanzeler olduğu için, bu virüsün zararlı etkilerini açıkça belli eden yine insanlar ve şempanzelerdir.

Örnek olarak herhangi bir kişinin genetik kodunun AAABACADAEAF, virüsün yapısının da AAABACADAEAF olduğunu varsayalım. Burada söz konusu ettiğimiz virüsün yapısı birçok yönden bireyinkiyle benzerlik gösterdiğinden şayet sadece beş harf kontrol edilirse, kodlar özdeşmiş gibi görünür ve virüsün girişine izin verilir. Bu durumda bağışıklık sisteminin ortada var olan yanlışlığı algılaması mümkün değildir.

Önceki sayfada bahsi geçen doktorun söylemiş olduğu, *"Eğer aileni düşünüyorsan onları hazırlıksız bırakmamalısın,"* cümlesi ile bu anlattıklarımızı ilişkilendirdiğimizde, cümlenin yüzeyinde açık olarak zarar verici hiçbir şeyin olmadığını, hatta "aileyi düşünmek", "hazırlıklı olmak" gibi olumlu değerlere bile yer verilmiş olduğunu görüyoruz. Ancak cümlenin söylendiği bağlam yani yer, zaman ve koşullar ile, içeriğinde açıkça ifade edilmeyen varsayıma dayalı inançları göz önüne aldığımızda, ne kadar zararlı hatta ölümcül bir virüs taşıdığının ayrımına varabiliyoruz.

Benzer şekilde biyolojik virüslerin vücuda zarar vermesi de, virüsün vücudu şaşırtması ve içeri girmesine izin verilmesi sonucu oluşur. Herhangi bir virüsün zararına maruz kalınması çok mekanik ya da ille de kaçınılmaz bir durum değildir. Hepimiz için, grip virüsünün var olduğu ortamlarda savunma mekanizmasının devreye girmesi ile gribe yakalanmadan kurtulduğumuz durumlar söz konusu olmuştur. Kişi virüse karşı aşılandığında, virüs ölmese bile, bağışıklık sistemi virüsün varlığından haberdar olup ya onu yeniden işleyerek kullanışlı hale getirir ya da sistemin dışına iter. Bu konu ile ilgili diğer uygun bir örnek de çiçek hastalığıdır. Artık bugün dünya üzerinde çiçek hastalığı ile ilgili hemen hemen hiçbir vaka söz konusu olmasa bile, bu gelişme hastalığa neden olan virüsün yok edilmesi sonucu olmamıştır ve çiçek hastalığı mikrobu halen etraftadır. Yapılan şey bağışıklık sisteminin aşı yolu ile eğitilip geliştirilmesi ve vücudun virüsü yok edemese de, sistem içinde ona yer vermeyerek kendisini koruyabilmesidir.

Hangi türü olursa olsun (biyolojik, bilgisayar ya da düşünce) hiçbir virüs, ne gerçek bir zekâ ne de ait olduğu sisteme dair herhangi bir

niyet taşımaz. Bir inanç ifadesinin, sahip olduğumuz değerler, beklentiler, içsel durumlar ve deneyimler doğrultusunda hayat verilinceye kadar sadece bir dizi kelimeden ibaret olduğunu unutmamamız gerekir. Ancak açıkça anlaşılması gereken başka bir husus var ki o da, burada aktarılanların, tüm kısıtlayıcı inançları yok etme tavsiyesi olmadığıdır. Bu konuda en önemli şey kısıtlayıcı inancın olumlu niyetini anlayacak şekilde onunla iletişim kurmak ve buna zaman ayırmaktır. Birçok kişinin kısıtlayıcı inançlardan kurtulma konusunda çektiği temel sıkıntı, mevcut durumlarını anlama ve inancın bariz belirtileriyle iletişim kurma eylemine geçmemelerindendir. Herhangi bir virüsün varlığını kabul etmek gerçek bir bilgelik gerektirse de, bundan etkilenmemek yolunda atılacak en önemli adımlardan biri olmaktadır.

Herhangi bir düşünce virüsünün neden olduğu rahatsızlığın iyileştirilmesi, daha geniş bir perspektif ve seçenekle donatacak şekilde zihinsel haritalarımızın zenginleştirilip derinleştirilmesini kapsamaktadır. Bilgelik, ahlak, ekoloji, tek doğru olarak görülen ya da gösterilen dünya haritaları ile oluşmaz. Çünkü insanoğlu tek doğru olarak kabul edilecek dünya haritaları oluşturma yeteneğine sahip değildir. Amaç, içinde yaşadığımız dünya, ekolojimiz ve tüm bunların sistemik doğası gereği mümkün olan en zengin haritayı oluşturmaktır, zira bireyin dünya modelinin gelişip zenginleşmesi, kimlik ve misyon duygusunu da o oranda geliştirecektir.

Sonuç olarak gerek Dil İllüzyonları gerekse NLP'de kullanılan birçok prensip ve teknik, inanç sistemi içindeki düşünce virüsleri için bağışıklık geliştirecek bir tür aşılama gibi düşünülmelidir. Yukarıda bahsi geçen tüm bu teknikler, değerlerimiz, beklentilerimiz, içsel durumlarımız ve deneyimlerimizle yeniden bağlantı kurmamızı sağlayarak, kısıtlayıcı inanç ve düşünce virüslerini dağıtıp, doğallıkla güncellenebilecek bir bağlam içine koymaktadırlar.

Ön Varsayımlar

Herhangi bir düşünce virüsünün deneyimlerimizden gelen karşıt örnek veya yeni bilgilerle düzeltilip güncelleştirilmesini önleyen en önemli faktörlerden biri, inancın açıkça ifade edilmeyip bir ön varsayım şeklinde ileri sürülmesidir. Bunun değiştirilmesi için düşünce virüsüne temel teşkil eden diğer inanç ve ön varsayımlar tanımlanıp, yüzeye çıkartılmalı ve incelenmelidir.

Herhangi bir söz, söylem, aksiyon veya inancın yapısında gömülü olarak bulunan ön varsayımlar, bilinçaltı, faraziye ve inançlarla ilgili olup, söz, söylem, aksiyon veya inanca anlam katarlar. Başka bir ifadeyle, bahsi geçen bu söz, söylem, aksiyon veya inancı anlamlı kılmak için bunların yapısında bulunurlar ve bulunmaları gerekir. Webster Sözlüğü'nde ön varsaymak, önceden farz etmek veya mantıken önceden var olduğunu gerekli görmek şeklinde açıklanmaktadır.

Dilbilimsel (linguistik) ön varsayımlar, herhangi bir ifade veya cümleyi anlamlı kılmak için muhtelif bir bilgi veya ilişkinin doğru olarak kabul edilmesi gerektiğinde meydana gelirler. Örneğin: "Terapi ile ilgili çabalarımızı sabote etmekten vazgeçtiğinde, çok daha fazla ilerleme kaydedebileceğiz," cümlesinde;

a. Birinin terapi çabalarını sabote ettiği,
b. Terapi ile ilgili bir çeşit çabaya girişildiği ve
c. En azından bazı ilerlemelerin kaydedildiği ön varsayılmaktadır.

Benzer şekilde, "Bize seçenek bırakmadıkları için, şiddete başvurmamız gerekir," cümlesi, aslında "seçenek" var ama şu anda yok ve

bunu belirleyenin "...ler, ...lar" çoğul eki ile onlar veya birileri olduğunu varsaymaktadır.

Dilbilimsel (linguistik) bir ön varsayım, cümlenin yapısı içinde açıkça ifade edilen ve cümleye anlam kazandırması için var sayılması veya kabul edilmesi gereken bir şeydir.

Örneğin: "Düzenli egzersiz yapmayı bıraktın mı?" sorusunda, "bıraktın mı" ibaresinin kullanımı, dinleyenin halihazırda düzenli egzersiz yaptığını ima etmekte veya ön varsaymaktadır. "Düzenli egzersiz yapıyor musun?" sorusunda ise herhangi bir ön varsayım yoktur. Ayrıca soruyu soranın egzersiz yapmayı önemli bulması veya dinleyenin bu konu ile ilgili alışkanlıklarını bilip bilmemesi gibi hususlar her iki soruda da ön varsayılmamıştır.

"Yetkililer, şiddet eylemlerinden korktukları için göstericilerin yürüyüşünü engellediler."

"Yetkililer, şiddet eylemlerini destekleyecekleri için göstericilerin yürüyüşünü engellediler."

Yukarıdaki iki örnek cümleye baktığımızda, "korkmak" ve "desteklemek" kelimeleri dışında her ikisinin de tam olarak aynı yapıda olduğunu görüyoruz. Kelimelerin kullanılışındaki "...ler, ...lar" ekine bağlı olarak "onların" yetkililer ya da göstericiler olduğunu ve daha çok şiddetten çekinenlerin yetkililer, destekleyenlerin de göstericiler olduğunu düşünüyoruz fakat bu, cümlenin kendisince değil bizim tarafımızdan varsayılıyor. Her iki cümlenin ön varsaydığı tek şey, yürüyüşü planlayanların göstericiler olduğu, hepsi bundan ibaret. İki cümle ile ilgili çıkarım ise, yetkililer ve göstericilerin aynı grup insan olmadıkları.

Gerek ön varsayımlar, gerekse varsayım ve çıkarımlar cümlenin veya inancın yüzey yapısında görünmediklerinden doğrudan tanımlanmaları oldukça güç olmaktadır.

Bu anlatılanlardan sonra, kanser hastası kadın örneğinde incelediğimiz iki ayrı doktorun inanç ifadelerine bir göz gezdirelim:

"Bu zihin-beden yolu ile iyileşme yöntemlerinin hepsi bir sürü zırvalık. Bunlar insana kafayı yedirir."

"Eğer aileni gerçekten düşünüyorsan, onları hazırlıksız bırakmamalısın."

İlk cümledeki temel yargı ve genelleme cümlenin yüzey yapısındadır. (Genelleme ve yargının dayandığı herhangi bir beklenti, deneyim, içsel durum ve niyet olmasa bile.)

Bundan dolayı bu cümledeki "karmaşık eşitlik" ve "neden-sonuç" ilişkisi direkt olarak boşa çıkarılıp inkâr edilebilir. Böyle bir durumda cümleyi dinleyen kişi, "*Hiç de zırvalık değil ayrıca bana kafayı da yedirmez,*" diyebilir. Ancak ikinci cümledeki genelleme ve yargı cümlenin yüzey yapısında olmadığından kolayca inkâr edilip çürütülemez, zira böyle bir cümleyi doğrudan boşa çıkarmak için, *"Aileme filan aldırdığım yok ayrıca onları hazırlıksız bırakıp bırakmamak da hiç umrumda değil,"* gibi bir şey söylemek gerekir ki, bu da oldukça gariptir ve cümleyi kısıtlayıcı inanç şekline sokan gizli varsayım ve çıkarımları (yani öleceksin, hazırlıklı ol) tam olarak ortaya koymaz.

İkinci cümlenin etkin bir biçimde incelenmesi için önce varsayım, ön varsayım ve çıkarımların yüzeye çıkarılması gerekir ki, daha sonra da inancın altındaki olumlu niyet, beklenti ve içsel durumlar keşfedilip değerlendirilerek yeniden çerçevelenebilsin.

Daha önce örneğini verdiğimiz iki ayrı doktorun kısıtlayıcı inançları ile karşılaşan kanser hastası kadın, bir NLP uzmanı tarafından doktorların söylediklerinden çok, söylediklerinin ardındaki olumlu niyeti aramak ve buna göre tepki vermek üzere yönlendirildiğinde, ilk doktorun cümlesi ardındaki iyi niyetin, makul ve akıllıca davranmak olduğunu gördü. Bunun üzerine, diğer tedavi yöntemleriyle de çelişmediğine göre, asıl doğru ve makul olmayan davranışın, sağlığına kavuşma yolunda kendisine sunulan seçeneklerden yararlanmamak olacağına kanaat getirdi. Bu yönlendirme sonunda kadının farkına vardığı başka bir gerçek de, doktorun bu itirazı kendi deneyimlerine dayanarak değil, bir cerrah olmanın getirdiği zihinsel filtreleri nedeni ile yapmış olduğu idi. Sonuçta kahramanımız, sağlığı için zihin-beden yöntemlerini uygulamaya ve bu eylemin de, başlangıçta doktorun olumsuz bir inanç gibi görünen açıklanmamış iyi niyetine yanıt vermek olacağına karar verdi.

Diğer doktorun, "Eğer aileni düşünüyorsan onları hazırlıksız bırakma!" söylemindeki olumlu niyet ise, kadının kaderine razı olması ve ailesine karşı doğru davranmasıydı. Kadın bu noktada kaderinin, önce tanrının sonra da kendisinin elinde olduğu gerçeğine ulaştı. Her ne şekilde düşünürse düşünsün, doktor tanrı olmadığına göre onun kaderini de bilemezdi. Bu durumda yapılacak en iyi şeyin, herhangi bir ümitsizliğe düşmeksizin, uyum ve iyimserlik içinde ciddi bir hastalığa nasıl yaklaşılacağı ve bununla nasıl baş edileceği konusunda çocuklarına iyi bir model oluşturmak olduğuna karar verdi.

Her iki doktorun da beklentisinin tam tersi, kadın, belli bir süre içinde ciddi bir iyileşme göstermiş, kendisine bu işlerin zırvalık olduğunu söyleyen doktorsa onu ilk gördüğünde şaşkına dönüp bu mucizeyi nasıl başardığını sormuştu. "Her ne kadar zırvalık olduğu düşünülse bile, sağlığıma kavuşmada zihinsel yöntemlere başvurup, içsel yollarla sürekli kendimi sağlıklı olarak görselleştiriyorum," yanıtını veren kadını (ki bu kadın benim annemdir) dokuz yıl sonra tekrar karşısında gören doktor, hayalet görmüşçesine şaşırmış ve ufak bir kontrolden sonra omzuna dokunup, "Doktorlardan uzak dur," demişti. Diğer doktorsa anneme yaptığı yorumlardan kısa bir süre sonra benzer bir hastalığa yakalanmış ve kendi düşünce virüsleri ve varsayımlarının kurbanı olmuştu.

Özetle: Bir cümlede ne kadar çok ön varsayım varsa, o cümle o kadar çok "virüs" olma potansiyeli taşır. Ancak tüm bunlarla bütün virüslerin zararlı olduğunu düşünmek bizi doğru sonuçlara ulaştırmaz. Bugün artık modern genetik mühendisliğinde bile yapılandırılmış bazı virüslerin, genleri birbirine bağlamak için kullanıldığı bilinen bir gerçektir. Örneğin: Kitabın ilk bölümünde verdiğimiz bir örnekte ameliyattan çıkan hastasına, *"Bundan sonrası tamamen size bağlı,"* yorumunu yapan doktor, sağlığı için gereken yeterliliklere sahip olduğu konusunda hastaya karşı olumlu bir ön varsayımda bulunmuştur ve böyle bir ön varsayımın, hastanın eylemleri üzerindeki olumlu etkileri elbette ki yadsınamaz. Ayrıca anlatılanlara bağlı olarak her ön varsayımın bir virüs olduğu veya virüs taşıdığı tabii ki iddia edilemez.

Dünyaca ünlü hipnoterapist *Milton Erickson'un Hipnotik Teknikleri* başlıklı yapıtlarında, Bandler ve Grinder bu efsanevi adamın hastasını transa sokmak ve sorununun belirtileriyle baş edebilmesini sağlamak amacıyla ön varsayımları nasıl kullandığını açıklamaktadırlar. Erickson kendi vakalarında, muhtelif davranış veya tepkileri ön varsayan öneri veya cümleleri aşağıdaki gibi oluştururdu:

"*Seni sıkan şeyin ne olduğunu bana şimdi mi yoksa bir müddet bekledikten sonra mı* anlatmak istersin?"
(Kişiyi sıkan şeyin anlatılacağı varsayılıyor. Tek nokta ne zaman anlatacağı.)

"Bu kadar çabuk gevşeme."
(Zaten rahatsın, tek sorun bu konudaki hızın.)

"Bu belirtiler ortadan kalktıktan sonra yaşamında yaptığın değ-

şikliklerin izlerini takip etmenin ne kadar kolay olduğunu fark edeceksin."
(Belirtilerin ortadan kalkacağı ve yaşamdaki değişikliği takip etmenin kolaylığı ön varsayılıyor. Tek sorun bunu fark etmek.)

Aşağıdaki boşlukları doldurarak istediğiniz bir davranış veya tepki için ön varsayımlı cümleler kurma uygulamasını kendi başınıza yapabilirsiniz.

1. _____ yı şimdi mi yoksa biraz sonra mı yapmak istersin?

2. Bu kadar çabuk _____ gerek yok.

3. _____ bitirdikten sonra _____ ne kadar kolay olduğunu fark edeceksin.

Kendine Atıf

Herhangi bir inancın düşünce virüsü haline dönüşmesine neden olabilecek ikinci temel faktör, söz konusu inancın döngüsel olarak kendine atıfta bulunması halidir.

"Kendine Atıf" süreci, herhangi bir şey veya birinin (bir inanç, bir kişi, bir ifade veya açıklama vb.) kendi geçerliliği için referans noktası olarak kendini göstermesi veya işlevselleştirmesini anlatmaktadır.

İki ayna arasında durup bir aynanın yansımasını diğerinde görmek veya birini seyreden birini izleme deneyimi yaratmak, bu oluşumu görsel olarak açıklayabilecek en uygun örneklerden birini teşkil etmektedir.

Kendine atıfta bulunan veya kendi işlevselliğine bağlı kalan sosyal veya psikolojik sistemler, içsel olarak oluşturdukları kural ve prensipleri devreye sokarak kendi gerçeklerini oluştururlar. *"Dış referanslı"* sistemler ise diğerinin aksine dışardan gelen bilgilere duyarlı ve bunlara göre tepki ya da yanıt oluşturan süreçlerdir.

Herhangi bir sistemin sağlıklı olabilmesi ancak ikisi arasında bir dengenin var olması ile mümkündür, aksi takdirde sistem veya sürecin tamamen kendine atıfta bulunması veya diğer bir deyişle iç referanslı çalışması, birtakım tutarsızlıklar ve patolojilere neden olacaktır. Örneğin: Tam olarak iç referanslı davranan bir şahıs, göze kendini beğenmiş veya küstah tavırlı gibi görünebilir. İç referanslı çalışan veya tamamen kendine atıfta bulunan biyolojik sistemler için verilebilecek bir örnek de kanser hastalığıdır. Büyür ve kendini çevreleyen sistemi tahrip edici bir noktaya doğru yayılır.

Döngüsel Argümanlar

Kendine atıfta bulunan cümle veya ifadeler genellikle bir tür döngüsel mantık ya da diğer bir deyişle kısırdöngü yaratırlar.

Örneğin: *"Kutsal kitap bize Tanrı'nın var olduğunu söylemektedir ve hepimiz bu söylenenlerin doğru olduğuna inanmamız gerektiğini biliyoruz çünkü kutsal kitap Tanrı'nın sözleri olarak Tanrı tarafından gönderilmiştir,"* yorumu, böyle bir döngüsel mantık yaratıp kendi geçerliliğinin delili olarak kendine atıfta bulunmaktadır.

Bu oluşuma verilebilecek diğer bir örnek de, çaldığı yedi adet inciyi işbirlikçileriyle paylaşmaya çalışan hırsızın hikâyesidir. Sağ elinde tuttuğu iki inciyi birine, sol elindeki diğer ikisini de diğer işbirlikçisine veren hırsıza arkadaşlarından biri;

"Nasıl oluyor da üç tanesi sende kalıyor?" diye sorduğunda, hırsız;

"Çünkü ben liderim de ondan diye cevap verir."

Diğeri;

"İyi de, nasıl oluyor da lider sen oluyorsun," diye tekrar sorduğunda, hırsız;

"Çünkü bende üç inci var da ondan," der.

Bu örneklerden de açıkça anlaşılacağı gibi argümanın yarısı, kendi geçerliliğini sağlamak için diğer yarısını kullanmaktadır.

Kendine atıfta bulunan veya kendi geçerliliğine hizmet eden cümle ve ifadeler, o cümle veya ifadenin içindeki bazı kilit kelimelerin belli belirsiz bir şekilde yeniden tanımlanması dolayısıyla kendilerini kamufle edebilirler.

Örneğin: *"İfade özgürlüğünde olması gereken belli başlı kısıtlamalar ilgisini çekecek bir mesele olduğu için, konuşma özgürlüğündeki tahditlerin halka bir yarar sağlaması gerekir,"* cümlesinde aslında söylenen şey şudur:

> *"Konuşma özgürlüğündeki kısıtlamalar topluma yararlı olduğu için konuşma özgürlüğündeki kısıtlamalar toplumun yararınadır."*

Ancak bu amaç, cümle içinde çok açık bir biçimde belli olmamaktadır çünkü, "konuşma özgürlüğündeki tahditler", "ifade özgürlüğündeki kısıtlamalar" olarak, "topluma yarar sağlaması" ise "toplumun ilgisini çekmesi" şeklinde yeniden tanımlanmıştır. Kendine atıfta bulunan bu biçimdeki inanç cümleleri, inancın ekolojisi ve yararlılığını belirleyen meta yapıdan (diğer deneyimler, değerler, sonuçlar ve

içsel durumlardan) tamamen kopukturlar.

Kendine atıf süreci herhangi bir inançla bir araya geldiğinde kolaylıkla "sözel virüs" şekline dönüşebilmektedir. Aşağıdaki cümleye kısaca bir göz atalım:

> *"Beni sonuma kadar okumak zorunda olduğun için artık benim kontrolüm altındasın."*

Psikoloji ile ilgilenen dilbilimcilerin "viral" cümle olarak isimlendirdikleri bu tür cümlelerin en temel özelliklerinden biri, kendilerine atıfta bulunma yolu ile kendilerini teyit etmeleridir. Bu tür cümlelerde referans olarak gösterilen tek "bölge" cümlenin kendisi olduğundan, buna karşı kontrol olanağı sağlayacak herhangi bir başka bilgiye, ulaşılamamaktadır. Ayrıca içeriğindeki neden-sonuç iddiasını anlamak için cümlenin sonuna kadar okumak zorunda kalışımız, belli bir geçerliliği olduğunu göstermekle birlikte gerçekten bizi kontrol altına almakta mıdır? Alıyorsa, bizi kontrol altında tutan şey nedir? Örnekten de anlaşılacağı gibi, cümle sadece kelimelerden ibaret olup herhangi bir kimliğe sahip görünmemektedir. Cümleyi yazan kişi halihazırda ölmüş de olabilir. Yoksa bizi kontrol altına alan o kişi mi? Tekrar söylemek gerekirse, bu tür cümlelerde de, cümlenin her türlü meta yapıdan kopuk olması onun kendi geçerliliğine hizmet etmesine neden olmaktadır.

Paradoks ve Kısırdöngü

Kendine atıfta bulunan cümleler, bir tür kısırdöngü yarattıkları kadar bazı çelişkiler de yaratarak kendilerini geçersiz kılabilirler.

Örneğin: *"Bu cümle yanlış,"* ifadesi, çelişkisel sonuç üreten tipik bir örnektir. Zira cümle doğru ise, yanlıştır. Eğer yanlış ise o zaman da doğru demektir.

Bu çelişkiye ait diğer ilginç bir örnek de, kasabanın birinde kendilerini tıraş edemeyen insanları tıraş eden berberle ilgili bilmecedir. Bilmece bu berberin kendisini tıraş edip edemeyeceği ile ilgilidir. Bu berber kendini tıraş eder mi? Eğer ederse, o zaman kendileri tıraş olamayan insanlar grubunun bir üyesi olmayacağından kendini tıraş edemez. Şayet kendini tıraş edemezse o zaman da kendilerini tıraş edemeyen insanlar grubuna dahil olacağından, kendini tıraş etmesi gerekir.

Kendine atıf çelişkisi ile ilgili üçüncü örnek de şu soru ile verilebilir: "Eğer Tanrı her şeyden daha güçlü ve her şeyi yapmaya muktedir ise, kendinin bile taşıyamayacağı bir kaya parçası yaratabilir mi?"

İkili Sarmal, her koşulda kayıp yaratan özel bir çelişki durumu-

dur. Daha açık ifade etmek gerekirse, bir düzey (yaşamımız, güvenliğimiz, mutluluğumuz vb.) için yapmak zorunda olduğumuz şeylerin diğer düzeyde (yaşamımızı, mutluluğumuzu, güvenliğimizi) tehdit etmesi, tipik olarak karşılıklı ikilem yaratan bir İkili Sarmal durumudur.

ABD'de Joseph Heller tarafından *Catch 22* adıyla, Amerikan Hava Kuvvetleri'ndeki bürokrasiyi hicvetmek amacıyla kaleme alınan roman, ikili sarmaldaki karşılıklı çelişkiyi net bir şekilde ortaya koymaktadır. Roman, havacı Yossarian'ın, İkinci Dünya Savaşı sırasında, savaş korkusu nedeniyle hava kuvvetlerinden kaçma girişimlerinin "Catch 22" uygulamasına takılarak nasıl boşa gittiğini anlatmaktadır.

Romanda adı geçen havacı, yaptığı girişimler sonucu deli olduğunu ispat edebilirse uçuş görevinden alınacağını tespit eder. Herhangi bir kişinin delilik nedeni ile askeri görevden geri çektirilmesi, bunu sadece kendisinin talep etmesi sonucu mümkündür. Ancak "Catch 22" uygulaması, herhangi bir askerin terhisini talep etmesi durumunun akıllılığa delalet ettiğini varsaymakta ve hiçbir akıllı insanın, yaşam riskinin süregeldiği bir bağlamda bulunmak istemeyeceğini iddia etmektedir. Bu nedenle Yossarian'ın uçmak istememesi talebi onun deli değil akıllı olduğunun ispatı olmuştur.

İkili Sarmal, genellikle *Catch 22*'de anlatıldığı tarzda bir tür kısırdöngü ve ikilem yaratarak çaresizlik ve karmaşa duygularına yol açabilmektedir.

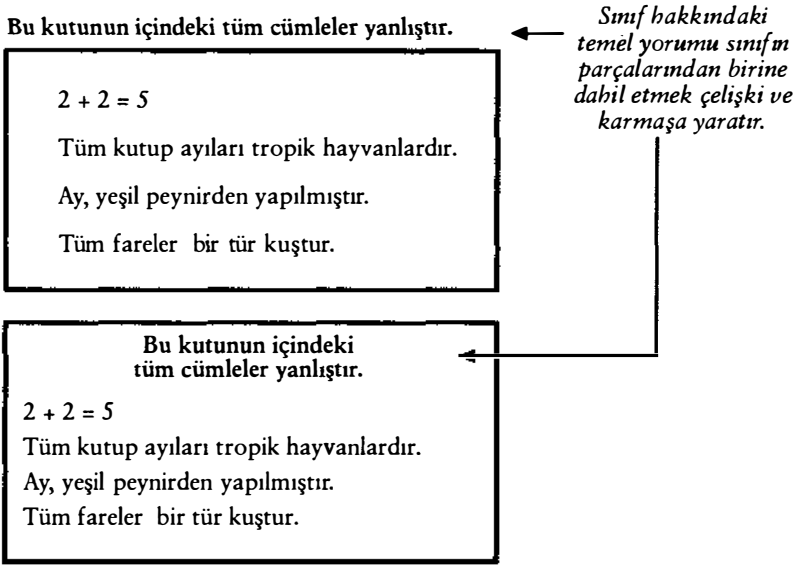
Ancak tüm bunların dışında kısaca söylemek gerekir ki, Kendine Atıf süreci herhangi bir sistem içinde diğer süreçlerle nasıl dengelendiğine bağlı olarak gerek yaratıcılık gerekse karmaşa kaynağı haline gelebilir. Diğer bir ifade ile yapılandırılma ve kullanılma şekli bir tür bilgelik ya da patoloji nedeni olabilecektir.

Mantık Tipleri Teorisi

Filozof ve matematikçi Bertrand Russell, kendine atıf ve kısırdöngü çelişkisinin yarattığı sorunların üstesinden gelmek amacıyla mantık tipleri teorisini geliştirmiştir. Antropolojist Gregory Bateson *Steps to an Ecology of Mind* adlı eserinde söz konusu teoriyi kısaca şöyle açıklamaktadır:

"Parçaların bir araya gelerek oluşturduğu bütün, kendini oluşturan parçalardan farklıdır." Dolayısıyla, bir bütün veya bir sınıf, o sınıfı oluşturan birimlerden biri olamayacağı gibi, birimlerden biri de o bütün veya sınıf olarak düşünülemez.

Örneğin: Bir çuval patates, tek başına bir patates değildir. Bu nedenledir ki, herhangi bir bütünün parçaları için söz konusu olan özellikler veya bunlara uygulanacak kuralların, o bütün için uygulanması gerekmez. (Herhangi bir patatesi soyabilir veya püre haline getirebilirsiniz ancak, bir "sınıf patatesi" –sınıf burada farklı bir soyutlamayı belirttiği için– soyup püre haline getiremezsiniz.)



Russel'ın Mantık Tipleri Teorisi'ne göre herhangi bir bütünü onun parçalarından biri yapmak ikilem ve karmaşa yaratmaktadır.

Russel'ın Mantık Tipleri Teorisi aslında, farklı seviyedeki işlemlerde, Kendine Atıf sürecinin düzenlenme mekanizmasını oluşturma örneğidir ve "İkinci Düzen Sibernetik" olarak bilinen çalışmaların odak noktasını oluşturmuştur.

"İkinci Düzen Sibernetik" genellikle tekrarlanan döngü ve süreçlerle ilgilenir. Tekrarlanan döngü, kendine atıfta bulunan süreç içindeki özel bir geri besleme (geri besleme) döngüsü olup kendi işlevinin bir parçası olarak kendini öne sürer. "İletişim hakkında iletişim", "gözlemci hakkında gözlem", "geri besleme hakkında geri besleme" vb. tüm örnekler, tekrarlanan döngü ve kendine atıf örnekleridir.

Bir İnanç veya Genellemeyi Kendine Uygulamak

Dil İllüzyonları içinde "Kendine Uygulama" olarak bilinen dil kalıbı, herhangi bir kişinin sahip olduğu inancı yeniden düşünüp değerlendirmesi için, bir önceki bölümde aktardığımız "Kendine Atıf" sürecinin, o inanç üzerine sözel olarak uygulanması örneklerinden bahsetmektedir. Daha kısaca tanımlamak gerekirse, bir inancı kendisine uygulamak, inanç ifadesini, o inançla ortaya çıkan kriter ve genellemeye göre yeniden değerlendirmeyi kapsamaktadır.

Örneğin: Herhangi bir kişi "sözcükler" konusundaki inancını, *"sözcüklere güvenemezsin"* diye ifade ediyorsa, bu inancın kendine uygulanması, *"Sözcüklere güvenemeyeceğime göre sanırım biraz önce söylediğin sözcüklere de güvenmemem gerekir,"* karşılığı ile gerçekleştirilir. Başka bir örnek de, herhangi birinin, *"Genelleme yapmak yanlıştır,"* sözüne, *"Genelleme yapmak yanlıştır derken sen de bir genelleme yapma hatasına düşmüyor musun?"* sorusuyla karşılık vermektir.

Bu konuyla ilgili örnekleri çoğaltmak elbette ki mümkündür, ancak bir inanç veya genellemeyi kendine uygulama sürecinin ana amacı, inancın kendi genellemesi ile uyumlu olup olmadığının ortaya çıkartılmasıdır – zira inanç için altın kural, "yapılan bir genelleme insanlar için geçerli olduğu kadar kendisi için de geçerlidir" kuralıdır.

Örneğin: "Harita bölge değildir," sözü, bunu söyleyen kişinin de inancını içerir. Haritanın bölge olmadığı inancı da bir harita olduğuna göre, bunun da bir gerçeklik olduğunu düşünmemek gerekir. Genellikle kısıtlayıcı bir inancı kendine uygulama süreci, o inancın yararlı olmadığı alanları ortaya çıkaran bir ikilem yaratır. Bu her ne kadar bir ikilemse, o inançtan kurtulunması adına yararlı bir ikilemdir. Yani

eski bir atasözünün dediği gibi "ateşe ateşle yanıt vermenin" gerekli olduğu durumlara benzer.

İnancın kendine uygulanması yönteminin en iyi kullanım örneklerinden biri, bir NLP seminerinde katılımcılardan birisinin sahip olduğu düşünce virüsü ile başa çıkmak için yapılmış olan kullanımdır. Söz konusu olan bu katılımcı, ses tonuna esneklik kazandırmayı uygulama yaparak geliştirmek istiyor, fakat ne zaman bunun için biraz çaba harcasa, ciddi derecede içsel bir karşı koyma ile başarısız oluyordu. Adamın bir tarafı, sesine esneklik kazandırmanın kendisi için son derece normal bir şey olduğunu söylese de, uygulama sırasında bu yaptığı ona çok komik geliyor ve egzersizler sırasında kilitlenip kalmasına neden oluyordu. Yaşadığı bu ikilem ve süregelen bu sıkıntılı durum bir müddet sonra artık sadece kendisi için değil, onunla aynı uygulamayı paylaşan diğer katılımcılar için de sorun olmaya başlamıştı. Durumu fark eden NLP eğitimcileri bu soruna bir son vermek amacıyla bir karıştırma tekniğini uygulamaya karar verdiler ve içsel direncin tam ortaya çıktığı bir noktada uygulamaya geçtiler:

1. Eğitimci: "Anladığım kadarıyla ses tonunda yapacağın oynamaların normal olduğunu düşünüyor fakat bunu yaparsan komik görüneceğin endişesini taşıyorsun. Sorum şu: Normal bir şekilde komik mi olmak istiyorsun, yoksa komik bir şekilde normal mi?"

Soruyu dinledikten sonra bir an savunmasız kalan genç katılımcı cevap vermekte zorlanınca fırsatı kaçırmayan ikinci eğitimci;

2. Eğitimci: "Bu soru karşısında kafanın karışması çok normal, çünkü böyle bir soru sormak aslında çok komik," dedi.

1. Eğitimci: "İyi de madem soru komik, böyle komik bir soruya normal tepki vermek komik değil mi?"

2. Eğitimci: "Durum şu an olduğu kadar komik göründüğünde böyle komik bir soru sormak son derece normaldir."

1. Eğitimci: "Bunu söylemek çok komik ve ayrıca hepimizin böyle komik bir duruma düşmesinin çok normal olduğunu ve buna da normal bir tepki vermemiz gerektiğini düşünüyorum."

2. Eğitimci: "Söylediğimin komik olduğunu biliyorum ama normal davranmak için komik olmam gerekiyor. Aslına bakarsan bu durumda normal bir davranış sergilemek komik olur."

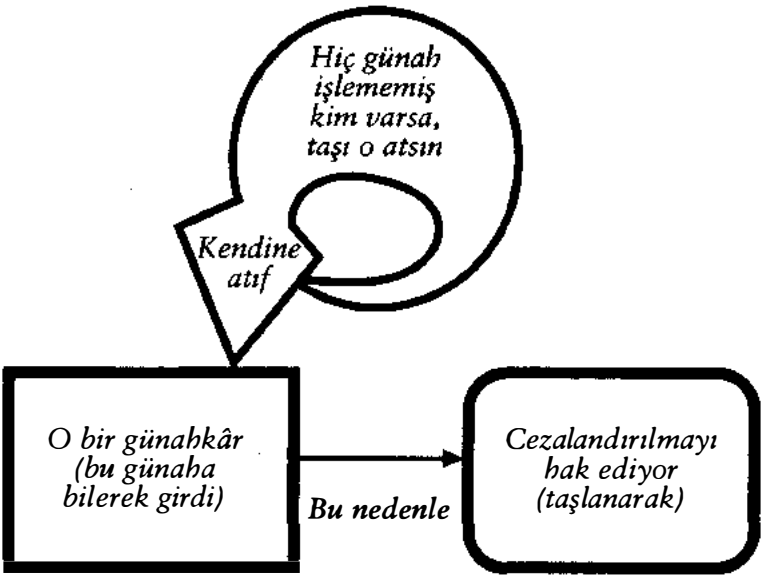
Katılımcının kafası iyice karışmıştı. Bir an duraladı ve sonra gülmeye başladı. Bu noktada eğitimcilerden biri, "Haydi şimdi uygulamayı yeniden yapalım," dedi ve tabii ki katılımcı artık herhangi bir içsel karmaşa yaşamadan deneyimi tamamladı. Bu karmaşa tekniği katılımcının ses tonu değişikliği üzerindeki duyarlılığını azaltarak farklı

kriterler karşısındaki tepkilerini seçme özgürlüğünü temin etmişti. Sonrasında ne zaman davranışla ilgili bir uygunluk ve komiklik çelişkisi söz konusu olsa gülümsüyor ve daha etkin bir strateji oluşturabiliyordu.

İnancın kendine uygulanması ile ilgili diğer bir güzel örnek de, bir kadının yaşamını kurtarmakla ilgili İncil'den alınan bir örnektir:

> Bir grup insan yanlarındaki bir kadınla İsa'ya gelerek onu zina halinde yakaladıklarını ve dini kurallara göre cezasının taşlanarak öldürülmesi olduğunu ancak bu konudaki son sözün İsa'ya ait olduğunu belirtirler. İsa elindeki çubukla yere bir şeyler çizmeye başlar ve, "*İçinizde bugüne değin hiç günah işlememiş kim varsa kadına ilk taşı o atsın der.*" Bu sözün üzerine kadını suçlayanlar teker teker odadan çıktıktan sonra İsa kadına dönüp; "*Ne o kadın! Seni suçlayanların hepsi gitti mi?.. " Öyleyse ben de seni suçlamıyorum. Git ve bir daha günah işleme der.*"

İsa'nın, "İçinizde bugüne değin hiç günah işlememiş kim varsa kadına ilk taşı o atsın," ifadesi, inançla ileri sürülen değeri, inancın kendisine uygulama örneğidir. Bu ifade ile İsa, öncelikle "zina" kelimesini "günah" kelimesiyle yeniden tanımlayarak, zinayı günaha doğru genişletmiş (büyük parçalar), sonra da insanları, aynı değeri kendi davranışlarına uygulamaya davet etmiştir. Burada dikkat edilmesi gereken şey, İsa'nın herhangi bir inanca meydan okumadan bunu çerçeve dışına taşıyarak grubun kendilerini kadının yerine koymasını sağlaması ve bu yolla insanların dünya haritalarının genişlemesine yardımcı olmasıdır.



İsa'nın Kendine Atıf kalıbını kullanması kadının hayatını kurtarıyor.

Uygulama yapmak ve ustalaşmak amacıyla, bu kalıbı kendi inançlarınız için de deneyebilirsiniz. Başlamak için önce, neden-sonuç veya karmaşık eşitlik içeren bir inanç cümlesi oluşturun.

Örneğin: Ben _____ çünkü _____ _____ (inanç).

"Ben zeki biri değilim ***çünkü*** *yeni bir şey öğrenmem oldukça zaman alıyor.*

Buradaki inancın kendisini, bu inanç ifadesi ile belirlenen kriter veya genellemeye göre nasıl değerlendirebilirsiniz? Bu inanç, kendi iddiası için, nasıl bir örnek teşkil eder? (veya etmez?)

Örneğin: Zeki biri olmadığınızı öğrenmeniz ne kadar zaman aldı?

Bunun sizi gereksizce kısıtlayan bir fikir olduğunu anlamanız gerçekten uzun bir zaman aldıysa, belki de öğrenme konusunda yeni bir şeyler öğrenmek istersiniz.

Bazen bir inancı kendine uygulama işlemini doğrusal olmayan bir

biçimde düşünmeniz gerekebilecektir. Örneğin: Herhangi birisi, "*Bunu karşılayabilmem olanaksız çünkü bu çok pahalı,*" gibi bir şey söylediğinde, buradaki kendine uygulama örneğinin daha metaforik olması gerekecektir.

Örneğin: *"Buna bu kadar sıkı sıkıya bağlı kalmak sizin için çok pahalıya mal olabilir."*

veya

"Size bir sürü fırsatı kaçırtabilecek böyle bir inancı taşımanın bedelini ödeyebileceğinizden emin misiniz?"

Benzer olarak şayet birisi, *"Kanser teşhisi sanki ölüm yolculuğuna bilet kesilmesi gibi bir şey,"* derse, burada inancı kendine uygulama süreci, *"Bu inanç yıllardır kanser gibi yayıldı. Belki de şimdi onu yolcu etmenin zamanıdır,"* şeklindeki bir ifadeyle sağlanabilir.

Meta Çerçeveler

Bir önceki bölümde etraflıca incelediğimiz herhangi bir inanç veya genellemeyi kendine uygulama süreci, kişinin sahip olduğu o inanç hakkında genellikle bir *meta konum*'un oluşmasına yol açar.

NLP'de psikolojik değişim ve gelişimi gerçekleştirmek amacıyla kendine atıf sürecinin uygulanması ile ortaya çıkan "meta konum," bireyin kendini inançtan dışsallaştırarak, bunun gerçeklik değil, sadece gerçekliğin yorumu olan bir inanç olduğunu fark etmesini ve yeni anlayış ve iç görüler kazanarak daha etkin davranmasını sağlar.

Herhangi bir inanç hakkında "meta konum"a geçebilmenin veya "meta konum" yaratmanın en dolaysız yolu, NLP'de "meta çerçeve" olarak bilineni uygulamaktır. Meta çerçeveyi uygulamak demekse, herhangi bir inancı mevcut bağlamımız içinde kendi süregelen kişisel çerçevemiz veya bakış açımızla değerlendirmek, diğer bir deyişle, inanç hakkındaki inancı ortaya koymak demektir.

Örneğin: Herhangi bir inancın saçma veya yanlış olduğuna inanabiliriz. *"Bunu beni mutlu etmek için söylüyorsun,"* ifadesi, başka biri tarafından yapılan olumlu bir değerlendirmenin etkisini azaltan ancak kişinin meta çerçeveyi nasıl kullandığını gösteren tipik bir örnektir. Bir önceki bölümde incelediğimiz inancı kendine uygulama ile meta çerçeve arasındaki temel fark şudur: İnancı kendine uygulama kalıbında inancı değerlendirmek için inancın içeriği (inançla ortaya konan genelleme ve değerler) kullanılır. Meta çerçeve uygulamasında ise, mevcut inancı değerlendiren diğer inancın içeriği ilkinden tamamen farklı olabilir.

Örneğin: *"Yaşamak için güçlü olmalısın,"* inanç ifadesi için "inancı kendine uygulama" örneği, *"Bu inancın gelecek yüzyıla kadar*

yaşayabilecek güçte olup olmadığını merak ediyorum," karşılığı ile sağlanabilirken, aynı inanç için "meta çerçeve" uygulaması, *"Bu söylediğiniz, yaşamak konusunda en önemli şey olan işbirliği ve esneklik fırsatlarını yok eden çok erkeksi ve katı bir inanç,"* ifadesiyle sağlanabilir.

"Meta Çerçeve" olarak aktardığımız bu teknik, herhangi birinin kişisel tarihi veya diğer çeşitli sosyal etkilenimler sonucu oluşturduğu çerçeve içinde yer alan inançlar için gerek psikoterapi gerekse danışmanlık çalışmalarında oldukça kullanılan ve bilinen bir stratejidir. Örneğin: Sigmund Freud'un psikanaliz tekniği meta çerçeve uygulamasının klasik bir örneğini teşkil etmektedir. Freud karşılaştığı vakalarda hastalarının şikâyetlerini sürekli kendi teorisi içinde çerçeveleyerek onlara aktarırdı. Fareler konusunda fantezi ve takıntıları olan bir hastasıyla yaptığı çalışmadan alınan aşağıdaki paragrafa bir göz gezdirelim:

> *Ona çocukluğundan kaynaklanan tüm bu ayıplanacak dürtülerin hepsinin aslında bilinçaltının yaşattığı çocukluk karakterinin bir türevi olduğunu ve böyle ahlaki sorumlulukların çocuklara yüklenemeyeceğini bilmesi gerektiğinden karakterindeki bu özellikler nedeniyle mantıken kendini sorumlu olarak düşünmemesi gerektiğini söyledim.*

Freud, utanılacak dürtüleri bilinçaltının yaşattığı çocukluk karakterinin türevi olarak adamın düşüncelerini farklı bir açıdan çerçeveleyip, sonra da çocukların bundan sorumlu tutulamayacağını söyleyerek kendisini suçlamaması gerektiğini ima etmiştir. Sonuç olarak meta çerçeve uygulaması, kişinin kendi zihinsel süreçlerini gözlemleyip perspektifini değiştirmesine ve bu yolla kısıtlayıcı inancın etkilerinin ortadan kalkmasına olanak tanıyacaktır.

Söz konusu bu kalıbı kendi inançlarınız için de deneyebilirsiniz. Önce sizi kısıtlayan bir inanç, genelleme veya yargıyı düşünün. Bu inanç hakkındaki algılarınızı değiştirip zenginleştirecek diğer inanç ne olabilir?

Inanç: _____

Buna inanıyorum çünkü: _____

Diğer bütün Dil İllüzyonu Kalıpları'nda olduğu gibi, "Meta Çerçeve" uygulamasını da önce herhangi bir güçlendirici inancı desteklemek için kullanabilirsiniz.

Örnek olarak herhangi bir kişinin, *"Bilgim ve iletişim yeteneğim hayatta kalmamı sağlıyor,"* dediğini varsayalım. Burada destekleyici bir meta çerçeve örneği şöyle olabilir: *"Bilgi çağının yaşam faktörlerini tamamen değiştirdiğinin farkında olmanız mükemmel."*

Mantık Düzeyleri

Dil İllüzyonları içinde "İnancı Kendine Uygulama" ve "Meta Çerçeve" olarak adlandırdığımız her iki dil kalıbı da, farklı düşünce düzeylerine doğru dikkatimizin değişmesine neden olarak, Russel'ın mantık tipleri teorisinde söz ettiği, bir bütün ve onu meydana getiren parçaların aynı düzeyde düşünülemeyeceği gerçeği konusunda bizlerde daha fazla farkındalık yaratırlar.

Russell'ın Mantık Tipleri Teorisi'ni, davranış, öğrenim ve iletişimle ilgili birçok meselenin açıklanması ve çözümüne yardımcı olacak şekilde uygulamaya koyan antropolojist ve iletişim teorisyeni Gregory Bateson, farklı mantık tipleri fikrinin, patolojik düşünce, daha ileri düzeyde öğrenim ve oyunu anlamada esas olduğunu ileri sürmekle kalmamış, buradaki karmaşanın düşünce virüsü ve kısıtlayıcı inanç dediğimiz olguların da ana sorumlusu olduğunu iddia etmiştir. Bateson, örneğin oyun durumunun, davranış ve mesajların farklı türleri arasındaki ayrımı kapsadığını ve gerek insanların gerekse hayvanların, yaşamın hangi yönü ile ilgili olursa olsun bir "oyuna" giriştiklerinde aynı davranışı ortaya koyduklarını, bunun da genellikle farklı türde bir davranış sınıfına dahil olup gerçek olmadığını kabul ettiklerini söylemiştir.

(Örneğin: Dövüş oyunu oynayan tüm hayvanlar bu oyun içinde nasıl aynı davranışı sergilerlerse, doktorculuk oynayan tüm çocuklar da aynı doktor davranışını gösterirler.) Farklı türdeki bu davranışların farklı mesajları olduğunu ileri süren ve bunlara "meta mesaj" –*mesaj hakkındaki diğer mesajlar*– diyen Bateson (ki bu mesajlar sözsüz iletişim sağlayan mesajlardır), bunların mevcut iletişimin içeriğinden çok farklı mantık tipleri olduğunu iddia ederek, etkin bir iletişim ve etkileşimde bu mesajların hayati önemi üzerinde durmuştur.

Örneğin, oyun oynayan hayvanlar, yaptıkları şeylerin ciddiye alınmaması ve bunun sadece bir oyun olduğunun anlaşılmasını belirtecek şekilde kuyruklarını sallayarak, atlayıp zıplayarak sinyal verirler. Isırıkları bile gerçek bir ısırık değil oyuncul bir ısırıktır. Birebir aynı olmasa bile, oyun olgusu içindeki insanlar da, değişik jest veya mimiklerle niyetlerini belirtmeye çalışırken bu tür meta mesajlardan yararlanırlar. Bateson, birçok sorun ve çatışmanın, bu mesajların yanlış yorumlanması veya karışması sonucu olduğunu ileri sürmektedir. Farklı kültürlerden gelen insanların iletişim kurmaya çalışırken sözsüz sinyalleri yorumlamakta çektikleri sıkıntılar bu anlatılanlar için verilebilecek en iyi örneklerden biridir.

Bateson, *Epidemiology of a Schizophrenia* (1955) başlıklı yapıtında, gerek meta mesajları gerekse farklı davranışları doğru olarak algılama ve yorumlama yetersizliğinin birçok psikotik ve çılgın davranışın köklerini oluşturduğundan bahsetmiş ve bu konuyla ilgili bir hastanenin eczanesine giden akıl hastası bir gencin, bankonun arkasındaki hemşirenin "*yardımcı olabilir miyim*?" sorusunun, tehdit mi, seksüel bir davet mi, bir uyarı mı yoksa samimiyet gösterisi mi olduğunu ayırt etmekte çektiği sıkıntıyı örnek olarak göstermiştir.

Herhangi bir kişinin bu ayrımı yapmaktaki yetersizliğinin iletişimde uygun olmayan bir sonuca yol açmasını Bateson, eyalet kodunu, şehir kodundan ve mahalli telefon numarasından ayıramayan telefon hatlarına benzetmektedir. Bu koşullar altında sistem ya eyalet kodunu telefon numarasının bir parçası olarak ya da telefon numarasını eyalet kodunun bir parçası olarak algılayacak ve sonuçta arayan kişi yanlış numaraya ulaşacaktır. Tüm numaralar içerik olarak doğru olsa bile sınıflandırmanın (şeklin) yanlış olması bir karmaşaya neden olup sorun yaratacaktır.

Öğrenim ve İletişimdeki Mantık Kategorileri (1964) isimli eserinde Bateson, iletişimde olduğu gibi öğrenimdeki farklı mantık tiplerini de genişleterek açıklamaya çalışmış ve tüm değişim süreçleri için düşünülmesi gereken iki temel öğrenim türü veya seviyesinden söz etmiştir:

Öğrenim 1 = (Herhangi bir uyarana karşı tepki verecek şekilde koşullandırma – ki pratikte bu öğrenim türü şartlı refleks olarak bilinmektedir.)

Öğrenim 2 = (Anlamın doğru olarak yorumlanabilmesi amacıyla daha geniş bağlamda oluşan uyaranı fark etmeyi öğrenme – *deutero öğrenim*.) Teste tabi tutulan hayvanlar için bir öğrenim zemini oluşturmak, Öğrenim 2 olgusunu açıklayacak en temel örneklerden biridir. Bu kısa ifadelerle açıklanmaya çalışılan şey şudur:

Laboratuvar hayvanları aynı faaliyet türü içindeki (yani aynı faaliyet biçimi ile) gerçekleştirecekleri yeni görevleri çok daha çabuk öğrenirler. Bu durum, izole edilmiş tek bir davranıştan çok bir davranış grubu veya *sınıfını* öğrenmekle ilgilidir.

Örneğin: Korunma koşullarına karşı eğitilen bir hayvan farklı tipteki yeni bir korunma davranışını çok daha hızla öğrenecek ancak şartlı refleks davranışını (zil sesiyle ağzının salyalanması gibi) bu türde eğitilmiş diğer hayvanlara nazaran daha yavaş öğrenecektir. Yani özetle kendine elektrik şoku yaşatacak objeleri tanımlama ve bunlardan uzak durmayı daha çabuk öğrenecek, ama herhangi bir zil çaldığında buna tepki vermeyi daha yavaş öğrenecektir. Diğer türde eğitilmiş hayvanlar için tabii ki tersi geçerli olacaktır. Bu her iki öğrenim türünün de farklı mantık tipleri olduğunu ve aynı kurallarla işlemeyeceğini belirten Bateson, farelere keşfetmeleri için verilecek takviyenin (öğrenmeyi öğrenmek anlamında) herhangi bir objeyi test etmekten (keşfin içeriğini öğrenme) çok daha farklı bir doğası olduğunu ileri sürmüştür. Aşağıdaki paragraf yazarın *Steps to an Ecology of Mind* adlı eserinden alınmıştır:

> *Herhangi bir fareyi garip bir objeyi incelerken (olumlu veya olumsuz anlamda) takviye ederek onun bu objeye yaklaşıp yaklaşmamayı öğrenmesini sağlayabilirsiniz. Fakat keşfin asıl amacı hangi objelere yaklaşıp hangilerinden uzak durulması konusunda bilgi edinilmesidir. Verilmiş bir objenin tehlikeli olduğunu keşfetmek, bilgi edinmek işindeki bir başarıdır. Bu başarı, gelecekte garip objeleri keşfetme konusunda farenin cesaretini kırmayacaktır.*

Keşfetme, farklı görevleri ayırt etme ve yaratıcılık yeteneklerinin hepsi, bu yeteneklerin oluşup gelişmesine neden olan spesifik davranışlardan daha üst düzeyde bir öğrenme şekli olup, değişimin kural ve dinamikleri bu düzeyde daha farklı olmaktadır.

İlk geliştiği sıralarda Bateson ve Mantık Tipleri olgusunun NLP üzerindeki kaçınılmaz rolü ve etkileri, daha sonrasında benim aynı konsepti, insan davranışları ve değişimde "Nöro-Mantıksal Düzeyler" olarak farklı bir biçimde uyarlamama neden oldu.

Bateson ve Russell'dan yararlanarak oluşturduğum bu modelde, değişim ve davranışlar için sözünü ettiğim düzeyler, farklı mantık tiplerindeki süreçler olarak doğal bir hiyerarşi içinde işlev görürler. Buna göre her düzey bir altındaki faaliyet türünü düzenler ve yönetir. Dolayısıyla daha üst düzeyde meydana gelecek herhangi bir değişiklik, alt düzeylere yansıyıp oradaki değişimi hızlandıracaktır. Ancak alt düzey-

lerde meydana gelecek bir değişikliğin üst düzeydeki süreçleri aynı çabuklukla değiştireceğini söyleyemeyiz. Örneğin: İnançlar, davranışsal reflekslerden çok daha farklı dinamiklerle oluşup, farklı kurallarla değişim gösteren bir süreçtir. Bu nedenle herhangi bir davranışı ödüllendirip cezalandırmak, o davranışı gerçekleştiren kişinin inancını değiştirmeyecektir.

"Nöro-Mantıksal Düzeyler" modeline göre *çevresel etkenler* davranışlarımızın meydana geldiği spesifik dışsal koşulları kapsamaktadır. Herhangi bir içsel harita, plan veya stratejiden yoksun *davranışlarımız*, anlık reaksiyon veya alışkanlıklarımız şeklinde ortaya çıkarlar. *Yetenek* düzeyinde çeşitli dışsal durumlara göre davranışlarımızı seçer, değiştirir ve uyarlayabiliriz. *İnanç ve değerler* düzeyinde düşünce, plan veya stratejilerimizi teşvik eder, bunlara ket vurur ya da genellemelerde bulunuruz. *Kimlik* düzeyi tüm inanç ve değerler sisteminin benlik anlayışı ile birleşmesidir. *Tinsel* düzey ise fert, aile ve toplum olarak kendimizi de aşan daha büyük bir sistemin parçası olduğumuz meselesi ile ilgilidir.

Davranışlarımız ve algılarımız aracılığı ile yaşadığımız deneyimlerimizden daha soyut olan tüm bu düzeylerin, davranışlarımız ve deneyimlerimiz üzerindeki etkisi oldukça büyüktür.

* Davranışlarımızı oluşturduğumuz, dışsal fırsat ve kısıtları tayin eden *çevresel faktörler* **nerede** ve **ne zaman sorusuna** yanıt verir.
* Dışsal çevreden aldığımız spesifik etki ve tepkilerle oluşan *davranışlarımız* **ne** sorusuna yanıt verir.
* Zihinsel harita, plan ve stratejilerimiz doğrultusunda davranışlarımıza yön veren *yeteneklerimiz* **nasıl** sorusuna yanıt verir.
* Yeteneklerimizi gerek olumlu gerekse olumsuz olarak etkileyebilen *inanç ve değerlerimiz neden* sorusuna yanıt verir.
* Benlik anlayışı doğrultusunda inanç ve değerlerimizi şekillendirip yaşamdaki misyonumuzu belirleyen *kimlik* faktörü **kim** sorusuna yanıt verir.
* Birey aile ve toplumu aşan daha büyük bir sistemin parçası olduğumuz gerçeği ile ilgilenen *tinsel faktörler* **kimin için, ne için** sorularına yanıt verir.

NLP çerçevesinden bakıldığında her biri farklı oluşumlar olan bu süreçlerin hepsinin insanlar üzerindeki nörolojik etkilerinin de farklı olduğunu, Dil İllüzyonu Kalıpları'nı öğretmeye çalıştığım bir seminer sırasında fark ettim. Kurduğum cümlelerde ileri sürdüğüm yargı aynı

olmasına rağmen, aynı yargı farklı düzeyler için farklı etkiler yaratıyordu. Bu konu ile ilgili aşağıdaki cümleleri bir karşılaştıralım:

1. Yanındaki (çevrende) bu şey oldukça tehlikeli.
2. Bu bağlamdaki davranışların oldukça tehlikeliydi.
3. Yargılama konusundaki yeteneğin çok tehlikeli.
4. Önem verdiğin inanç ve değerlerin oldukça tehlikeli.
5. Sen tehlikeli bir insansın.

Yukarıdaki cümlelere bakıldığında her bir ifadedeki yargı bir şeyin tehlikeli olması konusunda olsa bile farklı düzeyler için insanlar üzerinde farklı sonuçlar yaratmaktaydı. Gerçekten de herhangi bir kişinin size davranışınızın tehlikeli olduğunu söylemesi ile bu yargıyı kimlik düzeyine çıkarıp sizi tehlikeli bir kişi olarak nitelendirmesi arasında oldukça büyük farklar vardır. Herhangi bir yargıyı temel alıp bunu sırası ile çevre, davranış, yetenek, inanç ve değerler ve kimlik düzeyine çıkardığımda yargının olumlu veya olumsuz olmasına bağlı olarak insanların daha savunmacı ya da daha mutlu tepkiler verdiklerine tanık oldum.

Bu süreci kendiniz için de uygulayabilirsiniz. Herhangi bir kişinin size aşağıdaki cümleleri sarf ettiğini düşünün. Her bir cümle ile ileri sürülen değerlendirmenin aynı olmasına özen göstererek, her bir düzey için üzerinizde ne gibi etkiler bıraktığını duyumsamaya çalışın.

Çevrendekiler çok (aptal / çirkin / istisnai / güzel).

Bu durumdaki *davranışın* çok (aptal / çirkin / istisnai / güzel).

Sende gerçekten çok (aptal / çirkin / istisnai / güzel) olma *yeteneği* var.

İnanç ve değerlerin çok (aptal / çirkin / istisnai / güzel).

Sen çok (aptal / çirkin / istisnai / güzel)sin.

Mantıksal Düzeylerin Değiştirilmesi

Bilinmesi gereken en etkili Dil İllüzyonu becerilerinden biri de herhangi bir özellik veya deneyimi bir düzeyden diğerine taşıyabilme becerisidir. (Örneğin: Herhangi bir kişinin kimliğini, yetenek veya davranışından ayırabilmek.)

Kimlik düzeyindeki olumsuz yargılar genellikle herhangi bir kişinin istenen davranışı gerçekleştirebilme yetersizliğine bağlı olarak veya davranışın farklı bir biçimde yorumlanması sonucu ortaya çıkar. Kimlik düzeyindeki olumsuz yargıyı kişinin davranış veya yetenek düzeyine taşımak, ondaki zihinsel ve duygusal etkiyi önemli ölçüde azaltacaktır.

Örnek olarak, herhangi bir kişinin kanser nedeniyle bunalıma girdiğini ve kendisini kimlik düzeyinde "kanser kurbanıyım" şeklinde nitelendirdiğini varsayalım. Bu tür bir nitelendirme, "Siz kanser kurbanı değil, kanserle mücadelede çeşitli yöntemlerden yararlanma *yeteneğini* henüz geliştirememiş normal bir insansınız," yanıtıyla yeniden çerçevelenebilir. Bu nitelendirmeyi dili kullanarak kimlikten yetenek düzeyine taşımak kişinin dikkatini hastalığı ile olan ilişkisine yönlendirip yeni seçenekler aramasına ve iyileşme sürecine katılımcı olmasına olanak tanıyacaktır. Aynı biçimdeki yeniden çerçeveleme "başarısızım" inancını değiştirmek için de uygulanabilir. (Örneğin: "Siz başarısız değil başarılı olma konusunda gereken faktörlere henüz ulaşamamış bir kişisiniz.")

Bu tür sözel yeniden çerçevelemeleri aşağıdaki adımları takip ederek siz de oluşturabilirsiniz:

a. Kimlik düzeyinde olumsuz bir yargı oluşturun.

   Ben _____ (Örneğin: Herkese yük oluyorum.)

b. Ya mevcut durum ya da istenen sonuçla ilgili spesifik bir davranış veya yetenek tanımlayın. (Örneğin: Problemleri kendi başına çözebilme yeteneği.)

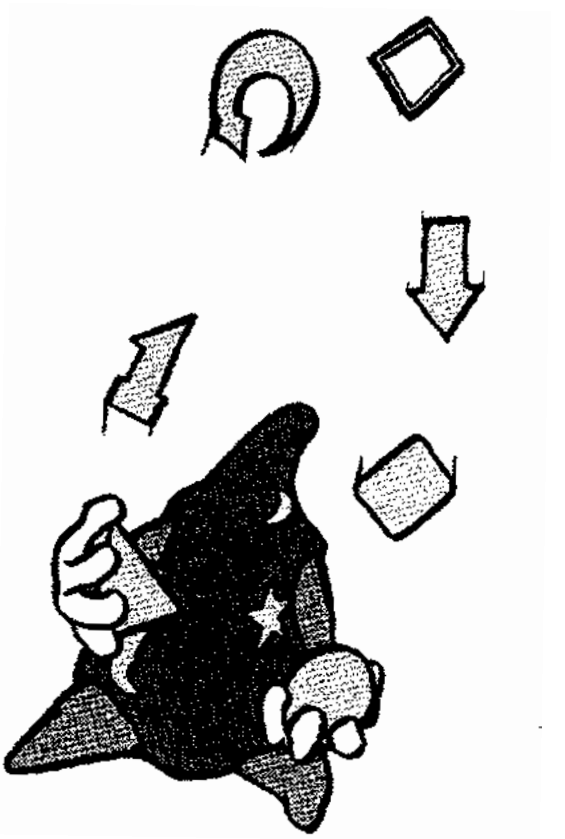
c. Kimlikle ilgili olumsuz yargı yerine yetenek ya da davranışla ilgili bir cümle kurun.

   Belki de siz _____ (Örneğin: Başkalarına yük olan biri değil henüz problemlerini kendi başına çözme yeteneği geliştirememiş birisiniz.)

Buradaki aynı süreç herhangi bir inancı güçlendirmek için de uygulanabilir. Bir davranış veya yeteneği kimlik düzeyine çıkaracak şekilde kuracağımız herhangi bir cümle buna iyi bir örnek teşkil edebilir. Şöyle ki; "Bu durumda göstermiş olduğun yaratıcılık senin oldukça yaratıcı bir kişi olduğunu gösteriyor."

Bu ve buna benzer yeni düzenlemeler, kişinin kaynaklarına ulaşmasına ve onları harekete geçirmesine neden olmaktadır.

Bölüm 9
Kalıpların Sistem Olarak Uygulanması

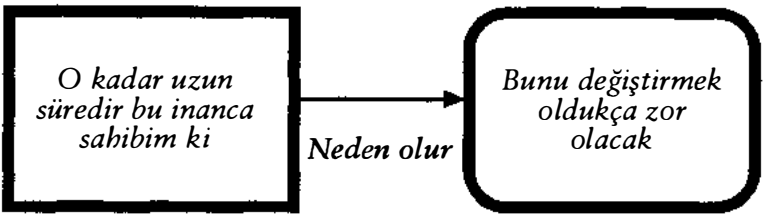


Dil İllüzyonu Kalıpları'nın Tanım ve Örnekleri

Şu ana kadar kitap boyunca, Dil İllüzyonu Kalıpları konusunda, bu kalıpları oluşturup kullanabileceğimiz birçok prensip ve metot üzerinde durduk. Şimdi inceleyeceğimiz bu bölüm ise, insanların kısıtlayıcı inançlardan kurtulup daha yararlı ve güç verici inançlara ulaşmalarına yardımcı olacak şekilde tüm buraya kadar anlatılanların sistematik olarak özetlenmesi amacını taşımaktadır. Kişilerin dikkatlerini değiştirip dünya haritalarını farklı yönlere doğru genişletmelerine olanak tanıyan on dört değişik Dil İllüzyonu kalıbı vardır. Aşağıdaki şu inanç ifadesini bir an için düşünelim:

"Bu inanca o kadar uzun süredir sahibim ki bunu değiştirmek oldukça zor olacak."

Söz konusu bu ifade, yaşamlarında bazı değişiklikler yapma çabasına girişti klerinde birçok kişinin uğraşmak zorunda kaldığı oldukça bilinen ve müşterek bir inancı yansıtmaktadır. Bu her ne kadar geçerli bir perspektifi yansıtsa da, değer verilip katı bir şekilde yorumlandığında oldukça kısıtlayıcı bir etki yaratmaktadır. (Ayrıca aynı ifade, inanç değiştirme süreçleri ve inanç hakkında farklı bir inanç olma niteliği taşıyıp kendine atıfta bulunduğundan muhtemel bir düşünce virüsü ve kısırdöngüye de neden olabilecektir.)



Değişimle İlgili Kısıtlayıcı İnancın Yapısı.

Aşağıdaki örnekler on dört farklı dil kalıbının bu inanç ifadesi için nasıl uygulanabileceğini göstermektedir. Bir kere daha vurgulamak isterim ki, Dil İllüzyonları'nın amacı herhangi bir kişi ya da onun inancına saldırmak değil, diğer seçenekler doğrultusunda inancın ardındaki olumlu niyeti koruyacak şekilde kişinin inancını yeniden çerçeveleyip onun dünya haritasını genişletmeye çalışmaktır.

1. **Niyet:** Dikkati inancın arkasındaki amaç veya niyete yönlendirmek. (Bkz. 2. bölüm, s.59-61.)

   Örneğin: "Kendinize karşı dürüst olma isteğinizi çok takdir ediyor ve destekliyorum."
   Olumlu Niyet = "dürüstlük"

   "Herhangi birisinin inancını değiştirmek konusunda gerçekçi olmak çok önemlidir. Şimdi isterseniz bu inanca ve bunu değiştirmek için neyin gerekli olacağına gerçekçi gözle bir bakalım."
   Olumlu Niyet = "gerçekçi olmak"

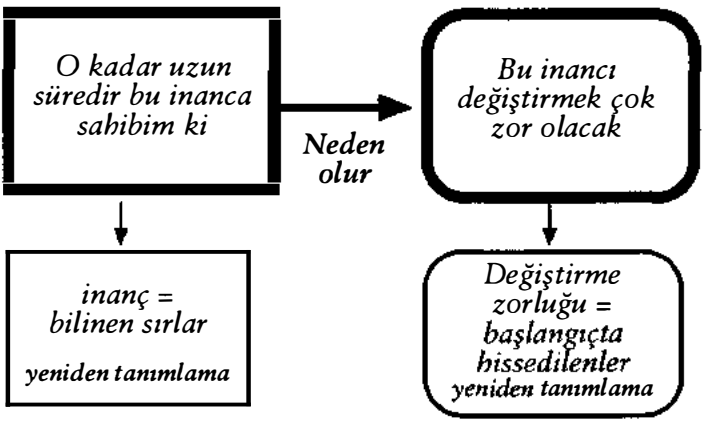


Niyet.

2. **Yeniden Tanımlama:** İnanç cümlesi içinde kullanılan kelimelerden biri yerine, aynı anlama gelen, fakat farklı bir etki yaratacak başka bir kelime kullanmak. (Bkz. 2. bölüm, s.50-52.)

Örneğin: "Tabii ki bu kadar azimle sahip çıktığınız bir şeyden kurtulmak sıkı bir mücadeleyi gerektirebilir."
"uzun süredir" sahip olmak = "azimle sahip çıkmak"
"değiştirme zorluğu" = "kurtulma mücadelesi"

"Aslında çok iyi bildiğimiz ve tanıdığımız sınırları aşmanın başlangıçta garip şeyler hissettirebileceği konusunda ben de sizinle aynı fikirdeyim."
"inanç" = "bildiğimiz ve tanıdığımız sınırlar"
"değiştirme zorluğu" = "sınırları aşmada başlangıçta hissedilenler"



Yeniden Tanımlama

3. **Sonuç:** Dikkati, inanç veya inançla ortaya çıkan genellemenin, bu inancı değiştirecek (veya destekleyecek) olumlu (veya olumsuz) etkilerine yönlendirmek. (Bkz. 5. bölüm, s.98-99.)

Örneğin: "Bir şeyin önceden zor olduğunu düşünmek, sonunda o şeyi gerçekleştirdiğinizde, aslında düşündüğünüzden çok daha kolay olduğunu görmenizi sağlar."

"Aslında endişelerimizi görüp kabul etmek, onları bir kenara atmamıza olanak tanır, böylece biz de istediklerimize daha fazla odaklanabiliriz."

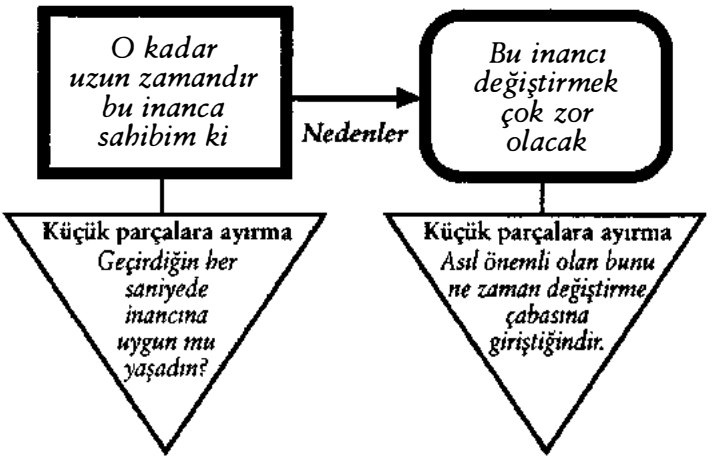


Sonuç.

4. **Parçalara Ayırma (Küçük Parçalar):** İnancın unsurlarını, inançla ortaya çıkan genellemeyi değiştirecek (veya destekleyecek) şekilde daha küçük parçalara ayırmak. (Bkz. 3. bölüm, s.74-75.)

   Örneğin: "Herhangi bir inanca kısa süredir sahip olmak, o inancın değişimini çok daha kolay hale getirir. Belki de, bu inancı benimsediğiniz zamanda bunun nasıl oluştuğunu hatırlayabilir ve o zaman dilimindeki değişimini hayal edebilirsiniz."
   "uzun zaman" = "kısa zaman"

   "Eğer inancın tamamını bir seferde değiştirmek yerine, küçük artışlarla bunu gerçekleştirebilirseniz, hem çok daha kolay olur hem de bununla eğlenebilirsiniz bile."

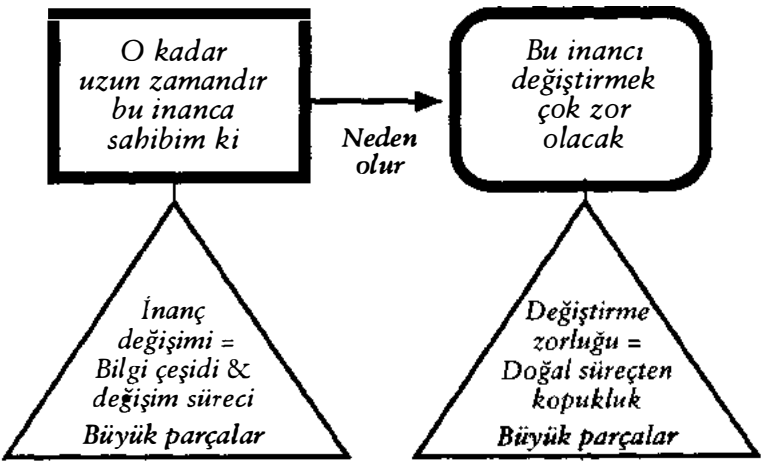


Küçük Parçalara Ayırma.

5. **Parçalara Ayırma (Büyük Parçalar):** İnancın herhangi bir öğesini, inançla ortaya konan ilişkiyi değiştirecek şekilde, daha büyük bir sınıflamaya tabi tutarak genellemek. (Bkz. 3. bölüm, s.76-77.)

Örneğin: "Geçmiş, her zaman geleceği tam olarak belirleyemez. Bilgi, doğallıkla yenilenen süreçlerle ilişkilendirildiğinde hızla gelişebilir."
"uzun zamandır" = "geçmiş"
"inanç" = "bilgi"
"zor olacak" = "gelecek"
"değiştirmek" = "doğallıkla yenilenen süreçlerle ilişki"

"Tüm değişim süreçlerinin, aceleye getirilemeyecek doğal bir süreci vardır. Asıl soru, sahip olduğumuz inancın yaşam süresinin uzunluğudur."
"değiştirme zorluğu" = "aceleye getirilemeyecek doğal süre"
"uzun bir süredir inanca sahip olma" = "inancın yaşam süresinin uzunluğu"



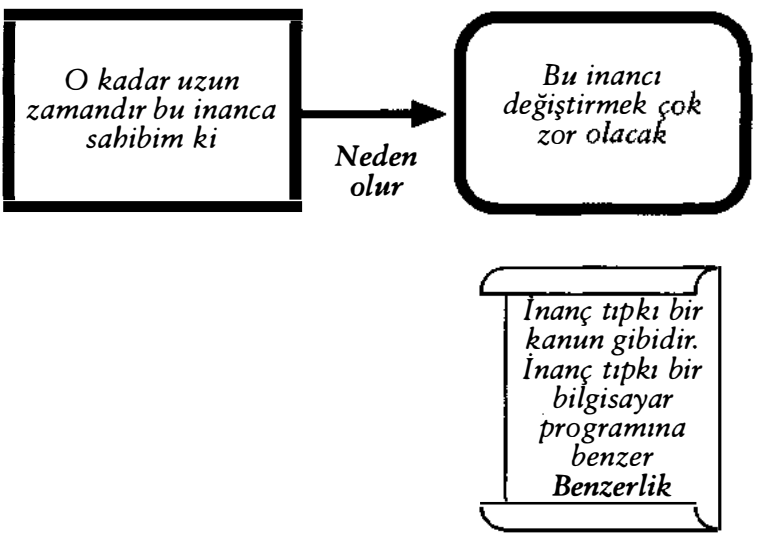
Büyük Parçalara Ayırma.

6. **Benzerlik Bulma:** İnançla ortaya çıkan genellemeye karşı koyan (veya destekleyen) bir benzerlik ilişkisi kurmak. (Bkz. 3. bölüm, s.78-79.)

Örneğin: "Herhangi bir inanç tipi bir kanun gibidir. Oysa en eski kanunlar bile yenisine oy verecek yeterli sayıda insan bulunduğunda kolaylıkla değiştirilebilir."

"Herhangi bir inanç tıpkı bir bilgisayara benzer. Asıl mesele programın ne kadar eski olduğu değil, senin bu programın dilini bilip bilmemen."

"Üzerinde uzun zamandır yaşadıkları dünyanın hızlı değişimi karşısında, muhtemelen dinozorlar bile oldukça şaşırmışlardır."



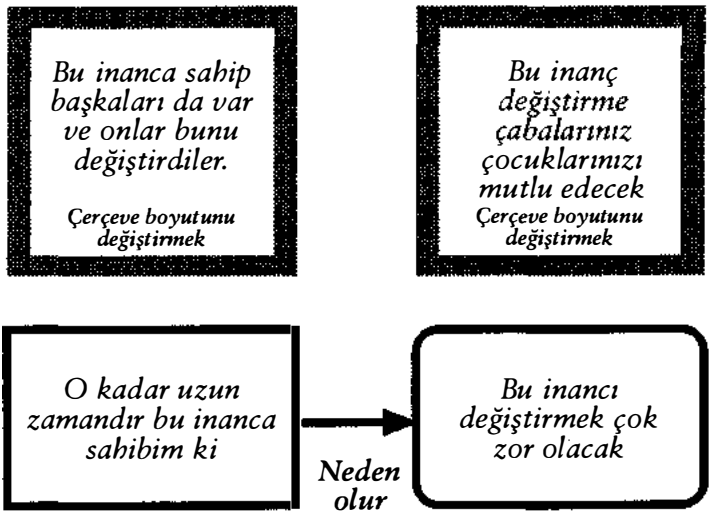
Benzerlik Bulma.

7. **Çerçeve Boyutunu Değiştirmek:** İnancın anlamı, daha uzun (veya kısa), daha çok sayıda insan (veya tek bir görüş) açısından, daha büyük (veya küçük) bir perspektifle yeniden değerlendirmek (veya takviye etmek). (Bkz 2. bölüm, s.48-49.)

Örneğin: "Muhtemelen bu inanca sahip tek kişi siz değilsiniz. Böyle bir inancı, başarıyla değiştirebilen ne kadar çok insan varsa, genellikle, diğerleri için de inancı değiştirmek o kadar kolay olacaktır."

"Yıllar sonra, muhtemelen, böyle bir inanca sahip olduğunuzu dahi çok zor hatırlayacaksınız."

"Bu inancı onlara aşılamayıp, değiştirmek için gösterdiğiniz çaba nedeniyle, çocuklarınızın sizinle gurur duyacağına eminim."



Çerçeve Boyutunu Değiştirmek.

8. **Farklı Bir İstenen Sonuç:** İnançla mücadele etmek (ya da güçlendirmek) amacıyla dikkati farklı bir amaca yönlendirmek. (Bkz. 2. bölüm s.41-44.)

Örneğin: "Bu inancı değiştirmek değil, sadece güncelleştirmek gerekiyor."

"Mesele bu inancı değiştirmek değil, dünya haritanızı, şu andaki kimliğinizle uyumlu hale getirmektir."

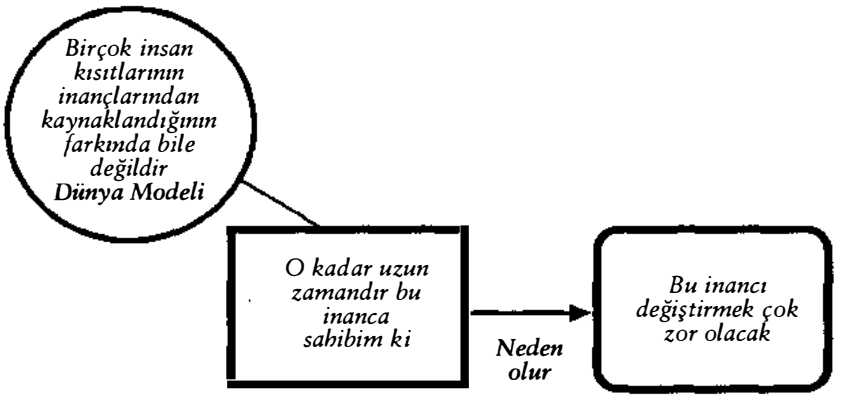


Farklı Bir İstenen Sonuç.

9. **Dünya Modeli:** İnancı farklı bir dünya modeli ile yeniden değerlendirmek (veya desteklemek). (Bkz. 2. bölüm, s.64-67.)

Örneğin: "Siz oldukça şanslısınız. Aslında birçok insan, kısıtlarının, değiştirebilecekleri bir inanç fonksiyonu olduğunun farkında bile değildir. Siz şu anda onlardan çok daha farklı bir noktadasınız."

"Sanatçılar, genellikle, içsel çatışma ve çabalarını yaratıcılık için bir ilham kaynağı olarak kullanırlar. Sizin inancınızı değiştirme çabalarınızın ne tür bir yaratıcılık meydana getireceğini çok merak ediyorum."

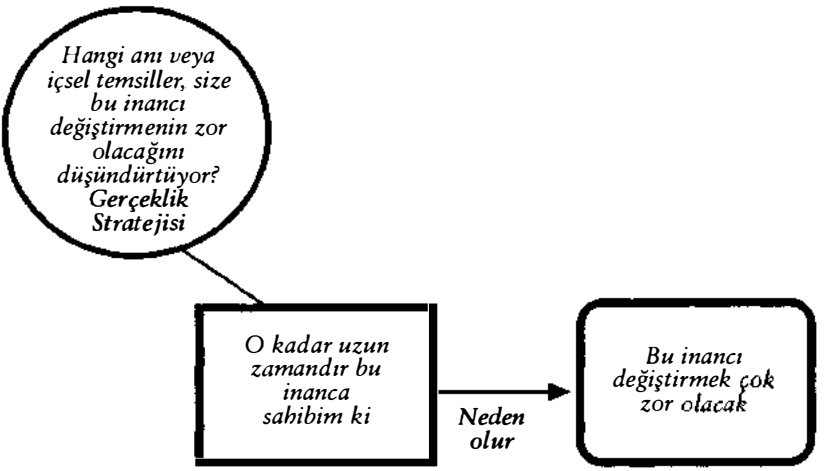


Dünya Modeli.

10. **Gerçeklik Stratejisi:** İnancın oluşmasına neden olan bilişsel algılamalardan hareketle inancı yeniden değerlendirmek (veya desteklemek). (Bkz. 4. bölüm, s.100-103.)

Örneğin: "Bu inanca uzun bir süredir sahip olduğunuzu tam olarak nasıl biliyorsunuz?"

"Bu inancın değiştirilmesinin zor olduğunu düşündüğünüzde gördükleriniz veya duyduklarınızın niteliği nedir?"

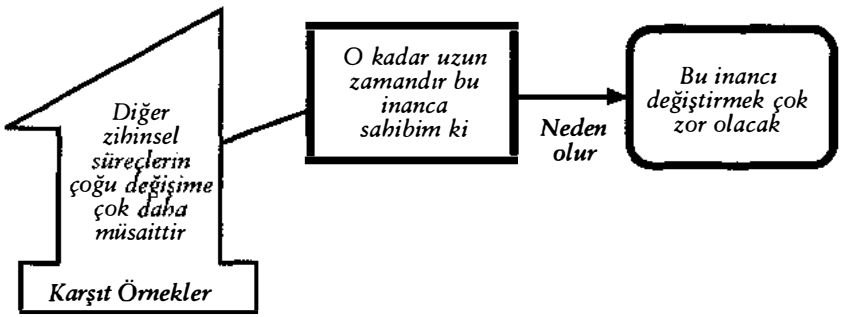


Gerçeklik Stratejisi.

11. **Karşıt Örnek:** İnançla ortaya çıkan, genellemeyle değiştirilebilecek (veya zenginleştirebilecek) karşıt örnek veya istisna bulmak. (Bkz. 6. bölüm s.176-177.)

Örneğin: "Diğer bütün zihinsel süreçler (eski anılarımız vb.) ne kadar uzun süredir sahip olursak olalım, değiştirilip düzeltilmeye çok daha müsaittirler. İnançlarınızı bu kadar farklı kılan şey ne?"

"İnsanlara yeterli destek ve yeni deneyimler için belirli bir zaman sağlandıktan sonra çok kolaylıkla değişen birçok inanç gördüm."

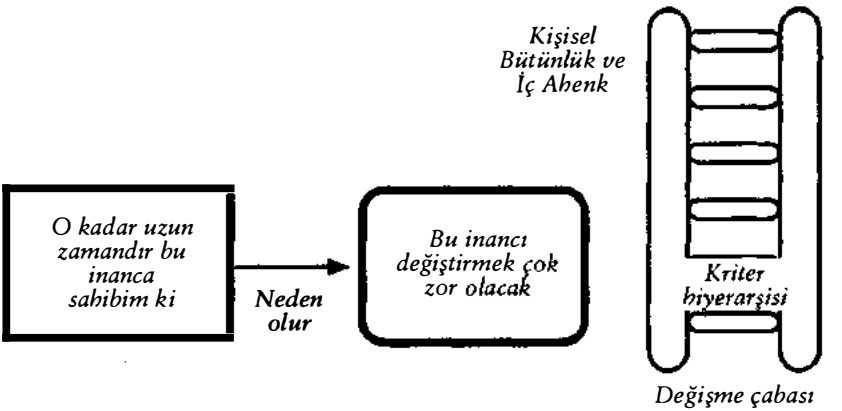


Karşıt Örnek.

12. **Kriter Hiyerarşisi:** İnancı, inançla ifade edilenden daha önemli bir kritere göre yeniden değerlendirmek (veya güçlendirmek.) (Bkz. 4. bölüm, s.109-112.)

Örneğin: "Herhangi bir inancın uzun süredir sahiplenilmesi değil, o inancın sizin vizyon ve misyonunuza ne kadar uyduğu veya bunları ne şekilde desteklediği önemlidir."

"Başarılması her ne çabayı gerektirirse gerektirsin, kişisel bütünlük ve iç ahenk buna değer bir şeydir."

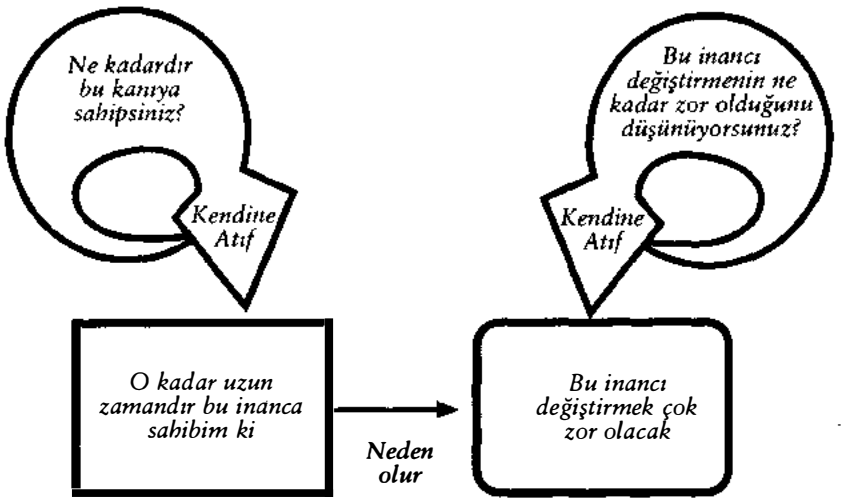


Kriter Hiyerarşisi.

13. **Kendine Atıf:** İnanç ifadesini, inançla ortaya konan ilişki veya kritere göre değerlendirmek. (Bkz. 9. bölüm, s.225-228.)

Örneğin: "Herhangi bir inancı değiştirme zorluğunun bir zaman meselesi olduğu kanısına ne kadar zamandır sahipsiniz?"

"Uzun zamandır, sahip olduğunuz inançları değiştirmek zordur, inancını değiştirmenin ne kadar zor olduğunu düşünüyorsunuz?"

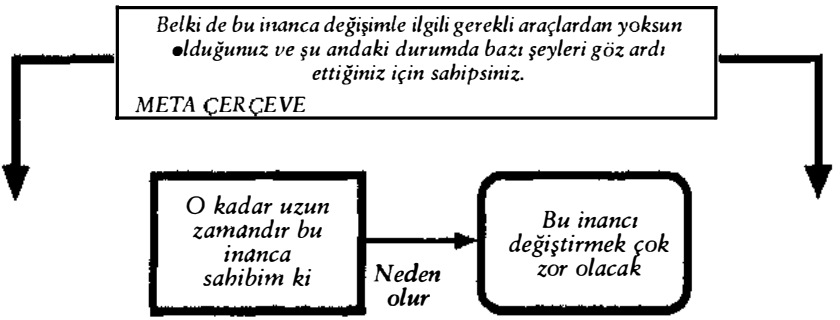


Kendine Atıf.

14. **Meta Çerçeve:** İnancı kişisel bağlamda süregelen bir çerçeveden değerlendirmek – inanç hakkında bir inanç oluşturmak. (Bkz. 8. bölüm, s.236-238.)

Örneğin: "Belki de, bu inancı değiştirmek zordur inancına, bunları kolaylıkla değiştirecek gerekli araç ve kavrayışlara ulaşamadığınız için sahip oldunuz."

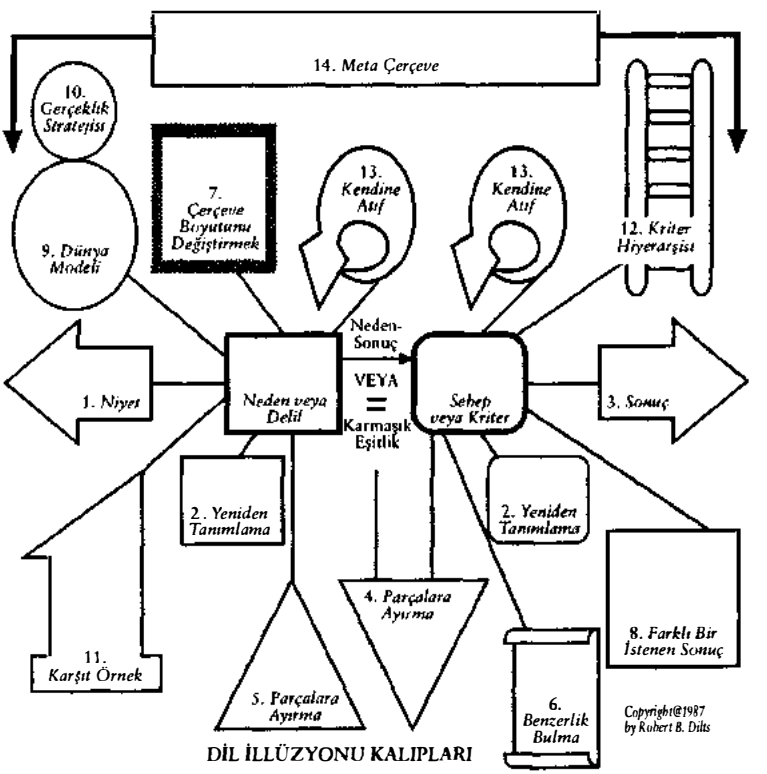
"Herhangi bir inancı değiştirmenin zor olacağına dair inancınızın, şu andaki konumunuzda kalmanızı haklı çıkaracak iyi bir neden olduğunu hiç düşündünüz mü? Belki de şu andaki durumunuzla ilgili hoşnut olduğunuz bir tarafınız ya da başka bir şey var."



Meta Çerçeve.

Dil İllüzyonu Kalıpları'nın Sözel Uygulamalardaki Sistem Olarak Uygulanışı

Aşağıdaki diyagram herhangi bir inancın temelini teşkil eden sebep-sonuç veya karmaşık eşitlik cümleleri için sözel uygulamalarda kullanılacak olan 14 adet Dil İllüzyonu kalıbını bütünsel olarak göstermektedir.



Dil İllüzyonu Kalıplarının Bütünsel Şeması

Dil İllüzyonu Kalıplarının Bir Sistem Olarak Kullanımı

Kitap boyunca şu âna kadar kişilerin kısıtlayıcı inançlardan kurtulabilmeleri amacıyla Dil İllüzyonu kalıplarını nasıl kullanabileceklerinin keşfine ve bunu gerçekleştirdiklerinde, o inanca karşı meydana gelen olumlu tepki ve davranışlara şahit olduk. Genellikle basit bir Dil İllüzyonu kalıbının kişinin davranış ve tepkilerini değiştirmesine büyük ölçüde katkısı vardır. Daha önceki bölümlerde söz konusu olan kanser hastası kadının yaşadıklarını düşünürsek; bir NLP pratisyeninin kendisine aktardığı, "*Beklenmedik koşullarda beklenmedik şeyler olabilir,*" önermesinin (Kendine Atıf – Genellemeyi Kendine Uygulamak) ona, herhangi bir belirsizliği avantaj olarak görebilmesi için nasıl farklı bir bakış açısı kazandırdığını ve kendi yaşamına yönelik kararlar sonucu doktorların asgari müdahalesi ile sağlığına nasıl kavuştuğunu hatırlayabiliriz sanırım.

Özetle söylemek gerekirse, kısıtlayıcı inanç veya düşünce virüslerinin kontrolü altında yaşayan herhangi birinin perspektifini değiştirip ona olumlu değerler katacak yeni açılımlar kazandırmak, mevcut kalıplardan bir veya birkaçını kullanmakla mümkün olabilmektedir. Aslında konuya farklı bir açıdan baktığımızda, herhangi bir kısıtlayıcı inanç veya düşünce virüsünü değiştirmek için girişilen çabayı boşa çıkarmak ve söz konusu virüsü muhafaza etmek için de aynı kalıplar kullanılmaktadır.

Başlangıçtan beri sözünü ettiğim bu kalıpların yapısı hakkında benim ilk bilinçli farkındalığım ise NLP'nin kurucularından Richard Bandler ile 1980 yılında Washington DC'de gerçekleştirdiğimiz bir seminer sırasında ortaya çıkmıştı. Bandler, o dönemde, uzun süre ciddi ve anlamlı ilişki yaşayan herhangi birinin diğer kişi ile bir daha asla

görüşmemek üzere son noktayı koyduğu deneyime "*eşiği geçmek*" diyordu. Böyle sonuçlanan ilişkilerde, kişiler genellikle huzurlu olmak ve belirgin bir iç uyuma ulaşmak amacıyla diğer kişi ile paylaştıkları tüm olumlu deneyimleri bir şekilde silip, farklı biçimde görme eğilimine gerek duyar ve tüm anılarını olumsuzca çerçeveleyerek kötü olanları öne, iyi olanları ise arka plana atarlar. Bandler'ın "resimlerini bozuyorlar" diye adlandırdığı bu süreçte, kişilerin ilişkilerini sürekli problem çerçevesi içinde tutma çabaları, ayrıca bunu yeni deneyim ve tartışmalarla tersine çeviremeyecek olmaları da, söz konusu süreci düşünce virüslerindeki gibi bir yapıya oturtmaktadır.

Bandler, daha sağlıklı ve yenilenmiş bir ilişki yaratmak amacıyla bu deneyimi yaşayan herhangi biri ile süreci tersine çevirme fırsatlarını araştırmak istiyordu. Biraz önce sözünü ettiğim seminerde buna benzer bir ilişki yaşayan "Ben" adındaki katılımcı Bandler ile bir demo yapmak için gönüllü oldu. Ben, yaşadığı ilişkideki tüm sorunların kız arkadaşından kaynaklandığını düşünüyor ve onu sorumlu göstererek ilişkiyi sona erdirmek niyetinde görünüyordu. O dönemde kendi evliliğinde de sorunlar yaşayan Bandler, ilişkilerini yeniden yapılandırmak için Ben'e yardımcı olmak istiyor fakat bir türlü başarılı olamıyordu. Demo yapma konusunda oldukça işbirlikçi davranan Ben, ilişkileriyle ilgili düşüncelerini yeniden değerlendirmeye sebep olacak her tür olasılığa karşı çıkmakta oldukça yaratıcı görünüyor ve Bandler'ın söylediklerini defalarca denediğini öne sürerek kendi haritasının doğru olduğunu iddia ediyordu. Bu gelişme karşısında Richard vazgeçmek yerine nasıl baş edebileceklerini görmek amacıyla durumu tersine çevirmeye ve seyircileri Ben'in kız arkadaşının yerine koyarak uygulamaya devam etmeye karar verdi.

Seminer Washington'daki bir otelin bu tarz toplantılar için düzenlenmiş salonlarından birinde yapılıyordu ve Ben ile Richard her zaman olduğu gibi eğitimciler için hazırlanmış olan birçok küçük platformdan yapılmış bir sahne üzerinde çalışıyorlardı. Ancak bu küçük platformlardan birinin ayağı oldukça dengesizdi ve uygulama sırasında Richard'ın tökezlenmesine neden oldu. Bunun üzerine "Vic" adındaki katılımcı hemen koşup geldi ve platformun ayağını düzelterek Richard'a yardımcı olmaya çalıştı. Fakat ne yazık ki platformun ayağı hâlâ yerine oturmamıştı ve Bandler'ın yeniden tökezlenmesine neden oldu. Vic, platformun ayağını düzeltmek için tekrar sahneye geldiğinde Richard, Ben'in kız arkadaşı ile ilişkisinde ileri sürdüklerine benzerlik gösterecek gülünç bir durum oluşturabileceğini fark etti ve mizanseni değiştirerek Vic tarafından kasıtlı incitiliyormuş gibi bir çeşit paranoyak senaryo yaratmaya başladı.

Aşağıdaki etkileşimde oluşturduğu senaryonun amacına ulaşmasını sağlamak adına Bandler'ın mevcut düşünce virüslerini nasıl muhafaza ettiğini ve bunu başarmak için bu kitapta yer alan birçok "sözel yeniden çerçeveleme" tekniğini soruna odaklı kalarak nasıl kullandığını göreceksiniz.

Richard Bandler: Hey sen, bunu (platformu) düzelten kişi, ayağa kalkar mısın. Sana bir daha asla güvenmeyeceğim. (Ben'e dönerek) Bir şansı vardı onu da kötü kullandı. Ona bir daha asla güvenmeyeceğim. Görüyorsun benim geleceğim umrunda bile değil. Olanlardan sadece bu anlamı çıkarabiliyorum. Bacağımı kırıp kırmamam umrunda bile değil. Umrunda mı? Benim için bir daha bir şey yapmasına asla izin vermeyeceğim. Siz bundan nasıl bir anlam çıkarıyorsunuz? Ya çok beceriksiz, ya aptal, ya da bunu kasten yaptı. Her ne olursa olsun bu adamla artık hiçbir şey yapmak istemiyorum. Az daha yaralanıyordum. Zaten bu olmasa başka bir şey olacaktı. Bunu bana nasıl yapar? (Vic'e dönerek) Neden beni incitmek istiyorsun ha?

Bandler "başarısızlık" ve "sorun" çerçevesi yaratacak "karmaşık eşitlik" ve "neden-sonuç" cümleleriyle kısıtlı inançlar oluşturmaktadır: "Vic'in yaptıkları benim incinmeme neden oldu. Bunu tekrar yapacak ve bunu yapması demek beni incitme niyetinde olduğunu ve benim ona güvenemeyeceğimi gösterir."

Vic: Seni incitmek istemiyorum ki.

R.B.: Öyleyse bana bunu niye yaptın.

Vic: Bunun sağlam olduğunu görmen için yaptım.

Vic, oyunun devamı için sezgisel olarak genellemeyi olumlu bir sonuca bağlamaya çalışır.

R.B.: Peki ya değilse. Ya düşüp ayağımı kırarsam ne olacak?

Bandler olası tehlikeyi abartarak Vic'in ileri sürdüklerine karşı "karşıt örnek" oluşturma fırsatlarına odaklanmaktadır.

Vic: Platform gayet iyi ve kaya gibi sağlam işte.

R.B.: Yani şimdi sen benim oraya gidip hayatımı riske atmamı mı istiyorsun?

Bandler bacağını kırarak incinme sorununu yaşamını riske etmek şeklinde daha büyük bir genellemeye yönlendiriyor. (Büyük Parçalar)

Vic: Peki, önce ben hayatımı riske etsem olur mu?

Vic, "Kendine Atıf" kalıbını deniyor.

R.B.: Benim bu platform üzerinde sana kıyasla ne kadar daha fazla kalacağımın farkında değil misin. Bu benim işim çünkü. Gördüğün gibi son denediğimde de iyiydi ama sonra tekrar düştüm.

Bandler sorun çerçevesinin devamı için "çerçeve boyutunu" genişletiyor ve olumsuz "karşıt örnek" olanaklarını yeniden oluşturuyor.

Vic: Sen aslında doğru yere bastın. Bu sadece platformun bozuk yapısından kaynaklanıyor.

Vic sorunun sahneden kaynaklandığı iddiasıyla sorunu "küçük parçalara ayırıp, karşıt örneği çerçeve dışına çıkarmaya" çalışıyor.

R.B.: Evet öyle. Ben de bir anlam veremiyorum. Birinin bana bunu yapmaya kalkışması tepemi attırıyor. Buraya ilk koşan sen olduğunda bana yardım etmeye çalışan biri olduğunu sanmıştım. Bu başta iyi bir şey gibi göründü çünkü bana ne yapmaya çalıştığına dair hiçbir fikrim yoktu.

Bandler tartışmanın odak noktasını oluşturan Vic'in niyetine geri dönerek sorunu tekrar genele (büyük parçalara) taşıyor ve etkileşimin tüm gidişatını eski şekline döndürmeye çalışıyor.

1. Adam: Bundan sonra bu tip platform veya sahnelerin üstüne çıkmazsanız, bir daha böyle bir sorun yaşamazsınız.

1. Adam Bandler'ın sorununa uyum gösteriyor ve sorunun boyutunu (parça boyutu) genişletiyor.

R.B.: Bakın! o, (1. Adam) bana yardım etmeye çalışıyor. (Vic'i göstererek) Oysa o, ne yaptı. Hiçbir şey! Tek söylediği git ve tekrar dene ama en azından o (1. Adam) neye dikkat etmem gerektiğini söylüyor. Ayrıca endişe etmem gereken tek kişi bu değil. İlerde başkaları da olabilir. (Ben'e dönerek) Görüyorsun değil mi o (1. Adam) benden yana.

Bandler 1. Adam'ın önerisini, sorun çerçevesi ve kısıtlı inancına teyit olarak kabul ediyor ve kötü niyet sahibi başkalarını da dahil etmek için "çerçeve boyutunu" genişletiyor.

Ben: (Kendi ile ilgili metaforun farkına vardı) Sanırım öyle... Henüz emin değilim.

R.B.: Peki. (1. Adam'ı ima ederek) Biraz abartmış olabilir ama en azından iyi niyetli. Oysa bu adam (Vic) beni tekrar oraya göndermeye çalışıyor. Duydun mu? Benim oraya gitmemi ve tekrar oraya çıkmamı istiyor.

Bandler "kötü niyet" olasılığına karşı "iyi niyet" kalıbına odaklanmaya devam ediyor.

Ben: Şey, zaten ben de hâlâ Vic'in kalkıp o platform üzerinde yürümemiş olmasına oldukça şaşıyorum.

Ben, Vic'in hâlâ kalkıp o platformda yürümeyişinin, kötü niyetli olmadığı iddiasına karşı bir "karşıt örnek" oluşturduğunu ima ederek Bandler'ın soru çerçevesine uyum göstermeye devam ediyor.

R.B.: Evet, ben de fark ettim. O lanet şeyi buradan uzaklaştırmak hiç aklına gelmedi. Şimdi ger-

Bandler, Ben'in onayını fırsat bilerek Vic'in olumsuz niyetini "incitmekten" "beni öldürmeye

çekten beni incitmeye çalıştığını biliyorum artık. Sizler bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bu adam benim seminerime geliyor ve beni öldürmeye çalışıyor ve hâlâ da devam ediyor. Beni bunun sağlam olduğuna inandırmaya çalışıyor.

çalışıyor" şekline büyütüp (büyük parçalar) kimlik düzeyine çıkartıyor.

Ben: Aslında ona sana karşı kötü niyetli olmadığını kanıtlaması için her türlü fırsatı verdin.

Ben, Bandler'ın kısıtlı inancına uyum göstererek Vic'in kötü niyetli olmadığı iddiasını çürütmek için "karşıt örneği" daha da büyütüyor. (Büyük Parçalar)

R.B.: Evet yaptım. Bir şeyler yapmak adına ona fırsat üstüne fırsat tanıdım.

Bandler da genellemeye (büyük parçalar) devam ediyor.

Ben: Ve o hâlâ bir şey yapmıyor. Sadece orada öyle oturuyor.

Ben "karşıt örneği" Bandler'ın kısıtlı inancını doğrulayan bir "sonuç çerçevesine" yerleştiriyor.

2. Adam: Sizce neden o parçayı alıp uzaklaştıracağı yerde tekrar yerine koydu?

Olası bir varsayımı ortaya çıkarmak için Bandler'ın kısıtlı inancını "meta çerçeve" kalıbına taşımaya çalışıyor.

R.B.: Neden yaptığını bilmiyorum. Belki benden hoşlanmıyordur. Belki beni incitmeye çalışıyordur. Belki yaptığı şeyin beni inciteceğini düşünmemiştir. Belki de ona gerçekten incinebilirim gibi gelmedi. Her neyse. Ben bana bunu yapmak isteyen biriyle vakit kaybetmek istemiyorum artık.

Bandler, Vic'in olumsuz niyetinden kaynaklanan davranışlarının olası nedenlerini kendi sınırlı dünya modelini de içerecek şekilde genişleterek sorunu muhafaza etmeye devam ediyor.

1. Kadın: İyi de gelecekte neler olabileceğini düşünmemişse muhtemeldir ki yaptığı şey kasıtlı değildi.

Bandler'ın yanıtını, Vic'in kötü niyetine olan inancına karşı olası bir "karşıt örnek" olarak kullanmaya çalışıyor.

R.B.: Eğer benim geleceğimi düşünmediyse bir daha ki sefer de düşünmeyecek ve beni tekrar zor durumda bırakacaktır.

Bandler problemi sürdürmek için konuyu "niyetten" tekrar "sonuca" yönlendiriyor.

2. Adam: Ama sadece bir örneğiniz var ve dolayısıyla kesin olarak böyle bir şeyin bir daha olacağını bilemezsiniz.

Sorunu "küçük parçalara" ayırarak karşıt örnek bulmaya çalışıyor.

R.B.: Bunu iki kez yaptı ama! Ona beni incitmeye çalışmadığını ispatlaması için her türlü fırsatı tanıdım. Platformun üzerinde yürüyeceğini ve benim için hayatını riske edebileceğini söyledi ama yapmadı. Aynı zamanda onu oradan almasını da söyledim, bunu da yapmadı. O bana değer vermiyor. Umrunda bile değil. Ben tekrar üzerinde yürüyüp düşene kadar da hiçbir şey yapmayacak.

Bandler Vic'e tüm seçenekleri sunduğu iddiasıyla tekrar genellemeyi genişletiyor. (Büyük parçalar) ve Vic'in cevap vermedeki yetersizliğini, olumsuz niyeti ile bağlantılı olarak umursamadığının bir göstergesi şeklinde "yeniden tanımlıyor" (Bandler Vic'in sahnede ilk yürüme teklifinin, niyetinin bir kanıtı olamayacağı yolundaki söylemini de yok ediyor).

1. Kadın: Neden ikiniz de platforma dönüp iyi olduğundan emin olmuyorsunuz. Bunu test etmek için onu kendinizle beraber yürütün.

Kadın işbirlikçi bir çerçeve oluşturmaya ve test etme teklifiyle konuyu "farklı bir sonuca" yönlendirmeye çalışıyor.

R.B.: Yani siz onunla beraber gidip tekrar oraya çıkmamı mı istiyorsunuz? Önümüzdeki üç-dört gün daha bu platform üzerinde durmak zorunda olan kişi benim ama. Siz zaten öteden be-

Bandler olası öneriyi çürütmek için, "üç-dört gün daha," diyerek çerçeve boyutunu genişletiyor. Kadının çözüm bulma denemesini de Vic ile kurdukları bir komplonun kanıtı olarak

ri onun tarafını tutuyorsunuz. Bunu biliyorum ben baksanıza yan yana oturuyorsunuz.

"meta çerçeveye" oturtuyor.

1. Kadın: O zaman ben onunla yürürüm... Haaa... Siz bana da güvenmiyorsunuz çünkü bizim müttefik olduğumuzu düşünüyorsunuz.

Kadın Bandler'ın sergilediği bu meta çerçevenin, Bandler'ın inancını değiştirmek için yapılacak her denemeyi etkisiz kılacağını fark ediyor.

R.B.: Hah, şimdi de beni paranoyak gibi göstermeye mi çalışıyorsunuz? Sizi bu işe o (Vic) dahil etti değil mi?

Bandler, kadının ifadesindeki olumsuz sonuçları ileri sürerek problemi derinleştiriyor.

2. Kadın: Peki siz bu noktada tam olarak ne istiyorsunuz?

2. Kadın yakın geleceğe odaklanarak. İstenen sonuç çerçevesi oluşturmak için doğrudan bir deneme yapıyor.

R.B.: Hiçbir şey istemiyorum. Öncelikle şunu (sahneyi) tekrar kullanmak istemiyorum ama artık çok geç.

Bandler çerçeveyi geçmişe yönelterek problem çerçevesini yeniden oluşturuyor.

2. Kadın: Yani ona bir şans daha vermeye gönüllü değilsiniz.

Kadın bu kez geri besleme çerçevesi oluşturmak için doğrudan bir deneme de daha bulunuyor.

R.B.: Onun şansı vardı. Sadece şansı değil ona her türlü fırsatı verdim ama kullanmadı. Buna nasıl bir anlam veriyorsunuz? Düşmek üzere olduğumu bilmiyordum. Bu adamın bu sabah buraya gelip platformun ayağı ile oynayacağını bilmiyordum. Bana ne yapmaya çalıştığını bilmiyordum. Çıkarın onu odadan.

Bandler, paranoyak inanışının sonuçlarını daha da genişleterek sorunu yine muhafaza etmeye çalışıyor.

1. Adam: Bence siz gitmelisiniz, çünkü o dışarıya çıktığında saklanıp sizi bekleyebilir.

Adam Vic'in gelecekteki davranışını da içerecek şekilde Bandler'ın, Vic'in kötü niyeti hakkındaki iddiasına uyum göstererek problemi genişletiyor.

R.B.: Belki de ben saklanmalıyım.

3. Adam: (1. Adam'ı göstererek) Ona güvenmenizi sağlayan şey nedir?

3. Adam 1. Adam'ın güvenirliğini sorgulayarak farklı bir sonuca yöneliyor.

R.B.: Benim yaptığım şeyi o da yaptı.

3. Adam: Belki de o (Vic) bir yem bu da bir olasılık.

3. Adam Vic'in davranışına ilişkin daha olumlu bir "meta çerçeve" öneriyor.

R.B.: Neden onu mazur göstermeye çalışıyorsunuz. (Kendisiyle aynı görüşte olmayan katılımcıları ima ederek) Şunlara bak. Hepsi de ön sırada oturuyor.

Bandler, 3. Adam'ın perspektifini Vic'in davranışına bir özür olarak "yeniden tanımlıyor" ve sorun çerçevesini genişletmeye devam ediyor.

2. Kadın: Bu bir kitle hareketi. Çete yönetimi ele geçiriyor.

Genellemeyi soruya dönüştürmek ve Bandler'ın inancını abartmak için çerçeve boyutunu genişletiyor.

R.B.: Görüyor musun, bak o da beni paranoyak göstermeye çalışıyor?

Bandler 2. Kadın'ın kötü niyetli olduğunu ima edecek bir "meta çerçeve" çiziyor.

2. Kadın: Hayır ben sadece neden tüm bu insanların size karşı olduğuna inandığınızı merak ediyorum.

2. Kadın niyetini olumlu olarak "yeniden tanımlamaya" çalışıyor.

R.B.: Bana bunu yapmayın. (Vic'e) Yol açtığın sorunlara bak. (Katılımcılara) Bakın, size insanları birbirine düşürmeye çalıştığını söylemiştim. (Vic'e) Sen ne biçim insansın ki bu iki insanı birbirine düşürdün ve herkesi taraf tutmaya zorladın.

Bandler dikkati tekrar Vic'e yöneltip, kötü niyeti ve davranışlarının olumsuz sonuçlarını ileri sürerek çerçeveyi genişletiyor.

4. Adam: Bunu bu kadar dolaylı bir yoldan yapabildiğine göre çok zeki biri olsa gerek.

4. Adam dikkati farklı bir noktaya çekecek yeni bir söylemde bulunuyor.

R.B.: Tabii ki öyle kardeşim.

4. Adam: Peki biz onu kurnazlıkta alt edemez miyiz?

4. Adam dikkati geleceğe ve "istenen sonuç" çerçevesine yöneltmeyi deniyor.

R.B.: Bilmiyorum ki. Beni bir kez kandırdı. İkincide de kandırdı. Allah bilir daha başka kimler vardır?

Bandler, başkalarını da dahil ederek problem çerçevesini genişletiyor ve zaman çerçevesini geçmişe yönelik değiştirmeye çalışıyor.

4. Adam: Ona dikkat edersen belki de şeytanca dehasından yararlanabilir ve onu kullanabilirsin.

4. Adam Vic'in kötü niyetini şeytanca bir deha olarak "yeniden tanımlıyor" ve bunu kullanabilirsin cümlesiyle "istenen sonuç çerçevesine" yerleştirmeye çalışıyor.

R.B.: Buna değmez. Ben sadece insanların arasında yer almak ve işimi yaparken biraz daha güvende olmak istiyorum. Bu işlerin dışında hayatta öyle güzel şeyler var ki. Ben ne yapacağım söylesenize?

Bandler problem çerçevesini yeniden oluşturabilmek için Vic'in zekâsından çok kendi güvenliği ile ilgili "farklı bir sonuç" kalıbına yöneliyor.

4. Adam: Burada bulunduğu sürece onu izleyebilirsiniz.

4. Adam güvenlik korkusunu gidermek için zaman çerçevesini daraltmaya çalışıyor.

R.B.: Bunu yapıyorum zaten ama, daha ne kadar sürecek? Tüm bunlar ne zaman sona erecek?

Bandler gelecekte güvende olamayacağını ima ederek zaman çerçevesini genişletiyor.

Vic: Onu oradan kaldıracağım. (Platformdaki bozuk parçacığı kaldırmak istiyor.)

Vic, Bandler'ın sahneyi taşıma isteğine uyarak genellemesine "karşıt örnek" oluşturmaya çalışıyor.

R.B.: Bu şimdi niye beni aptal yerine koyuyor? Bakın şimdi de hiçbir şey olmamış gibi göstermeye çalışıyor. Böylece aynı şeyi bir daha yapabilir. İnsanlarda onu oraya gerçekten güvenli bir şekilde yerleştirmiş ve her şey yolundaymış duygusu yaratmak istiyor. Ben ne yapacağım? Ona güvenmiyorum. Onunla tüm bağlarımı koparmalı ve bir daha iletişimde bulunmamalı mıyım? Herhalde en iyisi bu ha? Çünkü bana yine aynı şeyi yapabilir. Bakın hâlâ orada oturuyor.

Bandler, Vic'in davranışını itibarını zedelemek ve güvendeymiş izlenimi vermek için bir girişimmiş gibi değerlendirerek "meta çerçeve" içine alır ve bu çerçeveyi Vic'in kötü niyetinin ve güven eksikliğinin gelecekteki olumsuz sonuçları için bir teyit olarak kullanıyor.

3. Kadın: Ama ona güvenebilmek için doğru etkileşimde bulunmamışsınız ki.

3. Kadın sonuca, sınırlı bir deneyimle varıldığını savunarak Bandler'ın genellemesini yeni bir "meta çerçeve" içine almaya çalışıyor.

R.B.: Ama ben onunla etkileşimde bulunmak istemiyorum.

Bandler kendi söylemi ile kısır-döngü yaratarak meta çerçeveyi çökertir. "Ona güvenmiyorum çünkü doğru etkileşimde bulunmadım. Bunu istemiyorum çünkü ona güvenmiyorum."

1. Adam: Bunun için sizi suçlayamam.

R.B.: Yani buraya yeni bir parça koymuş olsa dahi sadece bir an için güvende olabilirim. Diğer taraftaki ayağı kesmeyeceğini nereden bilebilirim ki?

Bandler her türlü çözümü geçersiz kılarak çerçeve boyutunu gelecekteki olumsuz sonuçları içerecek şekilde değiştiriyor.

3. Kadın: Bu düzeneği önceden ayarladığını nasıl bilebiliyorsunuz?

3. Kadın Bandler'ın Vic'in niyetleri hakkındaki "gerçeklik stratejisini" bulmaya teşebbüs ediyor.

R.B.: Şey, bilmiyorum. Konu da bu değil zaten. Konu, bunun olmasına neden olmuş ve yeniden olabilecek şekilde düzeni kurmuş olması. Bunu kastetmemiş olsa bile bu durum gerçekleşti. Benim böyle hissetmeme neden olan o. Görüyorsunuz ne kadar ürktüğümü.

Bandler soruya cevap vermez ve Vic'in niyetinden çok davranışının kendi içsel durumunda yarattığı olumsuz sonuçlara odaklanarak "farklı bir sonuca" yöneliyor.

3. Kadın: Böyle hissetmenize nasıl yol açtı?

3. Kadın sorduğu soruyla neden-sonuç genellemesini tekrar küçük parçalara ayırmaya ve Bandler'ın bu genellemeye varmak için kullandığı içsel strateji ve eşitliği bulmaya çalışıyor.

R.B.: Konu bu değil. Asıl konu böyle hissediyor olmam. Bunları yapmış olmasaydı kötü hissetmeyecektim. Ama şimdi böyle hissediyorum. Bununla ilgili bir şey yapması için ona şans verdim ama o şansını kullanmadı.

Bandler katılımcıların dikkatini neden-sonuç genellemesinden kendi içsel durumuyla ilgili sonuçlara yönlendiriyor.

4. Kadın: Ondan artık hoşlanmasanız bile onunla yapmaktan keyif aldığınız şeyleri hatırlıyor musunuz?

4. Kadın Bandler'ın, Vic ile olan etkileşimleri ve içsel durumu ile ilgili geçmişte yaşadığı olumlu "karşıt örnekleri" bulmasına çalışıyor.

R.B.: Elbette ki böyle şeyler yaşandı ama gelecekte böyle şeyler yaşayamam. Bu duygularla mümkün değil. Onunlayken aynı kişi olamam artık. Bu olanaksız. (Katılımcılara dönerek) Ne yapmayı düşünüyorsunuz Beni bu durumda terk etmeyi mi? Eğer durumu düzeltemezseniz gitmek zorunda kalacağım. Artık seminer yok, eğitim yok. Ne bugün, ne yarın, asla. Çünkü o yine farklı bir isimle bu eğitimlerden birine katılabilir. Seminere katılımcı da istemiyorum artık. Aman Tanrım lütfen beni böyle bırakma.

Bandler, mevcut çerçevesini, devam etmekte olan olumsuz içsel durumu ve bununla ilgili olumsuz sonuç beklentilerini de dahil ederek, davranıştan kimlik düzeyine çıkaracak şekilde genişletiyor. Katılımcılara söyleminde ise, Vic'in yaptıklarına atfen "durumu düzeltemezseniz" diyerek çerçeveyi ve genellemeyi genişletmeye devam ediyor.

3. Kadın: Şu anda olmak istediğiniz şey bu mu?

3. Kadın daha olumlu bir geleceğe yönelik "istenen sonuç" çerçevesi oluşturmaya çalışıyor.

R.B.: Ben böyle olmak istemiyorum. Eskiden olduğum gibi olmak istiyorum.

Bandler, problem çerçevesine geri dönerek çerçeveyi geçmişe yönelik değiştiriyor.

3. Kadın: Eskiden nasıldınız? Biraz anlatabilir misiniz?

3. Kadın, "istenen sonuç çerçevesi" oluşturmak için geçmişi kullanmaya çalışıyor.

R.B.: Eskiden kendimden emin ve mutluydum. İnsanları sever onlara güvenirdim. Artık böyle değilim. Bana ne yaptığını görüyor musunuz? (Vic'e) Bana ne yaptığını görüyor musun? (Katılımcılara) Artık başka hiçbir şey yapamam çünkü siz de bana yardım etmeyeceksiniz.

Bandler, problem çerçevesını korumak için geçmişten günümüze dönüyor.

3. Kadın: Bir şey yapamayacağınızı mı yapmayacağınızı mı kastediyorsunuz?

3. Kadın Bandler'ın yapabilirlik açısından daha çok seçeneği olduğunu ima etmek amacıyla yapamamayı yapmamak şeklinde yeniden tanımlıyor.

R.B.: Ne fark eder ki? Ben ne yapacağımı bilmiyorum.

Bandler ne yapacağını bilmeyen birinin seçenek sahibi olmasının bir şeyi değiştirmeyeceğini öne sürerek bir çeşit "kriter hiyerarşisi" kullanıyor.

4. Adam: Onun yapmak istediği şey sizi şu anda bulunduğunuz durum içine sokmaktı.

4. Adam Bandler'ın sorununu kimlik düzeyinden (eskiden böyle değildim) davranış düzeyine (şu anda bulunduğun durum) çekecek şekilde "yeniden tanımlar."

R.B.: Biliyorum. Kendini benden üstün hissetmek istedi. Ortalıkta böyle bir sürü uzman yok ediciler var. Kendime dikkat edebileceğime, kendimi koruyabileceğime inanırdım ama insanlar böyle tuzaklar kurabiliyorlar. Eskiden herkesin iyi niyet sahibi olduğuna inanırdım, herkes hakkında iyi düşünürdüm ama dersimi aldım. İncin-

Bandler, sorunu, Vic için uzman yok edici tanımlamasıyla tekrar kimlik düzeyine çıkarır ve bunu kendi problem çerçevesini yeniden oluşturmak ve genişletmek için bir araç olarak kullanır.

dim, olabileceğini sandığımdan daha kötü incindim. Bana şu yapılana bakın. Şimdi benim canımı yakacak şeyler yapabilecek insanlar olduğunu fark ediyorum. Buna gerçekten değmez. Bana yardım edebilecek biri yok mu?

Dil İllüzyonu Kalıpları'nın Kullanımıyla "Düşünce Virüsü" Yaratmak ve Muhafaza Etmek

Bandler ve katılımcılar arasındaki bu diyalog herhangi bir gelişme olmaksızın bir süre daha devam etti. Bandler'ın gösterideki asıl niyetinin her ne pahasına olursa olsun sorun çerçevesinin dışına çıkmamak ve onu sürdürmek olduğu apaçık ortadaydı. (Tıpkı Ben'in kız arkadaşı ile ilgili demoda kendisine yaptığı gibi.) Zira yanıtlarının, sürdürdüğü inancın içeriği ile ilgili olmamasının yanı sıra, bir çözüm bulunabilmesi adına önerilen her teklifi çerçeve dışına itmekte de oldukça başarılı bir performans sergiliyor ve çerçeveyi kontrol edebildiği sürece de etkileşimin amacını kendi istediği yöne çekebiliyordu.

Katılımcıları, "bana yardım etmezseniz de suçlusunuz ederseniz de suçlusunuz" kısırdöngüsü içinde tutmakta o kadar başarılıydı ki, "*Bana yardım edebilecek kimse yok mu?*" sorusunu bir kez daha yönelttiğinde iyice gerilmiş olan katılımcıların birinden, *"Bir de kaymaklı muhallebi ister miydiniz?"* yanıtını aldı.

Bu karşılıklı atışmalar devam ederken, her nasılsa Richard'ın yaptıklarının benim de tekrarlayabileceğim bir yapıya sahip olduğunun farkına vardım ve hatta etkileşimin içeriği derinleştikçe bunun benim de zaman zaman birçok farklı kişiyle gerçekleştirdiğim diyaloglara benzediğini gördüm. Bu diyalog, kısıtlayıcı inancı değiştirmek için girişilen çabaları olumsuzca çerçevelemek ya da çerçeve dışına iterek düşünce virüsünü muhafaza etmek ve yaratmak yolunda gerçekleşen bir etkileşimdi.

Seminer sırasında Bandler çerçeveyi ya da çerçeve boyutunu sistematik olarak değiştirerek girişilen her çabayı boşa çıkartıyor, insanlar ona destek vermek adına problemine uyum sağlamaya çalıştıkça daha çok batıyorlardı. Bu eğitim sırasında farkına vardığım başka bir husus

daha vardı ki o da Bandler'ın kullandığı dil kalıplarının, benim daha önce araştırmasını yaptığım İsa, Marx, Gandhi, Luther gibi tarihi kişiliklerin kullandıkları dil kalıplarıyla (bu çalışmanın ikinci cildi olarak yayımlanacak) örtüşüyor olmasıydı. Artık bu kalıpların herhangi bir inanç veya genellemeyi gerek korumak gerekse savuşturmakta kullanılabileceği konusunda son derece emindim.

Bu yeni farkındalık beni NLP'deki modelleme süreçleri içinde "bilinçaltını kavrama" olarak bilinen noktaya ulaştırmıştı. Bundan sonra yapmam gereken şey, artık fark ettiğim bu kalıpları bir biçimde formüle edip şekillendirmekti. Ancak bunu yapmadan önce Bandler'ın performansına benzer bir performansı gösterip gösteremeyeceğime şahit olmak için bu kalıpları bir kez de benim denemem gerekiyordu. NLP'de etkin modellemenin temel koşullarından biri, modellemek istediğiniz yeterliliği belli bir şekle dökmeden önce onu içselleştirmeniz gereğidir. Bunu yapmadığınız sürece ortaya arzu ettiğiniz modelden çok sürecin yüzey yapısını yansıtan farklı bir tarif çıkacaktır.

Bu nedenle ben de bir ay sonra karşıma çıkan bir fırsattan yararlanmak istedim ve Chicago'da düzenlemiş olduğum ileri seviyedeki bir NLP programının üçüncü gününde katılımcılara kendileri için oldukça zorlu birtakım yeni kalıpları sergileyeceğimin haberini verdim. Aşağıdaki senaryo (ve yorumları) Bandler'dan sonra uyguladığım bu çalışmadan alınmıştır. Karşılıklı etkileşimde kendimi belirtmek için ismimin baş harfini "R" katılımcıları belirtmek için de "K" harfini kullandım.

R: Bu mikrofonu yakama kim taktı? Jim? Jim nerde? Sürekli benimle uğraşıyor. Bana kafayı taktı. Lavaboda mı? Muhtemelen orada bana komplo kuruyordur. Bu şeyi yakama taktı... ve hepiniz gördünüz sürekli takılıp duruyorum. Takılıp düşmemi, bir yerlerimi incitmemi ve eğitmen olarak karşınızda güvenilirliğimi yitirmemi istiyor. Beni mat etmek için fırsat kolluyor. Bu gayet açık öyle değil mi? Biri bana yardım eder mi? Birkaç dakika içinde geri gelecek. (Kısıtlayıcı inancın oluşturulması: *"Jim incinmeme ve rezil olmama neden olacak bir şey yaptı. Daha önce de bu olduğu için yine olacaktır. Bana zarar vermek niyetinde ve ben tehlikedeyim."*)

K 1: Seninle uğraştığını düşünüyorsan niye mikrofonu takmasına izin verdin? (Karşıt Örnek: R'nin inanç ve davranışları arasındaki tutarsızlık.)

R: Sizler buradayken ben mikrofonu takmasına engel olsaydım hepiniz paranoyak olduğumu düşünecektiniz ve böylece beni gözünüzün önünde küçük düşürmeyi başaracaktı. (Meta Çerçeve: "Onu durdurmaya çalışmak garip görünebilirdi." Sonuç Kalıbı: "Benim paranoyak olduğumu düşünecektiniz.")

K 1: Yani mikrofonu takmamış olsaydı, seni rezil ediyor da olmayacaktı öyle mi? ("Kabloya takılıp tökezlemeyi ve küçük düşmeyi, rezil ediyor olmak şeklinde yeniden tanımlama yapıyor ve parça büyüklüğüne çıkıyor. Yeniden tanımlanmış inanç ifadesinin sonuçlarını öne sürerek inancın yeniden değerlendirilmesini tetiklemeye çalışıyor: "Seni rezil eden şey kablonun takılı olması olduğuna göre, kablo olmasaydı rezil de olmayacaktın.")

R: Niye bu kadar çok soru soruyorsunuz? (Diğer katılımcılara hitaben) Farkında mısınız? Mavi tişört ve kot pantolon giyiyor. Jim de mavi tişört ve kot giyiyor. Onun tarafında mısın? Bana sorduğu tüm bu sorulara çok sinirleniyorum. Hadi ama bana yardım etmek zorundasınız. Baksanıza komplo büyüyor. (Meta Çerçeve: "Bu soruları soruyor ve inancıma meydan okuyorsun çünkü sen de onunla beraber komplo kuruyorsun.")

K 2: Sana katılıyorum. Tüm bu insanların önünde seni utandırmaya çalışıyor. (Sorun çerçevesine uyum.)

R: Aynen öyle! Bu durumun ne kadar tehlikeli olduğunu anlayacak kadar aklınız olduğuna göre bana yardım edin. Acilen yardıma ihtiyacım var. Hemen bir şeyler yapın. (Sonuç Kalıbı: Benimle aynı görüşte olduğunuza göre hemen bir şeyler yapmalısınız.)

K 2: Sence Jim ne yapmaya çalışıyor? (İyi niyeti bulma çabası.)

R: Ne yapmaya çalıştığını size söylemiştim. Beni alt etmeye çalışıyor. (Kötü niyete yeniden odaklanma.)

K 2: Sence amacı ne? (İyi niyeti bulmak için küçük parçalara ayırma.)

R: Size söylemiştim. Beni incitmek ve rezil etmek istiyor. (Beni rezil etmek iddiasıyla, kötü niyeti, kimlik düzeyine çıkaracak şekilde büyük parçalara ayırıyor.)

K 2: Bundan ne çıkar sağlayacak? (İyi niyeti aramak için farklı bir sonuca yönelme.)

R: Bundan ne elde edeceğini bilmiyorum. Bu adam besbelli çıldırmış. Belki de onun dünya haritasında kendini yüceltmek için diğer insanları incitmek olağan bir durumdur. (Farklı dünya modelinin, kötü niyete bağlamak için kullanımı.)

K 2: O zaman belki de hastaneyi aramalıyız. (Sonuç çerçevesi oluşturmak amacıyla "çılgın" yargısının sonuçlarına odaklanma.)

R: Bana öğüt verip orda öyle oturmayın. Hastaneyi arayın ve onu buradan götürmelerini sağlayın. (İnanç ifadesinin sonucunu katılımcıya yönlendirerek belli etmeden "kendine atıf" kalıbını uyguluyor. Bu aynı zamanda istenen sonuç çerçevesini konuşmacıya yöneltmeye ve böylece sorunun muhafaza edilmesine yarar.

K 2: Hadi beraber arayalım. (Robert'ı da dahil etme yoluyla çerçeveyi genişletme çabası.)

R: Hayır. Bunu benim için siz yapmak zorundasınız. Hastaneyi arayan ben olursam büyük bir ihtimalle benim çılgın olduğumu düşünürler. Beni anladığınız için hastaneyi arayarak bana yardım edeceğinizi biliyorum. (Meta Çerçeve: "Üçüncü tarafın daha fazla kredisi vardır. Bunun bana yapıldığını ben söylersem benim paranoyak olduğumu düşünürler.")

K 2: Senin çılgın olduğunu onlara düşündürtecek şey ne olabilir? (Muhtemel bir seçenek ve karşıt örnek bulmak için onların dünya modellerine gidiyor ve küçük parçalara ayırıyor.)

R: Bir dakika, niçin öyle düşüneceklerini biliyorsunuz. (Meta Çerçeveyi ön varsayım biçiminde tekrar ileri sürüyor: "Nedenini siz zaten biliyorsunuz.")

K 2: Senin çılgın olduğunu sanmıyorum. (Devam eden bir karşıt örnek sağlamaya çalışıyor.)

R: Bunun konuyla hiç ilgisi yok. Benim hemen yardıma ihtiyacım var. (Konuyu farklı bir istenen sonuca yönlendirme: "Acilen yardıma ihtiyacım var.")

K 3: Mikrofon kordonuyla ortalıkta dolaşıp durmayı bırakırsan ne olur? (İnançla öne sürülen neden-sonuç genellemesini kullanarak dikkati R'nin davranışlarının etkilerine yöneltmeye çalışıyor.)

R: (Şüpheli bir şekilde) Bana bunu niye soruyorsun? (Meta Çerçeve: "Davranışımı değiştirmekle ilgili yaptığın öneri bana karşı olduğunu gösterir.")

K 4: (Gülerek) O garip biri, ben de onu gözlüyordum.

R: Yaa... Jim de, o da gözlük takıyor. Ben ne yapacağım? Yardım edecek biri yok mu? (Çerçeve boyutunu genişletiyor.)

K 5: Jim, seninle uğraşmadığını belli etmek için ne yapabilir? (Jim hakkındaki kısıtlı inanca karşıt örnek oluşturabilecek bir temel arıyor.)

R: Onunla ilgili başka hiçbir şey istemiyorum. Ben sadece ondan kurtulmak istiyorum. Bana kafayı taktığını zaten biliyorsunuz... Bakın bu da kanıtı! (Mikrofonun kordonunu gösterir.) Göremiyor musunuz? Bunun kesin bir kanıt olduğunu inkâr edemiyorsunuz değil mi? (Jim'in R'nin peşinde olduğu ön varsayımını öne sürüyor ve delil olarak mikrofon kordonu ile sorunun detaylarına inip küçük parçalara ayırıyor.)

K 6: Pekâlâ, öncelikle mikrofonu üzerinizden çıkaralım ve konuyla ilgili Jim ile konuşmaya gidelim. Sizin öncelikle biraz rahatlamaya ihtiyacınız var değil mi? (Jim'in niyeti ve mikrofonun kordonuyla ilgili istenen sonuç çerçevesi oluşturmaya çalışıyor.)

R: Mikrofonu çıkartsam bile başka bir şey yapacaktır. Bu sadece ağrıyı geçirmek olur, tedavi değil. Bu mikrofonu her gün üzerime o takıyor zaten. Mikrofonu çıkarmanın onu durduraca-

ğını da nerden çıkardınız? (Jim'in kötü niyetinin sonuçlarına ve problem çerçevesine yeniden odaklanmak için zaman çerçevesini genişleterek çerçevenin boyutunu değiştiriyor.)

K 5: Seninle uğraşmadığına ikna olmak için neye ihtiyacın var? (Jim'in niyeti hakkındaki gerçeklik stratejisini tanımlamak ve muhtemel karşıt örnekler oluşturabilmek için sorunu küçük parçalara ayırmayı deniyor.)

R: Benim peşimde olmadığına dair beni ikna etmek için niye uğraşıp duruyorsunuz. Size bunu şimdi bile kanıtlayabilirim, ayrıca ikna filan da olmak istemiyorum. Bu bana sadece dert yaratır. (Meta Çerçeve: "Beni ikna etmeye çalışmak olumsuz sonuçlar doğurur.")

K 7: Neye ulaşmak için bizden yardım istiyorsun? (Doğrudan istenen sonuç çerçevesi oluşturmaya çalışıyor.)

R: Ben sadece korunmak ve ona karşı güvende olmak istiyorum... ve bunu kendi başıma yapamıyorum. Yardıma ihtiyacım var. (Problemi sürdürmek için istenen sonucu önemsizmişçesine olumsuz yapılandırıyor.)

K 8: (Hararetli bir şekilde) İyi de bu kordonun her zaman orada olduğunu biliyorsunuz. Kendi güvenliğiniz için atabileceğiniz ilk adım da bu!.. (R'nin inancının sonuçlarını kullanarak –dolaylı bir şekilde kendine atıf kalıbını kullanıyor– onu kurban konumundan kurtarmaya çalışıyor.)

R: Biri bana bağırmaya başladığında sinirleniyorum. (Dikkati, R'nin içsel durumuyla ilgili söylemin sözsüz iletişim kısmına çekerek Meta Çerçeve oluşturuyor.)

K 7: Ona karşı güvende olduğunu nasıl anlayacaksın? ("Güvenlik" için küçük parçalara ayırma ve kriter eşitliği yoluyla bir istenen sonuç ve geri besleme çerçevesi oluşturmaya çalışıyor.)

R: O, orada olduğu sürece ben güvende olamam. Benim için hemen postalayın onu. (Parça büyüklüğüne dönerek sorun ve sonuçlarını yeniden gündeme getiriyor.)

K 9: Tehlikeli olmasına rağmen, kordonun hâlâ orada duruyor olması size ne sağlıyor? (Parça küçüklüğü ve detaylara geri dönüp, dikkati Jim'den kordona çekmeye çalışıyor. İstenen sonuç çerçevesi oluşturmak için R'nin niyetini araştırıyor, ayrıca "güvende olmamayı" "tehlike" şeklinde yeniden tanımlıyor.

R: Tehlikeli olan şey sadece mikrofon, o da yürüdüğüm zaman. Zaten burada asıl mesele bunun, Jim'in benimle uğraşmasının başka bir yolu olması. (Dikkati mikrofon kordonundan Jim'in kötü niyetine çekmek için meta çerçeve uyguluyor ve çerçeve boyutunu değiştiriyor.)

K 9: Öyleyse Jim'in sizinle uğraştığını bu kordondan anlıyorsunuz? (Jim'in niyeti konusundaki genelleme ve kordon arasında nasıl ilişki kurulduğu ile ilgili gerçeklik stratejisini bulmak için detaya inip sorunu küçük parçalara ayırmaya çalışıyor.)

R: Kordonla ne alakası var. Benimle uğraştığını ben zaten biliyorum. Sen benim kafamı karıştırmaya mı çalışıyorsun? (Seyircilere dönüp K 9'u kastederek) Deli mi ne? Kafamı karıştırmaya çalışıyor. (K 9'a dönerek) Gözün aydın ama kafamı karıştırabildiğine göre sen de çok normal sayılmazsın. Hadi ama arkadaşlar sizler NLP pratisyeni değil misiniz? Neden bana yardım etmiyorsunuz? (Yine dikkati tehlike nedeni olarak Jim'in olumsuz niyetine çekmeye çalışıyor. Ayrıca kendi içsel durumunun nedenini –kafasının karışması– diğer kişinin normal olmamasına dayandırarak karmaşık eşitlik sergiliyor ve bu da yetmezmiş gibi kendi probleminin sorumluluğunu seyircilere yüklemeye çalışıyor.)

K 6: (Gülümseyerek) Bu Jim'den ben de korkmaya başladım artık.

R: Çok haklı. (Seyircilere dönerek) Aranızda aklı başında tek kişi o. Şimdi beni Jim'den kurtaracak. (Problemi kabul ederek problemli bir sonuç ileri sürüyor.)

K 10: Yani sizin mikrofon bağlantınızı yapması sizinle uğraşıyor anlamına geliyor öyleyse. (Sorunu bağlantıya çevirecek şekilde yeniden tanımlıyor.)

R: Hayır... Asıl meseleyi gözden kaçırıyorsun. Bunun bağlantıyla ilgisi yok. Program sırasında eninde sonunda kordona takılıp düşeceğimi biliyor. (Sorunun yeniden tanımlanmasına karşı çıkıyor.)

K 10: Ve bunu durdurmanın tek yolu da ondan kurtulmak, öyle mi? (Karşıt örneğin kontrolü.)

K 10: Belki de en iyisi, bu ses düzeni ile ilgili işleri kendiniz halletmeniz. Böylece kafayı yiyip onu öldürmekten kurtulursunuz. (Ondan kurtulmayı "onu öldürmek" şeklinde yeniden tanımlıyor ve kordonla ilgili olumlu bir sonuç oluşturmaya çalışıyor.)

R: Ben onu öldürmek istemiyorum ki. Benim tek istediğim ondan korunmak. Yapmaya çalıştığınız şey beni katil etmek mi? Görüyorsunuz işte, Jim'in beni küçük düşürmek için yaptığı şey işe yaradı. Ona karşı mat olduğumu düşünmenizi sağladı işte sonunda. (Meta Çerçeve: "Ondan kurtulmayı onu öldürmek şeklindeki yeni tanımlamanız, benim sorunumu ve kısıtlayıcı inancımı destekliyor.")

Yukarıdaki etkileşimde de gördüğünüz gibi Bandler'ın Washington'da yaptıklarını belli bir düzeyde yakalayabilmiştim. Seminerden döner dönmez yaptığım ilk şey, Bandler'ın performansından sezgisel olarak içselleştirdiklerime dayanarak Dil İllüzyonları içindeki on dört ayrı kalıbı formüle etmek olmuştu.

Dil İllüzyonu ve Seçeneklerin Çeşitliliği Kurami

Herhangi bir inancı gerek muhafaza etmek gerekse çerçeve dışına itme becerisindeki en önemli unsurlardan birinin *Seçeneklerin Çeşitliliği Kuramı*'nı inanç sistemlerimize uygulamak olduğunu, Dil İllüzyonları konusundaki bu ilk deneyimlerim sırasında fark ettim. Seçeneklerin Çeşitliliği Kuramı, belirlediğimiz hedeflere her seferinde ulaşabilmek için sistemde mevcut olan seçenek sayısını çeşitlendirmemizin gereğinden bahsetmektedir. Daha açık bir ifadeyle bu kuramın bize anlatmak istediği şey; sistemler sürekli değişiklik ve çeşitlilik içinde olduklarından, herhangi bir hedefe ulaşmak için girişilen işlem veya seçeneklerdeki çeşitliliğin de –daha önce gerçekleştirdiğimiz birtakım işlemler geçmişte başarılı sonuçlar üretmiş olsa bile– oldukça önemli olduğudur.

Gerçi sürekli aynı şeylerin yapılması sonucu sürekli aynı sonuçların elde edileceğine dair bir varsayım söz konusu olsa bile, sistemde meydana gelen değişiklikler nedeniyle yapılan aynı şeylerin aynı sonuçları üretemeyeceği durumlar da ortaya çıkabilmektedir. Sürekli aynı yolu kullanarak daima vaktinde vardığınız işinize o yolda meydan gelen bir trafik sıkışıklığı veya tamirat nedeniyle ulaşamadığınız ve farklı alternatifler üretmek zorunda kaldığınız durumlar söz konusu olmuştur herhalde. Büyük şehirlerdeki taksi şoförlerinin böyle koşullar karşısında hava alanı vb. yerlere zamanında ulaşmak için keşfettikleri alternatif yollar seçeneklerin çeşitliliği için uygun bir örnek teşkil etse de, bu konudaki en iyi örneklerden bir diğeri de biyolojik yapımızda ortaya çıkmaktadır.

Bugün varlığımızı sürdürebilmemizle ilgili başımıza dert olan biyolojik katillerin çoğunun yarattığı tehlike, kendilerinde var olan güç-

ten değil, sisteme uyumda gösterdikleri çeşitlilikten ve bizlerin de buna karşı gereken çeşitteki düzenlemeleri yapamıyor olmamızdan kaynaklanmaktadır. Örneğin: Kanseri tehlikeli kılan şey sisteme uyumda gösterdiği esneklik ve çeşitlilik derecesidir. Kanser hastalığı, bağışıklık sistemimizin bedenimizdeki birtakım sorunları halletmesi için gerekli olan çeşitliliği üretemeyip hızla çoğalan kanser hücrelerini absorbe edemediğinde yaşamımızı tehdit etmeye başlar. Kanser hücreleri, onları yok etmekte kullanılan radyasyon ve güçlü kimyasal maddelerden çok daha fazla esneklik ve çeşitliliğe sahip olduklarından, onkoloji alanı da bu hastalığın tedavisi için farklı yöntemlerle çeşitlendirilmiştir. Başlangıçta bu tedavi yöntemleri kanserli hücreleri etkin bir şekilde yok edebilirken (ne yazık ki beraberinde sağlıklı hücreleri de yok eder) bu hücrelerdeki esneklik ve çeşitlilik yeteneği, tedaviye karşı gereken direnci üretip kanser belirtilerinin tekrar ortaya çıkmasına yol açmıştır. Tedavinin hasta için tehdit oluşturacağı bir noktaya kadar daha güçlü ve tahrip edici kimyasallar denense bile tıbben başka bir şey yapılamamaktadır.

AIDS virüsü de benzer problemler yaratır. Kanser gibi bunda da var olan inanılmaz uyum ve esneklik yeteneği hastalığın klasik yöntemlerle tedavisini oldukça güçleştirmekte, virüs, bağışıklıktaki esneklik ve uyum yeteneğinin azalmasına neden olacak şekilde sistemi etkilemektedir. Ancak AIDS'in bağışıklık sisteminin tamamını değil sadece bir kısmını etkilediğini de ayrıca belirtmek gerekir. Zira bu virüsü taşıyan birçok kişinin her gün farklı enfeksiyon ve hastalıkla baş edebildiği bilinen bir gerçektir. Son araştırmalar sağlıklı bir insan bedenindeki bağışıklık sistemi hücrelerinin tahminen yarısının birtakım hastalıklara karşı önceden programlandığını, diğer yarısının ise henüz programlanmayıp yeni uğraşlara uyum sağlamayı öğrenecek şekilde serbest bulunduklarını göstermektedir.

AIDS'li bir insan bedeninde ise bu oran % 80 ile % 20 arasında değişiklik göstermektedir. Yani, yeni durum ve hastalıklara karşı uyum sağlayıp tepki vermeyi öğrenecek şekilde serbest olan bağışıklık sistemi hücre oranı sadece % 20'de kalırken, geri kalan % 80'i AIDS virüsü tarafından işgal edilmiş ve programlanmış bulunmaktadır. Diğer bir şekilde ifade edecek olursak, AIDS virüsünce etkilenip programlanan bu hücreler, kendi yüksek düzeydeki (% 80) uyum ve esneklik yeteneklerini sisteme aktararak bağışıklık sistemini etkileyen hücreler olmakta ve bu yolla sistemi kontrol altında tutabilmektedirler. Seçeneklerin Çeşitliliği Kuramı'nın bu örneklerde bize anlatmaya çalıştığı şey, bağışıklık sisteminin uyum ve esneklik yeteneğinin artırılması yolu ile bu hastalıkların etkin bir şekilde tedavi edilebileceğidir. Sağlıklı

bir bağışıklık sistemi, aynı öğrenen organizasyonlar gibidir. AIDS'e karşı doğal bağışıklığı olan insanlar, virüsle baş edebilecek düzeyde uyum ve esneklik yeteneği geliştirebilen bir bağışıklık sistemine sahip olan insanlardır. Sonuç olarak mesele bağışıklık sisteminin gücü değil ondaki esneklik ve uyum yeteneği ya da diğer bir ifadeyle seçenek çeşitliliğidir.

Seçeneklerin Çeşitliliği Kuramı için yukarıda ele aldığımız analojiyi düşünce virüslerine doğru genişlettiğimizde, *herhangi bir etkileşimi en etkin biçimde yönetebilen kişilerin, o etkileşimde en fazla seçenek ve esnekliğe sahip olan kişiler olduğunun bilincine varırız.* Bu bağlamda Dil İllüzyonu Kalıpları, kısıtlayıcı inanç ve düşünce virüslerini değiştirerek yerine güçlendirici inançları geçirmek isteyen her kişi için seçenek çeşitliliğini artıracak bir yöntem olarak hizmet etmekte ve psikolojik bağışıklık sistemimiz için gerekli olan esnekliği sağlamaktadır. Tüm bunların yanı sıra yine aynı kalıplar, düşünce virüslerini içinde barındıran inanç sistemlerimizi daha iyi anlayıp, kısıtlayıcı inançları değiştirip absorbe edecek yeni çerçeve ve tepkileri ortaya koymamızda bize yardımcı olmaktadırlar.

Kalıpları Kullanarak Düşünce Virüslerini Yeniden Çerçevelemek veya Çerçeve Dışına Atmak

Potansiyel düşünce virüsü taşıyan inanç sistemimiz hakkında bilgilendiğimizde, kısıtlayıcı inancı "istenen sonuç" ve "geri besleme" çerçevesi içine alacak perspektife ulaşmamız çok daha kolaylaşmaktadır. Çeşitli Dil İllüzyonu kalıpları kısıtlayıcı inanç sistemimize tepkisel olmaktan çok, daha stratejik yaklaşmamızı sağlar.

Aşağıda örnek olarak verdiğimiz düşünce virüsü ile baş edebilmek için Dil İllüzyonu Kalıpları'nı nasıl kullanabileceğimizi gözden geçirelim. İçinde düşünce virüsü barındıran kısıtlayıcı inançlar genellikle aşağıdaki gibi bir yapıda ifade edilmektedir:

Not: Kısıtlayıcı inanca neden olan kişinin adı "X" işareti ile belirtilmektedir.

> *"X, birçok kez beni kırdı ve incinmeme sebep olacak şeyler yaptı. Bu daha önce olduğu gibi yine olacak. X'in niyeti beni incitmek ve ben tehlikedeyim."*

Dil İllüzyonu Kalıpları'nı öğrenmek ve uygulamanın en iyi yolu, bu kalıplarla ilgili anahtar sorunların ne olacağını düşünmektir. Bu bağlamda her bir kalıp, farklı perspektif ve algılamaya yol açacak anahtar sorulara bir cevap olarak düşünülebilir. Aşağıdaki örnekler, bu anahtar sorular için keşfedilen cevapların nasıl Dil İllüzyonu Kalıbı olarak kullanılabildiğini göstermektedir. Dil İllüzyonu Kalıpları kullanılarak ortaya konan tüm bu yeniden çerçevelemelerin amacı, inanç sahibinin, inancının altındaki iyi niyeti ve kimliğini onaylayacak bir yol bulmak ve aynı zamanda inancı, istenen sonuç ve geri besleme çerçevesine oturtacak şekilde yeniden formüle etmektir.

Kısıtlayıcı İnanç: *"X, birçok kez beni kırdı ve incinmeme sebep olacak şeyler yaptı. Bu daha önce olduğu gibi yine olacak. X'in niyeti beni incitmek ve ben tehlikedeyim."*

1. **Niyet:** Bu inancın altındaki olumlu niyet veya amaç ne olabilir?

   "Kendi güvenliğiniz söz konusu olduğunda, bir tür güç ve kontrol anlayışı geliştirmenin birçok yolu vardır."
   (Niyet = Bir güç veya kontrol anlayışı geliştirmek olabilir.)

   "İnsanların etik olarak doğru davrandıklarını anlama konusunda emin olabileceğiniz her türlü girişimde bulunmak önemlidir."
   (Niyet = İnsanların etik olarak doğru davrandıklarından emin olmak için gereken adımları atmak olabilir.)

2. **Yeniden Tanımlama:** İnanç cümlesi içinde kullanılan kelimelerden biriyle aynı anlama gelecek ama daha olumlu etkisi olacak bir başka kelime ne olabilir?

   "Mağdur olmamak için güçlü olma konusunda elinizden gelen her şeyi yapmanız gerektiğini düşünüyorum."
   ("X" beni incitmek istiyor ve ben tehlikedeyim = Mağdur olmak.)

   "Aslında bu durum cesaret, destek ve bilgelik kazanmak için gerekli olan bir tür mücadele."
   (Tehlikede olmak = Mücadele.)

3. **Sonuç:** Bu inancın olumlu sonuç veya etkileri ne olabilir?

   "Tehlikeyi nasıl fark edeceğiniz ve bu konuda nasıl yardım isteyeceğinizi artık öğrendiğinize göre, gelecekte kimse sizi rahatsız edemeyecek. Bunu da mağdur olmaktan kahraman olmaya geçişte ilk adım olarak düşünebiliriz."

   "Şimdi artık bilinçli bir farkındalık düzeyine gelmiş olmanız, sizden tekrar yararlanılmasını oldukça zorlaştıracaktır."

4. **Parçalara Ayırma (Küçük parçalar):** İnanç cümlesi içinde ortaya çıkan genellemeyi değiştirecek veya daha olumlu etkiler yaratacak daha küçük parça veya unsurlar neler olabilir?

   "Herhangi bir durumla doğru dürüst baş edebilmek için yaşadığınız her incinmenin ilkinden daha az ya da çok tehlike riski taşıyıp taşımadığını tespit etmek oldukça önemlidir."

   "X'in niyeti beni incitmek derken, X'in kafasında sizi incitecek bir resim olduğunu mu kastediyorsunuz? Eğer öyleyse, bu resimdeki en tehlikeli parça hangisi? X, bu resimde nasıl harekete geçiyor? Bu resmi X'in kafasına yerleştirme konusunda ne düşünüyorsunuz?"

5. **Parçalara Ayırma (Büyük parçalar):** İnanç cümlesi içinde, inançla ortaya çıkan ilişkiyi daha olumlu veya zengin bir perspektife yerleştirecek daha büyük parça veya unsurlar neler olabilir?

   "Yoğun duygular, her zaman değişim için gerekli motivasyonun temelini oluşturmuştur. Carl Jung'un da dediği gibi, 'Acı çekmeden bilinçlenmek pek olası değildir.'"
   ("incinmek" = "yoğun duygular", "acı.")

   "Yaşamda karşı karşıya geldiğimiz riskler nedeniyle deneyimlediğimiz olumsuzluklarla mücadele etmek, insan olarak daha güçlü ve ehil olmamızı sağlayan temel faktörlerden biridir."

6. **Benzerlik Bulma (Analoji):** İnanç cümlesinde ifade edilenlerle daha farklı etkiler yaratacak birtakım benzerlikler bulunabilir mi?

   "İnsan ilişkilerinde uzmanlaşmak, bisiklet kullanmayı öğrenirken düşmemize rağmen tekrar kalkmamıza benzer. Her ne kadar dizimiz sıyrılıp, canımız yansa bile dengede kalmayı başarıncaya kadar denemeye devam ederiz. Zira canımız acıdı diye bisiklete kızmak pek akıllıca olmazdı."

"Karşımızdaki kişinin niyeti ile mücadele etmek biraz boğa güreşi yapmaya benzer. Güvenliğimiz için boğanın dikkatinin bizde olduğunu bilmek ve saldırıya geçtiğinde bundan kurtulmayı öğrenmemiz gerekmektedir."

7. **Çerçeve Boyutunu Değiştirmek:** İnancın etkilerini daha olumlu kılacak daha uzun (veya kısa) zaman dilimi, daha çok (veya az) insan, daha büyük (veya küçük) perspektif ne olabilir?

   "Başkalarının sebep olduğu acı ile nasıl baş edileceği konusu, bizlerce tanımlanıp çözümlenmesi gereken en önemli sorunlardan biridir. Bunu merhamet ve bilgelikle yapabileceğimiz güne kadar şiddet, savaş, hatta soykırım gibi bir sürü sevimsiz olay kişisel olduğu kadar, bütünsel olarak da sürmeye devam edecektir."

   "Hepimizin, insanoğlunun gölgede kalmış kısımlarıyla nasıl baş edileceğini öğrenmesi gerekir. Eminim ki ileride bu olaya dönüp baktığınızda, bunu yaşam yolunuzda karşınıza çıkan küçük bir engel gibi göreceksiniz."

8. **Farklı Bir İstenen Sonuç:** İnançla kastedilen ya da ortaya konandan daha fazla ilişkili olacak farklı bir amaç veya arzulanan sonuç ne olabilir?

   "Aslında amaç, herhangi biri tarafından incitilmeyi nasıl önleyebilirimden çok, başkalarının ne düşünüp ne yapacaklarını önemsemeyecek derecede güvenliğimiz için gerekli olan beceriyi geliştirmektir."

   "Bana göre sorun, herhangi birinin niyetinin ne olduğundan ziyade, onun niyetini değiştirebilmenin ne kadar süreceğidir."

9. **Dünya Modeli:** İnanca farklı bir bakış açısı veya perspektif sağlayacak başka bir dünya modeli ne olabilir?

   "Sosyobiyologlar sizin için söz konusu olan tehlikenin kaynağının X'in bilinçli niyetinden çok, hormonlarındaki evrimsel gelişimden ileri geldiğini ileri sürerler."

"Dini işkence, soykırım vb. daha büyük sosyal problemlerle uğraşmak zorunda kalan insanları düşünsenize. Onlar muhtemelen tanıdıkları birinin olumsuz niyeti ile mücadele etmeyi mevcut durumlarına kıyasla seve seve kabullenirlerdi."

10. **Gerçeklik Stratejisi:** Bu inancın oluşmasına ve doğru olarak kabul edilmesine neden olan bilişsel süreçler nedir? İnanç sahibi bunları nasıl algılıyor?

    "Her bir incinme örneğini düşündüğünüzde, bunların her biri ayrı ayrı mı yoksa bir arada mı gözünüzün önüne geliyor? Yine bunları düşündüğünüzde olayı içerden mi yaşıyorsunuz yoksa bu olayları sanki bir film izler gibi dışardan mı gözlüyorsunuz?"

    "Size bu kadar tehlikede olduğunuzu hissettiren bu olaylar, geçmişte yaşanmış ve bitmiş olayların hatıraları mı? Yoksa olup olmayacağı belli olmayan gelecekteki muhtemel olaylar mı?"

11. **Karşıt Örnek:** Bu inancın istisnası olabilecek karşıt bir deneyim veya örnek ne olabilir?

    "Eğer sadece daha önce olmadı diye şu anda olan bir şeyden endişe duymamamız gerektiği doğru olsaydı, henüz meydana gelmemiş şeyler için ciddi derecede tehlikede olmamız ve her olasılığa karşı kendimizi hazırlamamız gerekmez miydi?"

    "Kendi güvenliğimizi sağlamak için daha önce bizi hiç incitmemiş olumlu niyete sahip insanlar nedeniyle de tehlikede olabileceğimizi unutmamak gerekir. Trafik kazalarında istemeden birçok kişinin ölümüne neden olan insanları da bir düşünün. Birçok kişinin dediği gibi, cehenneme giden yollar iyi niyet taşları ile örülüdür."

12. **Kriter Hiyerarşisi:** Şu âna kadar düşünülmemiş ancak inançla ifade edilenden potansiyel olarak daha önemli olabilecek bir ölçüt veya kriter ne olabilir?

    "Herhangi birinin bana zarar verecek niyetinden endişelenmektense, kendi başarım için ihtiyacım olan kaynaklar üzeri-

ne yoğunlaşmayı her zaman daha önemli bulmuşumdur."
"Herhangi bir zamanda incinmekten sakınmaktansa, korkularımızın kölesi olmaktan sakınmanın daha önemli olduğunu düşünmüyor musunuz?"

13. **Kendine Atıf:** İnanç ifadesini, inancın içindeki ilişki veya kritere göre nasıl değerlendirebiliriz?

"Herhangi bir kişinin olumsuz niyeti oldukça incitici ve tehlikeli olabilir. Ancak kendi niyetlerimizi anlama ve bunlarla ortaya koyduğumuz eylemlerimiz konusunda da açık olmak oldukça önemlidir. Kendi yargılarınız altındaki olumlu niyetten emin misiniz? Herhangi birinin olumsuz niyetleri hakkındaki inançlarımızın doğru olduğunu kabul eder ve o kişiye bu doğrulamanın yarattığı tepki ile davranırsak, karşımızdaki kişi de bize aynı şekilde davranacaktır. Çünkü artık bu durumda biz de aynı karşımızdaki kişi gibi olmuşuz demektir."

"Tehlike riskinin sadece kendi dışımızda bizi inciten insanlardan geleceğini düşünmek de tehlikelidir. Zira geçmişte yaşadığımız acıları bize mütemadiyen yaşatan içsel inançlarımız da köyü niyetli insanlar kadar acı yaratabilir."

14. **Meta Çerçeve:** Bu inanç hakkındaki algıyı değiştirecek veya zenginleştirecek başka bir inanç nasıl olabilir?

"Araştırmalar, kendi yeterliliklerimize olan inanç ve güveni geliştirinceye kadar karşımızdaki kişi ve onların niyetlerinden korkmanın son derece doğal olduğunu göstermektedir."

"X'in davranış ve niyetine sorun penceresinden bakmaya ısrar ettiğiniz müddetçe bunun yarattığı sonuçtan sıkıntı çeken yine siz olacaksınız. Bu durumu istenen sonuç çerçevesine oturtmaya hazır olduğunuzda ise birden çok çözüme ulaşmanız mümkün."

Dil İllüzyonları Uygulaması

Kendi gelişiminiz için uygulama yapmak adına Dil İllüzyonu sorularından faydalanabilirsiniz. Aşağıdaki çalışma her bir Dil İllüzyonu kalıbını oluşturabileceğiniz soru örneklerini vermektedir. Önce üzerinde çalışmak istediğiniz kısıtlayıcı inanç cümlesini oluşturun. Bunun tam bir inanç cümlesi olması için ya karmaşık eşitlik ya da neden-sonuç ilişkisi ihtiva eden bir cümle olması gerekir. Tipik bir inanç cümlesinin yapısı aşağıdaki gibidir.

Referans	Yargı	Çünkü / Neden
Ben	*İyi değil*	*Karmaşık eşitlik*
Sen	*Yetersiz*	*Neden-sonuç*
O	*Değersiz*	
Onlar	*Olanaksız*	

Cevapların ana amacının, inanca sahip olan kişinin kimlik ve olumlu niyetini onaylayıp, aynı zamanda inancı istenen sonuç ve geri besleme çerçevesine yerleştirmek olduğunu unutmayın.

Dil İllüzyonu Kalıpları Çalışma Formu

Kısıtlayıcı İnanç: _____ demektir / neden olur.

_____

1. **Niyet:** Bu inancın altındaki olumlu niyet veya amaç ne olabilir?

_____

2. **Yeniden Tanımlama:** İnanç cümlesi içinde kullanılan kelimelerden biriyle aynı anlama gelecek ama daha olumlu etkisi olacak bir başka kelime ne olabilir?

_____

3. **Sonuç:** Bu inancın olumlu sonuç veya etkileri ne olabilir?

_____

4. **Parçalara Ayırma (Küçük parçalar):** İnanç cümlesi içinde ortaya çıkan genellemeyi değiştirecek veya daha olumlu etkiler yaratacak daha küçük parça veya unsurlar neler olabilir?

_____

5. **Parçalara Ayırma (Büyük parçalar):** İnanç cümlesi içinde, inançla ortaya çıkan ilişkiyi daha olumlu veya zengin bir perspektife yerleştirecek daha büyük parça veya unsurlar neler olabilir?

_____

6. **Benzerlik Bulma (Analoji):** İnanç cümlesinde ifade edilenlerle daha farklı etkiler yaratacak birtakım benzerlikler bulunabilir mi?

_____

7. **Çerçeve Boyutunu Değiştirmek:** İnancın etkilerini daha olumlu kılacak daha uzun (veya kısa) zaman dilimi, daha çok (veya az) insan, daha büyük (veya küçük) perspektif ne olabilir?

---

8. **Farklı Bir İstenen Sonuç:** İnançla kastedilen veya ortaya konandan daha fazla ilişkili olacak farklı bir amaç veya arzulanan sonuç ne olabilir?

---

9. **Dünya Modeli:** İnanca farklı bir bakış açısı veya perspektif sağlayacak başka bir dünya modeli ne olabilir?

---

10. **Gerçeklik Stratejisi:** Bu inancın oluşmasına ve doğru olarak kabul edilmesine neden olan bilişsel süreçler nelerdir? İnanç sahibi bunları nasıl algılıyor?

---

11. **Karşıt Örnek:** Bu inancın istisnası olabilecek karşıt bir deneyim veya örnek ne olabilir?

---

12. **Kriter Hiyerarşisi:** Şu âna kadar düşünülmemiş ancak inançla ifade edilenden potansiyel olarak daha önemli olabilecek bir ölçüt veya kriter ne olabilir?

---

13. **Kendine Atıf:** İnanç ifadesini, inancın içindeki ilişki veya kritere göre nasıl değerlendirebiliriz?

---

14. **Meta Çerçeve:** Bu inanç hakkındaki algıyı değiştirecek veya zenginleştirecek başka bir inanç nasıl olabilir?

Bir Örnek

Halk arasında oldukça yaygın kısıtlayıcı inançlardan biri olan "kanser ölüme neden olur" ya da "kanser öldürür" inancı ile ilgili bir örnek daha yapalım. Aşağıdaki örnekler de, yukarıda yaptıklarımız gibi farklı bakış açıları yaratan birçok Dil İllüzyonu kalıbını göstermektedir. Örneklere geçmeden önce hatırlanması gereken bir konu daha var ki o da, bu kalıplardaki etki derecesinin, dinleyici ile konuşmacı arasındaki uyum ve ses tonu gibi faktörlere bağlı olduğudur.

İnanç: "Kanser ölüme neden olur."

1. **Niyet:** Niyetinizin yanlış bir ümide kapılmamak olduğunu biliyorum ama bu şekilde bütün ümit kapılarını kapamanız mümkün.

2. **Yeniden Tanımlama:** Genellikle ölüme neden olan kanser değil, bağışıklık sistemimizin bozulmasıdır. Gelin bağışıklık sistemini iyileştirecek bir yol bulalım.
   "Yaşamayı zorlaştıran ümit kaybı ve korkuya kanser değil, kanser konusundaki algılarımız neden olmaktadır."

3. **Sonuç:** Ne yazık ki bu tip inançlar, insanlar her türlü fırsat ve seçeneği aramaktan vazgeçtikleri için kendilerini gerçekleştirme eğilimi gösterirler.

4. **Küçük Parçalar:** Her bir kanser hücresinde kaç adet ölüm olduğunu hep merak etmişimdir.

5. **Büyük Parçalar:** Sistemin küçük bir parçasında meydana gelen değişim veya dönüşümün tüm sistemin yıkımına neden olacağını mı söylüyorsunuz?

6. **Benzerlik Bulma:** Kanser tıpkı, yeterince otlanmadığı için sararmaya yüz tutmuş çimenliktir, bağışıklık sistemimizdeki akyuvarlar ise koyuna benzer. Yetersiz beslenme, üzüntü, stres gibi nedenler koyunların sayısını azaltınca çimenler gereğin-

den fazla büyür ve sararmaya yüz tutar. Eğer koyunların sayısını arttırabilirseniz bunlar ekolojik dengeyi sağlayacak kadar beslenirler.

7. **Çerçeve Boyutunu Değiştirmek:** Eğer herkes böyle bir inanca sahip olsaydı hiçbir tedavi yöntemi bulunamazdı. Çocuklarınızın böyle bir inanca sahip olmasını ister miydiniz?

8. **Farklı Bir İstenen Sonuç:** Aslında asıl mesele ölüme neyin neden olduğu değil, yaşamı yaşanmaya değer kılan şeyin ne olduğudur.

9. **Dünya Modeli:** Birçok tıp adamı bedenimizde sürekli değişime uğrayan hücrelerin, bağışıklık sistemi zayıf düştüğünde sorun yarattığına inanmakla birlikte, habis kitlenin varlığının yaşam süremizi belirleyen beslenme, spor, stres, doğru tedavi yöntemleri gibi birçok faktörden sadece biri olduğunu da ileri sürerler.

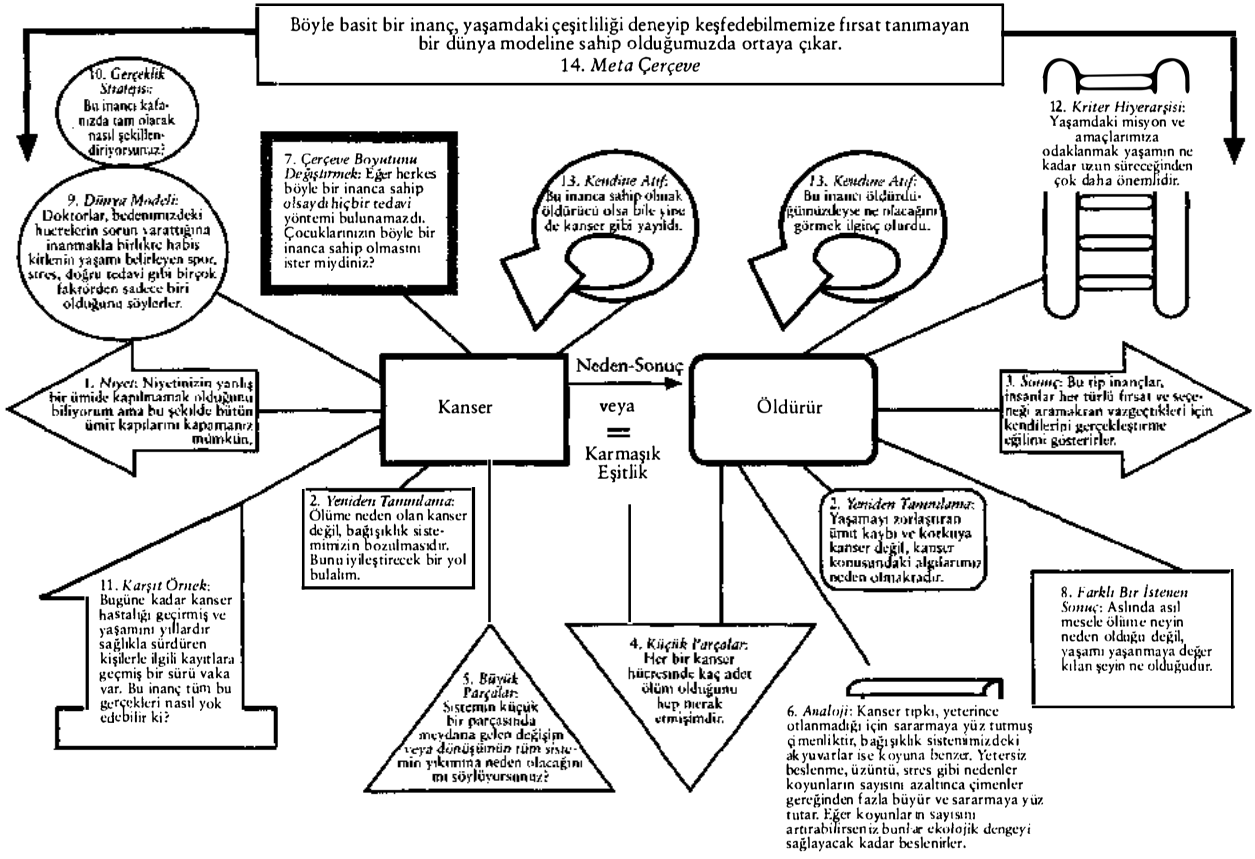
10. **Gerçeklik Stratejisi:** Bu inancı kafanızda tam olarak nasıl şekillendiriyorsunuz? Kanser akıllı bir istilacıya mı benziyor? Bedeninizin buna tepkileri ile ilgili ne tür içsel temsiller var? Bedeniniz ve bağışıklık sisteminizin kanserden daha zeki olduğunu görebiliyor musunuz?

11. **Karşıt Örnek:** Bu güne kadar kanser hastalığı geçirmiş ve yaşamını yıllardır sağlıkla sürdüren kişilerle ilgili kayıtlara geçmiş bir sürü vaka var. Bu inanç tüm bu gerçekleri nasıl yok edebilir ki?

12. **Kriter Hiyerarşisi:** Yaşamdaki misyon ve amaçlarımıza odaklanmak yaşamın ne kadar uzun süreceğinden çok daha önemlidir.

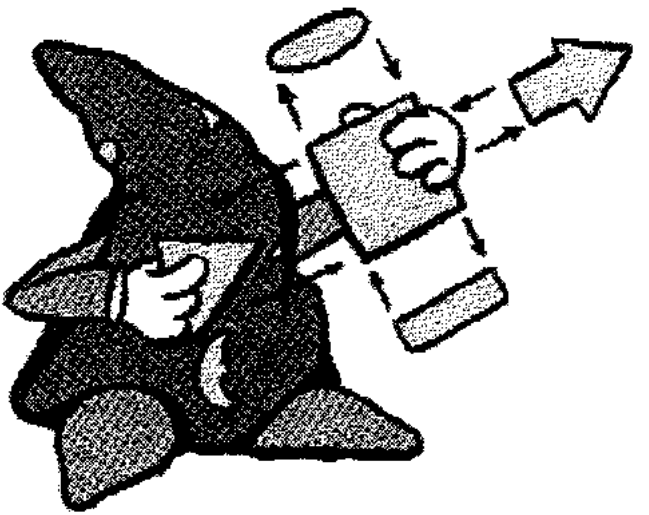
13. **Kendine Atıf:** Böyle bir inanca sıkı sıkıya sahip çıkmak her ne kadar öldürücü olsa bile yine de son yıllarda aynı kanser gibi yayılıp büyüdü.
    Bu inancı öldürdüğümüzdeyse ne olacağını görmek gerçekten ilginç olurdu.

14. **Meta Çerçeve:** Böyle basit bir inanç, yaşamdaki çeşitliliği deneyip keşfedebilmemize fırsat tanımayan bir dünya modeline sahip olduğumuzda ortaya çıkar.


Böyle basit bir inanç, yaşamdaki çeşitliliği deneyip keşfedebilmemize fırsat tanımayan bir dünya modeline sahip olduğumuzda ortaya çıkar.
14. Meta Çerçeve
10. Gerçeklik Stratejisi: Bu inancı kafanızda tam olarak nasıl şekillendiriyorsunuz?
9. Dünya Modeli: Doktorlar, bedenimizdeki hücrelerin sorun yarattığına inanmakla birlikte habis kitlenin yaşamı belirleyen spor, stres, doğru tedavi gibi birçok faktörden sadece biri olduğunu söylerler.
7. Çerçeve Boyutunu Değiştirmek: Eğer herkes böyle bir inanca sahip olsaydı hiçbir tedavi yöntemi bulunamazdı. Çocuklarınızın böyle bir inanca sahip olmasını ister miydiniz?
13. Kendine Atıf: Bu inanca sahip olmak öldürücü olsa bile yine de kanser gibi yayılır.
13. Kendine Atıf: Bu inancı öldürdüğünüzdeyse ne olacağını görmek ilginç olurdu.
12. Kriter Hiyerarşisi: Yaşamdaki misyon ve amaçlarımıza odaklanmak yaşamın ne kadar uzun süreceğinden çok daha önemlidir.
1. Niyet: Niyetinizin yanlış bir ümide kapılmamak olduğunu biliyorum ama bu şekilde bütün ümit kapılarını kapamanız mümkün.
Kanser
Neden-Sonuç
veya
=
Karmaşık Eşitlik
Öldürür
3. Sonuç: Bu tip inançlar, insanlar her türlü fırsat ve seçeneği aramaksızın vazgeçtikleri için kendilerini gerçekleştirme eğilimi gösterirler.
2. Yeniden Tanımlama: Ölüme neden olan kanser değil, bağışıklık sistemimizin bozulmasıdır. Bunu iyileştirecek bir yol bulalım.
2. Yeniden Tanımlama: Yaşamayı zorlaştıran ümit kaybı ve korkuya kanser değil, kanser konusundaki algılarımız neden olmaktadır.
11. Karşıt Örnek: Bugüne kadar kanser hastalığı geçirmiş ve yaşamını yıllardır sağlıkla sürdüren kişilerle ilgili kayıtlara geçmiş bir sürü vaka var. Bu inanç tüm bu gerçekleri nasıl yok edebilir ki?
5. Büyük Parçalar: Sistemin küçük bir parçasında meydana gelen değişim veya dönüşümün tüm sistemin yıkımına neden olacağını mı söylüyorsunuz?
4. Küçük Parçalar: Her bir kanser hücresinde kaç adet ölüm olduğunu hep merak etmişimdir.
8. Farklı Bir İstenen Sonuç: Aslında asıl mesele ölüme neyin neden olduğu değil, yaşamı yaşanmaya değer kılan şeyin ne olduğudur.
6. Analoji: Kanser tıpkı, yeterince otlanmadığı için sararmaya yüz tutmuş çimenlikte, bağışıklık sistemimizdeki akyuvarlar ise koyuna benzer. Yetersiz beslenme, üzüntü, stres gibi nedenler koyunların sayısını azaltınca çimenler gereğinden fazla büyür ve sararmaya yüz tutar. Eğer koyunların sayısını artırabilirseniz bunlar ekolojik dengeyi sağlayacak kadar beslenirler.

Bölüm 10

Sonuç



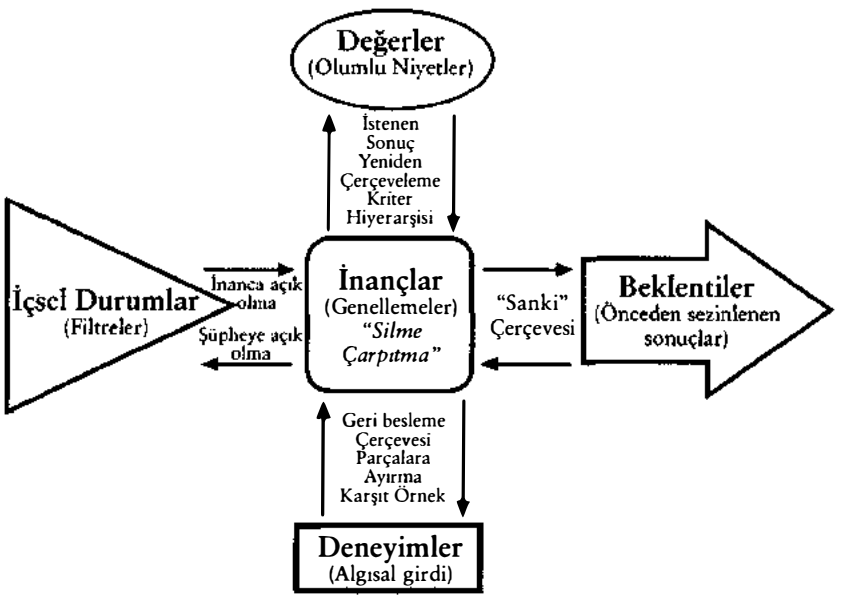
Sonuç

Dil İllüzyonları'nın bu ilk cildi daha ziyade, yaşadığımız dünya ve davranışlarımızla ilgili algılarımızın oluşmasında kelimelerin gücü ve dilin büyüsü konularını kapsamaktadır. Bu bağlamda "Harita Bölge Değildir" prensibinden hareketle, dilin deneyimlerimiz ve deneyimlerimizden türettiğimiz genelleme ve inançlarımız (gerek kısıtlayıcı, gerekse destekleyici) üzerindeki etkisini keşfetmeye çalıştık. Bu süreçte söz konusu bu kalıpların algılarımızı nasıl farklı çerçeve ve perspektiflere yönlendirebildiğini inceledik. İnançların linguistik yapısını derinlemesine analiz edip, kısıtlayıcı inançların deneyimlerimizde sorun ve olanaksızlık çerçevesini nasıl yarattığını saptadık. Bu tür inançların, oluşturduğumuz dünya modellerinin çerçevesi haline geldiğinde yaşamımız ve davranışlarımız üzerinde yarattığı ümitsizlik-acizlik-değersizlik duygularına şahit olduk. Bu nedenledir ki; bu kalıplardan yararlanma ve bunları uygulamaya koymaktaki amacın, insanların dikkatini aşağıdaki çerçevelere çekmek olduğundan bahsettik:

1. Sorundan istenen sonuca,
2. Başarısızlıktan geri beslemeye,
3. İmkânsızlıktan "sanki" (olabilirlik).

Dil İllüzyonları birbirinden farklı 14 sözel yeniden çerçeveleme kalıbını ihtiva etmektedir. Bu kalıpların diğer bir amacı da, içsel durumlarımız, beklentilerimiz ve değerlerimiz gibi inançlarımızın üst (meta) yapısını oluşturan unsurlarla, deneyimlerimiz, zihinsel dünya modellerimiz ve genellemelerimizi yeniden ilişkilendirerek bizlere yeni açılımlar kazandırmaktır. Kitap, okuyucuya, her bir kalıbın spesifik

tanımı ve örnekleri ile bunların sistem olarak bir arada nasıl kullanılacağını da aktarmaktadır. Söz konusu kalıplardan ayrıca, eleştirilerin yeniden çerçevelenmesi, motivasyon için kriter hiyerarşisinin uygulanması, destekleyici inançların oluşturulmasında "sanki" çerçevesinin kullanımı, vb. gibi daha birçok farklı amaç içinde yararlanılabilmektedir.



Düşme ve İncinme

Kitap boyunca da fark edilebileceği gibi, bu kalıpları kullanırken takip ettiğimiz temel strateji, önce, kısıtlayıcı inanç ve onları harekete geçiren değerlerin arkasındaki olumlu niyeti tanımlamak, sonrasındaysa bu olumlu niyeti tatmin edecek daha uygun ve kullanışlı yollar bulmak olmuştur. Tüm bunları gerçekleştirme yolunda Dil İllüzyonları bize aşağıdaki konular üzerinde durarak yardımcı olmaya çalışmaktadır:

- Algılarımızı yeniden bölümlendirip parçalara ayırmak.
- Alternatif dünya modelleri ve farklı perspektifleri tanımlamak ve değerlendirmek.
- İnançlarımızı güncelleyip, gerçeği değerlendirebileceğimiz içsel stratejilerimizi keşfetmek.
- Deneyim ve beklentilerimize anlam ve şekil veren zihinsel haritaları oluşturduğumuz yolları keşfetmek.

- İçsel durumlarımızın davranış ve inançlarımız üstündeki etkisinin farkına varmak.
- İnanç değişiminin doğal sürecine ayak uydurmak.
- Dilin ve inançların, deneyimlerimizin farklı düzeyleri üzerindeki etkisini daha iyi anlamak.
- Sözel olarak yaratılan düşünce virüsleri konusunda daha çok farkındalık yaratmak.

Sözü geçen tüm bu kalıplar geniş ve derin bir değişimi yaratmak için uygulanabilecek bir sistem olarak tasarlanmış olmakla birlikte, gerek sosyal değişimi yönlendirip tetiklemek gerekse kolektif dünya modelleri geliştirmek amacıyla, belirgin bir farkındalıkla olmasa bile, insanlık tarihi boyunca kullanılagelmişlerdir. Bu nedenle kitabın ikinci cildi Sokrat, İsa, Lincoln, Gandhi, Einstein ve diğerleri gibi tarihi kişiliklerin, modern dünyanın oluşumunu şekillendiren politik, bilimsel, din ve felsefe alanlarında Dil İllüzyonları'nı nasıl uyguladıklarını açıklayacak biçimde tasarlanmakta ve bu kişilerin ırkçılık, şiddet, ekonomik ve politik operasyonların ardındaki düşünce virüslerini nasıl araştırıp çerçeve dışına attıklarını da keşfetmeye çalışmaktadır. Ayrıca, Dil İllüzyonu Kalıpları'nın kullanımındaki sıra ve gruplandırma stratejileri (George Polya'nın *placebo* etkisindeki gibi), inanç ve ikna stratejilerinin incelenmesi ile bu kitapta aktarmaya çalıştığımız kalıp prensiplerin; a) mantık hataları, kısıtlayıcı inançlar ve düşünce virüslerini tanımlayıp ortaya çıkarmada, b) Bandura eğrisi ve beklentilerimizi yönlendirmede, c) kısırdöngülerle baş edebilme vb. gibi daha birçok konuda bize nasıl yardımcı olabileceği yine bu ikinci ciltte aktarılmaya çalışılacaktır.

BİTİRİRKEN

Dil İllüzyonu Kalıpları'nın keşfi konusunda ortaya koyduğum bu çalışmadan umarım yararlanmış ve hoşlanmışsınızdır. Bu sayfalarda aktarılan beceri ve stratejileri daha ileri düzeyde geliştirmek ve uygulamak amacıyla NLP ve kalıpları daha derinlemesine incelemek arzusundaysanız farklı kaynak ve araçlarda kullanımınıza hazır bulunmaktadır.

NLP Üniversitesi, dil kalıpları dahil, gerek temel gerekse ileri düzey NLP becerileri ile NLP'nin sağlık, iş hayatı, organizasyon, yaratıcılık ve öğrenim alanlarındaki yeni model ve uygulamalarını bu konularla ilgilenen adaylar için her California, Santa Cruz'da konaklama olanakları da dahil olmak üzere hazırlayıp sunan üst düzeydeki eğitim kurumlarından biri olarak hizmet vermektedir. Konu ile ilgili daha fazla bilgi için:

NLP University
P.O.Box 1112
Ben Lemond, California 95005
Phone: (831) 336-3457
Fax: (831) 336-5854
Teresanlp@aol.com
Homepage: http:/www.nlpu.com

NLP Üniversitesi'nde gerçekleştirdiğim programlara ilaveten, NLP ve Dil İllüzyonları ile ilgili çeşitli seminer ve programları tanıtmak için uluslararası seyahatler de yapmaktayım. Bunun dışında bu konularla ilgili geliştirdiğim farklı birçok kitap, software, audio kaset gibi

araçlardan yararlanmak ayrıca benim kişisel seminer takvimim ile ilgili daha geniş bilgi isterseniz:

Journey to Genius
P.O.Box 67448
Scotts Valley, CA 95067-7448
Phone (831) 438-8314
Fax (831) 438-8571
E-Mail: info@journeytogenius.com
Homepage: http:/www.journeytogenius.com

KAYNAKÇA

Bandler, R., *Using Your Brain*, Real People Press, Moab, UT, 1985.

Bandler, R. and Grinder, J., *The Structure of Magic, Volumes I & II*, Science and Behavior Books, Palo Alto, CA, 1975, 1976.

Bandler, R. and Grinder, J., *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., Volumes I & II*, Meta Publications, Capitola, CA, 1975, 1977.

Bandler R. and Grinder, J., *Frogs into Princess*, Real People Press, Moab, UT, 1979.

Bandler R. and Grinder, J., *Reframing*, Real People Press, Moab, UT, 1982.

Bandler, R. and LaValle, J., *Persuasion Engineering*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.

Bateson, G., *Steps to an Ecology of Mind*, Ballantine Books, New York, NY, 1972.

Bateson, G., *Mind and Nature*, E. P. Dutton, New York, NY, 1979.

Cameron-Bandler, L., *Solutions (They Lived Happily Ever After)*, FuturePace, San Rafael, CA, 1978.

Chomsky, N., *Syntactic Structures*, Mouton, The Hague, The Netherlands, 1957.

Chomsky, N., *Language and Mind*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York, NY, 1968.

DeLozier, J. and Grinder, J., *Turtles All The Way Down*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA 1987.

Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R. and DeLozier, J., *Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience, Vol. I*, Meta Publications, Capitola, CA, 1980.

Dilts R., DeLozier, J. and Epstein, T., *The Encycylopedia of Systemic NLP*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1999.

Dilts, R., *Modeling With NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1998.

Dilts, R., *Visionary Leadership Skills: Creating a World to which People Want to Belong*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.

Dilts, R., *The Law of Requisite Variety*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1998.

Dilts, R., *Effective Peresentation Skills*, Meta Publications, Capitola, CA, 1994.

Dilts, R. with Bonissone, G., *Skills for the Future: Managing Creativity and Innovation*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

Dilts, R. B., Epstein, T. and Dilts, R. W., *Tools for Dreamers: Strategies of Creativity and the Structure of Innovation*, Meta Publications, Capitola, CA, 1991.

Dilts, R., *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1980.

Dilts, R., Hallbom, T. and Smith, S., *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, Portland, OR, 1990.

Dilts, R., *Applications of* NLP, Meta Publications, Capitola, CA, 1983.

Dilts, R. & Epstein, T., *Dynamic Learning*, Meta Publications, Capitola, CA, 1995.

Dilts, R., *Strategies of Genius, Volumes, I, II & III*, Meta Publications, Capitola, CA 1994-1995.

Dilts, R., *NLP and Self-Organization Theory*, Anchor Point, June 1995, Anchor Point Assoc., Salt Lake City, UT.

Dilts, R., NLP, *Self-Organization and Strategies of Change Management*, Anchor Point, July 1995, Anchor Point Associates, Salt Lake City, UT.

Dilts, R., "*Let NLP Work for You*", Real Estate Today, February, 1982, Vol. 15, No. 2.

Eicher, J., *Making the Message Clear: Communicating for Business*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA, 1987.

Erickson, M. H., *Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy, Selected Papers of Milton H. Erickson, M.D.*, Haley, J. [Editor], Grune & Stratton Inc., New York, NY, 1967.

Gordon, D., *Therapeutic Metaphor*, Meta Publications, Capitola, CA, 1978.

Haley, J., *Uncommon Theraphy, The Psychiatric Techniques of Milton H. Erickson M.D.*, W. W. Norton & Co., Inc., New York, NY, 1973.

Korzybski, A., *Science and Sanity*, The International Non-Aristotelian Library Publishing Company, Lakeville, CN, 1980.

Laborde, G., *Influencing With Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation*, Syntony Inc., Palo Alto, CA, 1982.

Lofland, D., *Thought Viruses*, Harmony Books, New York, NY, 1997.

McMaster, M. and Grinder, J., Precision: *A New Approach to Communication*, Precision, Los Angeles, CA, 1981.

Moine, D., "*Patterns of Persuasion*", Personal Selling Journal, 1981, 1 (4), 3.

O'Connor, J. and Seymour, J., *Introducing Neuro-Linguistic Programming*, Aquarian Press, Cornwall, England, 1990.

Şu anda bu satırları okuduğunuza göre sizi bir merak sarmış olmalı. Ben bu merakı kısaca "Yaşamımda neler mümkün?" sorusuyla tanımlıyorum.

Bu kitap, merakla yaşama bakarken size bir ışık tutabilmesi için yayına hazırlandı. Sayfaları karıştırırken pek çok araçla karşılaşacaksınız. Yaşam haritalarınızı zenginleştirebilmeniz, ya da sadeleştirebilmeniz için çeşitli yaklaşımlar ve yöntemler bulacaksınız. Onları okuyup kullandığınızda yeni farkındalıklara ulaşacaksınız. Seçenekleriniz artacak ve zamanla yaşamınızı istediğiniz şekilde yaşamak için daha da ustalaşacaksınız.

Yaşamdaki gizemin sizi meraklandırmaya devam etmesi dileğiyle.
Dr. Gülsün Zeytinoğlu

Robert Dilts 1973 yılından bu yana, NLP (Neuro Linguistic Programming) alanında araştırmacı, yazar, eğitmen ve danışman olarak faaliyet göstermektedir. Organizasyonel gelişim, öğrenim, yaratıcılık ve sağlık konularında geliştirmiş olduğu çeşitli NLP uygulamalarına ilaveten, stratejiler ve inanç sistemleri ile sistemik NLP'nin gelişimine kişisel katkılarda bulunmuştur.

NLP alanında uluslararası bir üne sahip olan, dünya çapında çeşitli profesyonel grup ve kurumlarda eğitim ve danışmanlık hizmetleri veren Robert Dilts, Dynamic Learning Center, NLP University, The Academy of Behavioral Technology, The Institute for the Advanced Studies of Health, Behavioral Engineering ve Neurolink International gibi NLP odaklı birçok kuruluşun kurucusudur.

Eserleri: *Neuro Linguistic Vol. I (1980), Changing Belief Systems with NLP (1990), Tim Hallbom ve Suzi Smith'le birlikte kaleme aldığı Beliefs: Pathways to Health and Well Being (1990), Todd Epstein ile birlikte yazdığı Tools for Dreamers (1991) ve Skills For The Future (1993) ile Aristoteles, Sherlock Holmes, Walt Disney, Mozart, Albert Einstein, Sigmund Freud, Leonardo da Vinci, Nicholas Tesla gibi tarihi kişiliklerin düşünce süreçlerinin ele alındığı Strategies of Genius Vol. I, II, III (1994 – 95), Visionary Leadership (1996), Modelling With NLP (1998) ve Judith De Lozier ile ortak çalışması Encyclopedia of Systemic NLP.*

9 789754 586718

KDV dahil fiyatı
18 TL