İÇİNİZDEKİ DEVİ UYANDIRIN

Antony ROBINS

İnsanların hayat kalitesi arasındaki farkı yaratan nedir? İnsanlar nasıl oluyor da sıfırdan zirveye tırmanabiliyorlar? Hayatın kontrolünü nasıl bir anda kendi elime alabilirim?

Hepimizin bir istidadı, bir yeteneği, kapısının açılmasını bekleyen bir dehası var. Bu belki resme veya müziğe yönelik bir yetenektir. Belki sevdiklerimizle çok özel şekilde ilişki kurabilmektir. Belki bir satış dehası, bir onarım dehası, içinizde ya da mesleğinizde ileriye doğru uzanma dehası olabilir. Ben bizi yaratan Gücün kimseyi kayırmadığı inancını seçmiş bir insanım. Hepimiz farklı yaratılmışızdır ama hepimize hayatımızı dolu dolu yaşayacak eşit fırsatlar verilmiştir.

KALICI DEĞİŞİKLİK NASIL YARATILIR?

1-Standartlarınızı yükseltin: Bir değişiklik yapmayı gerçekten istediğiniz zaman, ilk yapmanız gereken şey, standartlarınızı yükseltmektir.

Kendinizden beklentilerinizi değiştirin.

Hayatınızda artık kabul etmek istemediğiniz herşeyi bir liste halinde yazın. Kabul etmeyeceğim... tahammül etmeyeceğim şeyler...

Ne olmak istediğinizi de yazmayı unutmayın.

Kendi standartlarını yükselten ve sonra o yeni standartlara göre yaşayan, daha azını kabullenmemeye karar veren bir yığın kadın ve erkeğin başlattığı hareketlerin ne gibi sonuçlar getirdiğini düşünün. Tarih bize bunun listesini sunuyor. Leonorda da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Gandhi, Martin Luther King, Rosa Park, Einstein, Cesar, Chevez, Soichira Honda.

Onların elinde var olan güç, sizin elinizde de vardır, ama ancak siz onu ele alma cesaretini gösterirseniz. Bir kuruluşu, bir şirketi, bir ülkeyi .... ya da dünyayı değiştirmek, kendinizi değiştirmekle ilgili o basit adımı atmakla başlar.

1-Stratejinizi değiştirin:

Sonuç elde edilecek stratejilerin en iyisine ihtiyacınız vardır.

Her durumda uygulanabilecek stratejilerin en iyisi, kendinize bir rol modeli bulmaktır. Sizin istediğiniz sonuçları şimdiden elde etmiş birilerini bulup, onlardan bilgi edinmektir. O kişilerin neler

yaptığını, kilit inançlarının neler olduğunu, nasıl düşündüklerini öğrenin. Bu sizi etkin kıldığı gibi size zamanda kazandıracaktır.

Hayatta ne yapacağını pek çok insan bilir, ama bildiğini yapan insanların sayısı çok azdır. Bilmek yetmez, eyleme geçmeniz gerekir.

Hayatın çoğumuzu etkilediği beş alanında hakimiyet kazanın.

2-Duygusal Hakimiyet:

Niçin kilo vermek isteriz? Vücudumuzda daha az yağ olsun diye mi? Yoksa o kiloları atınca kendinizi nasıl hissedeceğinizi düşünerek, kendinize *daha çok enerji ve canlılık kazandırarak* başkalarına daha cazip göründüğünüzü hissederek güveninizi ve özsaygınızı göklere yükseltmek için mi?

Yaptığınız her şey, kendimizi nasıl hissedeceğimiz konusunda değişiklik yaratmak içindir.

3-Fiziksel Hakimiyet:

Sigara, alkol,ilaçlar, televizyon karşısında hakimiyetsiz oturma.

4-İlişkilerde Hakimiyet:

Önce neye en çok değer verdiğinizi, beklentilerinizin neler olduğunu, hayat oyununu hangi kurallara göre oynadığınızı, bunun diğer oyuncuları nasıl etkilediğini öğreneceksiniz.

En büyük kaynak ilişkilerdir, çünkü ihtiyacınız olan her kaynağın kapısını açan odur.

5-Finansal Hakimiyet:

Ne kadar çok paranız varsa baskıyı o kadar çok hissedersiniz. İşin kilidi yalnız servet peşinde koşmak değil, bu konudaki inanç ve tutumlarınızı değiştirmeniz gerekir.

6-Zaman Hakimiyeti:

Size yararlı gözüken şeylere sarılın, onları hemen uygulamaya koyun.

Güven düzeyinizi yükseltim, dolayısıyla eyleme geçme yeteneğinizi arttırın, ölçülebilir sonuçlar elde etmek için kullanın

Farklı eylemler farklı sonuçlar getirir.

Eğer hayatımızı kendimiz yönetmek istiyorsak, sürekli eylemlerimizin kontrolünü kendi elimize almamız gerekir. Hayatımızı biçimlendiren ara sıra yaptığımız şeyler değil, sürekli yaptığımız şeylerdir.

Kararın gücü

Hayatımızda olan her şey – çok sevdiklerimizde çok zorlandıklarımızda dahil olmak üzere her şey- bir kararla başlamıştır. Şu anda her gün vermekte olduğunuz kararlar, hem bugün kendinizi nasıl hissettiğinizi hem de daha sonra kim olacağınızı biçimlendirir.

Geçtiğimiz on yıla baktığınızda, belli bir anda vermiş olabileceğiniz kararın, bugünkü durumunuzu kökten değiştirebilecek güçte olduğu noktaları görebiliyor musunuz? Bugünkü hayatınızı çok daha iyi ya da çok daha kötü yapabilecek karar noktalarını?

Son on yıl içinde acı ve çaresizlik duyguları hissettiniz mi, size haksızlık edildiği duygularına kapıldığınız, umutsuzluğa düştüğünüz oldu mu? Siz bu konularda ne gibi kararlar verdiniz? Kendiniz sınırlarınızın ötesinde zorladınız mı?Yoksa vaz mı geçtiniz? Bu kararlar şimdiki hayat biçiminizi (yolunuzu)nasıl biçimlendirdi?

İmtiyazlı doğmuş bazı insanlar bulunduğunu siz de ben de biliriz. Genetik avantajları, çevresel avantajları, aile avantajları ya da ilişkilerden doğan avantajları vardır. Ama bunları nasıl kullanıyorlar? Bunları sıfırdan elde eden insanlar yok mu?

Karar gücünü kullanmak, ilişkilerinizi, çalışma ortamınızı, fiziksel sağlamlık düzeyinizi, gelirinizi ve duygusal durumunuzu değiştirecektir. Mutlu yada üzgün oluşunuzu, kaygılı yada heyecanlı oluşunuzu, koşullarını esiri ya da özgürlüğünüzün şampiyonu oluşunuzu o saptayacaktır. O bireyin de ailenin de, topluluğun da, dünyamızın da içindeki değişim kaynağıdır.

Şimdi şu anda bir karar verebilirsiniz.

Eğer gerçekten karar verirseniz, yapamayacağınız şey yoktur. Demek ki şimdi şu anda içinde bulunduğunuz durumdan memnun değilseniz, onu değiştirme kararını şimdiden verin.

İşinizi sevmiyorsanız değiştirin. Kendinizle ilgili duygulardan memnun değilseniz onları da değiştirin.

Kendi varlığını bile amacına feda edebilen insan iradesine karşı hiçbir şey direnemez.

DISRAELI

Hayatınız, yeni tutarlı ve adanmış bir karar verdiğiniz anda değişir.

Mesleği avukat, karakteri barışçıl olan sessiz ve mütevazi bir adamın kararlılığı ile inancı yüzünden koskocaman bir imparatorluğun devrileceği kimin aklına gelirdi? Ama yine de Gandhi ‘nin Hindistan’ı İngiliz yönetiminden kurtarma yolundaki o sarsılmaz kararı, dünyadaki güç dengesini değiştiren hareketi başlattı.

NİHAİ BAŞARI FORMÜLÜ

1- Ne istediğinize karar verin
2- Eyleme geçin.
3- Nelerin iyi sonuç verip nelerin vermediğini fark edin.
4- Elde etmek istediğinize ulaşıncaya kadar, yaklaşımınızı değiştirin. Bir sonuç üretmeye karar vermek, olayları harekete geçirir.

Tutarlı, adanmış bir kararın yapabileceği değişim gücünü anlamıyoruz. Sorunun bir bölümü, çoğumuzun ***karar*** kelimesini gevşek bir anlamda kullanıyor olmamız, onu ***dilek listesi*** düzeyinde bir anlama indirgemiş olmamızdır. Karar vermek yerine tercihlerimizi sıralıyoruz.

Gerçek bir karar vermek, bir sonuç elde etmeye adanmak kendimizi diğer tüm ihtimallerden koparmaktır.

Daha iyi kararlar vermenin yolu, daha çok kararlar vermektir. Her verdiğiniz karardan bir şeyler öğrenmeyi unutmayın.

Farklılıklar bize daha iyi kararlar verme gücünü getirir.

Derin bilgi, anladığımız anda uygulamaya geçip hayatımızın kalitesinde büyük iyileşmeler yaratabileceğimiz basit bir farklılık, strateji, inanç, beceri yada araçtır.

Kaderiniz karar anlarınızda biçimlenir.

Antony ROBBİNS

Eğer şu üç kararı kontrol edemezseniz, hayatınızın kontrolü sizin elinizde değil demektir. Bu kararları kontrol ettiğiniz zaman, kendi tecrübelerinizi biçimlendirmeye başlarsınız.

1-Nelere odaklanacağınıza karar verin.

2-Birşeyin sizin için ne anlam taşıdığına karar verin.

3-İstediğniz sonuçları yaratmak için ne yapacağınıza karar verin.

Çoğumuz kararlarımızın büyük bölümünü bilinçli olarak vermeyiz. Özellikle bu çok önemli üç kararı. Bunun karşılığında da çok pahalı bir bedel öderiz.

Niagara Sendromu

Bence hayat bir şelale gibidir. Çoğu insan bu nehre, sonunda nereye çıkacağını karar vermeden atlar. Böylece çok geçmeden akıntıya kapılırlar. Günlük olaylar, günlük korkular, günlük zorluklar... Nehrin çatal oluşturacağı yerlere vardıklarında, hangi tarafa gitmek istediklerine bilinçli bir biçimde karar veremezler, kendileri için hangi tarafın uygun olacağını da düşünemezler, kendilerini akıntıya bırakmakla yetinirler. Kendi değerleriyle yönetilmek yerine çevre tarafından yönetilen o insan

kalabalığına katılırlar. Sonuç olarak kontrolün kendi ellerinde olmadığını hissederler. Böyle bilinçsiz bir durumda olmayı sürdürürler. Ta ki bir gün kükreyen suların sesi onları uyandırana kadar. Bir de bakarlar ki, küreksiz bir kayığın içinde Niagara Çağlayanında beş metre gerideler " Hay Allah " derler, ama iş işten geçmiştir. Aşağıya düşeceklerdir. Bazen bu düşüş, duygusal bir düşüştür. Bazen finansal bir düşüştür.

Hayatınızda bugün yüzyüze geldiğiniz güçlükler, büyük ihtimalle, nehrin yukarısındayken verilen iyi kararlarla önlenebilirdi.

Kudurgan bir nehrin sularına kapılmış durumdayken olayları nasıl tersine çevirebiliriz? Ya kürekleri suya daldırıp ters yönde deliler gibi kürek çekerek, ya da ileriyi planlamaya çalışarak, gerçekten varmak istediğimiz yere doğru bir rota çizerek.

Beyniniz kararlar vermenizi mümkün kılan bir iç sistem olarak yapılandırılmıştır. Bu sistem görünmez bir güç olarak hareket eder. Onu yönetende büyük ölçüde bilinçaltımızdır. İşin korkunç yanı çoğu insan bu sistemi hiçbir zaman bilinçli olarak kurmuş değildir. Sistem yıllar içinde değişik kaynaklar tarafından hemen hemen kendiliğinden kurulur. Bu kaynaklar çok çeşitlidir. Ana babalar, öğretmenler, arkadaşlar, televizyon, reklam ve genel olarak kültür.

Bu sistemin 5 bölümü vardır.

1-Kilit inançlarınız ve bilinçdışı kurallarınız

2-Hayat değerleriniz

3-Referans noktalarınız

4-Kendinize sürekli olarak sorduğunuz sorular

5-Her an hissettiğiniz duygusal durumlar

Yaptığınız şeyleri neden yaptığınızı ya da yapmanız gerektiğini çok iyi bildiğiniz bir şeyi neden yapmadığınızı o saptar.

Bunlardan herhangi birini (5 unsurdan) değiştirmekle,hayatınızda hemen güçlü, ölçülebilir bir değişiklik yaratabilirsiniz.

Kendinizin kim olduğunu, neyi neden yaptığınızı keşfedin. İş arkadaşlarınızın, eşinizin ve diğer sevdiklerinizin hangi karar sistemini kullandıklarını anlayın.

Cesaretimi kaybetmiyorum. Çünkü vazgeçilen her yanlış girişim, ileriye doğru atılmış yeni bir adımdır.

Thomas EDİSON

Karar gücünü gerçek anlamda kullanma yolunda son bir engel daha vardır. O da yanlış kararlar verme korkusudur. Hayatta kuşkusuz yanlış kararlarda vereceksiniz. İşleri yüzünüze gözünüze bulaştıracağınız da olacaktır. Ama verdiğiniz kararlar ne olursa olsun, esnek olmaya, sonuçlara bakıp onlardan ders almaya, o dersleri gelecekteki daha iyi kararlar için kullanmaya gayret edin.

Unutmayın: Başarı aslında doğru düşünmenin ürünüdür. Doğru düşünme tecrübelerden gelir. Tecrübeler ise kötü düşünmenin (ya da eksik) sonuçlarıdır.

Size kötü ya da acı tecrübe gibi görünen şeyler, genellikle en önemlileridir. İnsanlar başarıya ulaşınca kutlamalara yönelirler. Başarısızlıkla karşılaşınca oturup düşünürler, hayatlarının kalitesini daha iyiye götürecek bir takım farkları keşfederler. Hatalarımızdan ders almaya yönelmeli dövünmekle zaman harcamamalıyız.

Kişisel tecrübe şüphesiz çok önemli ama bir rol modeline sahip olmak da çok değerlidir. Sizden önce o tehlikeli sularda yolculuk etmiş olan biri, size izleyeceğiniz bir harita verebilir. Uçurumlara yuvarlanmanızı engelleyebilir.

Ben topluluklar önünde konuşma becerisini çok iyi öğrendim, çünkü haftada bir kere değil, günde üç kere konuşmalar yaptım. Beni dinleyecek birilerini bulduğum anda hazırdım. Bu arada acaba verdiğim konferanslarımın hepsi harika mıydı? Hiç de değildi! Ama her tecrübeden ders almayı iş edindim, bu beni ustalaştırdı, sonunda herhangi bir salona girdiğimde, her meslekteki insanlara gerçek anlamda ulaşabilmeyi başardım.

Kayığınız karaya oturduğu zaman kendinizi başarısız bulup düşüneceğiniz yerde, hayatta başarısızlık diye bir şey olmadığını hatırlayın. Var olan yalnızca sonuçlardır. Eğer istediğiniz sonuçları elde edemedinizse, bu tecrübeden bir şeyler öğrenin ki ilerde daha iyi kararlar verebilmek için elinizde referanslarınız olsun.

(fotokopi Soichiro Honda s. 48-49-50)

Kükreyen nehrin üzerinde ilerlerken, eğer dikkatiniz, ilk karşınıza çıkacak kayaya çarpmaktan kaşınmaya dönükse, uzağı göremeyeceğiniz için çağlayana yuvarlanmaktan kurtulamazsınız.

Biz toplum olarak, çabucak gelecek mutluluklara öyle odaklanıyoruz ki, bulduğumuz kısa dönem çözümleri genellikle uzun dönem sorunlarının nedeni oluyor.

Kendinizi uzun vadeli sonuçlara adamaya karar vermek, kısa dönemli çözümlere heves etmemek, hayatınız boyunca alacağınız kararların en önemlilerindendir.

Fotokopi Billy Joel s. 52-53

KARAR GÜCÜNE KOŞUM VURACAK 6 ANAHTAR

1-Karar vermenin gerçek gücünü unutmayın.

Tüm hayatınızı değiştirmek için her an kullanabileceğiniz bir araçtır o güç. Aslında hayatınızı değiştirmeye, o yeni kararı verdiğinizde başlıyorsunuz.

Unutmayın ki bir kararın gerçek olup olmadığı yeni eylemlere geçmenizle ölçülebilir. Eğer eylem yoksa aslında karar vermemişsiniz demektir.

2- Herhangi bir şeyi başarmanın en zor adımı; adanmak gerçek bir karar vermektir, bunu unutmayın.

Kararlarınızı zekice verin ama çabuk verin. istatistiklerin gösterdiğine göre en başarılı insanlar kararlarını çabuk verebilmektedirler. çünkü değer sistemleri kafalarında nettir ve hayatlarında ne istediklerini bilirler.

Geçek anlamda bir karar verdiğinizde, o karardan eylem fışkırdığını anlarsınız.

Karar verdiğin yerde dur, o kararı gerçekleştirmek için bir eylem yapmada oradan ayrılma.

3- Sık sık kararlar verin.

Ne kadar çok karar verirseniz karar vermede o kadar başarılı olursunuz. Kaslar çalışa çalışa güçlenir, karar verme kaslarınızda öyle. O gücünüzün bağlarını hemen şu anda çözüp, ertelemekte olduğunuz bazı kararlar verin. Bunu hayatınızda yaratacağı heyecana ve enerjiye inanmayacaksınız.

4-Kararlarınızdan ders alın

Ne yaparsanız yapın, bazen kötü kararlarda vereceksiniz. Böyle bir durumda dövünmeye başlamak yerine, bir şeyler öğrenin. Bunun iyi yanı neresi? Bundan ne öğrenebilirim ? diye sorun.

Bu başarısızlık belki de kılık değiştirmiş bir armağandır, çünkü onu gelecekte daha iyi kararlar verme işinde kullanabilirsiniz.

<u>5-Kararlarınıza bağlı kalın, ama yaklaşımlarınızda esnek olun.</u>

İnsanlar bazen hayatlarında ne istediklerine karar verirken, o anda bildikleri yolların en iyisini de birlikte seçerler, bir harita oluştururlar. Ama alternatif yollara açık olmazlar. Yaklaşımınızda katılaşmayın. Bir esneklik sanatı geliştirin.

<u>6-Karar vermekten zevk alın.</u>

Bir anda vereceğiniz bir kararın, hayatınızı ebediyen değiştirebileceğini bilin.

Bu karar kuyrukta önünüzde duran insanla, uçakta yanınızda oturan kişiyle, bir sonra edeceğiniz ya da size gelecek telefonla, yada okuyacağınız kitapla ilgili olabileceği gibi, bazen bir sayfa çevirmekle sel kapaklarını açıverirsiniz. Hep bekleyip durduğunuz şeyler gelip yerine oturuverir.

Hayat ya cesur bir tecrübedir, ya da hiç bir şey değildir.

Helen KELLER

ACI VE ZEVK, siz ve ben yaptığımız her şeyi, ya acıdan kurtulma ihtiyacımızdan ötürü, ya da zevke kavuşma arzusundan ötürü yaparız.

Yapmamız gerektiğini bildiğiniz bazı şeyleri neden yapmıyorsunuz? Herşeyi ertelemek aslında nedir? Yapmamız gerektiğini bildiğiniz bir şeyi , yine de yapmamaktır. Neden peki? Cevabı basit, benliğinizin bir düzeyinde, şimdi eyleme geçmenin, ertelemekten daha fazla acı vereceğini biliyorsunuz.

Sizi hayallerinizin erkeğine ya da kadınına yaklaşmaktan alıkoyan ne? Yıllardır planladığınız o yeni işi kurmaya başlamanızı engelleyen nedir? O perhizi sürekli neden erteliyorsunuz? Tezinizi yazıp, bitirmekten neden kaçıyorsunuz? Hayatınızı tam istediğiniz hale getirmek için gerekenleri yapmanıza ne engel oluyor?

Bütün bu eylemlerin size yararı olacağını, hayatınıza kesinlikle zevk getirebileceğini bildiğiniz halde, eyleme geçmeyi başaramıyorsunuz, çünkü o an için gerekeni yapmaya daha çok acı bağlıyor, fırsatı kaçırmaya daha az acı bağlıyorsunuz.

Ya o insana bir yaklaşımda bulunurda hayır cevabı alırsanız. Yeni iş kurmaya çalışıp başarısızlığa uğrar, şimdiki işinizin güvencesini de kaybedersiniz. Ya perhize başlayıp aç kalarak bir yığın acı çektikten sonra, sonunda yine kilo almaya başlarsanız. Ya yatırım yapıp paraları kaybederseniz. Hiç denememek daha iyi değil mi ?

Çoğu kişi için kaybetme korkusu, kazanma arzusundan çok daha büyüktür. Çoğu insanın ellerindekileri kaybetmemek için gösterdiği çaba, hayatlarından kendi isteklerini alabilmek için gerekli risklere girme yolunda gösterdiği çabadan daha fazladır.

Başarının sırrı, acıyla zevkin sizi kullanmasına izin vermektense, acıyla zevki kendiniz kullanmayı öğrenmektir. Bunu yaparsanız, hayatınızın kontrolünü elinize alırsınız. Yapmazsanız, hayat sizi kontrol eder.

İnsanlar neden acıyı çekiyor da yine de değişemiyor? Çünkü henüz yeterince acı çekmiş olmuyorlar; benim duygusal eşik dediğim yere daha varmamış oluyorlar. Eğer zararlı bir ilişki içine girmişseniz ve sonunda gücünüzü kullanmaya gelmişseniz, eyleme geçip hayatınızı değiştirecekseniz, besbelli artık dayanmak istemediğiniz bir acı düzeyine vardığınız içindir. Hepimize zaman zaman olmuştur. Yeter artık- bir daha asla- bu şimdi değişmek zorunda, demişizdir. İşte o an, acının dostumuz olduğu o sihirli andır bizi yeni eylemlere geçip yeni sonuçlar üretmeye iter. Eğer o anda, değişikliğin hayatımıza zevk getireceğini de görürsek, eyleme geçmeye daha büyük bir güçle sarılabiliriz.

Eğer her hangi bir davranışı ya da duygusal oluşumu büyük acılarla bağdaştırırsak, ne pahasına olursa olsun o davranıştan kaçınıyoruz. Bunu kullanarak acı ve zevk gücünü istediğimiz gibi kullanabilir, hayatımızda neyi istiyoruz.

Diyelim ki çocuklarımızı uyuşturucudan uzak kalmasını istiyorsunuz. Onlara bunu öğretmenin zamanı, kendi deneylerini yapmadan önce, bir başkası onları uyuşturucuyu ilintilendirecek bir şey öğretmeden önce

Hiç alkol içmeme sebebim çocukluğumda ailemde sarhoş bir çift bulunması bunların içkiliyken çok kötü davranışlara yönelmesi benim de bu sayede alkolle acıyı bağdaştırmamdır.

Kafamdan çıkmayan bir sahne de en iyi arkadaşımın annesiyle ilgilidir. Çok şişman bir kadındı. Hemen hemen 150 kilo geliyordu. Sürekli içiyordu. Ne zaman içse, beni kucaklamaya kalkışır, salyası üstüme başıma akardı. Bu gün bile birinin soluğunda alkol kokusu aldığım anda içim bulanır.

Biz çocuklarımızı ebediyen uyuşturucudan uzak tutmanın en iyi çaresi olarak, onların içinde uyuşturucuyla ilintilendiren bir nöro-asosestiyon (sahte ilintiler) yaratmayı seçtik. Uyuşturucunun aslında ne olduğunu onlara biz öğretmezsek, bir başkasının ortaya çıkıp, uyuşturucunun omları acıdan kaçmakta yararlı bir şey olarak tanıtabileceğini biliyorduk.

Eğer bir dış etken sizi üzerse, duyduğunuz acı o şeyin kendisinden değil, sizin ona verdiğiniz değerden geliyordur, onu da her an ortadan kaldırma gücünüz vardır.

Marcus AURELIUS

Davranışlarımızı güden şey entellektüel hesaplarımız değil, acıya ve zevke yönelik iç güdüsel tepkilerimizdir.

Biz zihnimizi, vücutlarımızı ve duygularımızı şartlandırabilir, acıyı ve zevki neye istiyorsak ona bağlayabiliriz. Acıyı ve zevki neye bağladığımızı değiştirerek, davranışlarımızı da bir anda değiştirebiliriz.

Örneğin, sigara içme konusunda tek yapacağınız sigara içmeyi yeterince acı bırakmaya yeterince zevk bağlamaktır. Şu anda yapacak gücümüz var, ama bunu seçmeyebilirsiniz, çünkü zevki sigaranın dumanına bağlamışsınızdır. Ya da bırakmanın çok fazla acı getireceğinden korkuyorsunuzdur. Oysa sigarayı bırakmış biriyle karşılaşsanız, bu davranışın bir gün içinde değişmiş olduğunu görür, anlarsınız. O gün, sigara içmenin kendileri için ifade ettiği anlamı değiştirdikleri gündür. Reklamcılığın görevi, acıyı neye, zevki neye bağladığımızı etkilemektir. Reklamcıların çok iyi anladığı bir şey varsa, bizi güden şeyi zihnimiz değil, sundukları ürünlere bağladığımız duygularımız olduğudur.

Reklamcılığın görevi, acıyı neye bağladığınıza, zevki neye bağladığınızı etkilemektir. Reklamcıların çok iyi anladığı bir şey varsa, bizi güden şeyin zihnimiz değil, sundukları ürünlere bağladığımız duygularımız olduğudur.

Reklamların saptadığı şey şu: Eğer yeterince zevk yaratılırsa, tüketiciler acının korkusunu görmezden gelebiliyor. Bir reklam sloganı vardır "Seks satar" derler, seks kullanılarak yapılan reklamlar bunu başarmaktadır. Blucin nedir? Eskiden bunlar işçi pantolonuydu,işlevsel ve çirkin şeylerdi. Bugün nasıl satılıyorlar? Seksi olan, moda olan, gençlikle ilgili olan ne varsa, blucin onu temsil ediyor.

Olumsuz ilanlar daha çabuk algılanıyor. İnsanlar bu tip ilanlara daha çok dikkat ediyorlar. Oto yolun yanındaki güzel kır manzarasına bakmak için yavaşlarlar, ya da yavaşlamazlar. Ama araba kazasına herkes bakar.

Yapmamak istediğimiz davranışlara acıyı öyle yoğun bir dozda bağlamalıyız ki, bir daha o davranışları düşünmek bile istemeyelim.

Sizinle hiçbir zaman, asla yapamayacağınız bir takım şeyler yok mu? Onlara bağladığınız duyguları düşünün. Kaçınmak istediğiniz davranışlara da aynı duyguları bağlarsanız, onları bir daha asla yapamazsınız. Bundan sonra yapacağınız şey, zevki kendiniz için seçtiğiniz yeni davranışa bağlamaktır. Tekrarlarla, duygusal yoğunlukla, bu davranışları kendinize şartlayarak otomatik hale getirebilirsiniz.

O halde bir değişiklik yaratmanın ilk adımı nedir? Acıyla, zevkin her karar üzerindeki, dolayısıyla da giriştiğimiz her eylem üzerindeki gücünün farkına varmaktır. Farkına varma sanatı, acı ve zevkle ilgili fikirlerin, kelimelerin, resimlerin, seslerin ve duyguların bağlantılarının sürekli olarak yer aldığını hissetmektir.

Sonunda acı getirecek zevklerden, kaçınabileceğini, sonunda zevk getirecek acılara da dayanabileceğini düşünüyorum.

MICHEL DE MONTAIGNE

Bizi güden fiilen acının kendisi değil, belli bir şeyin sonunda acı getireceğinden korkmamızdır. Ayrıca bizi güden fiilin, zevkin kendisi de değildir. Belli bir eyleme geçmenin zevk getireceği yolundaki inancımız, bundan hemen hemen emin olmamızdır. Yani bizi güden şey, gerçekler değil, bizim gerçeği algılayış biçimimizdir.

İnsanlar doyum vermeyen bir ilişkiyi neden sürdürür, neden çözüm aramadığı gibi, ilişkiyi bitirip yoluna devam da etmez. Çünkü değişimin bilinmeyene yol açacağını bilirler. Çoğu insanda bilinmeyenin şimdiki durumdan çok daha acı olduğuna inanır. "Eldeki bir kuş, ağaçtaki iki kuştan iyidir." Bu temel inançlar, hayatlarımızı değiştirecek adımları atmamızı engeller.

HAYDİ, HEMEN BİRKAÇ DEĞİŞİKLİK YAPALIM.

1- Önce yapmamız gerektiğini bildiğiniz halde ertelediğiniz dört eylemi yazın.

2- Bu eylemlerin, her birinin altına, şu soruların cevabını yazın. Neden eyleme geçmedim? Geçmişte bu eyleme hangi acıları bağladım?

Cevap verdiğinizde: Sizi geri tutan şeyin, eylemin getireceği acıları, eyleme geçmemenin acılarından daha büyük bulmak olduğunu göreceksiniz.

3- Geçmişte bu olumsuz alışkanlığı sürdürmekle ne gibi zevkler kazandığınızı yazın.

Örn: Niyetiniz kilo vermekse, neden pastaları yuttunuz, dondurmaları mideye indirdiniz? Kendinizi bunlardan mahrum etmenin acısından kaçıyorsunuz.

4- Şimdi değişmemenin size nelere mal olacağını yazın.

5- Bu eylemi şimdi gerçekleştirmenin getireceği bütün zevkleri yazmak olmalıdır.

Çok büyük bir liste yapın. Bu liste size duygusal olarak güdecek güçte olsun.

Fotokopi 87-88

Bizi biçimlendiren, hayatımızdaki olaylar değil, o olayların ne anlama geldiğine inandığımızdır.

Beyniniz size iki soru sorar. 1. Bu acı mı, yoksa zevk mi? 2. Şimdi ben acıdan kaçmak ya da zevke ulaşmak için ne yapmalıyım? Bu iki sorunun cevabı bizim İNANÇLARIMIZA bağlıdır. İnançlarımızda, neyin acıya ya da zevke yol açacağına ilişkin öğrenmiş olduğumuz genellemeler tarafından güdülmektedir. Bu genellemeler bizim tüm eylemlerimizi güdüler, dolayısıyla hayatımızın yönünü ve kalitesini de onlar oluşturur. Genellemeler bazen de sınırlayıcı inançlar yaratır.

Bütün bu inançların kötü yanı ileri de karar verirken bunların sınırlayıcı işlev görmesidir. Hatırlamamız gereken şey inançlarımızın çoğu, inançlarımız geçmişimizle ilgili genellemeler olduğu, acı ya da zevkli tecrübelerimizi yorumlayış biçimimize dayandığıdır. Bu zorluk üç yönlüdür.

1- **Çoğumuz neye inanacağımıza bilinçli olarak karar veremeyiz.**
2- **Çoğu zaman inançlarımız geçmiş tecrübelerin yanlış yorumuna dayalıdır.**
3- **Bir inancı bir kere benimseyince onun yalnızca bir yorum olduğunu unutuveririz. İnançlarımıza gerçeklermiş gibi davranmaya başlarız. Sanki tanrının emridir her biri. Hatta uzun süredir inandığımız inançları hemen hiç sorgulamayız bile.**

Bizim tüm eylemlerimiz inançlarımız sonucudur ne yaparsak bilinçli ya da bilinç dışı inançlarımızın bunu zevk ya da acı getirici olarak görmesindendir. Davranışlarınızda uzun dönemde ve kalıcı değişikler yaratmak istiyorsanız sizi geri tutan inançlarınızı değiştirmeniz gerekir.

İnançlarda yaratıcı ve yıkıcı güç vardır.

Eğer hayatlarınızı kendimiz yönetmek istiyorsak, inançlarımızın bilinçli komutasını elimize almamız gerekir. Nedir aslında inanç?

İnançlar bir şey konusunda emin olma durumudur.

Büyük liderlerin (gerçekçi) olduğuna pek seyrek rastlanır. Zekidirler, söyledikleri hep doğru çıkar, ama başka insanların standartlarına göre hiçte gerçekçi sayılmazlar.

Gandhi, İngiltere'ye karşı <u>şiddetsiz</u> karşı çıkmakla Hindistan'ın özerkliğini sağlayabileceğine inanıyordu. Bu daha önce hiç yapılmamış bir şeydi. Buna inanırken gerçekçi davranıyor değildi, ama sonunda doğru çıktı.

Birinin çıkıp bataklığın(portakal bahçesi) ortasını lunapark olması, gelenlerden yalnız oyuncaklara binmek için değil, içeriye girmek için bile bilet parası alması gerçekçi değildir. O sırada dünyada böyle bir park yoktu. Ama Walt Disney öyle emindi ki onun iyimserliği olayları da değiştirdi.

Eğer güçlü inançların getirdiği o sarsılmaz emin olma duygusunu geliştirebilirseniz o zaman kendinize hemen herşeyi yaptırabilir. Hatta başka insanların imkansız dediği şeyleri bile gerçekleştirebilirsiniz.

Her gerçeğin etkin ve inkar edilmez bir varlığa kavuştuğu yer, ancak insanın hayalidir. Sanatın da hayatın da esas ustası, icad değil, hayaldir.

Joseph

CONRAD

ÖĞRENİLMİŞ ÇARESİZLİK insanlar bir alanda yeterince başarısızlık biriktirdikleri zaman (ki bazıları için ne kadar azının yeterli olduğuna şaşırırız)çabalarını yararsız görmeye başlarlar öğrenilmiş çaresizliğin getirdiği kalıcı bir cesaret kaybına sürüklenir.

Nasıl değişeceğiz? Bunun en etkili yolu, beynimizi harekete geçirip eski inanca büyük acılar bağlamaktır. Eğer bir şeye yeterince acı bağlarsak mutlaka değişir.

İman inancı da açar, bunun da nedeni kişinin o fikre bağlandığı yoğun duygu yüküdür. Bir konuya iman getirmiş kişi yalnız emin olmakla kalmaz, imanı sorguladığında kızıp öfkeye kapılır. İman getirmiş kişi sorgulama işine tümüyle dirençlidir. Bir an için bile sorgulatmaz. Yeni girdiye de son derece dirençlidir.

Örn: Yer altı nükleer deneylerine çok karşı olan birininki inançtır. Ama eyleme geçen, hatta başkalarının hoşlanmadığı tür eyleme geçen biri, örneğin nükleer tesisin önünde protesto yürüyüşüne katılan biri, iman getirmiştir. Eğitim sistemini beğenmeyen birinin ki inançtır, ama bu konuda bir fark yaratmak için okuma-yazma kampanyasına gönüllü katılan birinin ki imandır.

Farkı nedir diye mi soruyorsunuz? Farkı elbette ki insanın bu uğurda göze almaya hazır olduğu eylemlerde. Aslında imanı olan kişiler kendi inançları konusunda öyle ihtiraslıdır ki, bu uğurda reddedilmeyi de kendilerini gülünç duruma düşürmeyi de göze alabilirler.

Kişi kendine "buna inanmazsam büyük acılar çekeceğim"der."Eğer bu inancımı değiştirirsem gerçek kimliğimi feda etmiş olurum" Bu durumda o imana bağlı kalmak, kişinin varlığını sürdürmesi için şart olmaktadır. Bu çok tehlikeli olabilir, çünkü inançlarımızın doğru olmama ihtimalini düşünmek bile istemeyecek hale geldiğimizde, kendimizi bir katı kalıba mahkum edebiliriz. Bazen belli bir konuda inanç sahibi olmak, iman sahibi olmaktan daha uygundur.

Genellikle hayatınızın herhangi bir alanında beceri yaratmak için yaratmak için yapabileceğiniz en iyi şey, bir inancı iman düzeyine çıkarmaktır. Unutmayın ki imanda sizi eyleme itecek güç vardır, her türlü engeli aşmaya hazır kılar sizi.

O halde iman yaratmanın yolu nedir?

1. **Önce bir temel inançla başlayın.**
2. **Yeni ve güçlü referanslar ekleyerek inancınızı güçlendirin. (Ne kadar çok referans geliştirirseniz, referanslarınız ne kadar duygu yüklü olursa, imanınızda o kadar güçlü olacaktır.)**
3. **Bundan sonra tetiği çekecek olan bir olay bulun, ya da kendiniz yaratın. Kendinizi bağlamak için "Yapmazsam bana maliyeti ne olur?" diye sorun. Sizin için duygusal yoğunluk yaratacak sorular sorun.**

Örn: Geliştirmek istediğiniz iman, hiçbir zaman uyuşturuculara el sürmemekle ilgiliyse, uyuşturucu bağımlılığının acı sonuçlarını kendiniz için gerçek hale getirmek amacıyla filmler seyredin, daha iyisi uyuşturucu bağımlılarının barındığı bir yere gidip bakın.

Sigara için ise: Sigara içen birinin karamış ciğerlerinin röntgenlerine bakın.

Bu tür tecrübelerde, size adımı adımı attıracak, olayı gerçek bir iman haline dönüştürecek güç vardır.

4- Eyleme geçin. Giriştiğiniz her eylem adanmışlığınızı güçlendirir, Duygusal yoğunluk düzeyinizi arttırır, imanınızı daha da güçlü kılar.

İnsanlar çoğunlukla bir şeye, başka herkeste inandığı için inanırlar. Buna sosyal kanıt denmektedir. Ama sosyal kanıtta her zaman doğru değildir. İnsanlar ne yapacaklarından pek emin olmadıkları zaman, başkalarına bakıp rehberlik ararlar.

Birisi tecavüz diye çığlık atarken, rol almış iki kişi de çağrıya hiç aldırmadan oradan geçmektedir. Üzerinde deney yapılan kişi ise, esasen çağrıya cevap vermesi gerekip gerekmediğini bilmemekte, ama iki kişinin aldırmadan geçtiğini görünce, imdat çağrılarının önemsiz olduğunu düşünüp o da aldırmamaktadır.

ACI, BİR İNANCI DEĞİŞTİRMENİN NİHAİ ARACIDIR.

İnançlarımızı ve yarattıkları sonuçları, inceleyip bunların bizi güçlendiren şeyler olduğundan emin olmalıyız. Başarılı insanların hepsinin arkasında, belirli bir dizi güçlendirici inanç yatmaktadır.

Hayatlarımız genişletmenin, zenginleştirmenin yolu, şimdiden başarılı olmuş insanların hayatlarını model olarak almaktır. Onlara sorun:"Sizce sizi farklı kılan nedir?"

POWERTALK: Aylık olarak başarılı gördüğümüz kişilerle röportajlar yapmak çok önemlidir.

Aslında sizlerle bu kitapta paylaştığım kilit farklılıkların çoğu, kendi alanlarının en başarılıları olan bu kişilerle yaptığım röportajlarda keşfettiğim şeylerdir.

Ne düşünürsek oyuz. Biz her neysek düşüncelerimizden doğar. Düşüncelerimizle biz dünyamızı yaparız.

BUDA

Tüm gerçekler üç adımda gelirler:

Önce alay edilir,

İkinci olarak şiddetle karşı çıkılır,

Son olarak, zaten belli olan bir şey, denir kabul edilir.

Alman Düşünür Arthur SCHOPENHAUER

Güçlendiren ya da güçsüzleştiren tüm inançlarınızı, aklınıza geldiği gibi, liste halinde yazın.

GÜÇLENDİRİCİ İNANÇLAR

1- Cesurum

2- Kendime güvenirim

3- Kendimi verirsem her şeyi yapabilirim.

4- İnsanlara olumlu bir şeyler katma çabam.

5- Kitaplardan ve tecrübelerden istifade ederim.

6- Her türlü bilgiye açığım.

7- Büyümeye, genişlemeye, katkıda bulunmaya, bir fark yaratmaya adanmak.

GÜÇSÜZLEŞTİRİCİ İNANÇLAR

1- Başladığım işten hemen bıkarım, Sıkılırım.

2- Vücudumu eritme adına tembelim.

3- Yakın çevreme karşı soğuğum.

4- Aileme yeterince zaman ayırmıyorum.

5-

6-

7-

Nöro – Asisiyatif Şartlanma (NAC)

Sinir sisteminizi adım adım şartlandırarak, yönelmek istediğimiz şeyleri zevkle, kaçınmak istediğimiz şeyleri acıyla bağlayıp, hayatımızda irade gücünü sürekli kullanmaksızın başarıya ulaşmak demektir.

Bu nöro-asosiyasyonlar, bizim duygu ve davranışlarımız üzerinde etkilidir.

Hiçbirşey değişmez; biz değişiriz.

Henry David THOREAU

Hızlı değişeceksek ilk edinmemiz gereken inanç, şimdi değişebileceğimiz inancıdır.

Uzun dönemli değişiklik yaratmak istiyorsak sahip olmamız gereken ikinci inanç da, kendi değişimimizden hiç kimsenin değil, kendimizin sorumlu olduğudur.

Sorumlulukla ilgili üç inanca sahip olmak gerekir.

1- Bir şeyin değişmek zorunda olduğuna inanmak gerekir. Değişse iyi olur değil, değişmesi gerekir de değil, mutlaka ve kesinlikle değişmek zorunda.

"Bu kilolar verilmeli" "İlişkilerim daha iyi olmalı." Ama zaten biliyoruz ki " " meli, malı" istediğimiz kadar diyelim hayatımız değişmeyecektir. Bu iş ancak o değişim bir zorunluluk haline geldiği zaman, hayat ve kalitemizi değiştirmek için biz bir şeyler yapmaya başladığımız zaman gerçekleşecektir.

2- Yalnız bir şeyin değişmek zorunda olduğuna inanmakla kalmayıp, onu bizim değiştirmek zorunda olduğumuza da inanmalıyız. Kendimizi hep değişikliğin kaynağı olarak görmeliyiz. Aksi halde hep gelip o değişikliği gerçekleştirecek birini bekleriz.

3- "Ben bunu değiştirebilirim" diye bir inanç gerekir.

Aptal zihne bütün dünya karanlık gelir

Aydınlık zihin, bütün dünyayı ışıl ışıl görür.

Ralp Waldo EMERSON

Sevgi paylaşılmadığı zaman erir.

İyi bir kafaya sahip olmak yetmez; mesele onu iyi kullanmaktır.

Rene DESCARTES

Beyninize karmaşık mesajlar verdiğinizde, karmaşık sonuçlar alırsınız.

HAYATINIZDAKİ HER ŞEYİ NDEĞİŞTİRMENİN YOLU NÖRO-ASOSİYATİF ŞARTLANMA BİLİMİ

Eğer siz ve ben davranışımızı değiştirmek istiyorsak, bunu yapmanın tek yolu vardır. Eski davranışımıza hemen gelen ve dayanılmaz güçte olan acı duygularını bağlamak, yeni davranışımıza da hemen gelen zevk duygularını bağlamak.

Hepimiz hayat tecrübesi içinde bazı düşünce ve davranış biçimlerinin bizi acıdan kurtarıp zevke götürdüğünü öğrenmişizdir. Can sıkıntısı, çaresizlik, kızgınlık, ezilme gibi duyguları hepimiz yaşarız ve bu duyguları sona erdirmek için stratejiler geliştiririz. Bazı kimseler alışverişe çıkar, bazısı bir şeyler yemeği kullanır, kimi sekse, kimi uyuşturucuya döner, kimi alkol alır, kimi çocuklarına bağırıp çağırmakla boşalmayı seçer. Bilinçli ya da bilinçsiz olarak bu nöral yolun acılarını dindireceğini, onları bir anda zevk düzeyine götüreceği bilirler.

Bu alışkanlığın başlangıcı görünmez bir iplik gibidir, ama o hareketi her tekrarlayışımızda ipliği sağlamlaştırırız, ona bir elyaf ekleriz, sonunda kapkalın bir kablo olur, düşünce ve hareketlerimizi geri dönülmez biçimde bağlar.

NAC MASTER ADIM1

<u>Asıl neyi istediğinize ve onu hemen elde etmenizi neyin engellediğini bilmeniz gerekir.</u> Engellediğim şey her zaman için değişmeye bağladığımız acının, şimdiki duruma bağladığımızdan fazla olmasıdır. "Değişirsem acı çekerim" şeklinde inancımız olduğu gibi, değişimin getireceğinin bilinmeyişinden de korkuyor olabiliriz.

NAC MASTER ADIM 2

<u>Kaldıraç kullanın: Şimdi değişmemeye büyük acıları, şimdi değişmeye büyük zevkleri bağlayın!</u>

Değişiklik genellikle bir yetenek sorunu değil; her zaman için bir motivasyon sorunudur.

Eğer biri tabancayı kafamıza dayayıp "hemen şu sıkkın halden çık, kendini mutlu hissetmeye başla"derse, eminim ki hepimiz ruhsal durumumuzu bir anda değiştirmenin bir yolunu bulurduk. Oysa biz "günün birinde deyip geçeriz"

O değişikliği şimdi yapmamızın tek yolu, kendimize izlemek zorunda kalacağımız bir "acil"duygu yaratmaktır.

Değişiklik oluşması için acı eşiği oluşturmalı. Bunun anlamı çok fazla acı çekmek, bu nedenle hemen değişmemiz gerektiğini anlamaktır. O noktada beyniniz " Yeter artık, bir gün daha bekleyemem, bir dakika daha bekleyemem, böyle yaşamaya, böyle hissetmeye dayanamam"

Eğer değişmek için yeterince güçlü nedenler bulursak yıllardır değiştiremediğimiz şeyi bir dakika da bile değiştirebiliriz.

Kendinize yaratabileceğiniz en büyük kaldıraç, dıştan değil, içten gelen acıdır.

Halinden memnun olmak, durağanlığı getirir. Şimdiki davranışlarınızdan çok şikayetçi değilseniz, gerekli değişiklikleri yapmak üzere motive olamazsınız.

Değişmemenin acısını kendi gözünüzde öylesine gerçek kılın, öylesine yoğun ve acil hale getirin k, artık eyleme geçmeyi erteleyemeyecek duruma gelin.

Eğer bu da yeterli kaldıraç yaratamazsa o zaman sevdiklerinizi nasıl etkilediğine bakın. Çocuklarınızı, diğer sevdiklerinizi. Çoğumuz kendimiz için yapamadığımızdan fazlasını başkaları için yaparız. Sizin değişmemenizin, en önemli saydığınız insanlar üzerindeki olumsuz etkilerini gözünüzde ayrıntılı biçimde canlandırın.

İkini adım, zevk – asassiyonlu soruları kullanarak değişime olumlu duyguları bağlamaktır. "Bunu değiştirmek hayatıma ne gibi bir canlılık getirecek? Ailem ve dostlarım neler hissedecek?"

İçin kilidi bol bol nedenler bulmak,yeterince güçlü nedenler bulmaktır.

NAC MASTER ADIM 3

Sınırlayıcı Paterni Kesin.

Güçsüzleştirici duyguları karıştırın, bir daha su yüzüne çıkamayacak hale getirin. Şu adımları atın:

1) **Sizi bu kadar rahatsız eden durumu zihninizde görün. Onu bir film gibi görün. Canınızı sıkmayın.**
2) **Aynı tecrübeyi alıp bir karikatür haline getirin.**

Sizi özellikle üzen biri varsa, onun kulaklarını miki mouse gibi, burnunun pinokyo gibi uzatın. Bunu en az bir düzine kere yapın, ileri geri, yanlamasına, imajları o korkunç hızın ve mizahın yardımıyla karmakarışık edin. Bunu yaparken zihninizde bir de müzik yaratın. Bu acayip sesleri sizi üzen eski imajlara bağlayın. O zaman duygular kesinlikle değişecektir.

3) **Şimdi sizi rahatsız etmiş olan durumu düşünün, şu anda nasıl bir duygu verdiğine bakın. Etkin biçimde yapmışsanız, paterni artık bir daha size o olumsuz duyguları veremeyecek biçimde bozmuşsunuz demektir Neden sonuç verir? Çünkü duygularımızın hepsi zihnimizde odakladığımız resimlere ve onlara bağladığımız seslerle duygulara dayalıdır da ondan. Biz o resimlerle sesleri değiştirince neler hissettiğimizi de değiştiririz.**

Patern kurmanın bir yolu da o şeyi yapmayı kesmektir. Bir paterni tekrar tekrar uygulamayı keserseniz, kurduğunuz doğal bağ yolu zamanla yok olacaktır. Nöral bağ bir kere kurulunca beyin oraya bir yol inşa eder, ama o yol kullanılmadımı , yeni baştan ot bürür. Kullanmadığınız zaman kaybetmeye başlarsınız.

NAC MASTER ADIM 4

Yeni ve güçlendirici bir alternatif yaratın. Sigaranıza, içkinize, kaygınıza ya da başka istenmeyen davranışlarınıza ilişkin acılardan kurtulup da zevke ulaşabileceğinizi bulamıyorsanız, aradığınız cevapları, bu işi daha önce yapmış kişileri taklit ederek bulabilirsiniz. Bahse girerim, eski davranışın yerine konabilecek bir alternatif onlar bulmuşlardır.

Fran Torkutan tütün çiğniyor (kendisini yalnız hissedince)

Bir arkadaşının yardımıyla tütün çiğnemenin yeni kişiliğiyle ne kadar tutarsız olduğunu görebildi. Düşüncelerini ağız kanseri olma ihtimaline yönlendirmeye başladı. Bu hastalığı zihninde gerçek gibi canlandırdı. Sonunda tütünü düşünmekten uzaklaştı. Tadı ona iğrenç gelmeye başladı. Eskiden tütünü zevke bağladığı paterni kesmişti.

Başka zevkler buldu. Kendini işine hiç yapmadığı gibi verdi. Rüyalarının kadınını buldu.

Çoğu zaman eğer eski paterni yeterli biçimde kırarsak , beynimiz otomatik olarak, otomatik olarak onun yerine koyacak bir şey arar ve bize istediğimiz duyguları verir. Sigarayı bırakınca bazılarının kilo alması da bundandır. Beyinleri yine öyle zevkli bir şey arar, çok fazla yemeğe başlar. Demek ki asıl anahtar eski davranışın yerine geçecek yeni davranışları bilinçli olarak seçebilmemizde yatmaktadır.

DEĞİŞİM İNCELEMELERİ

Nansy Mann tarafından yapılan istatistiksel araştırma

Araştırmalardaki ilk grup, alışkanlıklardan vazgeçmeye dış baskılarla zorlanmış, bu baskılar genellikle yerli sistemlerden gelmiş. Kaldıraçtan söz ederken de gördük. Dış baskıların kalıcı etki getirdiğine pek az rastlanır. Baskı üstlerinden kalktığı anda, yeni hapisten çıktıkları anda eski alışkanlıklarına yeniden dönmüşlerdir.

İkinci grup ise bırakmayı gerçekten isteyenlerdir. Bunu kendi kendilerine yapmaya çalışmışlardır. Kaldıraçları esas olarak içten gelmedir. Buna rağmen ilk kararları iki yol kadar sürmüştür. Bundan sonra yeniden eski alışkanlığa dönmeye getiren neden önemli miktarda strestir. Stres acısını zevke döndürme aracı olarak bir kere daha eski alışkanlıklarına dönmüşlerdir. Neden? Çünkü eski nöral yolun yerine bir yeni zevk kaynağı arayıp bulamamışlardır.

Üçüncü grup, alışkanlıklarının yerine yeni bir alternatif koyanlardır. Bu yenisi, onlara ilk başta aradıkları zevkli duyguları veren, ya da kendilerini daha bile iyi hissetmelerine yol açan bir şey olmuştur. Bir çoğu tatmin edici ilişkiler bulmuş, manevi uyanışa yönelmiş, ihtirasla sarılabilecekleri bir kariyer seçmiş. sonuçta bir çoğu eski alışkanlığına hiç dönmemiş, yarıdan fazlasında da geriye kayış başlayıncaya kadar sekiz yıldan uzun zaman geçmiştir.

Uyuşturucu alışkanlıklarını temelli bırakabilen insanlar, NAC' ın ilk dört adımını uygulayanlardır. Ama ne yazık ki bazılarının ki ancak 8 yıl sürmüştür. Neden NAC' ın 5 inci ve çok adımını kritik adımını uygulamamışlardır.

NAC MASTER ADIM 5

<u>Yeni paterni yerleşinceye kadar şartlandırın.</u>

Şartlandırma yaptığınız değişikliğin sürekli ve uzun vadeli olmasını sağlar. Bir şeye şartlanmanın en basit yolu, onu tekrar tekrar prove etmek, bunu nörolojik bir yol olana kadar sürdürmektir. Beyniniz bu yeni ve sonuç veren yolu sürekli olarak görüp tanısın, asosiyessonu kursun. Bunu yapmazsanız eski paterne yine dönersiniz.

Yeni ve güçlendirici alternatifi tekrar tekrar, ço0k büyük duygusal yoğunlukla prova ederseniz, kendinize bir yol oluşturursunuz, daha çok tekrarlar ve duygularla o yol sonuç alıcı bir oto yol alır, alışkanlık sayacağınız davranışlarınızdan biri haline gelir.

Şartlanmanın gücünü ne kadar övsek yetmez. Boston Celtics' in harika Larry Bird' ü bir meşrubat reklamına çıkıyor. Reklam sırasında bir basketi ıskalaması gerekiyor ama yapamıyor. Iskalayıncaya kadar dokuz basket kaydediyor. Yıllar içinde kendini işte böyle şartlamış. O top eline geldiği anda, otomatik olarak onu çembere sokacak paterne giriyor.

Sizin ve benim de yeterince tekrarlarla ve duygusal yoğunlukla , istediğiniz davranışı kendimize şartlayabileceğimizi çok iyi anlamanız gerekir. Kısa da olsa mesafe alınca kendinize ödül verin; bu yola devam etmenizde size yardımcı olur. Ödül bir övgü de olabilir bir hediye de, Yeni bir özgürlükle de, başka bir şey de.

Eğitimin yapamayacağı hiç bir şey yoktur. Hiçbir şey, onun ulaşamayacağı yerde değildir. Kötü ahlakı iyiye çevirir; kötü ilkeleri yok edip iyilerini yaratır; insanı melek düzeyine yükseltir.

Mark TWAIN

TAKVİYE KANUNU

Sürekli olarak takviye edilen her duygu ya da davranış paterni, otomatik ve şartlanmış bir tepki haline gelir. Takviye etmediğiniz Şeyler zamanla yok olur.

Birisinin sizi gerçekten aramasını istiyorsanız; aradıkları zaman sevinçle cevap vermelisiniz. Onlara çok özlediğinizi çok sevdiğinizi, konuşma fırsatı bulduğunuz için çok mutlu olduğunuzu söylerseniz yine arama eğilimleri artar. Unutmayın tekrarlanmasını istediğiniz davranışlara zevki bağlayınız.

Yoksa sizi aramasını istediğiniz kişiler aradığı zaman hah nihayet aklına gelebildim, ne mucize! Neden arayan hep ben olmak zorundayım gibi şeyler söylerseniz onu aramamaya eğitmiş olursunuz. Tam istediği şeyi yaptığı anda, ona acı veriyorsunuz. Sonunda ne olacak? Acıyı sizi aramaya bağlayacak, gelecekte bundan daha çok kaçacaktır. Aramasa acı gelecek Arasa acı gelecektir.

MOTİVASYON

Motivasyon olarak korku ve ceza kullanılırsa, kısa dönemde sonuç alırınız, ama uzun dönemde asla. İnsanlar korku içinde yaşamaya bir süre dayanır, sonunda başkaldırır.

Parasal özendiricilik. Bu çok mükemmel bir fikirdir ve genellikle çok da makbule geçer, ama etkinlik açısından sınırlıdır. Sürekli parayla takviye ederseniz, insanlar farklı bir şeyler yapınca bunu bekler hale gelir. Derhal ekonomik kazanç ister. Derken sırf o parasal ödül için çalışmaya başlar, onu bulamayınca mutsuz olurlar, şirketler de elemanlarının parasal talepleriyle baş edemez duruma gelirler.

Üçüncü ve en önemli motivasyon yolu da kişisel gelişme yöntemidir. Elemanlarının kişi olarak büyümesine ve gelişmesine yardım ettiğiniz zaman, hayata ihtirasla sarılırlar, daha fazla katkıda bulunmak isterler.

Foto sf. 178-179-180-181 (ödül vermede yöntem)

Sürekli olarak takviye edilen ya da ödüllendirilen her duygu ya da davranış paterni, şartlanacak, otomatik hale gelecektir. Takviye etmediğiniz paternler eninde sonunda yok olacaktır.

NAC MASTER ADIM 6

Sınayın: Sizi sıkan davranış şu işlediğimiz yöntemlerden sonra da devam ediyor mu? Sınayın.

EKOLOJİK İŞARET LİSTESİ

Acıyı eski alışkanlığa bağladığınızdan iyice emin olun. Eski duygu ya da alışkanlığı düşündükçe, zevk yerine acı duyguları mı hissediyorsunuz?

Yeni paterne zevki iyice bağladığınızdan emin olun. Yeni duygu ya da davranışınızı düşününce, artık acı yerine zevkli duygular mı geliyor?

Kendi değer, inanç ve kurallarınızla uyumlandırın. Yeni davranış ya da duygu, hayatınızdaki değer, inanç ve kurallarla tutarlı mı?

Eski paternin yararlarının ortadan kalkmadığından emin olun. Yeni duygu

ve davranışların, eski paternden aldığınız zevk ya da yararları yine de sağladığından emin olun.

Geleceği yaşama- kendinizi gelecekte bu yeni biçimde davranırken canlandırın. Eski davranışınızın tetiğini çeken şeyi hayalinizde canlandırın.

Eskisinin yerine yeni paterni kullanabileceğinizden emin olun.

Duyguları hareketler yaratır.

KİŞİNİN BİR HAFTE İÇİNDE HİSSEDEBİLECEĞİ DUYGU TİPLERİ

Gerilim	Öfke	Yanlızlık	Berbat
Çaresizlik	Güvensizlik	Can sıkıntısı	Mutluluk
Rahatlamışlık	Sevilme duygusu	Heyecan	Neşe
Daha çok heves	İlgi	Çoşku	Güven
Hayranlık	Duyumsallık	Merak	Ataklık
Neşe	Arzu	Yaratıcılık	Düşüncelilik
Oyunculuk	Minnet	Yeteneklilik	Merhamet

Anlayış Mizah

(Kendinize daha uzun listeler yapın)

Duyguların lideri vücudunuzdur. Bunların hepsini sırf vücudunuzu kullanış biçiminizi değiştirerek yaşayabilirsiniz. Kendinizi güçlü hissedebilir, gülümseyebilir, bir tek gülmeyle herşeyi bir dakikada değiştirebilirsiniz. Uyandırın vücudunuzu onu zevkli durumlara sokun. Hayatınızı iyiye götürmeyi gerçekten istiyorsanız, gülmeyi öğrenin.

Başarının anahtarı, bir güven, bir güçlülük duygusu, bir esneklik, bir kişisel güç ve bir eğlence paterni yaratacak hareketlerdir.

Unutmayın durağanlık, hareket etmemekten gelir. Yaşlanmanın yaşla ilgisi yoktur. Hareketsizliktir, yaşlanmak.

Hepimiz başkalarını kendi yüreğinizde taşıdığımız biçimde görürüz.

EMERSON

İste, alırsın. Ara, bulursun; vur açılır.

MATTA 7:7

Sorular sınırsız gücümüzü bırakmanın anahtarıdır.

A.R.

Okçu nasıl oklarını dümdüz atarsa, ustada dağınık düşüncelerini öyle toplayıp yönlendirir.

BUDA

Başarıya ulaşmak için kararlı durumda olmak zorundasınız

Tecrübe, insanın başına gelen şey değildir; o insanın başına gelenle ne yaptığıdır.

AldousHUXLEY

İlk öğrenmeniz gereken beceri, çevre ne olursa olsun, siz ne kadar çaresiz ya da korkuyor olursanız olun, kendi durumunuzun bir anda değiştirmenin yolunu öğrenmektir.

İkincisi durumunuzu herhangi bir çevrede sürekli ve tutarlı olarak değiştirebilmektir. Bu belki sizi rahatsız eden çevrede olabilir.

Üçüncüsü, tabii alışkanlık paternleri oluşturmak, her zaman kendinizi iyi hissetmeyi doğallaştırmak, çevrenizi de iyi hissettirirsiniz.

Dördüncüsü, başkalarının kendi durumlarını hemen değiştirebilmesini sağlayabilmek, her çevre içinde değişikli başarmalarım ve bunu bütün hayatları için başarmalarını sağlamaktır.

NASIL HİSSETTİĞİMİ DEĞİŞTİRECEK, ACIDAN ZEVKE GEÇMEMİ SAĞLAYACAK VE HEMEN İYİ BİR DUYGU VERECEK ŞEYLER LİSTESİ

1-

2-

3-

4-

5-

6-

7-

8-

9-

10-

11-

12-

13-

14-

15-

Soru soran cevaptan kaçamaz.

KAMERUN ATASÖZÜ

Düşünmek dediğiniz şeyin aslında bir dizi soru sorup cevaplamak olduğunu bilin. Demek ki hayatımızın kalitesini değiştirmek istiyorsak, sormayı adet edindiğimiz soruları değiştirmemiz gerekir. Bu sorular bizim odağımızı yönlendiriyor, dolayısıyla nasıl düşünüp nasıl hissettiğimizi de yönlendiriyor.

Başarılı insanların daha iyi sorular soruları, bunun sonucunda da cevap almaları doğaldır.

Kaliteli sorular, kaliteli bir hayatı yaratır.

Bazıları herşeyi olduğu gibi görür. Niçin? Diye sorar.

Ben hiç var olmamış şeyleri düşünürüm, neden olmasın diye sorarım.

GEORGE BERNARD SHAW

Üstün değerlendirmeler üstün hayatlar yaratır.

PROBLEM ÇÖZEN SORULAR

1- Bu problemin harika yanı nedir?

2- Neler henüz mükemmel değil?

3- Bunu istediğim hale getirmek için neler yapmaya istekliyim?

4- Bunu istediğim hale getirmek için neleri artık yapmamaya istekliyim?

5- Bunu istediğim hale getirmek için gerekenleri yaparken bu süreci nasıl zevkli kılabilirim?

fotokopi. Sy.249

Bunun hangi yanı harika?

Ben bunu nasıl kullanabilirim?

KELİMELER

Kelimelerinizi akıllı seçtiğiniz zaman onların çok büyük bir güç getirebileceğini şimdi anlayın.

Kelime haznesi yoksun olan insanların duygusal yaşamı da yoksuldur; kelime dağarcığı zengin olanların o tecrübeyi boyayabilecekleri çeşit çeşit renkler vardır.

İkisi bir "nefret ediyorum" kelimesini kullanmayı alışkanlık haline getirmişseniz, saçınızdan, işinizden, eşinizden nefrete başlarsınız.

Alıştığınız kelimeleri değiştirmekle, hayatınızdaki duyguları tarif etmek için her zaman seçtiğiniz kelimeleri değiştirmekle bir an içinde nasıl düşündüğünüzü de nasıl hissettiğinizi de nasıl yaşadığınızı da değiştirirsiniz.

Eğer hayatımızı değiştirip kaderimizi biçimlendirmek istiyorsak, kullanacağımız kelimeleri bilinçli olarak seçmeli, bu seçeneklerimizi genişletmek için de sürekli uğraş vermeliyiz.

Eğer kullandığımız kelimeler grubu, sizi güçsüzleştirecek etkilere sahipse, o kelimelerden kurtulun, yerine sizi güçlendiren kelimeler yerleştirin.

Sürekli hissettiğiniz olumsuz duygular hangileri?

Sık sık kullandığınız 3 kelimeyi yazın. Sonra bunlara alternatifler bulun. (sıkıntı, çaresizlik, hayal kırıklığı, öfke, küçük düşme, incinme, gücenme, üzüntü v.b)

Benim "kızgın" yerine "biraz rahatsız" ya da "bozuk" sözlerini kullanışım, bunlar daha çok gülünç geldiği için. Kendi paternimi ve beni dinleyenlerin paternini kırmak için bunları kullanırken bol bol eğlendim.

Eski güçsüzleştirici Kelime Yeni güçlendirici kelime

1-

2-

3-

4-

İşinizde insanlarla çalışmanız gerekiyorsa, kelimelerin çevrenizdekileri etkileme gücünü anlamanız şarttır.

Sizce hayat nedir? “Savaş”, “armağan”Hayat böyleyse bana ne anlam ifade ediyor?

Sonuçlar gözükmüyor diye, hiç ilerleme kaydedilmiyor değildir.

Duyguların tümünün kaynağı sizsiniz. Onları yaratın kendinizsiniz. Kendinizi iyi hissetmek için özel bir nedene ihtiyacınız yok. Şu anda iyi hissetmeye karar verebilirsiniz. Ve kendinizi iyi hissedebilirsiniz.

Demek eğer tüm duygularınızın kaynağı sizsiniz, neden her zaman kendinizi iyi hissetmeyesiniz?

Acı duymanızın nedeni ya o duruma bakış biçiminizdir, ya da kullanmakta olduğunuz usullerdir.

Unutmayın ki olayları algılayış biçiminiz, neye odaklandığınız ve olaylardan ne anlamalar çıkardığınız tarafından kontrol edilir. Algılayış biçiminizi bir anda değiştirebilirsiniz.

DUYGUSAL KONTROLÜN 6 ADIMI

1- Gerçekte ne hissettiğinizi tanımlayın.

2- Duygularınızı bilinçlendirip değerini bilin. Onların sizi desteklemekte olduğunu farkedin.
(Tüm duygularınızın makbule geçtiğine dair bir duygu geliştirin.)

3- Bu duygunun size sunduğu mesajı merak edin.

(Eğer kendinizi, birşeyi öğrenmek için gerçekten merak duyar duruma sokarsanız, kendiniz hakkında bir hayli şey öğrenme olanağı getirir.)

Duyguyu hissetmeye başlarken, bunun size aslında ne sunmakta olduğunu merak edin.

Ben aslında ne hissetmek istiyorum?

Şu hissettiğimi hissetmek için neye inanmış olmam gerekir?

Bir çözüm bulup şimdi halletmek için ne yapmaya razıyım?

Bundan ne öğrenebilirim?

Duygularınızı merak ettikçe, onlar hakkında çok şey öğreneceksiniz.

4- Güven Kazanın. Bu duyguyu hemen halledebileceğiniz konusunda güven edinin. Daha önce aynı duyguyu nasıl çözmüştünüz?

5- Bunu yalnız bugün değil, gelecekte de çözebileceğinizden emin oun.

6- Heyecanlanın, eyleme geçin.

Eğer yeterince sevebilseniz, dünyanın en güçlü insanı olurdunuz.

EMMET FOX

Eğer can sıkıntısından kurtulmak istiyorsanız, merak edin. Merak ettiğiniz sürece, hiçbir şey size yük gibi gelmez.

Kararlılıkla hareket etmek, tutarlı, adanmış bir karar vermek ve başka herşyi kesinlikle saf dışı bırakmak demektir.

ON EYLEM SİNYALİ	ON GÜÇLÜLÜK DUYGUSU
1- Tedirginlik	1- Sevgi ve sıcaklık
2- Korku	2- Takdir ve minnet
3- İncinme	3- Merak
4- Öfke	4- Heyecan ve ihtiras
5- Hırslanma	5- Kararlılık
6- Hayal kırıklığı	6- Esneklik

7- Suçluluk	**7- Güven**
8- Yetersizlik	**8- Neşe**
9- Aşırı yük	**9- Canlılık**
10- Yanlızlık	**10- Katkı**

İyi olsun kötü olsun, hissettiğiniz her duygu, herşeye sizin ne anlam verdiğinize, sizin kendi yorumunuza bağlıdır.

Önce rüyayı görmeden hiç birşey olmaz.

Carl SANDBURG

Hayatta sahip olabileceğiniz şeylerin sınırı ancak sizin hayal gücünüzle, bir de onu gerçekleştirme yolundaki adanmışlık düzeyinizle çizilecektir.

Neysek ve neredeysek oyuzdur, çünkü ilk önce onu hayal etmişizdir.

Donald CURTİS

San Fransisco'nun yıkık dökük bir mahallesinde, yoksul koşullar içinde doğan bir gencin hikayesi:

Seçtiği amaçlar kendisi dışında herkes için imkansız görünüyordu. Bu delikanlı, futbol yıldızı Jim Brown'un hayranlarındandı. Bu delikanlı yetersiz beslenme nedeniyle geçirdiği hastalıktan sakat kalmış, altı yaşındayken bacakları eğrilmiş arkadaşları tarafından "kalem bacak" diye kızdırılıyordu. Ama o kafasındaki kahramanı gibi bek oyuncusu olmayı kendine amaç edinmişti. Cebinde futbol maçlarına kadar gidecek parası da yoktu. On üç yaşında bir maç sonu dondurmacı

dükkanına girdiğinde karşısında çocukluğundan beri hayranı olduğu kahramanı gördü. Ona "Ben sizin en büyük hayranınızım, ve sizin her kırdığınız rekoru, her kaybettiğiniz sayıyı bilirim dedi." dedi. Jim Brown gülümsedi. "bu harika bir şey, diye karşılık verdi. Ve çocuk büyük bir ihtirasla "Bay Brown, ben günün birinde sizin her rekorunuzu kıracağım" Futbol efsanesi gülümsedi. " Harika ! Evladım, adın ne senin?" Çocuk bir kulaktan bir kulağa sırıtarak"Orenthal, efendim; Orenthal James Simpson"

O. J. Simpson gerçekten de Jim Brown'un bütün rekorlarını kırdı, yerine kendi rekorlar anıtını dikti. Amaçlar nasıl oluyor da böyle inanılmaz bir güç yaratıyor. Amaç seçmek, görünmezi görünür kılmanın ilk adımıdır ve hayattaki tüm başarıların temelidir.

Amaçları seçtikten sonra, hemen arkasından bir plan geliştirmek için büyük çapta ve sürekli biçimde eyleme geçmek gerekir.

Hayatınızda zihinsel, duygusal, fiziksel, ruhsal ve finansal olarak üreteceğiniz sonuçların açık seçik tanımlanmış bir listesi var mı?

Beş yıl önce	Bugün	Beş yıl sonra	Puan(1-10) Fizik Zihinsel Duygusal Çekicilik İlişkiler Yaşama ortamı Sosyal Ruhsal Mesleki Parasal	Düşünceniz

Bazen uğradığımız hayal kırıklıklarının aslında kılık değiştirmiş fırsatlar olduğuna inanmamız gerekebilir.

Eğer isteklerimin olacağını bilsem, hayatta ne olmak isterdim?

	1.adım	2.adım	3.adım
1- Kişisel gelişim amaçları	(yaz)	(yıl ver)	(en önemlisini seç ve yap)
2-Kariyer/iş/ekonomik amaçlar	(yaz)	(yıl ver)	(en önemlisini seç ve yap)

3-Oyuncak/serüven amaçları (yaz) (yıl ver) (en önemlisini seç ve yap)

özel yat,jet.ada.şato,helikopter

4- Katkı amaçları (körlere kitap okuma, topluma hizmet gibi)

Alışkanlık hizmetkarların en iyisi, efendilerin en kötüsüdür.

Nathaniel EMMONS

Unutmayın ki amacımız hayatın sorunlarını görmezden gelmek değil, kendimize hem çözüm bulacak hem de o çözümü uygulayacak daha iyi zihinsel ve duygusal durumlara sokmaktır.

Kontrol edemedikleri şeylere odaklanan inanlar sürekli olarak güçsüzleşirler.

Önce biz alışkanlıklarımızı oluştururuz, sonra da alışkanlıklarımız bizi oluşturur.

John DRYDEN

DEĞİŞİME ÜÇ ENGEL

1- <u>Tembellik:</u> Bir çok insan ne yapması gerektiğini bilir, ama bunu yapacak enerjiyi hiçbir zaman toplayamaz.

2- <u>Korku:</u> Genellikle şimdiki zamanın güvencesi, gelecekte daha fazla yaratmanın serüveninden daha rahattır.

3- <u>Alışkanlıklar</u>: Hepimizin kendi erki, duygusal paternleri vardır. Bunlar alışkanlığın öldürücü gücünü taşır. Beyniniz otomatik pilota bağlanmış bir uçak gibi, hep aynı cevapları verir durur.

İyi ve değerli bir şey okumak, besleyici, öğretici şeyler okumak, yemek yemekten bile daha önemlidir.

Ant. Rob. in öğretmeni (Jim Rohn)

Yemeğini yemesen olur, ama okumanı asla atlama.

Jim Rohn

Şimdi kendinizi tenis oynarken kötü bir servis atmış gibi düşünün. Sizin açınızdan işi yüzünüze gözünüze bulaştırmaktır bu. Rakibiniz açısından, harika bir vuruştur, çünkü işine gelmiştir. Hakem açısından o servis iyi de kötü değildir, ya "içeri" ya da "dışarı" düşmüştür, o kadar.

Üstün değerlendirmeler üstün hayatları yaratır.

Eğer bir insan, hayatın belli alanında bizden daha başarılı oluyorsa, nedeni olayları değerlendiriş biçiminin farklı oluşudur.

Amaç, hayatınızdaki herşeyi, sizi sürekli olarak istediğiniz sonuçları elde etmeye götürecek biçimde değerlendirmektir.

MASTER SİSTEM DEĞERLENDİRMENİN 5 UNSURU

1- Tüm değerlendirmelerimizi etkileyen birinci unsur o değerlendirmeyi yaparken içinde bulunduğumuz zihinsel ve duygusal DURUM'dur

2- Sorduğumuz sorulardır. (sorular değerlendirmemizin ilk biçimini yaratır.) Eğer kendinize "bu kişiyi tanımak ne hoş olur değil mi?" diye sorarsanız, o kişiye yaklaşmaya motive olursunuz. Eğer siz kendinize ya beni reddederse? Ya incinirsem? diye sorarsanız; soruların yönelteceği değerlendirmenin sonucunda gerçekten ilgi duyduğunuz biriyle bağ kurma fırsatını tepeceksiniz demektir.

Çarçabuk yiyip hemen hemen doyacağım ne var? Sizi fast food 'a götürecektir.

Şimdi beni besleyecek ne yiyebilirim? Meyvelerden, sebzelerden, yemeklerden bir seçme yaparsınız.

3- Değerlendirmeleri etkileyen diğer unsurlarda değerlerinizin hiyerarşisidir.

Hepimiz ömrümüz boyunca, bazı duygulara diğerlerinden daha çok değer vermeyi öğrenmişizdir.

Seçtiğiniz değerler, hayatınızda vereceğiniz her kararı biçimlendirecektir.

Zevk duygusu durumları: Onlara doğru hareket etmek isteriz. Sevgi, neşe, merhamet, heyecan

Acı duygusu durumları: Bunlardan uzağa doğru hareket etmek isteriz. Küçük düşme, hırslanma, depresyon, öfke.

4- İnançlar. Küresel inançlarımız, bize nasıl hissedeceğimiz ve kendimizden, hayatımızdan, insanlardan neler bekleyeceğimiz konusunda bir emin olma duygusu verir.

Kurallarımız, değerlerimiz yerine geldiğini hissetmemiz için neler olması gerektiği konusundaki inançlarımızdır.

"Eğer beni seviyorsan hiç bana bağırmazsın" inancı buysa bağıran insan(beni sevmiyor) olarak değerlendirilir. Bu doğru olmayabilir. Ama bu inanç o kişiyi yönlendirecek neyin doğru olduğu konusundaki algılarını biçimlendirecektir.

"Eğer başarılıysan demek milyonlarca dolar kazanıyorsun"

"İyi bir anne ya da babaysan çocuklarınla asla anlaşmazlığa düşmezsin"

5- Referans tecrübeleri: (Beyninizdeki o koskocaman dolabın içine attığınız referans tecrübe çorbası)

Bunun içine hayatınızda karşılaştığınız herşeyi atmışsınızdır. Hatta hayalinizde canlandırdığınız herşeyi de atmışsınzıdır.

Bu referanslar, kararlarımızı yönlendiren inançları inşa etmekte kullandığımız ham maddelerdir. Bir şeyin bizimi açımızdan ne anlama geldiğine karar vermek için onu bir başka şeyle kıyaslamak, karşılaştırmak zorundayız. Örn. Acaba bu durum iyi mi? Ya da kötü mü ? Tenis karşılaşmasını düşün(yazdığım)? İyi mi kötü mü, ama neye göre? Arkadaşlarınızın yaptıklarına ya da sahip olduklarına göre mi? Duymuş olduğunuz en kötü duruma göre mi? Her kararı verirken kullanacağınız sınırsız sayıda referansınız vardır. Hangi referansı seçtiğiniz bir tecrübenin sizin için ne anlam ifade edeceğini, o konuda kendinizi nasıl hissedeceğinizi ve bir dereceye kadar da ne yapabileceğinizi saptayacaktır.

Haziran23 şekli çizilecek

Dwayne Chapman (lakabı Köpek)

Hapse girmiş çıkmış (insan avcısı) Bu güne kadar 30002den fazla tutuklama sağlamış ülkede en iyi ajanlardan biri. Yıllık ortalama 360 kişiyi tutuklamış. Yani günde 1 tutuklama.

Yaptığı tutuklama.

Yaptığı değerlendirmeler. Köpek avının akrabalarıyla konuşuyor ve türlü yollaral onlardan ihtiyaç duyduğu enformasyonu alabiliyor.

İzlemekte olduğu kişinin inançlarını, değerleri ve alışkanlık haline getirdiği kurallarını öğreniyor. Onların hayattaki referanslarını anlayınca onlar gibi davranması mümkün oluyor; onların ne yapacağını inanılmaz bir doğrulukta biliyor. Yani bu insanların Master Sistemini anlıyor, aldığı sonuçlarda ortada.

"Bütün duygularımın kaynağı benim. Nasıl hissettiğimi benden başka hiçkimse ve hiçbirşey değiştiremez. Eğer ben herhangi bir şeye bir türlü tepki gösterdiğimi farketsem, o tepkimi bir anda değiştirebilirim.

Nedeni kaldırın, etki de yok olur.

Mıguel de CERVANTES

Adamın biri nehrin kıyısında durmuş, bakarken birden bire akıntıya kapılmı birini görür. Adam kayaların arasında çırpınıyor, imdat diye bağırıyordur. Hemen suya atlar, boğulmakta olan adamı kurtarır. Daha soluk soluğayken , nehirden yine çığlıklar duyar, yine atlar, bir kurtarış daha yapar. Bu sefer iki genç kadını kurtarmıştır. Daha düşünmeye fırsat bulamadan, bu seferde dört kişinin imdat diye bağırdığını duyar.

Çok geçmeden adam yorgunluktan bitkin duruma gelir. Kurban ardından kurban kurtarmış ama çığlıklar hala sürmektedir. Oysa biraz düşünüp nehrin yukarısına doğru yüzünce bütün bu insanları suya atanın kim olduğunu görecektir.

Çabalarını sorunun etkisine değil de nedenine yöneltse bu kadar çırpınmak zorunda kalmayacaktır. Master sistemini anlamakla size, etkilerle uğraşıp yorulmak yerine, nedeni ortadan kaldırma olanağı getirecektir.

Beni kontrol eden değerler nelerdir?

Değerlerimin yerine geldiğini nasıl anlarım?

Kurallarım nelerdir?

Şu dört soruyu cevaplandırın

1- En değerli anınız hangisidir?

2- Dünyadaki açlığı, şu anda bir masum insanı öldürerek yok edecek olsaydınız, yapar mıydınız? Neden yapardınız ya da neden yapmaz dınız?

3- Bir kırmızı Porche'ye çarpıp , çamurluğunu çizmiş olsaydınız ortalıkta kimse olmasaydı, bir not bırakır mıydınız?

4- Bir çanak dolusu canlı hamam böceğini yerine karşılığında 10.000 dolar kazanacak olursanız, yer miydiniz? Neden yerdiniz? Ya da neden yemezdiniz?

Unutmamanız gerekir ki tüm kararlar değerlerin netleşmesine bağlıdır. Sizin için neyin en önemli olduğunu bildiğiniz zaman karar vermek kolaylaşır. Ama pek çok insan, hayatlarında neyin en önemli olduğunu bilmez, bu yüzden de karar vermek onlar için bir tür işkence olur çıkar.

Felsefeleriyle eylemleri birbirleriyle tutarlı bir hayat süren insanlarda bir güçlülük vardır.

Hayatımızda neyin en önemli olduğunu bilmek ve ne olursa olsun bu değerlere göre yaşama kararını vermek zorundayız.

Her kararı değerler yönlendirir ve çoğu durumda değerleri de koyan biz değilizdir.

Hayattaki en yüksek on değerinizin listesini yazın? Hedefin ne olduğunu bilmeden, o hedefi vurabilmek çok güçtür.

Önemli bir karar vermekte ne zaman zorluk çekseniz bilin ki değerleriniz konusunda kafanız karışık olduğu içindir.

Yeni bir iş için ailenizi alıp ülkenin öbür yanına taşınmanız istense ne olacak? Sizin için neyin önemli olduğuna bağlıdır. Kişisel büyüme mi? Yoksa güvence mi? Serüven mi yoksa rahatlık mı?

DEĞERLER

Bir şeye değer vermek demek, ona önem vermek demektir. Sizin sevdiğiniz şeylerin hepsi birer "değer" sayılır. Bu tür değerler aslında iki tiptir, biri sonuç, diğeri araç türündedir.

En çok neye değer verirsin? Sevgi (sonuç), aile(araç), para (araç). Aile ile para, yalnızca araçtır. Yani bunlar gerçekte istediğimiz duygusal durumları dolduracak yollardır.

Aile sana ne veriyor? dense "sevgi, güvence ve mutluluk" Aslında değer verdiğiniz yani izlemekte olduğunuz şeyler sevgi, güvence ve mutluluktur.Para içinde aynı şey geçerlidir. Para senin için ne anlam taşıyor, sana ne veriyor? dense "özgürlük, etki yapabilme, güvence, katkıda bulunabilme"dersiniz. Görüldüğü gibi ailede para da bir araçtır.

Hayattaki zorluk, pek çok kişinin sonuç ve araç değerler arasındaki farkı anlamaması, bu nedenle çok acı çekmesidir. İnsanlar genellikle ARAÇ değerleri kovalamakla öylesine meşguldir ki, gerçek istekleri olan sonuç değerleri elde edememektedir. Sonuç değerler size doyum veren, hayatınızı zenginleştiren ödüllendirici kılan şeylerdir. Benim görebildiğim en büyük zorluklardan bir tanesi insanların kendilerine amaç seçerken hayatta en çok nelere değer verdiklerinin hiç farkında olmayışlarıdır. Bu nedenle seçtikleri amaca ulaşınca da "Hepsi bu muymuş" derler.

Örn: Milletvekili olma amacı var. Olunca tüm zamanı toplantılarda protokol ve usullerin düğümlerini çözmekle geçiriyormuş. Amacına ulaşmış ama hayatının isteğini elden kaçırmış.

Sizde bu tuzağa düştünüz mü "Sonuç yerine aracı kovaladınız mı? Gerçekten mutlu olmak için aradaki farkı bilmeniz, sonucun kendisini kovalamanız gerekir.

Seminerlerde katılımcılara (hayatınızda sürekli olarak yaşamanın sizin için önemli olduğu bazı duygular nelerdir?)

Değerlerinizin Hiyerarşisi (Değer verdikleriniz)

1- Sevgi 11- Karşılıklı iletişim 21- Dürüstlük

2-	**Başarı**	**12- Eğlence**
3-	**Özgürlük**	**13- Destek**
4-	**Yakınlık**	**14- Yaratıcılık**
5-	**Güven**	**15- Çekicilik**
6-	**Serüven**	**16- Coşkunluk**
7-	**Güç**	**17-Saygı**
8-	**İhtiras**	**18- Olgunluk**
9-	**Rahatlık**	**19-Mücadele**
10-	**Sağlık**	**20- Ruhsal bütünlük**

(1 den 14 e kadar sıralayın)

Bunların hepsine aynı oranda değer veremezsiniz. Bazılarını elde etmek için, biraz daha çok şey yaparsınız.

Herkesin bu listeye baktığında bir değerler hiyerarşisi vardır. Değerlerinizin hiyerarşisi vardır. Değerlerinizin hiyerarşisi, her an verdiğiniz kararları etkileyecektir. Hemen bir süre ayırın ençok değer verdiğinizi 1 numaraya yazarak, en az değer verdiğinizi 10 numara şeklinde sıralayın. Kendi önem sıralamanızı yazın.

Kendinizi değiştirmek için değer hiyerarşinizi değiştirin. Başkalarının değerlerini bilirseniz onlarla daha rahat bir iletişim kurarsınız. Nasıl karar verdiklerini anlarsınız.

Karakterinize şöhretinizden daha çok önem verin, çünkü karakteriniz, aslında neyseniz odur, oysa şöhretiniz, başkaları sizi ne sanıyorsa odur.

John WOODEN

Sürekli olarak kaçınması sizin için en önemli olan duygulardan bazıları nelerdir?

1- **Reddedilme**
2- **Öfke**
3- **Hırslanma**
4- **Yalnızlık**
5- **Depresyon**
6- **Başarısızlık**
7- **Küçük düşme**
8- **Suçluluk**

Bu duygu durumlarının hepsi, hissetmekten kaçmak istediğimiz şeyler midir? Elbette çünkü bunlar acı verir. Bazıları size daha çok acı verdi değil mi? Bunlarda da bir hiyerarşi vardır. En çok kaçındığınızı başa, en azını en son ayazın.

Hayatımda benim için hangisi en önemli
Etki yapabilmek
Sevgi
Huzur
Zeka

En önemlilerden en önemsizine göre

YAKLAŞMA DEĞERLERİM

Sevgi / Sıcaklık

Sağlık / Canlılık

Zeka / Neşe

Eğlence / Mutluluk

Dürüstlük

Öğrenmek / Büyümek

Bir fark yaratmak

Başarmak

En iyisi olmak

Yaratıcılık

Katkı

Yatırım

Esneklik

Merhamet

Mutlu olmak için başarmak yerine, mutlu mutlu başarmak

Bana iç ruh güzelliği ver, dış ve iç insan bir olsun.

SOKRAT

Neyi tekrar tekrar yapıyorsak, oyuz.

ARISTO

Karanlığı silmek için o kadar da fazla ışık gerekmiyor.

KURALLAR (Mutlu değilseniz işte nedeni)

<u>Sizin kendinizi iyi hissetmeniz için ne olması gerekir?</u>

Birinin sizi kucaklaması, öpmesi, size ne kadar saygı duyduğunu, sizi ne kadar sevdiğini söylemesi mi gerek? Yoksa bir milyon dolar mı kazanmalısınız? Patronunuz sizi takdir mi etmeli? Amaçlarınızın tümüne ulaşmanız mı gerekli? Seçkin bir araba kullanıp, seçkin partilere gidip, seçkin insanlarla tanışık mı olmanız gerek?

Aslına bakarsanız, sizin kendinizi iyi hissetmeniz için hiçbir şeyin olması şart değil. Biz böyle zannediyoruz. "Hayatlarımızı kendi kontrolümüzün dışındaki bir şeyden mutlu olacak biçimde yapılandırırsak, acı çekeriz!"

Bundan böyle acının gelip beni sarsacağı korkusuyla yaşamak istediğim için, ayrıca kendimi zeki bir insan saydığım için kurallarımı yeni baştan tasarladım. Acıyı ve zevki ancak kendim uygun bulduğum zaman, ve kendi zihnimi, vücudumu, duygularımı yönlendirme kapasiteme göre yerinde bulduğum zaman çekerim, dedim.

"Ne olursa olsun olaydan zevk almaya karar verin!" çok şeyin değiştiğini göreceksiniz.

Bu kuralı kabul etmek standartınızı yükseltmektir. Kendinizi daha yüksek bir standarda adıyorsunuz, koşullar ne olursa olsun zevk alıyorsunuz demektir.

Bizim duygu ve davranışlarımızı yöneten, neyin iyi, neyin kötü olduğu yolundaki, neyi yapmamız, neyi yapmaya mecbur olduğumuz konusundaki inançlarımızdır. Bu standartlar ve kriterlere ben kurallar adını vermiş bulunuyorum.

Çoğumuz kendimizi kötü hissetmek için çeşitli yollar yaratmışızdır, ama iyi hissetmek için bir tek yol vardır.

BİR KURALIN GÜÇLENDİRİCİ Mİ, GÜÇSÜZLEŞTİRİCİ Mİ OLDUĞUNU NASIL ANLARIZ?

1- Ulaşılması imkansızsa güçsüzleştirici inançtır. Eğer kriterleriniz çok karmaşık ya da çeşitli ya da yoğunsa, hayat oyununda hiç kazanma şansı tanımıyorsa, besbelli güçsüzleştirici bir kuralınız vardır.

2- Kuralınızın yerine gelmesi, sizin kontrol edemediğiniz bir şeylere bağlıysa, yine güçsüzleştirici kuraldır. Örn: Eğer diğer insanların size belli bir biçimde davranması söz konusuysa, kural kesinlikle güçsüzleştiricidir.

3- Size pek az mutluluk şansı, pek çok mutsuzluk ihtimali veren kural da yine güçsüzleştiricidir.

Hayatınızın güzel işlemesi için tek yapacağımız, yeni bir değerlendirme sistemi kurup, kuralları da ulaşabilir, kılmak, kendimizi iyi hissetmeyi kolaylaştırıp kötü hissetmeyi zorlaştırmaktır.

Bizi değerlerimize doğru çekecek kurallar tasarlamalıyız, bu kurallar kesinlikle ulaşılabilir olmalı, kullandığımız kriterlerde şahsen kontrol edebileceğimiz şeyler olmalı ki kapıyı çalan biz olalım, dış dünya gelip çalsın diye beklemeliyim.

Kötü hissetmeyi zorlaştırmak, iyi hissetmeyi kolaylaştırmak elinizde.

Sosyolojide "etnosantrite" diye bir kavram vardır. Anlamı: Kendi kültürünüzdeki kuralların, değerlerin ve inançların, tek geçerli olanlar olduğuna inanmaya başlarız. Bu çok sınırlayıcı bir zihinsel durumdur.

Çevrenizdeki herkesin sizden farklı kural ve değerleri vardır ve onlarınki de sizinkinden ne daha iyidir, ne de daha kötüdür. Kilit soru: Kuralların doğru ya da yanlış olması değil, sizi güçlendirici mi, yoksa güçsüzleştirici mi olduklarıdır.

HER KIZGINLIK BİR KURALIN İHLALİDİR.

Başka bir kişiyle ilgili her sıkıntınızın temelinde , kuralların bozulması yatar. Bir şeyi yapar, ya da bir şeyi yapmayı verir, sizin ne yapılması gerektiği konusundaki inançlarınızdan biri ihlal edilmiş olur.

Demek birine kızarsanız unutmayın sizi rahatsız eden o kişinin davranışı değil, sizin kurallarınızdır.

KURALLAR

Herşeyi saptayan, kurallardır. Nereye gittiğimizi, ne giydiğimizi, kim olduğumuzu, nelerin bizce kabul edilebilir, nelerin kabul edilemez olduğunu, kimlerle arkadaş olacağımızı, herhangi bir durumda mutlu ya da mutsuz olacağımızı saptayan hep onlardır.

Siz onlara çok bağlısınız, onları uyguluyorsunuz, diye hepsi en iyi ve en doğru kurallar olmak zorunda değildir. Kuralların ilişkilerimizi güçlendirecek biçimde tasarımlanması gerekir, mahvetmek üzere değil. Bir kural size engel çıkardığı zaman, kendinize sormanız gereken soru şudur: "Hangisi daha önemli? İlişkim mi, yoksa kurallar mı?"

Hayatınızın kontrolünü elinize almak, iş hayatınızda başarılı olmak, temaslarda iyi olmak, çocuklarınızı etkileyebilme, eşinizle yakınlaşabilmek istiyorsanız, onların ilişkilerle ilgili kurallarını peşin peşin öğrenin ve sizinkileri de ona açıklayın.

Eğer kendi kurallarınızı açıklayamıyorsanız, insanlardan sizin kurallarınıza göre yaşamalarını boşuna beklemeyin. Ve siz biraz ödün verip onların bazı kurallarına göre yaşamayı kabul etmedikçe, onların da sizin kurallarınıza göre yaşamasını asla bekleyemezsiniz.

KURALLARIN YENİDEN SIRALANIŞI

1- **Kendinizi başarılı hissetmeniz için ne olması gerekir?**
2- **Çocuklarınız, eşiniz, anne-babanız ve sizin için önemli olan insanlar tarafından sevildiğinizi hissetmeniz için ne olması gerekir?**
3- **Kendinize güvenmeniz için ne olması gerekir?**
4- **Hayatınızın herhangi bir alanında mükemmel olduğunuz hissetmeniz için ne olması gerek?**

Kuralların tasarlanırken, kontrolün sizin elinizde olmasını sağlayan şeylerbulun, kendinizi iyi ya da kötü hissetmeniz dış dünyanın eline kalmasın. Öyle kurun ki iyi hissetmek inanılmayacak kadar kolay, kötü hissetmek inanılmayacak kadar zor olsun.

Bunu ailenize, eşinize, çocuğunuza sorun. Onların kurallarını öğrenin. Eğer kuralları bilmezseniz, onları ergeç ihlal edececeğiniz için mutlaka kaybedersiniz. Ama insanların kurallarını önceden tahmin edebilir, ihtiyaçlarını karşılar, ilişkinizi zenginleştirirsiniz.

Unutmayın en güçlendirici kural, ne olursa olsun eğleniyor olmak, iyi vakit geçirmektir.

REFERANSLAR

Eğer insanların yaptıkları şeyleri neden yaptıklarını anlamak istiyorsak, hayatlarının en önemli ve etkili referans tecrübeleri bize kesinlikle bazı ipuçları verebilir. Referanslar aslında inançlarımızın, kurallarımızın ve değerlerimizin ruhunu, yapıtaşlarını oluşturur.

Referanslarımızın daha çok ve daha kaliteli olması, seçeneklerimizin potansiyel düzeyinin de daha yüksek olmasına yol açar. Daha çok sayıda ve daha kaliteli referanslar, olayların ne anlama geldiğini ve bizim ne yapabileceğimizi daha etkin değerlenirmemizi sağlar.

İnançlarımızı oluşturan bizim referanslarımız değil onları yorumlayış ve düzenleyiş biçimimizdir.

Referanslar sinir sistemine kaydetmiş olduğumuz bütün hayat tecrübelerimizdir.

Referansların bize sunduğu en değerli şeylerden biri, bir emin olma duygusu vermeleridir. Onlar olmasa tüm hayatımızı korkular ve kuşkular içinde yaşardık, işlev göremez hale gelirdik.

Bebekler neden kirli kül tablalarına uzanıp izmariti eline almak, ağzına sokup çiğnemek ister? Bunun onlara iyi gelmeyeceği yolunda hiç referansları olmadığı için değil mi?

Referanslarınızı nasıl kullanıyorsunuz? Onları bilinçli olarak sizi güçlendirecek biçimde, amaçlarınız destekleyecek biçimde mi yorumluyorsunuz?

Referanslarınızı kullanış biçiminiz, nasıl hissettiğimizi saptayacaktır, çünkü bir şeyin iyi ya da kötü oluşu, sizin onu neyle karşılaştırdığınıza bağlıdır.

Referanslar yalnız gerçek tecrübelerle sınırlı değildir. Hayal gücümüzde referans kaynağıdır.

Unutmamamız gerekir ki, hayal gücümüz, irademizden on kat daha güçlüdür.

Hayal gücü serbest bırakıldığında, bize verdiği emin olma ve vizyon, geçmişin sınırlarının çok ötesine geçer.

Ya Thomas Edison, ampul yapma konusundaki ilk başarısız girişiminden sonra vazgeçseydi? Ya yüzüncü başarısız girişimden sonra vazgeçseydi? Şansımız var mışki, bininci girişiminde bile dayandı. Her yenilgiyi bu olmayacak diye yorumlayabilirdi. Ama her yenilgiyi çözüme biraz daha yaklaşma biçiminde bir destek olarak aldı.

Başarılı kimselerin biyografilerini oku.

Referans olarak, kendi kişisel tecrübelerinizle bile sınırlı değilsiniz. Başkalarının referanslarını ödünç alabilirsiniz. Bütün referansların gücü vardır ve sizin tüm hayatınızı hangisinin değiştireceğini önceden bilemezsiniz.

Hayal gücü, bilgiden daha önemlidir.

Albert EINSTEIN

Kötü tecrübe yoktur.

Tekrarlar becerinin anasıdır.

İnsan doğruyu ancak yüreğiyle görür, önemli şeyler gözle bakılınca görülmez.

Antonie de Saint-EXUPERY

Sınırlı referanslar, sınırlı bir hayat yaratır. Hayatınızı genişletip zenginleştirmek istiyorsanız aramadıkça hayatınıza girmeyecek fikir ve tecrübeleri kovalayarak referanslarınızı genişletmeniz gerekir. Unutmayın ki,iyi fikir durup dururken karşınıza çıkmaz. Onu aktif biçimde aramanız gerekir. Güçlendirici fikir ve tecrübeler, ancak peşine düşülürse elde edilir.

Hayatı hakkıyla anlamanın, kendimize en yüksek düzeyde seçenekler tanımanın en güçlü yolarından biri, mümkün olduğu kadar farklı tiplerle referanslarla yüzyüze gelmektir.

İnsanları anlamak ve sevmek istiyorsak, bunun en güçlü yollarından biri onların referanslarından bazılarını paylaşmaktır.

Unutmayın hayatınızdaki sınırlar büyük olasılıkla sınırlı referanslarınızın sonucudur. Referanslarınızı genişletin, hayatınızda hemen genişleyecektir.

Biraz süre ayırıp kişi olarak kim olduğunuzu etkilemiş beş en güçlü tecrübeyi yazın. Yalnız tarif etmekle kalmayın o tecrübenin sizi nasıl etkilediği de yazın.

Başka kişiler sizi nasıl bir insan olarak görüyorlarsa, size verdikleri tepki ve cevaplarda ona göre biçimlenir.

Değerli insanların en iyi etkileri, onların yanından ayrıldığımız zaman hissederiz

Ralph WALDO EMERSON

Kim olduğumuz konusunda yeni inançlar geliştirdikçe, davranışımızda değişip bu yeni kimliği destekler hale gelecektir.

İlaç bağımlısı olan bir kişinin kalıcı bir değişiklik yaratmasının tek yolu, inancını "Ben ilaç bağımlısıyım" dan kurtarıp " ben sağlık tutkunuyum", ya da "Ben hiçbir derdin kalıcı olmayacağının canlı örneğiyim" biçiminde ya da buna benzer bir başka biçimde değiştirmektir. Yeni kimlik her neyse ilaçlarla ilgili olmalıdır.

Kimliğinizdeki bir değişiklik, tüm master sisteminizin değişmesine yol açabilir.

Siz kendi kimliğiniiz bilnöli olarak mı seçtiniz, yoksa kimliğiniz insanların size söylediklerinin, hayatınızdaki önemli olayların, sizin onayınızla yer almış başka faktörlerin bir sonucu mu? O kimliğinizin oluşmasını desteklemek için hangi tutarlı davranışları benimsediniz. (Mesela: Dini yaşadığınızı belli edin, yaşamak zorunda kalırsınız)

Şimdi diyebilirsiniz ki " benim kimliğim, tecrübelerimin çizdiği sınırlar içinde değil mi?" Hayır kimliğiniz sizin tecrübelerinizi yorumlayış biçiminizin sınırları içinde. Kimliğiniz kim olduğunuza karar verdinizse odur. Kendinizi neye bağlamak istedinizse odur. Kendinize verdiğiniz etiket neyse, o olursunuz. Kimliğinizi tanımlayış biçiminiz, hayatınızı da tanımlar.

" Kriz" kelimesi Çince yazıldığında iki harften oluşmakta, bu harflerin biri tehlikeyi, diğeri ise fırsatı temsil etmektedir.

John F. KENNEDY

Kimliğimizi değiştirmek çoğumuza ürkütücü ya da olanaksız gözükür. Kim olduğumuz konusunda çekirdek inançlarımızdan kopmak bize çok yoğun acılar verir.

Kimsiniz siz?

İstersek duygularımız açısından tanımlarız.
İstersek mesleğimiz açısından tanımlarız.
İstersek unvanımıza göre tanımlarız.
İstersek gelirimize göre tanımlarız.
İstersek davranışlarımıza göre tanımlarız.
İstersek sahip olduğumuz şeylere göre tanımlarız.
İstersek manevi inançlarımıza göre tanımlarız.
İstersek görünüşünüze göre tanımlarız.
İstersek geçmişimize göre tanımlarız.

Ben kimliğimi gelecekte olacağımdan emin olduğum "ben" ile birleştirdim. Fazla beklemem gerekmedi. O kişi olarak yaşamaya hemen başladım.

BEN KİMİM?

BEN.....

.....

.....

.....

Eğer aslında kim olduğunuzu tanımlayacak bir kimlik kartı yaratacak olursanız, üzerinde neler bulunurdu, neleri oraya yazmazdınız? Resim olurmuydu? Hakkınızdaki önemli istatiksel bilgileri yazar mıydınız? Fiziksel görünüşünüzü? Başarılarınız? Duygularınızı? İnançlarınız? İlgi duyduğunuz şeyleri? Umutlarınızı? Sloganınızı? Yeteneklerinizi? Biraz zaman ayırıp o kimlik kartınızda neler bulunacağını ve neler bulunmayacağını yazın kionu gösterdiğiniz kişi sizi gerçek anlamda tanısın.

KİMLİK KARTIM

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Eğer kimliğinizin acı yarattığını görüyorsanız, unutmayın ki kimliğim dediğiniz şey, kendinizi neyle tanımlamaya karar verdiyseniz odur. Bunların hepsini bir anda değiştirebilirsiniz. O güç zaten içinizde.

KENDİNİZİ YENİDEN İCAD ETME GÜCÜ

1- **Kimliğinizde istediğiniz her şeyin bir listesini hemen yapın. Sizin sahip olmak istediğiniz o özelliklere sahip insanlar kim? Size rol modeli olabilirler mi?**
Kendinizi bu yeni kimlikle birleşiyor gibi hissedin. Nasıl soluk alırdınız, düşünün. Nasıl yürürdünüz? Nasıl konuşurdunuz? Nasıl düşünürdünüz? Nasıl hissederdiniz?
2- **Eğer kimliğinizi ve hayatınızı gerçekten genişletmek istiyorsanız, o zaman ne olmak istediğinize hemen şimdi, bilinçli olarak karar verin. Heyecanlanın, yeniden çocuk olun. Bugün ne olmaya karar verdiğinizi tarif edin. Bir süre ayırıp genişletilmiş listenizi yazın.**
3- **Şimdi gerçekten yeni kimliğinizle tutarlı biçimde yaşadığınızı sizi inandırabilecek hareketlerle ilgili bir eylem planı yapın.**

4- Son adımda kendinizi yeni kimliğinize bağlamak için durumu çevrenizdeki herkese duyurmaktır.

Ama en önemli duyurma da kendinize duyurmaktır. Etiketinizi kullanıp kendinizi her gün tarif edin, yeni kimliğe kendinizi şartlandırın.

1. 1. GÜN

Sürekli duygularınızın kontrolü elinize alın ve bilinçli olarak gündelik hayat tecrübenize eni bir biçim vermeye başlayın.

ÖDEV

1- Ortalama bir hafta içinde hissettiğiniz bütün duyguları yazın.

2- Bu duyguların tetiğini çekmek için kullandığınız olay ya da durumları yazın.

3- Her olumsuz duygu için bir panzehir bulun ve uygun araçlardan birini kullanarak eylem sinyaline cevap verin.

Kelimelerimi değiştirmemiz gerekiyor?

Bu duygusal durumla ilgili inançlarımızı değiştirmemiz gerekiyor?

Kendinize yeni bir soru sormamız mı gerekiyor?

Sorunlar yerine sürekli çözümlere odaklamayı hatırlayın.

2.GÜN

Sinir sisteminizi şartlandırıp, size istediğiniz sonuçları verecek davranışları üretmeyi nasıl öğrendinizse, yaşamakta olduğunuz fiziksel kaderiniz de, metobilazmanın nasıl şartlandırdığınıza, kaslarınızı nasıl şartlandırıp özlediğiniz düzeyde enerji ve sağlamlık elde etmenize bağlıdır.

Örn: Amacı bir dünya rekoru kırmaktı. Peşpeşe on bir gün boyunca, her gün yirmi bir saat koşuyor, yanlızca üç saat uyuyordu. Zihinsel güdüleri de fiziksel güdüleri kadar amansızdı. Ömrü boyunca yaşadığı gündelik hayatından kopmuştu artık. Yıllar boyunca yaşadığı gündelik hayatından kopmuştu artık. Yıllar boyunca hem vücudunu, hem de zihnini eğitmişti. Amacı mı? Eski rekoru kırmak 1000 millik yolu on bir gün ve on dokuz saatte koşmak. Ortalama günde seksen dört mil tutuyordu. Stu Mittleman, zihni ve vücudu şartlandırmakla kişinin inanılmaz sonuçlar elde edebileceğini gösterdi. Bu örnekle, insan kapasitesinin inanılmaz olduğunu, kendimizden beklediğimizi adım adım geliştirirsek her şeyi başarabileceğimizi kanıtladı.

EGZERSİZ PROGRAMI (İLK ÖNCE)

Haftada en az üç seansla başlayın. Önce 15 dakika ısınma, sonra 20 dakika aerobik, sonrada soğumak için 15 dakika olmalı.

Bize zevk veren tüm paternler gibi egzersizinden ne kadar yüksünüyor olursanız olun, doğru dürüst eksersiz yapmanın ne zevkli şey olduğunu öğrendiğiniz anda, büyük olasılıkla bu işin çeliciliğine herkesten çok kapılacaksınız.

Hayat kalitenizi yükseltecek fiziksel canlılığa hepimizin ihtiyacı vardır. Fiziksel kaderiniz, zihinsel duygusal, parasal ve ilişkisel kaderinizle çok yakından ilgilidir.

3.GÜN

Kişisel ilişkilerinizdeki kalitenizi ölçebilir düzeyde arttırın ve en çok sevdiğiniz insanlarla duygusal bağlarınızı derinleştirmek için "başarılı ilişkiler" le ilgili altı ilkeyi gözden geçirin.

ALTI İLKE

1- **Eğer ilişkiyi paylaştığınız insanların değerlerini ve kurallarını bilmiyorsanız, kendinizi acıya hazırlarsanız fena olmaz.**
İnsanlar birbirini çok seviyor olabilirler. Ama herhangi bir nedenle sevdikleri kişinin kurallarını habire ihlal ediyorlarsa, bu ilişkide büyük sorunlar ve stresler başlar. Unutmayın her geçimsizlik bir kural ihlalidir. Birinin kurallarını biliyorsanız, bu tür zorlukları önceden önleyebilirsiniz.
2- **İlişkilerdeki en büyük zorluklardan bazıları, insanların ilişkiye bir şey koparabilmek için girmesinden kaynaklanır. Kendilerini iyi hissetmelerine yol açacak birilerini arıyorlardır. Aslında bir ilişkinin kalıcı olabilmesinin tek yolu, sizin o ilişkiyi "alma değil verme fırsatı" olarak görmenizdir.**
3- **Hayattaki her şey gibi, ilişkininde beslenebilmesi için bazı şeyleri sağlamak, bazı konularda uyanık olmak gerekir. İlişkilerde bazı işaretler vardır, onların anlamı bu sorun çığrından çıkmadan hemen üstüne eğil, demektir.**

Bir ilişkiyi öldüren 4 aşama vardır.

Bunları teşhis ettiğimiz anda hemen müdahale edebilir, sorunları büyümeden, ilişkiyi bozacak hale gelmeden alt edebiliriz.

Birinci Aşama: DİRENME: Bir ilişkinin ilk zor aşaması, içinizde bir direnme duygusu hissetmenizdir. Herhangi bir ilişkiye giren herkes, zaman zaman karşınızdakinin söylediği ya da yaptığı bir şeye karşı bu duyguyu hissetmiştir. Direnme o kişiden uzaklaşmak ya da canı sıkılmak, kendini ondan ayrı hissetmek demektir.

Örn. Belki bir partide sizi rahatsız eden fıkralar anlatıyorlardır, keşke anlatmasalar diyorsunuzdur. Ama işin zorluğu çoğu insanın bu duyguyu hissettiğini hiç söylememesi, sonuçta duygunun büyüyüp biçim değiştirecek bir başka duyguya dönüşmesidir ki o da...

İkinci aşama: GÜCENME: Eğer direnme duygusu çözümlenememişse gücenmeye dönüşür. Artık yalnız tedirgin değilsinizdir, karşınızdakine kızıyorsunuzdur. Kendinizi ondan ayırmaya başlar, aranıza bir duygusal engel dikersiniz. Gücenme yakınlık duygusunu öldürür. Değiştirilemez, iletişimle açıklanmazsa, bu sefer yine biçim değiştirir, başka bir duygu olur, o da...

Üçüncü Aşama: REDDETME: bu noktada, içinizde öyle çok güceniklik birikmiştir ki, karşınızdakini suçlu görecek nedenler aramaya başlar, ona sözle ya da sözsüz olarak saldırılara başlarsınız. Bu aşamada artık herşeyi tedirgin edici ya da üzücü görmeye başlamışınızdır. Bu noktada yalnız duygusal ayrılma değil, fiziksel ayrılma da yer alır. Eğer reddetmenin devamına izin verilirse, acımızı azaltmak için bir sonraki duyguya geçeriz. O da...

Dördüncü Aşama: BASTIRMA: Reddetme aşamasından gelen öfkeyle başa çıkmaktan usandığınızda, duygusal uyuşukluk yaratarak acınızı azaltmaya çalışırsınız. Acı duymaktan kaçarsınız, ama ihtirastan ve heyecandan da uzaklaşmış

olursunuz. İşte bu bir ilişkinin en tehlikeli aşamasıdır. Çünkü bu aşamada sevgililer "oda arkadaşı" oluverir. Bu çiftin bir sorunu olduğunu kimse anlayamaz, ama ortada ilişki diye bir şey kalmamıştır.

Bu dört duyguyu önlemenin anhatrı nedir?

Erkenden durumu açıklayıp konuşun. Kuralarınızı söyleyin, onlara uyulmasını sağlayın.

Değişim sözlükçesi kullanın.

"Şöyle yapmana dayanamıyorum" yerine " bunun yerine şöyle yapmanı tercih ederim" deyin.

4- İlişkilerinizin hayatınızdaki en yüksek öncelikler olmasını sağlayın, yoksa gündelik acil işleriniz ardında geri plana itilirler. Yavaş yavaş duygusal yoğunluk ve ihtiras söner.

5- Hergün o günü daha iyi kılmaya odaklanın. Bu da ilişkiniz kalıcı hale getirmekte çok önemli rol oynar. İlişki biterse neler olacağına odaklanmak yanlıştır. Unutmamalıyız ki neye odaklanırsak o olur.

Bir ilişkide, nereye gitmek istiyorsanız oraya odaklanın. 8araba yarışı okulunu, yan duvara çarpma meselesini hatırlayın) korktuğunuz şeye değil.

6- Her gün ilişkiniz olan o insanın nesini çok sevdiğiniz konusunda yeniden asosiyasyon yapın. Bağlılık duygularınız takviye edin, yakınlık ve çekicilik duygularınızı yenileyin

ÖDEV:

1- Bir gün zaman ayırıp sizin için önmeli olan kişiyle konuşun, bu ilişkide her biriniz içiçn neyin en önemli olduğunu öğrenin. Birlikteliğinizde sizin için en yüksek değerler nelerdir ve o değerlerin yerine geldiğini hissetmeniz için neler olması gerekmektedir.

2- Sizin için seviyor olmanın, haklı olmaktan daha önemli olduğuna karar verin. Eğer herhangi bir zamanda kendinizin haklı olduğu iddiasına kalkıştığınız fark ederseniz hemen paterni kırın. Derhal kesin tartışmaya daha sonra, anlaşmazlığı çözecek duruma geldiğiniz zaman devam edin.

3- İşler kızışınca kullanabileceğiniz bir patern kesme yöntemini birlikte kararlaştırın.

Böylelikle ne kadar öfkeli olursanız olun, en azından bir an için gülümseye bilir, sıkıntıyı bir kenara atabilirsiniz. Olayı her ikiniz içinde kolaylaştırmak için bulabileceğiniz en garip ve en komik patern kesme biçimini seçin. Bu aranızda özel bir şaka olsun.

4- Direnme hissedince bunu yumuşatarak söyleyin. Örn: " Biliyorum saçma bir tutkum var, ama sen böyle yapınca tersine okşanmış kedi gibi oluyorum."

5- Akşamları birlikte çıkacağınız günler seçin. Tercihen haftada bir ya da ayda iki kere olsun, sırayla birbiriniz şaşırtacak, en romantik ve eğlenceli programlar seçecek yollar bulun.

6- Hergün 180 saniye sürecek bir ıslak öpücüğe zaman ayırmayı unutmayın.

- **Servet sahibi olmanın beş temel unsurunu öğrenerek parasal kaderinizin geleceğini elinize alın.**

Her şeyin değeri teknolojiye bağlıdır. Teknoloji bazen artık malı, paha biçilmez bir kaynak malı haline getirilebilir.

Paul Pilzer'e göre "gerçek servet" " çok az değeri olan bir şeyi alıp, onu çok fazla değerli bir şey haline çevirebilmektir."

Fikirleri ve düşünceleri alıp onları ürüne ve hizmete çeviren insanların yaptığıdır gerçek servet. Servetlerin tümü zihinde başlar.

Adı ister Bill Gate olsun, ister Ross Perot, ister Sam Walton, ister Steven Jobs. Bu insanların her biri, gizli bir diğeri yeni fikirleri, enformasyonu, sistemleri almış, onları belli bir biçimde düzenleyip daha çok insanın kullanımına sunmuşlardır. Bu katma değeri yaratırken de, korkunç büyüklükte ekonomik imparatorluklar kurmuşlardır.

KALICI SERVET KAZANMANIN 5 TEMEL PRENSİBİ

1. **İlk anahtar. Servet yaratma yeteneğidir.**

Şimdi harcadığımız kadar zaman şimdikinin 1000 katı kadar para kazanmanız mümkün olabilir mi? Kesinlikle olabilir. Eğer şirketiniz için bir başkasından 1000 kat daha değerli olmayı başarırsanız.

Servetin anahtarı daha değerli olmaktır. Eğer daha çok beceriniz, daha çok yeteneğiniz, daha çok zekanız, daha çok ihtisas bilginiz, az kişinin yapabildiği şeyleri yapabilme kapasiteniz varsa ya da daha yaratıcı, daha geniş çapta katkıda bulunursanız, aklınızdan geçiremeyecek kadar çok kazanabilirsiniz.

Gelirinizi arttırmanın bir tek önemli ve güçlü yolu vardır. O da insanların hayatına sürekli gerçek değer katmanın yollarını bulmaktır, bu arada siz de zenginleşirsiniz.

Bir şirketim gerçek amacı, tüm müşterilerinin hayat kalitesini yükseltecek ürünler ve hizmetler yaratmaktır. Eğer bu sürekli bir biçimde sağlanırsa, kar da kendiliğinden garanti altına alınmış olur.

Her gün yapmanız gereken şey, Bilginizi, becerilerinizi daha çok verme yeteneğinizi arttırmaktır. İnsanın kendi kendini eğitmesi bu yönden çok önemlidir.

Bu gün bulunduğumuz yerde daha çok ar kazanmak istiyorsanız bunu yapmanın en kolay yolu kendinize soru sormaktır. Bu şirket için kendimi nasıl daha değerli hale getiririm? Daha az sürede daha çok şey başarmasını nasıl sağlarım? Asıl daha çok miktarda değer katarım? Hangi yeni sistemleri geliştirebilirim?

Eğer insanların daha azla daha çoğu başarmasına yardımcı olabilirsek, o zaman o kişileri gerçek anlamda güçlendiriyoruz demektir., bu arada biz de ekonomik açıdan güçleniriz. Yeter ki kendimizi bunu yapabilecek pozisyona sokalım.

Finansal kader seminerleri (bu arada katılımcılar beyin fırtınası uygulayıp, daha çok katma değer yaratma ve gelirlerini arttırma yolları ararlar. Onlara ellerinde şu anda kullanıp kullanmadıkları kaymakların olup olmadığını sorarız? Nasıl daha kaliteli ürün ve hizmet sunabiliriz?

Ürünler ve hizmetler sürekli olarak değişmektedir, ama bir şeyi alıp çok sayıda insana ulaştırmanın yollarını keşfedenler her zaman zenginleşecektir. ABD' nin en zengin iş adamı Sam WALTON'un sırrı bu olmuştur. Kendisi bir dağıtım şirketi kurarak zenginliğe kavuşmuştur. Ross Perot da EDS' de aynı şeyi enformasyonla yapmıştır. Zaten yüksek değeri olan bir şeyi insanlara nasıl ulaştırabileceğinizi ya da nasıl daha ucuz maliyetle ulaştırabileceğinizi bulursanız o zaman değer katmanın yolunu da bulmuşsunuz demektir. Değer katmak yanlızca ürün yaratmak değildir. O üründe ya da hizmetten daha çok sayıda insanın yararlanıp hayat kalitelerini arttırmanın yolunu bulmakta olur.

Şirketlerin yapabileceği en iyi yatırım, kendi insanlarının eğitimine ve gelişmesine yapacakları yatırımdır.

Servet insanın düşünebilme kapasitesinin ürünüdür.

Ayn RAND

İçinde bulunduğum herhangi bir çevreye nasıl daha çok değer katabilirim? Diye sorun.

Kendinizi yalnız kişisel kazanç uğruna yapacağınız katkılarla sınırlamayın.Evinizde, okulunuzda, toplumunuzda nasıl değer katabilirsiniz.

1- İkinci anahtar servetinizi korumaktır.

Parayı korumanın tek yolu vardır, o da şudur. Kazandığınızdan az harcayın, aradaki farkı yatırıma yöneltin.

Tüm yatırım planlarınızı uzun vadeli düşünerek verin. Açık seçik bir harcama planlarınız olsun, yatırım planlarınız olsun.

Servetinizi sürdürmenin en güvenli yolu, gelen paranın yüzde onunu, daha o paranın yüzünü görmeden ayırıp yatırmaktır.

Eğer eşinizle ikiniz, her ay hayatınızın hangi alanına ne kadar para harcayacağınızı açık seçik belirlemişseniz, aranızdaki tartışmaların büyük bir bölümü de ortadan kalkacaktır.

Şimdi diyeceksiniz ki, "Ama yatırımlar beni büyütmeyecek mi? Evet ama enflasyonu düşünün ve üçüncü adımı da atın.

2- Üçüncü anahtar. Servetinizi arttırın

Bunu nasıl sağlarsınız? Kazandığınızdan az harcamak, aradaki farkı yatırıma yöneltmeli ve yatırım kazançlarınızı da yatırıma ekleyerek bileşik büyüme sağlamalısınız.

Finansal açıdan başarılı olanlar, paralarının belli bir yüzdesini ayırıp yatırım yapanlar o paranın geliriyle de yatırım yapmayı sürdürenler, sonunda o gelirin artık çalışmadan yaşayabilecekleri kadar büyüme olanağını hazırlayanlardır.

Ortada açık seçik bir yatırım planı yoksa, sonunda parasal başarısızlığa uğrarsınız.

3- Dördüncü Anahtar. Servetinizi korumaktır.

4- Beşinci Anahtar. Servetinizin tadını çıkarmaktır.

Bugünün ödevi

1- Çalıştığınız yerde daha fazla değer katacak bir süreç uygulayın.

2- En az yüzde 10 biriktirmeye karar verin, onu hemen ayırıp planlı bir hesaba yatırın.

3- İyi bir antranör bulun. Finansal kitap alın.

5. GÜN

Yaptığınız işe inancınızı katın.

Ralph Waldo EMERSON

İYİMSERLER KLUBÜ DÜSTURU

Güçlü olmaya ve hiçbir şeyin huzurunuzu bozmasına izin vermemeye;

Her karşılaştığınız insanla sağlık, mutluluk ve varlık konusunda konuşmaya; Tüm dostlarınıza kendilerini değerli hissettirmeye

Her şeyin güneşli tarafına bakmaya ve iyimserliğinizi göstermeye;

Hep en iyi şeyleri düşünmeye, en iyi şeyler için çalışmaya ve en iyi şeyleri beklemeye;

Başkalarının başarısı içinde kendi başarınız için olduğu kadar heves göstermeye;

Geçmişin hatalarını unutup gelecekte daha büyük başarılara doğru gitmeye;

Her zaman neşeli bir yüzle dolaşıp her karşılaştığınız yaratığa gülümsemeye;

Kendinizi geliştirmeye çok zaman ayırdığınız için başkalarını eleştirecek zaman bulamamaya;

Kaygılanmayacak kadar büyük, kızmayacak kadar soylu, korkmayacak kadar mutlu olmaya;

Kendi kendinize söz verin.

JOHN WOODEN'in 7 MADDELİK DÜSTURU

"KENDİ DEĞERİNE ULAŞMAK" UCLA'nın Basket antrönörü

1- **Kendine karşı dürüst ol.**
2- **Her günü kendi şaheserin haline getir.**
3- **Başkalarına yardım et.**
4- **İyi kitaplardan bol bol su iç.**
5- **Dostluğu güzel sanatlardan biri haline getir.**
6- **Yağmurlu bir gün için bir sığınak yap.**
7- **Her gün sana yol gösterilmesi için dua et ve her gün haline şükret.**

Hayatınızda vereceğiniz vaaz, dudaklarınızla vereceğinizden iyi olur.

Oliver Goldsmith

Bugünün Ödevi

1- En yüksek ilke ve değerlerinize göre yaşamak için her gün tatmaya karar verdiğiniz durumların bir listesini yapın.

Mutlu, Dinamik, Dost canlısı, Bağlı, Neşeli, Minnet dolu, İhtiraslı, Cömert, Zarif

2- Listenizi tamamladıktan sonra, her birinin yanına bir cümle yazıp, bunu gerçekleştirmekte olduğunuzu nereden bileceğinizi tarif edin.

Örn: İnsanlara gülümsediğim zaman neşeliyim demektir gibi.

2- Bunların her birini günde en az bir kere hissetmeye karar verin. Davranış yasanızı bir kağıda yazıp cüzdanınızda taşımak, iş yerinizdeki insanınıza, yatağınızın baş ucuna koymak istersiniz. Gün içinde o listeye bakıp kendi kendinize "Bu gün bunlardan hangilerini tattım. Hangilerine daha sıra gelmedi, akşamdan önce onları nasıl tadabilirim? diye sorun.

Eğer davranış yasanıza gerçekten adanırsanız, ne inanılmaz duygular içinde olacağınızı düşünün. Artık olaylar sizi kontrol edemez, onu biliyorsunuz. Çevrenizde ne olursa olsun, kendinize hakim olursunuz ve yarattığınız vizyona göre yaşarsınız.

- **Zamanın doyum ve stres düzeylerini yönetmesine iziama n vermektense, onu kendi avantajınıza kullanmayı öğrenin.**

Odaklandığınız zaman çerçevesinin kontrolünü elinize alın. Eğer şimdi ki zaman stresliyse geleceğe odaklanın. Bu yeni odak der hal durumu değiştirecek, size olayları şimdiki zamanda da tersine çevirmek için gerekli kaynakları sağlayacaktır.

Bir konuya kendinizi bütünüyle kaptırdığınızda zamanı nasıl unuttuğunuza hiç dikkat ettiniz mi? Neden oluyor o? Çünkü artık zamana odaklanmıyorsunuz. Daha az zaman ölçümü yapıyorsunuz. Odağınızı daha zevkli bir şeye çevirmişsiniz. O yüzden

de zaman daha çabuk geçiyor. Unutmayınız ki kontrol sizin elinizde. Odağınızı bilinçli olarak yönlendiriniz ve zamanı nasıl ölçeceğinize de bilinçli olarak karar verin. Eğer habire saatinize bakıyorsanız geçmek bilmek bilmez.

Zamanı yönetmenin gerçek anlamda ustası olmak için, her günkü programınızı yaparken, zamanın çoğunu acil işlere değil, önemli işlere ayırmak gerekir.

Acil iler: telefon çalar o anda biz önemli bir şey yapıyoruzdur, ama yine de telefona cevap vermek zorundayızdır. Ya bir iş kaçırırsak ? işte bu acil olana yönelmemizin tipik bir örneğidir.

Hayatımızda fark yaratacak bir kitap alırız. Ama onu okumayı defalarca erteleriz çünkü gelen postayı açmak, sobayı yakmak, televizyon haberlerini dinlemek falan derken onu bir türlü araya sıkıştıramayız.

Zaman kazanmak için öğrendiğim en etkili yol, başkalarının tecrübelerinden ders almaktır.

ÖDEV

1- Bu günden başlayarak zaman çercevelerini değiştirmeye başlayın. Şimdiki zamanın baskısını hissettiğiniz anda, durup geleceği güçlendirici bir biçimde düşünün. Ya da kendinize değerli bir ana geri götürün. İlk öpüşmeniz, çocuğunuzun doğumu, bir dostla özel bir an.

Zaman çerçevelerini hızla değiştirebilme yeteneğiniz ne kadar gelişirse, özgürlüğünüz o kadar artacak, kendi içinizde bir anda yaratabileceğiniz duyguların yelpazesi de o kaadr genişleyecektir. Bunu tekrar tekrar yapın, odak değiştimekle durumunuzu bir anda değiştimeyi iyice öğrenin.

2- Zamanı bilerek çarpıtmayı öğrenin. Normalde çok uzun sürede bitirilebilecek bir işi yaparken hem zaman algınızı hızlandıracak, hem de aynı anda ikişey yapmanıza olanak sağlayacak yeni bir girdi ekleyin.

Örn. Spor yaparken en sevdiğim müzikleri dinlerim.

Step egzersizleri yaparken haberleri izlerim. Böyle olunca egzersiz yapmamak için özürüm kalmaz.

3- Acil yerine önemlilik önceliği güden bir "yapacak işler listesi" oluşturun. Listeye dünya kadar şey yazıp, akşam kendinizi başarısız hissetme yerine, yapılması sizin için en önemli olan şeylere odaklanın. Bunu yaparsanız pek az sayıda kişinin ulaşabildiği bir doyum ve başarma duygusuna ulaşacağınıza inanın.

7. GÜN

Çok çalıştınız ve çok çabaladınız. Eğlenmek için bir gün ayırın. İçinizden geldiği gibi davranın, çılgınlıklar yapın. Sizi en çok heyecanlandıran şey ne olabilir?

Büyük adam, çocuksu yüreğini kaybetmeyen adamdır.

MENCIUS

Ödev

1- Ya eğlenceli bir şey planlayıp uygulayın ya da bir anda aklınıza gelen bir şey yapın. Seçtiğiniz her neyse tadını çıkarın!

SORU: Bir tek kişi ne yapabilir ki?

Ufak bir kıvılcımın peşinden güçlü bir olay gelir.

DANTE

Bir insanın eyleme geçme yeteneğine, öğrenilmiş çaresizlik kadar zarar veren bir başka duygu olamaz. Bu duygu bizim kendi hayatımızı değiştirmemizi başkalarına da hayatlarını değiştirmeleri için yardım etmemizi engelleyen bir numaralı nedendir.

CEVAP: Hemen hemen herşeyi yapabilir. Yapacağınız etkinin tek sınırı, kendi hayal gücünüzün ve adanmışlığınızın sınırıdır. Dünya tarihi kendini fark yaratmaya adamış bir avuç insanın neleri değiştirebildiğinin örnekleriyle doludur. Bu kişiler bir şeylerin değişmesi gerektiğine karar verdiler, yapabileceklerini gördüler sonra cesaretlerini toplayıp direndiler, onu yapmanın bir yolunu buluncaya kadar pes etmediler. İşte biz bu insanlara kahraman diyoruz.

Kahraman, en zor koşullarda bile cesaretle katkılarda bulunan insandır; kahraman bencillikten uzak davranan, kendisinden beklediği şeyler başkalarının ondan beklediğinden fazla olan insandır. Kahraman, muhalefete meydan okuyan, doğru olduğuna inandığı şeyi, korkusuna rağmen yapan kişidir. Kahraman katkıda bulunma amacını seçen, örnek olmaya istekli, kendi inançlarının gereğini yaşayan herkestir. Kahraman kendi sonuçlarını yaratacak stratejileri geliştirir, bunları gerçekleştirinceye kadar direnir, gerektiğinde yaklaşımı değiştirir, sürekli girişilen küçük eylemlerin önemini anlar. Kahraman kişi kusursuz kişi değildir. Hepimiz hata yaparız, ama bu hatalar, hayatımız boyunca getirdiğimiz katkıları geçersiz kılmaz.

Daha hayatımız başlarken biri bize ölmekte olduğumuzu söylemeli. O zaman hayatımızın her anını dolu dolu yaşardık. Bir yapın da bakın! Yapmak istediğiniz neyse, şimdi yapın! Yarınların sayısı çok değil!

Michael LANDON

BÜYÜK DÜŞÜNMENİN BÜYÜSÜ

YAZAR : *Dr. David J. SCHWARTZ*

YAYIN EVİ : Sistem yay.

"Büyük insanlar dünyayı düşüncelerin yönettiğini görenlerdir." EMERSON

Sadece bilgi depolamak için değil, düşünmek için aklı kullanmak.

Nesnelere, insanlara ve kendine değer katmak.

Önemsiz ayrıntıları aşarak düşünmek ve önemli olana konsantre olmak.

Fikirlerden yararlanmak ve onları geliştirmek.

Yaptığınız her şeyde birinci sınıf olmak.

Canlı, coşkulu olmak.

Diğer insanların desteğini sağlamak.

Girişimciliği geliştirmek.

Her engelden bir şey kazanmak.

Kesin hedefler belirleyerek enerjiyi katlamak.

BAŞARI

İnanç, güçlü inanç, aklı, yol ve yöntemler ile nasıl yapılırı bulmak üzere harekete geçirir. Başaracağınıza inanmanız başkalarının size güven duymalarına neden olur.

İnanç yapma gücünü harekete geçirir.

İnanın, gerçekten inanın, başarabilirsiniz ve başaracaksınız.

“ Tamam bir deneyeceğim ama bu işin olacağını sanmıyorum. ” tavrı başarısızlığı getirir.

Endişeleri düşünürsen, başarısız olursunuz. Zaferi düşünürsen, başarılı olursun.

Lidere saygı duymak iyidir. Ondan öğrenin. Onu gözleyin. Onu inceleyin. Ama ona tapmayın. Daha iyi olabileceğinize inanın.

Kişi kendi düşüncelerinin ürünüdür.

Girişimcilik ruhu çok önemlidir. Kendimi değerli görmem gerekiyor.

Kendinize inanın güzel şeyler olmaya başlar.

İNANÇ GÜCÜNÜ GELİŞTİRMEK

1. Başarıyı düşünün, başarısızlığı düşünmeyin.

2. Kendinize hep düşündüğünüzden daha iyi olduğunuzu anımsatın.
3. Büyük düşünün.

Bir eğitim programı 3 şey yapmalıdır.

1. İçerik sunmalı (Ne yapmalı)
2. Metot sunmalı (Nasıl yapmalı)
3. Sonuç vermelidir.

Mükemmel bir laboratuarınız var (İnsanlar). Size düşen deney ve gözlem yapmak.

Neden bazı insanların bir çok arkadaşı var da bazılarının bir kaç tane var?

İnsanlar neden bir kişinin söylediğini memnuniyetle kabul ediyor da, aynı şeyi söyleyen bir başkasını dikkate almıyorlar? Neden John bu kadar başarılı da Tom değil.

ÖZEL BİR ÇALIŞMA

Bildiğiniz, tanıdığınız en başarılı ve en başarısız iki insan seçin ve bunların özelliklerini gözlemleyin.

Önemli olan ne kadar zekaya sahip olduğunuz değil, sahip olduğunuz zekayı nasıl kullandığınızdır. IQsu 100 olan olumlu, iyimser ve işbirliği yapan kişi IQsu 120 olan olumsuz, karamsar ve işbirliği yapmayan kişiden daha çok saygı görür ve daha büyük başarılar elde eder.

Einstein'a 1 mil kaç feettir? diye sormuşlar.

Einstein: Bilmiyorum. Herhangi bir referans kitabından iki dakikada bulabileceğim gerçeklerle neden beynimi doldurayım,demiş.

Bilgiye nasıl ulaşabileceğini bilme yeteneği, aklı gerçekleri depolamak için kullanmaktan çok daha önemlidir.

Bilgi yarışmasında her türlü saçma sapan soruları bile bilen bir adama kaç lira verilir? Hiç verilmez. Bu adam hiç düşünemez. Sadece ezberleyebilir. Bu adam bir (insan - ansiklopedi) bilgi deposudur.

Problem çözebilecek, yeni fikirler üretebilecek insanlar lazım. Düş kurabilen, sonrada düşüyle pratik uygulama geliştiren insanlara ihtiyaç vardır.

KENDİNİZE GÜVEN DUYGUNUZU GELİŞTİRİN

Nelerden korkarız ve neden? İçinizdeki korkuyu yenmelisiniz, sudan korkanları suya atarlar. İçinizdeki korku canavarını yenin.

Eylem korkuyu tedavi eder. Öte yandan kararsızlık, erteleme korkuyu besler büyütür.

Zor problemlerle karşılaştığımızda, harekete geçene dek korku içinde bekleriz. Umut başlangıçtır. Ama zafer kazanmak için umudun harekete gereksinimi vardır.

Aşağıda bazı korku türlerini tedavi niteliğindeki eylemler vardır.

KORKU TÜRÜ: Kişisel görünümden dolayı.
EYLEM: Görünüşünüzü düzeltin. Berbere gidin. Ayakkabıları parlatın. Giysilerinize dikkat edin.

KORKU TÜRÜ: Önemli bir müşteriyi kaybetme korkusu.
EYLEM**:** Daha iyi hizmet vermek için iki misli çalışın. Müşterinizin size duyduğu güveni zedeleyen her şeyi düzetin.

KORKU TÜRÜ: Sınavlarda başarısız olma korkusu.
EYLEM: Endişeyle geçen zamanı çalışmayla geçen zaman haline getirin.

KORKU TÜRÜ: Bütünüyle kontrolünüz dışında olan şeylerden korkma.

EYLEM: Dikkatinizi tamamen başka bir şeye verin. Bahçede çiçeklerle meşgul olun. Çocuklarınızla oynayın. Sinemaya gidin.

KORKU TÜRÜ: Diğer insanların ne düşüneceği veya korkusu.

EYLEM: Yapmayı planladığınız şeyin doğru olduğundan emin olun. Sonra onu yapın. Şimdiye kadar yaptığı işten dolayı eleştiriye uğramayan yoktur.

KORKU TÜRÜ: Bir yatırımda bulunmak veya bir ev satın alma korkusu.

EYLEM: Tüm unsurları analiz edin, sonra karar verin. Verdiğiniz karara bağlı kalın. Kendi değerlendirmenize güvenin.

KORKU TÜRÜ: İnsanlardan korkma.

EYLEM: Onları tanıma sanatını öğrenin.

Bellek bankanıza sadece olumlu düşünceler yatırın. Motorumuza bir avuç pislik döksek ne olur. Çalışan motor işlevini yapamaz hale gelir. Olumsuz düşüncelerde zihinsel motorumuzda aynı etkiyi yapar. Endişe gerilim ve aşağılık duygusu oluşturur.

Bellek bankanızdan sadece olumlu düşünceler çekin. Geçmişime ait hatırladığım olumlu hiçbir şey hatırlamıyorum dememek için, ne yatırırsanız onu çekersiniz.

Psikolojik açıdan problemin tedavisi, kişinin bellek bankasından olumsuzları çekmeyi bırakıp olumlu şeyleri çekmeyi öğrendiğinde etkisini göstermeye başlar.

GÜVEN GELİŞTİRMEK İÇİN

1. En ön sırada olun. Pek çok insan arkada oturmak için mücadele eder. Niçin? Fazla dikkat çekmemek için. Çünkü kendilerine güvenleri yoktur. Önde oturmak güven getirir.
2. Göz teması kurmaya çalışın.

Gözünüzün içine bakmayan insan hakkında, şu sorular akla gelir:

- Ne saklamaya çalışıyor?
- Neden korkuyor?
- Bir şey mi söylemek istiyor?

Göz temasından kaçınırsanız kendiniz hakkında iyi bir şey söylemiş olmazsınız. “ Korkuyorum, güvenim yok. ” dersiniz. Bu korkuyu diğer insanın gözünün içine bakmayı sağlayarak yenin.

Böylece ona “ Dürüstüm ve açığım. / Sana söylemekte olduğum şeye inanıyorum. / Korkmuyorum. / Kendime güveniyorum. ” dersiniz.

3. Yüzde 25 daha hızlı yürüyün.

Darbe yemiş, yoksulluk içindeki insan ayaklarını sürükleyerek ve tökezleyerek yürür. Kendine güveni sıfırdır. Yürüyüş biçiminiz ufaktan bir yarış olsun, size güven verecektir.

4. Düşüncelerinizi çekinmeden söylemeyi deneyin.

Toplantılarda gönüllü olarak bir şey söyleyin. Yorum yapın. Öneri getirin. Soru sorun. Konuşan son insan olmayın.

5. Kocaman gülümseyin.

Şu küçük testi yapın. Kendinizi yenilmiş gibi hissetmeyi ve aynı zamanda büyükçe gülümsemeyi deneyin. Koca bir gülüş size güven duygusu verir. Korkuyu yener. Endişeyi kovar. Karamsarlığı alaşağı eder. Gerçek bir gülüş değerlerinin muhalefetini eritir, hem de o anda size kızmayı karşıdaki sürdüremez.

Çok duymuşumdur. “ Evet, ama bir şeyden korktuğumda veya bir şeye kızdığımda, kendimi gülümseyebilecek gibi hissetmiyorum. ” Elbette hissetmeyeceksin. Kimse hissetmez. İşin püf noktası kendimize “ Gülümseyeceğim ” diye emrivaki yapmaktır. Ve gülümseyin. **Gülümsemenin gücünden yararlanın.**

Düşüncemizin büyüklüğü, başarımızın büyüklüğünü belirler.

Benim en büyük zayıflığım nedir? Bunu tespit etmek gerekir.

BİZ KELİME VE DEYİMLERLE DÜŞÜNMEYİZ. BİZ SADECE RESİM VE GÖRÜNTÜLERLE DÜŞÜNÜRÜZ!

Kelimeler düşüncelerin hammaddeleridir. Konuşurken veya okurken o şaşırtıcı cihaz (beyin) kelime ve deyimleri otomatik olarak zihinsel resimlere dönüştürür. Her kelime veya deyim birbirinden az da olsa farklı zihinsel resimler yaratır.

Büyük düşünenler gerek kendi, gerekse başkalarının zihinlerinde olumlu, ileriye dönük, iyimser resimler yaratmada uzmanlaşmış kişilerdir. Büyük düşünmek için, büyük olumlu zihinsel görüntüler üreten kelime ve deyimler kullanmalıyız.

Dünyanın bizim üstümüze koyduğu fiyat etiketi, bizim kendimize biçtiğimiz değerle neredeyse aynıdır.

1. Kendinizi ucuza satmayın. Sahip olduğunuz meziyetlerin üstünde yoğunlaşın. Siz düşündüğünüzden daha iyisiniz.
2. Büyük düşünenlerin sözlüğünü kullanın. Zafer, Umut, Mutluluk, Zevk, vb. kelimeler.
3. Vizyonunuzu zorlayın. Sadece ne olduğunu değil, ne olabileceğini de görün. Nesnelere, insanlara ve kendinize değer katın.
4. İşinizi önemseyin. Mükemmel yapın. Daha iyi nasıl yapabilirim?
5. Sıradan şeylerin ötesinde düşünün. Kendinize şunu sorun: “ Gerçekten önemli mi? ”

İyi bir konuşma yapmak için ne gerekir? Konuşacağı şey konusunda yeterli bilgiye ve onu diğer insanlara anlatmak için yoğun bir isteğe sahip olunmalı.

“ Ben işimi yapıyorum ve bu bana yeter. ” tutumu küçüktür ve olumsuz bir düşüncedir.

Nesnelere sadece olduğu gibi değil, nasıl olabilecekse o şekilde de bakın. Hayalde canlandırma her şeye değer katar. Büyük düşünen kişi her zaman gelecekte ne yapabileceğini hayalinde canlandırır. Mevcut duruma takılıp kalmaz.

Müşteriyi keserseniz bir daha yumurta alamazsınız.

Ne olabileceğini de görün. Sadece olanı değil.

DEĞER KATMA PRATİĞİ

Nesnelere değer katmayı deneyin. Nesneleri daha değerli yapacak fikirler arayın.

İnsanlara değer katmayı deneyin.

Kendinize değer katmayı deneyin.

Olumsuz bir tutum içine gireceğinizi hissettiğiniz an kendinize sorun; “ Gerçekten önemli mi? Kavga etmeye değer mi? ”

YARATICI DÜŞÜNME

Bir şeyi yapmak için yeni ve gelişmiş yollar bulmaktır.

Yapabileceğinize inanın. Herhangi bir şeyi yapmak için önce onun yapılabileceğine inanmanız gerekir. Böylece yaratıcı düşüncelerin yolu açılır. “ İçinizden kaç kişi gelecek 30 yıl içerisinde hapishanelerin kaldırılabileceğine inanıyor? ” sorusunu sorun ve olumsuz düşünceleri dinleyin. İnsanları olumlu düşündürün ve dinleyin.

İNANDIĞINIZ ZAMAN, AKLINIZ O ŞEYİ YAPMANIN YOLLARINI BULUR. Bu deney sadece bir şeyi göstermektedir. Bir şeyin imkansız olduğuna inanırsanız, aklınız bunun neden imkansız olduğunu ispatlamak üzere çalışmaya başlar. Ama bir şeyin yapılabileceğine inandığınızda, aklınız onu yapmak üzere çözümler bulmanıza yardım etmek için çalışmaya başlar.

Bir işin iyi yapılması için bir çok yol vardır. Aslında o iş kaç kişiye verilmişse o kadar çok.

GREENWALT

Kaç tane yaratıcı zeka varsa, o kadar en iyi yol vardır.

Donmuş olan hiçbir şey büyümez. Eğer geleneğin akıllarımızı dondurmasına izin verirsek yeni fikirler filizlenemez.

Geleneklerin aklınızı doldurmasına izin vermeyin. Yeni fikirlere açık olan.

GELENEKSEL DÜŞÜNCEYİ AŞMAK İÇİN

Yeni fikir ve önerilere açık olun. İşe yaramaz, yapılamaz, hiçbir değeri yok, aptalca gibi kelimelere aldırmayın.

Bulunduğunuz yerin en iyi süngeri siz olun.

Yeni şeyleri deneyen bir kişi olun. Sabit, rutin şeyleri kırın.

İlerici olun, gerici olmayın. Nasıl daha iyi yapabilirim?

Daha önce çalıştığım yerde böyle yapardık, burada da böyle yapacağız yerine; oradakinden daha iyi burada nasıl yaparız düşüncesi hakim olmalı.

Haftalık gelişme programı.

Müşteriler: Taksitler, Çocukları mağazaya nasıl çekerim, onları çekmek aileleri çekmem demek, Oyuncak koyulur, Müşterilerim için ne tür ilginç birşey yapabilirim, 1000. kişiye özel hediye, vb.

Çalışanlar: Az elemanla, çok iş nasıl olur?, Daha verimli nasıl çalışırlar?

Mallar: Malları yerleştiriş biçimi, kalitesi.

Promosyon: Çekilişler.

Kendim: İşi nasıl ilerletebileceğim konusunda fikirler üretirim.

Yaptığını daha iyi yap, işin kalitesini arttır; yaptığının daha fazlasını yap, işin miktarını arttır. Kendinize şunu sorun; daha iyi nasıl yapabilirim? Daha çok nasıl yapabilirim?

Bir şeyin yapılmasını istiyorsan onu meşgul bir insana ver.

Sormayı ve dinlemeyi öğrenin. Kişi ne kadar büyükse, sizin konuşmanızı sağlamak üzere sizi cesaretlendirme eğilimi de o kadar fazladır. Ne kadar küçükse de size öğüt verme eğilimi o denli yüksektir.

BÜYÜK İNSANLAR DİNLEMEYİ, KÜÇÜK İNSANLAR KONUŞMAYI TEKELLERİNE ALIR.

Diğerlerinin fikirleri sizin fikirlerinizin doğmasında bir kıvılcım etkisi yapmaya yarar. Böylece zihniniz daha yaratıcı olur.

Problemi sunun sonra dinleyin.

Konuşmakla hiçbir şey öğrenemeyiz. Ama sorup dinleme ile öğrenmenin sınırı yoktur.

Kendinizi geliştirmek için;

1. Mesleğinizle ilgili profesyonel bir gruba katılın.

2. Mesleğinizle ilgisi olmayan profesyonel bir gruba katılın.

Fikirler çabuk bozulan besinler gibidir. Onları koruma altına alın.

1. Fikirlerinizi bir kağıda yazın. Kağıt kalem taşıyın. Fikir her yerde gelebilir. WC de bile.
2. Fikirlerinizi gözden geçirin. Değerini yitirenleri atın. İşe yarayacağına inandıklarınızı saklamaya devam edin. Ama dikkat edin fikir hazineniz çöplüğe dönüşmesin.
3. Fikirlerinizi ekin ve gübreleyin. Büyütün. Üzerinde düşünün.
4. Fikri başka fikre bağlayın. Fikrinize benzer olduğuna inandığınız tüm kitapları okuyun. Tüm bakış açılarını araştırın.

Fikri kağıt üzerinde şekillendirin. Bunun iki mükemmel sebebi vardır. Bir fikir gözle görülür forma girdiğinde onu her açıdan görebilirsiniz. Eksikleri anlaşılır. Parlatmak için neler yapılması gerektiğine karar verirsiniz. Sonra fikirlerde başkalarına satılmalıdır. Müşterilere, işçilere, patrona, arkadaşlara, yatırımcılara. Birisi o fikri satın almalıdır. Aksi halde fikrin hiçbir değeri yoktur.

KENDİSİNİ ÖNEMLİ GÖRMEYEN KİŞİ ÖNEMLİ BİRİ DEĞİLDİR.

Düşünme biçiminiz hareket biçiminizi belirler. Hareket biçiminiz de, buna bağlı olarak, diğer insanların size nasıl tepki göstereceklerini belirler.

Doğru giyinin yoksa, bunun bedelini ödeyemezsiniz.

Doğru giyinin, önemli görünün karşılığını her zaman alırsınız.

Kendinizi ne kadar iyi paketleyip sunarsanız, o kadar kabul görürsünüz.

Görünümünüz sizinle ve diğer insanlarla konuşur. Onun şöyle söylemesini sağlayın. İŞTE KENDİSİNE SAYGISI OLAN BİR KİŞİ, ÖNEMLİ BİR KİŞİ. ONA BU ŞEKİLDE DAVRANIN.

Yanlış ama insanlar görüntüsüne göre yargılanıyor.

Ne olduğunuzu düşünüyorsanız osunuz.

İşlerimize yaklaşım biçimimiz, bizim altımızda çalışan insanların işlerine yaklaşımlarını belirler. Siz kaytarırsanız, onlar da kaytarırlar.

Başarılı insanların önemli bir özelliği vardır: COŞKU

Astların daha iyi çalışması için öneri:

1. İşinize karşı her zaman olumlu tutumlar sergileyin. Böylece astlarınız doğru bakış açısını seçecektir.
2. İşinize her gün geldiğinizde kendinize şunu sorun: Her açıdan bakıldığında taklit edilmeye değer biri miyim? Alışkanlıklarımın hepsini de astlarımda gördüğümde beni mutlu edecek mi?

Kendiniz için kendinizi kullanarak kendinizi tanıtmak. En önemli özelliklerinizi, üstün yönlerinizi belirleyin. Sonra da bu özelliklerinizi kağıda dökün. Günde en az bir defa bunu okuyun. Cesaret isteyen her işten önce okuyun.

Hangi durumlarda olursanız olun, kendinize şu soruyu sorun: Bu önemli bir insanın yapacağı bir şey mi?

Büyük adamlar, büyük fikirlere gülmez.

Size bir şeyin yapılamayacağını söyleyen insanlar hemen her zaman başarısız insanlardır. Bir şeyi yerine getirme açısından olsa olsa sıradan ve ortalama seviyededirler. Bu tür insanların fikirleri zehirleyicidir.

Kurduğunuz arkadaşlıklar sizi tanımlar. Tencere düşer, kapağını bulur.

Doğru düşünen grubun içinde olduğunuzdan emin olun.

Çevrenizdeki olumsuz düşünceleri dikkate almayın.

İlerlemeyi düşünen insanları izleyin. Onlarla yükselin.

Tavsiyeleri, işi bilen insanlardan almayı kural edinin.

Başkalarının aklından geçenleri okuyabilir misiniz? Bu çok kolay.

Ne düşünüyor olduğumuz yaptığımız şeylerde kendisini gösterir. Tutum ve davranışlar aklımızın aynasıdır. Düşüncelerimizi yansıtır.

Tutum ve davranışları ifadeler ve ses tonları aracılığıyla okuruz. Tutum ve davranışlar farkı yaratır.

Şu üç tutumu geliştirin:

1. Ben canlıyım tutumu geliştirin
2. Sen önemlisin tutumu geliştirin

3. Önce hizmet tutumu geliştirin

SOSYAL ÇEVRENİZİ BİRİNCİ SINIF YAPMANIN YOLU

Yeni grupların içine girin.

Bakış açıları sizden farklı insanlarla arkadaşlık kurun.

Ufak tefek ve önemsiz şeyler üzerinde durmayan kişilerle arkadaş olun.

Fikirleriniz ve konuştuklarınızdan çok evinizin büyüklüğü ve sahip olduğunuz ve olmadığınız eşyalarla ilgilenen kişiler, küçük insanlardır.

Kendinize yakın arkadaş olarak küçük şeylerle ilgilenen insanlar seçerseniz, siz de giderek küçük şeyler düşünen bir kişi haline gelirsiniz.

SEN ÖNEMLİSİN TUTUMU GELİŞTİRİN

Her birey, Afrika'da da olsa Amerika'da da yaşasa, cahilde olsa, zeki de, medeni de olsa, ilkel de, gençte olsa, yaşlı da **önemli olduğunu hissetmek arzusuna** sahiptir.

Birine önemli olduğunu hissettirirseniz, sizin için daha çok şey yapar.

İnsanları beklemeyen bir otobüs şoförü, bir insana özel ilgi gösteriyor ve onu bekliyordu. Niçin? Çünkü o şahıs şoförü her sabah özel bir günaydın ile selamlıyordu. Sözleriyle şoförün kendisini 180 kişilik bir jeti uçuran pilot kadar önemli olduğunu hissetmesini sağlıyordu.

Küçük insanların kendilerini büyük insan gibi hissetmelerini sağlarsanız karşılığını daima alırsınız.

Sadece şu insanların içinde önemli oldukları hissini uyandırabilirseniz. Müşteriler sizden daha çok alışveriş yapmaya başlar, personeliniz sizin için daha çok çalışır, arkadaşlarınız size yardım etmek için kendi işlerini bırakır, patronunuz size yardımcı olabilmek için daha fazlasını yapar.

Tekrar tekrar söylüyorum başarıya ulaşmak için önemli olduğunuzu hissetmelisiniz.

Başkalarının kendilerini önemli hissetmelerine yardımcı olmak size ödül kazandırır, çünkü bu sayede siz de daha önemli olduğunuzu hissedersiniz. Deneyin görün.

Taktir etmede tecrübe sahibi olun. Diğer insanların yaptıklarından dolayı onları taktir edeceğinizi bilmelerini bir kural haline getirin. Bir kişiyi dikkate alınmadığı hissine asla ve asla kaptırmayın. Taktir etmeyi alçak ve samimi bir gülümsemeyle uygulayın. Bir gülümseme başkalarının onları fark ettiğini ve onlara saygıyla yaklaştığınızı hissetmelerini sağlar.

Taktir etmeyi, başkalarının onlara ne kadar bağımlı olduğunu bilmelerini sağlayarak tatbik edin. Samimi bir " Mustafa sensiz ne yapardık? " sözü insanlara gerekli oldukları hissini verir. Ve insanlar gereli olduklarını hissettiklerinde hem daha çok, hem daha iyi iş yaparlar.

Dürüst, kendinize özgü komplimanlar kullanarak insanları taktir edin. İnsanlar komplimanlarla büyür ve gelişir. Kişi iyi iş yaptığı ve önemli birisi olduğu konusunda emin edilmek ister. Övgüyü sadece büyük başarılar için saklamanız gerektiğini sanmayın. İnsanları küçük şeylerle ilgili olarak da övün, görünümleri, rutin işlerini yapma tarzları, fikirleri, yardımseverlikleri. Onları özel olarak arayın ve ziyaret edin.

İnsanları çok önemli kişiler, önemli kişiler, önemsiz kişiler diye sınıflandırmak için zaman ve enerji harcamayın. İstiyorsanız ister çöpçü olsu, isterse bir şirketin genel müdür, sizin için herkes önemlidir. **Bir insana ikinci sınıf muamelesi yapmak, size birinci sınıf sonuçlar kazandırmaz.**

İnsanlara ismiyle hitap etmede tecrübe sahibi olun. İsim doğru telaffuz edin ve doğru yazın. Eğer bir kişinin ismini hatalı telaffuz eder veya yazarsanız, kişi onun önemsiz birisi olduğuna inandığınızı düşünecektir.

İyi tanımadığımız kişilerle konuşurken adının önüne sürekli, Bay, Bayan, Sayın gibi, gerekli sıfatları koymayı unutmayın. Bu küçük sıfatlar insanın kendisini önemli hissetmesinde inanılmaz yardımcı olur.

Zaferin karşılığını almayın. Onun yerine yatırım yapın. Övgü kuvvettir. Üstlerinizden aldığınız övgüyü elemanlarınıza dağıtın. Böyle yapar performanslarını arttırmak üzere onları teşvik etmiş olursunuz.

Bu gün eşimi ve ailemi mutlu etmek için ne yapabilirim? Aileniz için sürekli özel şeyler yapın. Pahalı bir şey olması gerekmez. Önemli olan düşünüyor olmaktır. İşin püf noktası ailenize her şeyden çok önem verdiğinizi göstermenizdir.

ÖNCE HİZMET

Benzinlikte arabamın iç camını da sildiler çok memnun oldum. Oradaki görevliler bana uzaktan geliyor, bir daha gelme mantığıyla yaklaşmadılar. Önce hizmet anlayışıyla hareket ediyorlardı. Her geçişimde oradan benzin aldım.

Önce hizmeti düşünün ve para kendiliğinden gelir. Daima “ önce hizmeti düşün ” tutumu her durumda karşılığını öder.

Önce hizmet verin para kendiliğinden gelir.

İnsanlara daima beklediklerinden fazlasını verin.

Başarı diğer insanların desteğine bağlıdır.

İnsanlara karşı olumlu düşünün. Böyle yaptığında sizden hoşlanacak ve sizi destekleyeceklerdir.

Başkan Lyndon JOHNSON, başkan olmadan önce başarı için 10 maddelik bir liste oluşturdu:

1. İsimleri unutmamayı öğren. Bu konuda başarısızlık ilginin yeterli olmadığını gösterir.
2. Rahat bir insan ol ki insanlar seninle birlikteyken sıkıntı duymasın.
3. Telaşsız, sakin bir insan ol ki etrafındaki olayları sağlıklı değerlendirebilesin.
4. Bencil olma. Çevrende her şeyi biliyorum havası uyandırma.

5. Her şeyle ilgili ol ki insanlar seninle olmaktan bir şeyler elde etsin.
6. Kişiliğindeki derme - çatma özellikleri bulup onlardan kurtulmaya çalış.
7. Kafandaki yanlış anlamalardan kurtulmaya çalış, içini boşalt.
8. Bir kişinin başarısı karşısında onu kutlama ve üzüntülü durumlarda taziyelerini bildirme fırsatlarını hiçbir zaman kaçırma.
9. Samimi bir şekilde yapmayı öğrenene dek insanlardan hoşlanmaya çalış.
10. İnsanlara manevi güç ver, onlar da sana içten karşılık verir.

Arkadaşlık kurmada ilk adımı siz atın. Liderler hep böyle yapar.

Dostluk kurma işini karşınızdaki insana bırakırsanız fazla dostunuz olmaz.

“ Önce onlar bizi arasın ” , “ ilk adımı onlar atsın ” , “ önce o konuşsun ” , bunların hepsi yanlış tutumlardır.

Ortalıktaki en önemli kişi kendini tanıtmada en aktif olan kişidir.

İlk adımı siz atın başarılı gibi olun. İnsanlarla tanışmak için yolunuzu değiştirin. Utangaç olmayın. Sıradışı olmaktan korkmayın. Karşınızdaki kişinin kim olduğunu öğrenin ve sizin kim olduğunuzu öğrenmesini sağlayın.

Hiç kimsenin mükemmel olmadığını kabul edin. Bazıları diğerlerine göre daha mükemmeldir. Ama hiç kimse tam anlamıyla mükemmel değildir.

Karşınızdaki kişinin farklı olma hakkının olduğunu kabul edin. Bir kişinin yaptıklarını tasvip etmeyebilirsiniz, ama öyle yapıyor diye de sevmemezlik etmemelisiniz.

Reformcu olmayın. Kendi fikrinizin olması bir haktır. Ama zaman zaman kendinize saklamanız çok daha iyidir. Hayat felsefenize **yaşa ve yaşat** ilkesini de katın.

Bir kişide onu sevecek, taktir edecek yönler bulun, sevmeyecek değil. Başkalının üçüncü bir kişi hakkında önyargıya sahip olmanızı sağlamalarına izin vermeyin. İnsanlara karşı olumlu şeyler düşünün. Böylece olumlu sonuçlar alırsınız.

En çok konuşan kişi ile en başarılı kişinin aynı olması çok az bir ihtimaldir.

Dinlemenin karşılığını alırsınız.

Kişi ne kadar başarılıysa muhabbet cömertliği konusunda o denli deneyimlidir. Yani karşısındaki kişiyi kendisi, görüşleri, başarıları, ailesi, işi, problemleri hakkında konuşmaya teşvik eder.

Muhabbet cömertliği 2 biçimde başarının artmasını sağlar.

1. Muhabbet cömertliği dostluklar kazandırır.
2. Muhabbet cömertliği insanlar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmanızı sağlar.

Sıradan insan dünyada herşeyden çok kendisi hakkında konuşmayı tercih eder. Ona bu şansı verdiğinizde bundan dolayı sizi çok sever. Muhabbet cömertliği arkadaş sahibi olmanın en kolay ve en basit ve en emin yoludur.

Muhabbetlerin çok konuşanı olmayın. Dinleyin, arkadaş edinin, öğrenin.

İşler yolunda gitmediği zaman iki şey yapın:

1. Kendinize şunu sorun: " Bir sonraki imkanı hak etmek için ne yapabilirim? "
2. Cesaretinizi kırarak zaman ve enerji kaybetmeyin. Kendinizi azarlamayın. Gelecek sefere kazanmanın planını yapın.

Sadece düşünmekle hiçbir şey olmaz.

John WANNAMAKER

Şimdi gözlüğü ile bakarsanız, bir şeyi yerine getirebilirsiniz. Ancak birgün veya bir ara gözlüğü ile bakmak çoğunlukla başarısızlık getirir.

GİRİŞİMCİLİK ALIŞKANLIĞINI GELİŞTİRMEK İÇİN

Sefere çıkmayı bilin, silahınızı alın ve koşun.

Gönüllü olun. Gönüllü olan göze çarpar. Özel ilgi görür. Hepsinden önemlisi, gönüllü kişi özel bir yeteneği ve hırsının olduğunu gösterme imkanı elde etmiş olur. Her ne olursa olsun özel görevler için gönüllü olun.

İşten, çevrenizden tanıdığınız liderleri düşünün. Canlı bir kişi olma formülüne uyuyorlar mı, yoksa bezgin kişiler mi? Önde en fazla iş yapan kişiler canlı aktif kişilerdir. Kenarda kalan, erteleyen, pasif olan kişi liderlik yapamaz. Ancak birşey yapan, faaliyeti düşünen kişi kendisini izleyecek birilerini bulur.

İnsanlar faal kişilere güven duyar. Doğal olarak ne yaptığını biliyor kabul edilir. Şimdiye dek faal olmadığı, ne yapması gerektiği söylenene dek beklediği için kimsenin taktir edilip övüldüğünü duymadım. Siz duydunuz mu?

Her kötü durumdan ders alın.

Kişinin kendini eleştirmesi yapıcı bir tutumdur. Yeteneksizliğinizden kaçmayın. Gerçek profesyoneller gibi olun. Onlar hata ve yetersizliklerini araştırır ve düzeltirler. Zaten bu yüzden profesyoneldirler.

Başarısız kişi bir pot kırıp da bundan ders almayan kişidir.

Elbert HUBBARD

HEDEF

Önemli olan nerede olduğunuz değil nerede olmak istediğinizdir.

Dave MAHONEY

Neden arzularımızı gerçekleştiremiyoruz?

1. Kendini küçük görmek (Eğitimim, tecrübem yok, vb.)
2. Sosyal güvence (Bulunduğum yerde sosyal güvencem var.)
3. Rekabet (Bu alan zaten çok kalabalık.)
4. Anne ve baba baskısı
5. Ailevi sorumluluklar

LİDER GİBİ DÜŞÜNME

Etkilemek istediğiniz insanların anlayacağı dili konuşun. İnsanlarla (arkadaş, müşteri, işçi, vb.) anlayacakları dille konuşmak, onlara yaptırmak istediğiniz şeyleri yapmalarını sağlamanın büyülü bir yoludur.

Şu soruyu aklınızdan çıkarmayın: Karşımdaki kişiyle yer değiştirseydim ne düşünürdüm?

Etkilemek istediğimiz insanların ilgilendikleri şeyleri düşünmek her durum için kullanılabilen en mükemmel düşünce ilkesidir.

Başkalarının anlayacağı dili konuma ilkesini kendiniz için hayata geçirin.

Karşınızdaki insanın durumuna dikkat edin. Kendinizi onun yerine koyun. Unutmayın, ilgi alanları gelir düzeyi, zekası, geçmişi sizinkinden çok farklı olabilir.

Şimdi kendinize sorun: Ben onun durumunda olsaydım, buna nasıl tepki gösterirdim?

Eğer o insanın yerinde olsaydınız sizi ne harekete geçirir ise onu yapın.

İnsan olmak ilkesini uygulayın. İnsanları insani biçimde ele almanın yolu nedir? Hareketleriniz ile önce karşınızdakini düşündüğünüzü göstermektir. Genel kural olarak, bir kişiye ne kadar ilgi gösterirseniz size o kadar çok şey verir.

İnsanları teşvik etmenin en iyi ve basit yolu taktirdir ve maliyeti yoktur.

En büyük ve karlı yatırım kendine yatırımdır. Yani zihinsel gücünüzü arttırıcı şeyler satın almak.

Bir kişinin ne kadar iyi eğitim aldığı zihninin ne denli gelişmiş olduğu ile ölçülür. Kısacası nasıl düşündüğüyle ölçülür.

Eğitime ve fikir ateşleyicilere yatırım yapın.

İnsanları taktir etme deneyimi kazanın. İnsanların suyuna gidin. İnsan olun.

İlerlemeyi düşünün, ilerlemeye inanın, ilerlemek üzere atılın.

Yaptığınız her şeyde ilerlemeyi ve yüksek standartları düşünün.

İlerlemeye inanın ve öne atılın, lider olacaksınız.

Kendi kendinize akıl danışmak için zaman ayırın ve böylece düşünme gücünüzü geliştirin.

Organize edilmiş bir yalnızlık içinde alınan kararlar ve yapılan gözlemler doğru çıkar. Demir Kartal filminde Albay Chappy'nin çocuğun babasını kurtarma planını teybe kaydetmesi.

Organize edilmiş yalnızlık, karşılığını yüzde yüz doğrularla öder.

Unutmayın, liderlerin temel işi düşünmektir. Liderliğe hazırlanmanın en iyi yolu da düşünmektir. Her gün düzenli olarak düşünmeye zaman ayırın ve nasıl başarılı olacağınızı düşünün.

GELİŞME PLANI

A. ŞU ALIŞKANLIKLARDAN VAZGEÇ

1. İşleri ertelemek
2. Olumsuz lisanla konuşmak

3. Günde 1 saatten fazla Tv izlemek
4. Dedikodu

B. ŞU ALIŞKANLIKLARI EDİN

1. Sabahları görünümün için zaman ayırmak
2. Ertesi gün yapacaklarını bu akşamdan planlamak
3. Her fırsatta insanları taktir etmek

C. EVİNDE DEĞERİNİ ŞU YOLLARLA ARTTIR

1. Şimdiye kadar dikkat etmediğin, eşinin yaptığı küçük şeyler için onu öv
2. Haftada bir gün ailen ile özel bir şey yap
3. Günde 1 saatini kesintisiz ailene ayır

Akıllı kişi aklının efendisi olur, aptal ise onun uşağı.

BAŞARI YOLUNDA 70 ALTIN KURAL

RECEP Ş. APUHAN

BAŞARI YOLUNDA ALTIN KURALLAR

1. Tırmandığınız kaya ile kertenkele kadar bütünleşmelisiniz.
2. Hedef, titremeyen bir el ister.
3. Engellere, ne kadar ısrarlı olduğunuzu, ancak ne kadar fedakarlık yaptığınızı göstererek anlatabilirsiniz.
4. Fedakarlık, hedefinizle bulunduğunuz nokta arasındaki mesafede yolunuza çıkacak her engele bedelini ödemektir. Sizden uykusuz geceler mi istiyor? Vereceksiniz. Sizden en sevdiklerinizi bile terk etmenizi mi istiyor? Terk edeceksin.

En önemlisi içinizdeki tatlı dile kulaklarınızı tıkayacaksınız. İçinizdeki tatlı dilin, gayenizin amansız düşmanı olduğunu bilmelisiniz.

5. İnsan için çalıştığından başkası yoktur. (Necm Suresi, 39)
6. Bilgiyi, kaynağına bakarak küçümsemeyin.
7. Size koltuk değnekleri verebilirler ama yürüyecek olan yine sizsiniz.
8. Kar, dağına göre yatar.
9. “ Bütün umudum kendimde. ” diyebiliyorsanız.
10. İnsana insan olduğu için değer verin.
11. İşinizi en mükemmel şeklide yapın.
12. Gerçek sakatlık, gaye yokluğu, sorumsuzluk ve uyuşukluktur.
13. Hiç kimsenin gücü mükemmel bir işi görmemezliğe gelmeye yetmez.

14. Marka ne kadar değer verilen bir markaysa, parçalardaki hatalar da o kadar çok göze batar, o kadar vazgeçirici olur.

15. İki insan olmayın.

16. Güçlükleri göze alamayanların kolaylıklarla karışlaşması mümkün değildir.

17. Doğrudur, her arayan bulamaz. Ama aramadan bulan hiç olmamıştır.

18. Yumruğunuz demirleştikçe, eldiveninizin ipeği kalınlaşmalıdır.

19. Her saniyeniz gayenize kilitlenmelidir.

20. Bütün bütün elde edilemeyen, bütün bütün terk edilemez.

21. kendi dilinizi konuşan insanlardan ayrılmayınız.

İçinde bulunacağınız toplumu, dilinizi konuşan toplumlardan seçiniz. Yada her sürprize hazır olunuz.

22. Topluluğun eritme gücü vardır.

Topluluk (Toplum / Kitle) insana kolayca kendi rengini verebilir. İnsan iyi ve kötü alışkanlıkların çoğunu topluluk içinde kazanır. Öyleyse dostlarınızı, içinde yer alacağınız topluluğu seçmek büyük ölçüde hayatınızı seçmek manasına gelir.

Bana arkadaşını söyle, sana kim olduğunu söyleyeyim.

CERVANTES

23. Affedici olun.

24. Sözünüzün eri olun.

25. Sabır, zamanı lehimize çevirme sanatıdır.

Eğitilmemiş her kuvvet zayıflığa dönüşür. Sabır bir bekleme dönemi olmadığı için, sabırlı insan bir yandan neticelere katlanırken bir yandan da yeni girişimlerini sürdürür.

26. Kararlı olmanız hedefi yıldırır.

Kendinizi hedefe kilitleyeceksiniz ve o kilidi açması muhtemel bütün anahtarları ortadan kaybedeceksiniz. Kararlılık işte buna denir.

27. Korkunuz, korktuğunuza güç verir.

Korkaklık iyi hazırlanamamanın ürünüdür.

28. Kuvvetlerinizi iyi komuta ediniz.

Komuta gücü, kuvvetleri oranında iyi bir komutan olabilen herkes, büyük zaferler kazanır. Kötü komutan mevcut kuvvetlerini de elden çıkarır.

29. Samimi pişmanlık, gelecekteki hataları da önler.

30. Danışma, mesele üzerindeki aydınlığın arttırılmasıdır.

Başkalarının gayretlerini, bilgilerini, tecrübelerini, fikirlerini kendi gayret, bilgi, tecrübe ve fikirlerimize katma faaliyeti olan danışma, yakın dostlarımızdan biri olarak yanımızdan hiç ayrılmamalıdır.

31. Anahtar aramak yerine, anahtar olabilmelisiniz.

32. Kendinizi ifade etmekten kaçınmayın.

Tribündeki seyircilerden futbol tarihine geçmiş kimse yoktur.

33. Zamanında yapılmayan iş, yapılmamış iştir.

34. Küçük ikazların, büyük değeri vardır.

35. İnsana yaklaşmak önemlidir.

Onları tanıma sanatını öğreniniz. Güçlerini nereden alıyorlar? Bunu anlayınız. İnsanı doğru değerlendirmenin bir yolu da, görüşmenin doğru zaman ve zeminde yapılmasıdır. Her insan bir limandır, usta kaptan bekler.

36. Toplumu şekillendirenler, önderlik yapanlar, güç elde edenler eylem adamlarıdırlar.

37. İnsanlara anlayış derecelerine göre hitap ediniz.

38. Başarı herkese kaldırabileceği ağırlığı kaldırtmaktır.

39. Doğal olunuz.

40. Kibir emeği kirletir.

41. Küsmeyeceksiniz.

42. İstisnalara karşı istisna hareket etmelisiniz.

43. Her zaman daha iyisini yapmaya çalışınız.

44. Unutmak, ilmin afetidir.

45. Merhamet edin, fakat merhamet beklemeyin.

Bana bin söz edeceğine bir şekil göster. Bir şekil bin sözden daha iyidir.

EVET DEDİRTME SANATI

Yazar : Roger FISHER- William URY

Yayınevi : İlgi Yayıncılık

Baskı : İstanbul / 1989 / 169 shf.

ISBN : 975-399-034-0

Bilim Grubu : Başarı

Türü : Tercüme

Hitap Ettiği Okuyucu Kitlesi: Özel İlgi

Genel Değerlendirme:

Kitap, müzakerelerde, toplantılarda, pazarlıklarda nasıl davranılması ve hangi metodlar uygulanması gerektiğini anlatıyor. Birçok pratik uygulamalar veriyor ve bunların tahlillerini de yapıyor.

İçindekiler

1- Durum Üzerine Çekişmeyin.

2- İnsanları Problemden Uzak Tutun.

3- Durum Üzerinde Değil Çıkarlar Üzerinde Durun.

4- Ortak Kazanç İçin Seçenekler Üretin.

5- Objektif Kriterler Kullanılmasında Israr Edin.

6- Onlar Daha Güçleyseler Ne Olur ?

7- Karşı Taraf Oyuna Katılmazsa Ne Olur ?

8- Karşı Taraf Hileye Başvurursa Ne Yaparsınız ?

ÖNSÖZ

Hoşunuza gitsin veya gitmesin sizde bir tartışmacısınız. Tartışma hayatın bir gerçeğidir.

Tartışma, başkalarından istediklerinizi elde etmenin temel yoludur. Her gün çeşitli konularda tartışılmasına karşın, bunda başarılı olmak o kadar kolay değildir.

İnsanlar tartışırken iki yol kullanırlar; yumuşak ve sert davranmak. Yumuşak davranan taraf, kişisel zıtlaşmayı gidermek ister ve bu nedenle anlaşmaya varmak için hemen ödün verir. Dostça bir karar verilmesine çalışır; ne var ki sonunda sömürülür, acı çeker. Sert davranan ise tartışma ortamını bir irade yarışması olarak görür. Mutlaka kazanmak istediği için sonunda sert bir karşılık bulur.

Tartışmanın üçüncü bir yolu da ne yumuşak ne sert fakat hem yumuşak hem de sert tartışmadır. *Harvard Tartışma Projesi* diye anılan çalışma içinde geliştirilen yöntem, pazarlıkların *ilkeler üzerinde* yapılmasını öngörmektedir.

Elinizdeki kitap, işte bu ilke tartışması yöntemi hakkındadır.

1.BÖLÜM: DURUM ÜZERİNDE ÇEKİŞMEYİN

Herhangi bir tartışma yöntemi, üç kritere göre değerlendirilebilir: Anlaşma olabilecekse bu akılcı bir anlaşma olmalıdır. Kullanılan yöntem verimli olmalıdır. Taraflar arasındaki ilişkileri iyiye götürmese bile hiç değilse zedelememelidir.

Durum üzerinde çekişmek akılcı olmayan anlaşmalar üretir.

Tartışmacılar, durumları üzerinde çekişirken kendilerini bu durumlara bağlama eğilimi gösterirler. Durumunuzu ne kadar ortaya koyar ve saldırılara karşı ne kadar savunursanız o oranda kendinizi ona bağlamış olursunuz. Durumunuzu değiştiremeyeceğinizi karşı tarafa anlatmaya çalıştıkça da bunun gerçekleşmesi o kadar zorlaşır. Benliğiniz, içinde bulunduğu durumla özdeşleşir. Böylece gerçekleşebilecek bir anlaşmanın ve tarafların temel çıkarlarını akılcı bir şekilde bağdaştırabilmesi olasılığını azaltmış olursunuz.

Durumlar üzerinde çekişmek verimsizdir.

Durum üzerinde tartışmak, uzlaşmanın gecikmesine veya sonuçsuz kalmasına sebebiyet verebilir. Ayrıca mevcut ilişkileri de tehlikeye sokar. Tartışan herkes yapacağı ve yapmayacağı konularda ısrar eder. Ortak bir çözüm bulma telaşı bir savaş halini alır. Hiddet ve küskünlüğün sonunda genellikle bir tarafın haklı görüşleri dikkate alınmadan, diğer tarafın kesin isteklerine boyun eğdiği görülür.

Taraflar ikiden fazlaysa durum çekişmesi daha da zorlaşır.

Bir toplantıda ne kadar çok insan bulunursa, durum tartışmasına gömülme eğilimi o kadar artar. Birleşmiş milletler toplantısında olduğu gibi, şöyle bir 150 ülke tartışmada yer almışsa, durum üzerinde pazarlığın sonuç vermesi hemen hemen olanaksızdır.

Nazik olmak çözüm yolu değildir.

Sert tartışmayı tasvip etmeyenler daha nazik bir tartışma yolu izleyerek olabilecek zararları önlemeyi umarlar. Karşı tarafı dost gibi görüp bir anlaşmaya varma gereğini duyarlar. Önerilerde bulunmak ve ödün vermek, karşı tarafa güvenmek, dostça davranmak ve yüzleşmeyi önlemek için gerektiğinde geri çekilmek, yumuşak bir tartışma oyununun standart hamleleridir. Bu tartışma sizi sert oyun oymayan birine karşı tehlikeli duruma düşürür. Belki her şeyinizi kaybedersiniz.

Sert ve yumuşak tartışmalar arasında bir seçim yapmak hoşunuza gitmiyorsa sadece amaca yönelik bir tartışma yapabilirsiniz. Bu tip tartışma bilinçli bir kararla ortaya çıkmadığından, genellikle gözden kaçar.

Yumuşak durum tartışması mı yoksa sert olanı mı kullanmalı, sorusuna verilecek yanıt,"Hiçbiri"dir. Dostça ve uygun yoldan, akılcı sonuçlar ortaya koymak için planlanmış yeni bir tartışma yöntemi ilke anlaşması ya da değerler üzerinde pazarlıktır. Bu yöntem dört temel noktaya ayrılabilir.

Bu dört nokta, hemen her koşulda kullanılabilecek dürüst bir tartışma yöntemini özetlemektedir.

İnsanlar: İnsanları problemden uzak tutun.

Çıkarlar: Fikirlerinizi durumlar üzerinde değil, çıkarlar üzerinde toplayın

Seçimler: Bir karara varmadan önce ortak çıkarlar için seçenekler üretin.

Kriterler: Sonucun objektif kriterlere dayandırılmasında ısrar edin.

Birinci nokta, insanların bilgisayar olmadıkları gerçeğini anlatır. Bizler heyecanlı yaratıklarız. Heyecanlar, problemin objektif değerleri ile tipik bir karmaşıklığa uğrarlar. O halde *insanları problemden ayrı tutun*.

İkinci nokta, durumlar üzerinde tartışmak, gerçekte ne istediğinizi gölgeler. Durumlar arasında fedakarlığın bir anlaşma temin etmesi olasılığı yoktur.

O halde, *fikrinizi durumlar üzerinde değil çıkarlar üzerinde toplayın*.

Üçüncü nokta, baskı altındayken sorunun çözümlenmesindeki güçlüğü yansıtmaktadır. Bir muhalefet karşısındayken karar vermeye çalışmak görüşünüzü daraltabilir. O halde, *bir karara varmadan önce, ortak çıkarlar için seçenekler üretin.*

Dördüncü nokta, piyasa değerleri, uzmanların taktirleri, yasaların gerekleri, sonucu belirleyici objektif kriterlerdir. Taraflar bu kriterler üzerinde anlaşırlarsa makul bir çözümde birleşirler. O halde, *sonucun objektif kriterlere dayandırılmasında ısrar edin*.

Tartışmayı planlamaya başladığınız andan bir anlaşmaya varıldığı veya işi koparmaya karar verdiğiniz ana kadar geçen zaman üç devreye ayrılabilir: *Analiz, planlama, tartışma*.

Analiz devresinde sadece durumu teşhise çalışırsınız; bilgi toplarsınız, organize edersiniz ve düşünürsünüz.

Planlama devresinde aynı dört öğeyle ikinci kez ilgilenecek yeni fikirler geliştirir, ne yapacağınıza karar verirsiniz.

Tartışma devresinde yine aynı yöntem kullanılarak objektif standartlara dayalı bir anlaşma yolunu araştırırsınız.

2.BÖLÜM: İNSANLARI PROBLEMDEN AYRI TUTUN

Tartışmanın en basit şeklinden, en karmaşık uluslararası boyutlarına kadar kolayca unutulan temel gerçeği sizin, karşı tarafın temsilcileriyle değil insanlarla tartışmakta olmanızdır. Tartışmanın bu insancıl tarafı ya sonuca yardımcı olur ya da talihsizlik getirir. İnsanlar kızarlar, üzülürler, korkarlar, düşmanca hisler edinirler, kırılır ve gücenirler. Kolayca tehdit edilebilir benlikleri vardır. Dünyayı kendi açılarından görürler ve zaman zaman kendi görüşlerini gerçeklere karıştırırlar. Bir tartışmanın hazırlık devresinden sürdürülmesine kadar, her an, kendinize şu soruyu sormalısınız: "*İnsan problemine yeteri kadar dikkat ediyor muyum ?*".

Her tartışmacının iki ilgisi vardır:madde üzerine ve çıkarlar üzerine.

Örneğin bir satıcı, bir yandan satışından kar etmeyi düşünürken diğer yandan da devamlı bir müşteri kazanmak ister.

İlişki, problemle bozulma eğilimi gösterir. Tartışmanın en kritik yanı, taraflar arasındaki ilişkinin madde üzerindeki tartışmalarla bozulabilmesidir. Bir madde üzerinde insanların öfkeli davranması veya benliklerini işin içine karıştırmaları sonucu etkiler.

Durum üzerine pazarlık, madde ile ilişkinin çatışmasına yol açar ve bir tartışmacının hem madde hem de iyi ilişkiler bakımından birini diğeri ile değiştirmek suretiyle etkiler.

Tartışma esnasında karşınızdaki insanların problemini işlemek ve iyi bir iş ilişkisini korumak amaçları çelişkiye düşürmez. Bu problemleri bazı ayrıcalıklara dayanarak çözmeye çalışmayın.

Duygusal problemlerle uğraşırken duygusal teknikler kullanın. Heyecan yükseldiği anlarda, ilgili herkesin sükunet bulması için çareler düşünün, iletişimi geliştirmeye çalışın. Problemi çözmek için üç temel alanın koşullarına göre düşünmeniz yararlı olur. *Sezgi, heyecan ve iletişim.* İnsan problemleri bu üç sepetten birine düşer. Bu sizin için de geçerlidir.

Sezgi

Karşı tarafın düşündüklerini anlamak, sizin probleminizi hemen çözmeye yetmez. Problem onların düşündükleridir. Fikir ayrılıklarının el alınışında doğruluk, tezlerin sadece biri olabilir; belki iyi bir tez belki değil. Farklılık vardır, çünkü farklılık onların düşündüklerindedir. Korkular, yanlış olsa bile, gerçek korkulardır ve ele alınması gerekir. Umutlar, gerçekçi olmasalar bile, bir savaşa yol açabilirler. Olaylar, yerleşmiş olsalar bile, problemin çözülmesi için etkili olmayabilirler. Objektif geçeği araştırmak yararlı olduğu kadar, sonunda her iki tarafın görüşüne göre tartışılacak gerçek problemi oluşturur ve bir çözüm sağlar.

Kendinizi onların yerine koyun. Çok zor olsa bile, durumu karşı tarafın gördüğü açıdan görebilmek, sahip olunabilecek en önemli beceridir. Bunu yaparken tarafsız kalmaya özen göstermeniz gerekir. Karşınızdakilerin görüşlerini anlamak onlarla aynı fikirde olmak anlamına gelmez. Çelişki alanını daraltmanıza, aynı zamanda kendi çıkarlarınızı geliştirmenize yardım eder.

Korkularınızla onların amaçlarını kolaylaştırmayın. İnsanlar bazı şeylerden korkmakla, karşı tarafın yapmak istediğini peşinen kabul eder.

Kendi probleminiz için onları suçlamayın. Problem hakkında konuşurken, kusurları, konuşmakta olduğunuz kişiden uzak tutun.

Görüşlerinizi karşılaştırın. Farklı görüşleri işlemenin bir yolu, onları açığa çıkarmak ve karşı tarafla tartışmaktır.

Diğerlerinin düşüncelerine aykırı davranabilmek için fırsat kollayın. İşleme katıldıklarından eminseniz, sonuçtan karşı tarafa bir pay verin. Bir anlaşmanın kararları lehte görünse bile, karşı taraf, taslak hazırlanmasına katılmadığı için, kuşku duyarak anlaşmayı reddedebilir.

Önerilerinizi değerlerine uygun olarak yapın. Davadaki taraflardan birine "sen kazandın " diğerine "sen kaybettin " demek yerine, kararın ilkelere, yasalara, geleneklere uygunluğunu anlatmak gerekir.

Heyecan

Sert bir tartışmada, bir tarafın heyecanı diğer tarafa da geçer. Korku, öfkeyi doğurur; öfke de korkuyu. Heyecan bir tartışmayı çok çabuk çıkmaza sokar veya büsbütün koparır.

Önce kendinizin ve karşınızdakilerin heyecanını tanıyın ve anlayın. Neler hissettiğinizi not edin. Sonra kendinizi nasıl hissetmek istediğinizi yazın: Emin, rahat. Aynı şeyi karşınızdakiler için de yapın. Neyin heyecan yaptığını kendinize sorun.

Heyecanları gizlemeyin ve onları haklı görün. Açıklanmış heyecanın verdiği ağırlıktan kurtulan insanlar, probleme daha istekle sarılacaktır.

Karşı tarafın rahatlamasına fırsat verin. Dertlerini başkalarına anlatanlar duygusal bir rahatlık duyarlar. böylece patlayıcı maddeyi kontrol altına almış ve konuşmacıya söyleyeceği her şeyi söylemesi için cesaret vermiş olursunuz.

Heyecanlı patlamalara tepki göstermeyin.

Sembolik hareketler kullanın. Mesela, özür dilemek yapabileceğiniz en değerli ve en ödüllendirici yatırımdır.

İletişim

İletişim olmadan tartışma olmaz. Tartışma, bir karara ulaşmak için yapılan bir iletişim şeklidir.

İletişimde üç büyük problem vardır. Önce*, tartışmacılar birbiriyle konuşmuyor olabilirler.* Gruplar arasındaki etkili iletişim, herkesin diğerinin gönlünü almaya çalışmasıyla mümkün olur.

Siz, doğrudan doğruya ve açıkça kendileriyle konuşurken, onlar sizi duymayabilirler. Aynı şekilde siz, karşı tarafın söylediklerini duymuyorsanız, iletişim kurulmuş sayılamaz.

İletişimin üçüncü problemi anlaşmazlıktır. *Birinin söylediklerini diğeri ters yorumlayabilir.*

İletişimin bu üç problemi için ne yapılabilir ?

Dikkatle dinleyin ve söylenenleri kabul edin. Dinlemek, karşı tarafın düşüncelerini anlamanızı, heyecanlarını hissetmenizi ve onların söylemeye çalıştıklarını duymanızı sağlar. Dikkatle dinler ve zaman zaman konuşmacının sözünü kesip,"Söylediklerinizi doğru anladım mı, yani….."şeklinde konuşursanız karşı taraf, zaman öldürmediğini, laf olsun diye konuşmadığını anlayacaktır. Bu şekilde onların tezini kendilerinden daha iyi açabilir ve çürütülecek noktaları bulabilirseniz, yapıcı bir diyalog başlatma şansınız artar ve kendilerini anlamadığınızı sanmaları olasılığını ortadan kaldırmış olursunuz.

Anlaşılacak şekilde konuşun. Karşı tarafla konuşun. Üçüncü kişilerin hükmedici ve kışkırtıcı etkilerini azaltmak için, karşı tarafla özel ve gizli iletişim kurmak yararlı olur. Önemli kararlar odada iki kişiden fazlası bulunmadığı zamanlarda alınır.

Karşı taraf hakkında değil kendi hakkınızda konuşun. "Sözünüzü tutmadınız !" yarine "Kendimi kandırılmış hissediyorum" gibi.

Bir amaçla konuşun. Bazen problem çok fazla iletişimdir. Bir açıklamada bulunmadan önce, ne konuşmak ve neyi öğrenmek istediğinizi, ayrıca bu bilgilerin neye hizmet edeceğini bilin.

Olmadan önlemek en iyisidir.

İnsan problemi, problem doğmadan önce ele alınmalıdır.

Karşı tarafla işe yarayacak ilişki kurun. Karşı tarafı şahsen tanımak size gerçekten yardımcı olur.

İnsanları değil problemleri göğüsleyin.

Tarafların kendilerini düşünmeleri için daha etkin bir yol, birbirlerini, avantajlı olabilecek uygun anlaşma yollarını, yan yana ve ısrarla araştıran ortaklar gibi düşünmeleridir. Rakiplerinizle masanın aynı tarafına oturmanız faydalı olur.

3. BÖLÜM: DURUMLAR ÜZERİNDE DEĞİL

ÇIKARLAR ÜZERİNDE DURUN

Bir kütüphanede tartışan iki kişiyi düşünün. Biri pencerenin kapanmasını diğeri açık

kalmasını istiyor. Pencerenin ne kadar açık kalacağı üzerinde çekişiyorlar. Biraz aralık mı ? Yarıya kadar mı, yoksa daha az mı açık ? Hiç bir çözüm ikisini birden tatmin etmiyor.

Kütüphaneci odaya giriyor. Birine pencereyi neden açmak istediğini soruyor "Temiz hava almak için" cevabını alıyor. Ötekine niçin kapatmak istediğini sorunca "Esintiye engel olmak için "cevabını alıyor. Biraz düşündükten sonra, kütüphaneci gidip yandaki odanın penceresini açarak esintisiz temiz hava girmesini sağlıyor.

Akılcı bir çözüm için durumları değil çıkarları bağdaştırın.

Bu hikaye pek çok tartışma için tipik bir örnektir. Durumlar ile çıkarlar arasındaki bu fark, can alıcı noktayı oluşturmaktadır.

Çıkarlar problemi tanımlar. Durumlar çelişiyor gibi görünse de bunlar arasında ödün istemek yerine ardındaki çıkarların bağdaştırılması daha çok işe yarar.

Zıt durumların arkasında paylaşılabilen ve uyulabilen çıkarlar bulunduğu gibi çelişenler de bulunur.

Çıkarları nasıl teşhis edersiniz ?

Karşı tarafın çıkarlarını saptamak en azından kendilerinizinkileri anlamak kadar önemlidir.

"Niye ?" diye sorun. Bir temel yöntem, kendinizi onların yerine koymaktır. Onların takındığı her tavrı inceleyin ve kendi kendinize "Niye ?"diye sorun.

Çıkarların meydana çıkarılmasının bir diğer yolu da "Neden olmasın ?" diye sormaktır. Her grubun birden fazla çıkarı bulunacağını anlayın. Tartışmacının çıkarlarını anlamak, dikkate alınması gereken çeşitli ve farklı çıkarları anlamak demektir.

En güçlü çıkarlar temel beşeri ihtiyaçlardır. Temel beşeri ihtiyaçlar şunları kapsar:

- •&#0; Güvence
- •&#0; Ekonomik varlık
- •&#0; Ait olma duygusu
- •&#0; Saygı
- •&#0; Kendi yaşamını kontrol

Bir liste yapın. Her iki tarafın çıkarlarını düzenleyebilmek için, bunları aklınıza geldikçe bir kağıda yazmak yararlı olur.

Çıkarlar hakkında konuşmak

Tartışmaktan amaç çıkarlarınızı korumaktır. Karşınızdakilerin sizin çıkarlarınızı dikkate almasını istiyorsanız, çıkarlarınızın neler olduğunu onlara anlatın.

Çıkarlarınızı canlı tutun. Şiddetli bir ülserle doktora gittiğinizde, durumunuzu hafif bir mide ağrısı gibi anlatırsanız sonuçtan çok umutlu olmamalısınız.

Onların çıkarlarını problemin bir parçası olarak görün. Böylece ortak çıkarlar daha çabuk gerçekleşir.

Dikkatle dinlenmek istiyorsanız problemi cevaptan önce okuyun.

Geriye değil ileriye bakın. Nereden geldiğiniz hakkında konuşmak yerine, hangi noktaya varmak istediğiniz hakkında konuşursanız çıkarlarınızı daha iyi kollamış olursunuz.

Kararlı fakat esnek olun. Bir tartışmada hem nereye gittiğinizi bilmeli, hem de yeni fikirlere açık olmalısınız.

Problemler üzerinde sert insanlar üzerinde yumuşak olun. Tartışmalarda daima işe yarayan şu kuralı unutmayın: İnsanlara destek olurken, öte yandan tüm gücünüzle problemi vurgulayın. Destek olmakla saldırının bu şekilde birleşmesi bağdaşmaz gibi görünür, ama psikolojik bakımdan böyledir. Bağdaşmazlık onun işlemesine yardım eder. Psikolojinin bu kuralı, insanların bağdaşmazlıktan hoşlanmadıklarını ve onu gidermek istediklerini savunur.

Onların çıkarlarını dikkate almaz ve önerilerine açık olmazsanız, diğer tarafın sizi dinlemesini ve önerdiğiniz seçimler üzerinde tartışmasını bekleyemezsiniz. Başarılı bir tartışma kararlı ve açık sözlü olmayı gerektirir.

4.BÖLÜM: ORTAK KAZANÇ İÇİN ORTAK SEÇENEKLER ÜRETİN

Çoğu kez anlaşmacılar bir anlaşmaya varabilecekken onu kaybederler, yahut vardıkları anlaşma iki taraf içinde daha iyi olabilecekken bu gerçekleşmez. Pek çok anlaşma, bir taraf portakalın içini diğer taraf kabuğunu alacağı yerde, iki tarafın yarımşar portakal almasıyla sonuçlanır.

TEŞHİS

Birçok tartışmada seçeneklerin kullanılmasına dört büyük engel vardır: (1) Erken yargı, (2) tek çözümün peşinde koşmak, (3)belirli bir ödülü kabullenmek, (4) " bu problemi çözmek onların problemi " diye düşünmek. Bu zorlukları yenmek için onları anlamak gerekir.

Problemler karşısında bir şey söylemeden önce iki kez düşünmek gerekir. Tek çözümün peşinde koşmak yeni düşüncelerin ortaya çıkmasını engeller. Dar görüşlü bencillik, tartışmacıyı tarafsız olmayan durumlara, tarafsız olmayan yargılara ve tek yanlı çözümlere yöneltir.

TAVSİYELER

Üretken seçenekler bulmak için: (1) Seçenek üretme işini onların yargılarından ayırın, (2) tek çözümün peşinde koşmak yerine masa üzerindeki seçenekleri çoğaltın, (3) ortak çıkarlar araştırın, ve (4) onların karar vermesini kolaylaştıracak yollar bulun.

Seçenek üretmek için *beyin fırtınası* * oturumu yapılmalıdır. Bunu yaparken aşağıdaki noktaları göz önünde tutmanız yararlı olur:

Görüşmeden önce:

1.Amacınızı iyi belirleyin.

2.Birkaç atılımcı seçin.

3.Çevreyi değiştirin.

4.Resmiyetten uzak bir ortam oluşturun.

5.Toplantıya bir başkan seçin.

Görüşme sırasında:

1.Katılanları problemin karşısında yan yana oturtun. Fiziksel davranışların psikolojik etkileri güçlüdür.

2.Eleştiri yasağı da dahil olmak üzere, bu toplantının temel kurallarını açıklayın. Ne şekilde olursa olsun, olumsuz eleştirileri "kural dışı " ilan edin.

3.Probleme her açıdan inandırıcı yaklaşan fikirlerin listesini yapın.

4.Fikirleri tam haliyle yazın.

Görüşmeden sonra:

1.En umut verici fikirleri bir yıldızla işaretleyin.

2.Bu fikirleri geliştirme yolları bulun.

3.Fikirleri değerlendirmek ve bir karar vermek için bir zaman belirleyin.

Beyin fırtınasını zor olsa da karşı tarafla yapmakta fayda vardır.

Seçeneklerinizi genişletin

Katılanların en iyi niyetlileri bile, görüşmelerde kendilerinin en iyi tek çözümü aradıkları kanısına göre hareket ederler. Bu da düşünceye sınırlama getirir. Fikirler özgür kalınca, daha sağlıklı düşünme ve yapıcı sonuçlar ortaya çıkarma ihtiyacı duyarsınız.

Özelden genele giderek seçenekleri çoğaltın. Seçenek bulma işi dört tip düşünceyi kapsar: Biri *belli bir problemi düşünmektir*, ikinci tip *açıklamalı analizdir*, üçüncü *tip ne yapılması gerektiğini düşünmektir*, dördüncü tip de *eylem için belirli ve uygun öneriler getirmektir.*

Seçenek oluşturmada dört temel adım vardır:

1.Adım: Problemi tanımak

2.Adım: Analiz etmek (Teşhis, belirtiler, eksikler, engeller)

3.Adım: Yaklaşım (Strateji, çareler, fikirler)

4.Adım:Hareket (yapılması gerekenler)

Çok sayıda seçenek üretmenin bir yolu da olaya çeşitli uzmanların gözleriyle bakmaktır.

Düşündüğünüz anlaşma modeli gerçekleşmediği takdirde değişik ağırlıklı anlaşma modelleri oluşturun veya öne sürülmüş bir anlaşmanın kapsamını değiştirin.

Ortak kazancı araştırın

Ortak çıkarları tanımlayın. Kuramsal olarak, ortak çıkarların anlaşmaya varılmasını kolaylaştırdığı açıktır. Farklı çıkarlar hususunda da portakal örneğini hatırlayın.

Çıkarları birleştirmenin bir yolu karşınızdakine tercihlerini sormaktır. Çıkarlardaki öncelikte, inançta, tahminde ve riske karşı tutumlardaki farklılıklar, çıkarların birleşmesine olanak verir. Bir tartışmacının parolası "Yaşasın farklılık "olmalıdır.

Karşınızdakilerin karar vermesini kolaylaştırın

Sizin için bir tartışmada başarı, karşı tarafın sizin hoşunuza gidecek bir karar almasıdır.

Kimi etkilemek istiyorsanız kendinizi onun yerine koyun. Uygun kararın seçilmesinde bol seçenekle kolaylaştırmanın yollarını arayın.

5.BÖLÜM: OBJEKTİF KRİTERLER KULLANILMASINDA ISRAR EDİN

Farklılıkları arzuya göre uzlaştırmanın ciddi bedeli vardır. Eğer kendi talebinizi karşı tarafa rakip olarak sürerseniz bir uzlaşmaya varamazsınız. Ya siz geri çekilirsiniz ya da onlar. Çıkarlardaki farklılıkları arzuya göre uzlaştırmaya çalışmanın bedeli bu kadar yüksekse, çözümü arzulardan tamamen uzak yerlerde aramak gerekir - yani objektif kriterlerde…

Objektif kriter kullanma korkusu

Bir tartışmada dikkatinizi tarafların hamlelerine değil problemin değerleri üzerinde toplayın. Akılcı fikirlere açık, tehditlere kapalı olun.

İlkeler üzerinde tartışmak akılcı anlaşmalar sağlar. Birden fazla gurubun bulunduğu tartışmalarda, objektif kriterler, ortak bir paydada anlaşmayı sağlar ve bu şekilde zaman israfı önlenmiş olur.

Objektif kriterlerin geliştirilmesi

İlkeler üzerindeki bir tartışmanın sürdürülmesinde iki soru akla gelir: Objektif kriterler nasıl geliştirilir ve tartışma sonunda nasıl kullanılır.

Hangi tartışma yöntemi kullanırsanız kullanın, önceden hazırlanmakla iyi edersiniz. Önceden seçenekli standartlar geliştirin ve onları kendi davanızda nasıl kullanacağınızı tasarlayın.

Adil standartlar kullanın. Bir sınır tartışmasında bir nehrin sınır kabul edilmesi, nehir kenarından 10 metre uzaktaki hayali bir çizgiyi kabul etmekten daha sağlıklıdır.

Adil işlemler kullanın. Bir problem için adil standartlar ya da karmaşık çıkarları çözümlemek için adil işlemler kullana bilirsiniz. Bir pastayı iki çocuk arasında paylaştırmak için eskiden beri uygulanan usulü bir düşünün: Biri pastayı keser,

öteki alacağı parçayı seçer. İkisi de bölüşmenin adil olmadığından bahsedemez. "Biri keser diğeri seçer "işlemini beğenmeyen guruplar için "hakemlik " en son çaredir fakat bunun da sakıncaları vardır.

Objektif kriterlerle tartışma

Objektif kriterlerle tartışmada hatırlanacak üç temel nokta vardır:

1.Her konuyu, objektif kriterler için yapılan birer ortak araştırma olarak niteleyin

2.Hangi standartların uygun olacağı ve nasıl uygulanacağı konusunda tartışmalara açık olun.

3.Baskı karşısında eğilmeyin, sadece ilkeler karşısında evet.

Sözün kısası, dikkatinizi objektif kriterler üzerinde toplayın ama esnek olun.

6. BÖLÜM: ONLAR DAHA GÜÇLÜYSELER NE OLUR ?

(Anlaşma için en iyi seçeneği geliştirin)

Karşı taraf daha güçlü bir pazarlık durumuna sahipse çıkarlardan, seçeneklerden ve standartlardan konuşmanın ne yararı olabilir ? Karşı taraf daha zenginse, daha iyi tanıdıkları varsa, yahut daha geniş bir uzman kadrosu ya da güçlü silahları varsa ne yaparsınız ?

Yapabileceğiniz iki şey vardır. Birincisi*, sizi, reddetmeniz gereken bir anlaşmayı kabul etmekten korumak*; ikincisi, *çıkarlarınızı tatmin edecek bir sözleşme için bütün varlığınızı kullanmanıza yardım etmek.*

Kendinizi korumak

Tartışmacılar kendilerini korumak için genellikle kabul edilebilecek en kötü sonucu, yani bir *taban çizgisini* belirlemeye çalışırlar. Bir şey alıyorsanız taban çizginiz ödeyebileceğiniz en yüksek fiyattır. Eğer bir şey satıyorsanız taban çizginiz kabul edeceğiniz en düşük fiyattır. Fakat taban çizgisi, hayal gücünü engeller. Kötü bir anlaşma yapmaktan sizi korurken, öte yandan kabul edilmesi akıllılık olabilecek bir anlaşmadan alıkoyar.

Bunun gibi durumlarda kalmamak için çare en iyi seçeneği bilmektir. En iyi seçeneği bilmemenin hasıl ettiği güvensizlik tartışmayı sonuca götürmez. Anlaşmaya varamadığınız takdirde ne yapacağınızı dikkatle düşünmemişseniz, gözleriniz kapalı tartışıyorsunuz demektir.

Tüm varlığınızı kullanmanıza yardım etmek

İki tarafın nisbi tartışma güçleri, esas olarak uzlaşmama seçeneğinin onlara ne kadar çekici geldiğine bağlıdır. İstasyonda sevdiği bir vazoyu, fakir bir satıcıdan almaya çalışan bir zengin misali; satıcı vazonun satılacağından emin çünkü başka turiste satabilir fakat zengin vazoyu kaçıracağından endişeli çünkü başka nereden alabileceğini bilmiyor.

Anlaşma sağlanamazsa ne yapacağınızı araştırmanız büyük ölçüde sizi güçlendirir. Cezip seçenekler siz bir köşede beklerken gelmez. Sizin onu araştırmanız gerekir. En iyi tartışma seçeneğinin ortaya çıkarılması üç farklı işlemi gerektirir: (1) Bir anlaşmaya varılmaması halinde, yapabileceklerinizin bir listesini hazırlayın, (2) Ümit veren fikirleri ayırın, (3) En iyileri gibi görünen seçeneği deneme anlamında seçin.

Bir tartışmada karşı tarafın en iyi seçeneğini de düşünmelisiniz.

Diğer taraf güçlü ise…

İyi bir seçeneğe sahip olup, en iyi çözümü bulmak için, bilgi, para, insan gücü, ilişkiler ve zeka gibi neyiniz varsa kullanın. Bir tartışmadan ne kadar rahat ayrılırsanız sonucu etkileme gücünüz o kadar çok ulur.

7. BÖLÜM: KARŞI TARAF OYUNA KATIMAZSA NE OLUR ?

(Tartışma tekvandosunu kullanın)

Siz iki tarafın da kazancını azamiye yükseltecek bir anlaşma geliştirmek için çare ararken, onlar yalnız kendi kazançlarını azamiye yükseltmek için sizin önerilerinize saldırabilirler. Siz değerler üzerinde probleme saldırırken, onlar size saldırabilirler. Bu durumda üç yaklaşım vardır. Birincisi sizin yapabileceklerinizdir. Siz düşüncelerinizi durum yerine değerler üzerinde toplayabilirsiniz. Şimdiye kadar bu konu üzerinde durduk. Eğer bu işe yaramazsa onların dikkatini değerlere çevirerek durum pazarlığına karşı koyarsınız. Biz buna tartışma ***tekvandosu diyoruz***. Üçüncü yaklaşım, daha önce çıkarlar, seçenekler ve kriterler üzerinde tartışmak için eğitilmiş bir üçüncü gurubu işin içine katın. Böyle bir girişimde bu gurubun kullanacağı en etkin araç "*tek taslak üzerinde tartışma işlemidir.*"

Tartışma tekvandosu

Karşı gurup size baskı yaparsa siz de onlara baskı yapmaya çalışırsanız tartışmayı durum pazarlığına çevirmiş olursunuz. Karşı taraf size saldırıyorsa *karşı koymayın*. Onlar durumları ileri sürerken siz reddetmeyin. Sizin fikirlerinize saldırıya geçerlerse savunmaya kalkmayın. Size saldırırlarsa da karşı saldırıya geçmeyin. Tepki göstermekten vazgeçin. Karşı saldırıda bulunmak yerine onların saldırısına yön değiştirip problem üzerine yöneltmeye bakın, onları ortak çıkarları araştırmaya ortak kazançlar için seçenekler ve tarafsız standartlar bulmaya yönlendirin.

Karşı tarafın saldırısı tipik olarak üç manevradan oluşur: *Durum üzerinde şiddetle ısrar etmek, fikirlerinize saldırmak, size saldırmak.*

Karşı taraf durumunu ortaya koyduğu zaman ne reddedin ne de kabul edin. Onu olası bir seçenek görün. *Onun arkasındaki çıkarlara bakın, yansıttığı ilkeleri araştırın ve onu geliştirme yolları düşünün.*

Fikirlerinizi savunmayın; eleştiri ve tavsiyelere açık olun. Karşı tarafın eleştirilerine karşı koymak yerine, kendi fikrinizde neyin yanlış olduğunu kendilerine sorun.

Size yapılan bir saldırıya probleme yapılan bir saldırı havası verin. Saldırı esnasında arkanıza yaslanın ve rahat davranın.

Açıklama yapmak yerine soru sorun ve duraklayın. Sükut sizin en güçlü silahınızdır. Karşı taraf makul olmayan bir öneride bulunursa yerinizde öylece oturun ve hiç bir şey söylemeyin.

Karşı tarafın oyuna sokulması

Karşı tarafı oyuna sokmak için "Yanılıyorsam lütfen düzeltin","Bizim için yaptıklarınızı takdir ediyoruz","İddialarımın doğru olup olmadığını anlamak için size birkaç soru sorabilirmiyim?","Acaba söylediklerinizi anlıyor muyum?" gibi cümleler kullanabilirsiniz.

8.BÖLÜM: KARŞI TARAF HİLEYE BAŞVURURSA NE YAPARSINIZ ?

(En katı tartışmacının ehlileştirilmesi)

Sizden yararlanmak ve sizi kullanmak için insanların kullanacakları pek çok taktik ve hile vardır. Yalan ve psikolojik baskılardan başlayıp çeşitli baskı tekniklerine kadar giden bu yöntemler, yasaya aykırılık, ahlak dışı davranmak gibi hoş

olmayan şeyler dahi olabilir. Bu tip taktiklere hileli pazarlık denir. İnsanlar bunlara iki tip karşılık verir. Birincisi, birlikte bindiğiniz botu sallamak hoş olmaz düşüncesiyle karşılık vermeden ortamı yumuşatmak. İkincisi de aynı şekilde karşılık vermektir. Bunlara karşı koymak için, tartışmanın şekli hakkında ilke tartışmasına girmek gerekir.

Oyunun kurallarını nasıl tartışırsınız ?

Diğer tarafın hileli bir taktik kullandığı bir olayda, tartışma oyununun kurallarını görüşmenin üç aşaması vardır. *Taktiği teşhis edin, konuyu açıkça ortaya koyun ve taktiğin meşruluk ve arzu edilme durumuna bakın ve tartışın*.

Size meşru olmayan bir taktik kullanıyor diye *insanların kişiliklerine saldırmayın. Dikkatinizi durumlar üzerinde değil çıkarlar üzerinde toplayın. Ortak çıkarlar için seçenekler bulun. Objektif kriterler kullanmakta ısrar edin.*

Kasti aldatma

Tartışma hilelerinin belki de en yaygın şekli gerçeklerin, yetkilerin yahut niyetlerin yanlış tanıtılmasıdır.

Hileli tartışmaların en eski şekli bile bile yanlış açıklamalarda bulunmaktır. Gerçeklerin araştırılması bunun ilacıdır.

Karşı taraftakiler, hiç de öyle olmadığı halde kendilerini tam yetkili olarak tanıtabilirler. Bu taktik onlara ikinci bir şans verme özelliği taşır. Bir alışverişe girmeden önce karşı tarafın yetki sınırlarını öğrenin.

Karşı tarafın anlaşmaya uymama olasılığının sezildiği hallerde, anlaşmaya bu durumu engelleyici ilaveler yapmak mümkündür.

Gerçeğin bir bölümünü söylemek aldatmak demek değildir.

Psikolojik savaş

Bu tür taktikler sizi rahatsız etmek için kullanılır. Öyle ki, siz bilinçaltınızda, tartışmayı bir an önce bitirip gitme arzusu duyarsınız.

Tartışmanın yapılacağı çevrenin seçimini onlara bırakırsanız onları rahatlatmış ve yumuşatmış olursunuz. Çevrenin fiziksel durumunu sevmezseniz bunu hemen bildirin. Bu sayede gerilimi düşük tutmuş olursunuz.

Karşı taraf sizi sözlü ve sözsüz rahatsız edebilir. Bu durumda rakibinizin gözlerine bakın. Bakışlarını sizden kaçırmaya çalışacaktır.

Kandırma amaçlı psikolojik savaşın bir başka şekli de, iyi adam-kötü adam oyunudur. Tartışmada bulunan karşı taraf kendi arasında kavga sahneler ve sizin müdahalenizi beklerler.

Bir tartışmada kullanılan en kötü taktiklerden biri de tehditlerdir. Siz tehdit ederken inandırıcı olun, karşı tarafın tehditlerini ise önemsemeyin. Her an ilkeli davranın.

Durum üzerinde baskı taktiği

Bu tip pazarlık taktiği tek bir tarafın ödün vermesi için kullanılır. Bunlar: Tartışmayı reddetmek yani görüşmeyi kesip başka bir zamana havale etmek, görüşmeye aşırı taleplerle başlamak, talepleri devamlı yükselterek bir dizi tavizler istemek, kilitleme taktiğini kullanıp tek şart öne sürmek ve görüşmeleri kesmekle tehdit etmek, katı yürekli görünmek, anlaşmayı geciktirmek, ister al ister alma taktikleri bunlardan bazılarıdır.

Bir ilkeyi savunmak meşru olmayan bir taktikten kolaydır. Bir kurban olmayın.

SONUÇ

Üç nokta.

Bunu zaten biliyordunuz

Bu kitapta anlatılan meseleleri siz zaten biliyordunuz. Önemli olan bilgilerinizi organize etmekti.

Yaparken öğrenin

Bir beden eğitimi kitabını okumak size bedensel bir gelişme sağlamaz. Önemli olan bilgileri uygulamaktır.

"Kazanmak"

Biz ilke tartışmasını kullanışlı buluyor ve tavsiye ediyoruz. bu yöntemi kullanmak alışkanlıkları değiştirmek ve duyguları değerlerden ayırmak demek değildir. Kendinize zaman zaman şunu hatırlatın: Kazanmak için uygun bir yol bulmalıyım ve hakkettiğimi elde etmek için daima dürüst olmalıyım.

KENDİME ENGEL OLAMIYORUM

Yazar: Recep Şükrü APUHAN

Yayınevi:

Başkalarıyla olan ilişkilerimiz, onları tanımak için olan iştiyakımız, bizim, bizdeki olan kapıları çalmak, aralamak yani kendimizi tanımaya başlamak demektir. İnsanlarla tanışmak için aradaki engelleri kaldıralım. Müdürün de işçisinden öğreneceği çok şey vardır. Duvarlara kapı açmaya çalışırken, kapı duvar olmasın. Descartesin "Düşünüyorum öyleyse varım" sözüne Arif Nihat Asya: "O yanlış" demiş, "Düşünülüyorum, öyleyse varım".Mızrağın ucundaki dikiş iğnesi

Elias Hawe dikiş makinesindeki iğne deliğini rüyasında görmüştür. Kendilerini bir amaca adayanlara rüyaları da hizmetkar olur. Eserlerinin doğum sancıları rüyalarına sıçramamış olanlara, rüyalarında yeni eserler gösterilmez. Artık bana karışma

Her başarısızlık başarıya doğru atılmış ilk adımdır. Yolumuzdaki aksilikler bizler için birer öğretmendir. Bal, arılara aittir. Arılar, acı çiçekleri, tatlı bal olmaya mecbur kılar. Eğer içinizde, karşılaştığınız her yeni durumu olumsuzluk, bezginlik olarak karşılayan ikinci bir şahıs varsa, ona "Artık bana karışma" deyip yolunuza devam edin.

Tufan demek Nuh demektir.

Fırsatlar hazır bulunanlar içindir. Fransız Milli Kahramanı İtalyan asıllı Napolyon için Fransız ihtilali bir fırsattı. O, bu fırsat için her yönüyle hazırdı. Bir Çin atasözü şöyle der:"Rotası olmayan geminin yelkenlerini dolduracak rüzgar yoktur".

Goethe, kendisine engel olmayan insanlar için de en güzel örnektir. Yeteneklerini sonuna kadar zorlayan bu insan, sanatta, bilimde, siyasette ve daha bir çok dalda güzel eserler vermeye çalışmıştır. Bizler de yeteneklerimizi bilip, hedeflerimizi saptayarak ve imkanlarımızı kullanarak yapacağımız işi hakkıyla yapmalıyız.

İstiyor muyuz? Olmasa da olur mu?

Hayal etmek, gerçekle ilişkisini kaybetmediği sürece işe yarar. Düşündüğümüz bir işi yapmak istiyorsak, ona büyük bir aşkla inanmamız gerekir.

“Ne yapalım, olmasa da olur” anlayışı, inanmamış gönüllerin lafıdır.

Kış, Kendisini Naza Çeken Bahardır.

Her kavuşma ayrılıkla başlar. Meşakkatin sonunda sevinç vardır. Hiçbir zaman korkmayalım ve ümidimizi kaybetmeyelim. Dağına Göre Kar...

Eğer birşeyi istiyorsak, onun getireceği bütün sıkıntılara razıyız demektir ve gücümüzün dışında bir yük de omuzlarımıza yüklenmez.

Bağımsızlığı, İdeallerine Esir Olmakta Bulanlar

Gerçek hürriyeti, “ideallerine esir olmak”la tanımlayanlar hiçbir şekilde kısıtlanamazlar, engellenemezler. Hayatlarını sadece hedeflerine kilitlemiş, ideallerinden ödün vermeyen insanlar, başarıya ulaşabilirler. Sultan Murad Hanın oğullarına vasiyeti iki kelimelik: “Attan inmeyesiniz” lafıdır. Peşinden milyonları sürükleyen büyük düşünür Said Nursi, servet olarak geriye bir cep saati bırakmıştır. Evet! ideallerinin esaretinde yaşamayı bilenler ideallerindeki hürriyeti bulmuşlardır.

İtalya’yı Kurtaran Adam

1513 İtalya’sındaki siyasi ve iktisadi karışıklık, İtalyan vatansever Machavelliyi “Bu karışıklığı ancak büyük bir lider önleyebilir” düşüncesiyle “hükümdar” isimli eserini yazmaya sevketti:

“Devletin menfaatleri uğrunda herşey mubahtır. Devlet adamı hileye, şiddete başvurabilir” gibi düşüncelere sahip Machavelli, sonraki asırlarda lanetlense de amacına ulaştı.

“Nerede hürriyet yoksa orası benim vatanımdır”

1776da Amerika’da Thomas Painenin “Sağduyu” adlı kitabı Amerika’yı İngiliz sömürgesinden kurtarmış ve bağımsız bir devlet haline getirmiştir.

Ayıdan Dost Olmaz...

Dostlarınızı kendi cinsinizden ve akıllı olanlardan seçin. Ahmak dostların bize kaybettirdiği zaman az değildir. Ahmak dostu olanın, ayrıca düşmana ihtiyacı yoktur. Olumlu Programlar Yüklenin

Yapacağınız işlerden galip ayrılmayı istiyorsanız, kendinizi galibiyet için programlayın. Başarıya programlanmış her insan başarıyı yakalayacaktır.

Siyasetimiz Güzel Olsun

Her zaman peşin hükümlü olmaktan kaçınmalıyız. Bunun hem bize zararı hem de başkalarıyla olan ilişkilerimize zararı olur. Karşılaştığımız bir kişiye hoşlanmadığımız bir hareketine karşılık peşin hükümlü davranmamız belki de sonradan kazanacağımız bir dostluğu önceden baltalamak olur. Bazen de halledebileceğimiz bir işin ilk denemesi başarısız olunca onun hakkında peşin hükümlü davranıp o yeteneğimizin körelmesine neden olabiliyoruz.

Sizin Kaybettiğinizi Sizin Gibi Aramazlar.

Kazanırken çevremizde bulunan dostların çağı kaybederken çevremizden kaybolurlar. Kendi işimizin başkası tarafından iyi bir şekilde yapılmasını beklemek saf dillilik olur. Önemli olan kaybetmemek. Kaybettiğini da tek başına arayacak gücü kendinde bulabilmektir.

Hiç Bilenlerle Bilmeyenler Bir Olur Mu?

Başladığımız bir işi, bilgili bir şekilde yaparsak bitirebiliriz. Bilgisizce körü körüne yapılan bir işten hayır beklenmez. Burada bize düşen en önemli şey kitap okuyup, bilgi dağarcığımızı genişletmemizdir.

Çizmeden Yukarı Çıkılırsa...

Başkalarına karşı tavırlarımızda her zaman ölçülü davranmalıyız. Nerede başlanıp, nerede durulacağını bilmek bir fazilet işidir. Ya kendimizi kontrol altına alacağız, ya da şahsımızın kontrol altına alınmasına izin vereceğiz. Sizce hangisi daha onurlu?

Hesabınızı İyi Bilmelisiniz.

Hesabını bilen, dengeli yaşamayı da bilir. Gelir ve giderimiz dengeli olmalıdır. Ya gelirimiz kadar harcayacağız, ya da harcadığımız kadar gelir elde etmek için çalışacağız. Bu dengeyi kuramayan insanların çoğunlukta olduğu bir ülkenin durumunu düşünebiliyor musunuz?

Haklarımızı Savunacağız

Yaşantımızda birçok problemle ya da iş hayatımızda bir çok rakiple karşılaşabiliriz. Kendi kuvvetlerimizi kullanırken karşı kuvvetleri de lehimize çevirebilmek için uzlaşma yoluna gitmeliyiz, Tedbir bir uzlaşma metodu dur, bir zafiyet

değildir. Uzlaşma teslim olma anlamına da gelmez. Aslında uzlaşma tam anlamıyla kendimizi savunmadır. Ve bunu yapmak bizim hakkımızdır.

İlkeli Olmak Büyük Bir Plan Yapmaktır

İlkelerini tespit eden, onlarla yaşamasını bilen, ilkeleri ile bütünleşen insanlar yaşadıkları çevreyi de kendi renkleri ile renklendirirler. İlke sahibi insanlar doğrudan hiçbir zaman ayrılmamalılar. Başkalarına saldırmak ilke sahibi insanların yapacağı bir iş değildir. İlke sahibi olmak büyük bir plan yapmak ve bu plana ısrarla uymaktır.

Kendimizle Hesaplaşmanın Filmi: İç Dilimiz

İç dilimiz ne kadar güzelse, dış görünüşümüz de o kadar iyi olur. Jest ve mimiklerimiz, bakışlarımız, yürüyüşümüz, davranışlarımız hep iç dilimizi yansıtır. Hayattan ne istediğimizi hep iç dilimiz karar verir.

Kapasiteniz, Ulaşmak İstediğiniz Hedeftir

Kapasitemiz nedir? Ulaşmak istediğimiz hedef “kapasitemiz”dir. Belirlediğimiz hedefe ulaşmayı ne kadar şiddetle istiyorsak kapasitemizin sınırları da o kadar geniş olur.

Güçlü inanç basit bir netice elde etmez.

Yaptığımız işlerde ne kadar inançlı olduğumuzu ortaya koyan gösterge neticelerdir. Güçlü bir inanç, basit bir netice ile son bulmaz. Herkes inandığı gibi yaşamalıdır. Bu örnek bir yaşam biçimidir.

Kökünden Sökülmeyen Her Bitki Yeniden Yeşerir.

Hemen hemen her insanın kötü bir alışkanlığı vardır. Kötü alışkanlıklarımızdan kurtulmak istiyorsak onu tamamen içimizden söküp atmalıyız. Geçici çözümler hiç bir zaman sonuç vermez.

Bir Sıkıntı Kaynağı: Mutlu Olmayı Bekleyen İnsan

Gerçek mutluluk, insanın kendi üzerine düşen görevleri eksiksiz yerine getirmesiyle olur. İnançları doğrultusunda yaşayan her insan kendisini rahat ve huzurlu hissedebilir. Böyle yapmadığı halde kendisini mutlu hissedenler vurdumduymaz insanlardır.

Eleştirilmek İsteyenler, Başarmak İsteyenlerdir.

Kişiler kendi eserlerinde yanlış bulmak istemezler. Böyle bir durumda başkası tarafından eleştirilmek isteyen, başarıya ilk adımı atmış demektir. Bundan da önemlisi kişinin kendisini eleştirebilmesidir. Eleştiri istemeyenin en büyük engeli kendisidir.

Gözlem Yapmak Teknik Bir Mecburiyettir.

Bir konuda başarılı olmak istiyorsak, yapacağımız en iyi şey, o konuda başarılı olmuş insanları gözlemlemektir. Bu gözlemleme metodu kendimizdeki doğruyu, yanlışı bulmamızı da sağlayacaktır.

Zamanınıza Karşı Kıskanç Olun.

“Hayata yeniden başlasaydım saniyelerin nabzını tutardım” diyor Dostoyevski... Yahya İbn-i Hubeyse’de “Korunması için gayret göstermen gereken en değerli varlığın zamandır. Fakat görüyorum ki en kolay kaybettiğin şey de odur” diyor

zaman için. Zamanımızı herkes parça parça götürebilir ama hiç kimse geri veremez. Onun için zamana karşı kıskanç olmalıyız.

İki Hayatın Ortasındaki Değişim

Madem ölüm var zamanımız kısıtlı demektir. Ölüm gelmeden hayatı iyi kullanmalıyız. Ölümden sonraki hayatımızın iyi kullanmalıyız. Ölümden sonraki hayatımızın iyi olmasını istiyorsak ölümden öncesini iyi kullanmalı, insan olmamızın hakkını vermeliyiz.

Büyük Güce Katılmak.

Dünyamız ve insanla ilgili, milyarlarca şaşırtıcı ve düşündürücü olay vardır. Kainattaki güzellik ve düzen büyük bir gücün eseridir. Bu büyük güçten faydalanmak, bu güçle irtibat kurmakla mümkündür. Bu irtibatta ona ibadet etmek demektir. Bu büyük güçle en estetik kucaklaşma şekli namazdır.

Allah ve Hareket

Allah (c.c.) diyor ki: “İnsan benim sırrımdır. İnsanın mahiyet bendedir. Kendisini bensiz bilemez”

İnsanın Allah (c.c.)ı bilme yolunda göstereceği her çaba, eksiksiz olma yolunda atacağı bir adım olacaktır. Allah (c.c.)ı bilen Onunla beraber olan sınırlarının en uç noktalarına doğru cesaretle yürür.

Bırakınız Yapsınlar... Bırakınız Geçsinler...

Adam Smith, “Milletlerin zenginliği” adlı eserini 1776da piyasaya çıkardı. Bu kitapta, yoksullar üzerindeki ekonomik terörü şiddetle eleştirdi. Toprak reformunu savundu. Onun görüşlerini dinleyen İngiliz işadamları zengin oldu.

Sivil İsyanlar

Henry David Thoreav, 1849da bir dergide “Sivil İtaatsizlik ismiyle bir deneme yayınlandı. Denemedeki esas fikir şuydu: “Fertler devlet için değil, devlet fertler içindir”. Bu yüzden her baskıya, dikta öngören her ideolojiye karşı çıktı.

Tom Amcanın Kulübesi

Bayan Stowe, “Tom Amcanın Kulübesi” adlı eserinde köleliğin vahşet ve saçmalığını, kölelerin ızdıraplarını o kadar etkili anlattı ki kölelik aleyhindeki duygu ve düşünceler kamçılandı.

Fellini Sineması

Federico Fellini, çağdaş sinema ustalarının başında gelir. Fellini, yanında çalışanların hepsinden azami derecede faydalanır. Kendisini onlara çok sevdirdiği için onlara çok sevdirdiği için onları istediği gibi çalıştırır. Onun başkasına gösterdiği bu ilgi sevilen bir rejisör olmasını sağladı.

Fono-Telefoto

Jules Verne, kimsenin daha radyoyu bile düşünmediği bir zamanda televizyonu hayal etmiş ve ondan “fono-telefoto” diye bahsetmiş, Kuzey Kutbundan uçakla dönen Amiral Byrda, denizaltının babası Simon Lakede hep ilk ışık Jules Verne olmuştur.

Düşüncenin Yeniden Yapılandırılması

Bir adama kırk gün deli derseniz deli olur. Edison da sınıfında geri zekalı diye bilinirdi. Ama annesinin onu samimiyetle savunması Edison'u yüzyılın en büyük mucidi yaptı.

Hayallerinizde engeller olmasın. Bazen "Korktuğum başıma geldi" deriz. Aslında başımıza gelen belanın tüm iç şartlarını biz hazırlamış ve belayı mıknatıs gibi çekmişizdir.

Çoğu insan bazı işlerde kendisinin kabiliyetsiz olduğunu düşünür. Aslında o, bizim zihnimizde bulunan olumsuz resmimizdir. Bu olumsuz resmi ortadan kaldırıp yeni olumlu resmimizi koymamız gerekir. Doğrusu da budur.

Herşeyi mümkün gören, her mümkünü gerçekleştirebileceğini inanan insan o mümkünü fetheder. Odasındaki Osmanlı Devleti haritasını "ufkumu daraltıyor" diyerek kaldıran ve yerine dünya haritasını asan düşünce ve eylem adamının sınırlarını tespit etmek çok güçtür.

Problemlerin Pişirildiği Ocak

Zihninizi geliştirmeyi istiyorsanız, sabırlı davranmalısınız. Onu dinlendirmeyi bilmelisiniz. Bilinçaltınızın düşünme ve bulma gücünün, bilincinizin dinlendiği sıralarda çalışmaya devam etmesi, zihnin dinlendirilmesi kavramını yeni bir açıdan görmenize yol açacaktır.

Bulma, Kendi Kendinize Özel Bir Yolda İlerlemenizdedir.

Aklımıza gelen çoğu fikir, bilinçaltımız sayesinde hiç beklemediğimiz bir anda gelir. Mozart, Hyden, James Watt, Walter Scott gibi birçok insan eserlerini onlarla uğraşmadıkları anda meydana getirmiştir. Kendini gevşetmek, dinlendirmek

elzemdir. Uyurken vücudun bütün enerjisinin dörtte biri beyne gider. Belki de bu, yeni düşüncelerin doğmasını sağlamaktadır.

İnsanların Aktığı Meydan

İnsanlarla olan iletişimde ne kadar başarılıysak, kendi kendimizi yönetimimizde de o kadar başarılıyız demektir. İletişime hakim olduğumuzda başkalarının olumsuz müdahalelerini en aza indiririz. İletişimde alacağımız mesafeler ne olacağımızı bize gösterecektir.

Sözlü iletişimde, ses tonunuz, konuşma tarzınız, kelimeler üzerindeki vurgulamalarınız, iletişim yönünüzü etkiler. Bazıları fıkra anlatır, insanları ağlatabilirler. Sözlü iletişimde hataların bedeli bazen o kadar ağır olur.

Birisi bir şirkette genel müdür olan kardeşini ziyarete gitmiş. Bir odada beraber oturup sohbet ederlerken kendisine doğru gelen tüm ziyaretçilere kardeşini göstererek "Genel müdür o" diyormuş. Bunun sebebi kendisinin kardeşinden daha şık giyinmesiymiş. Evet, iletişimde imaj da bazen çok şey anlatır.

İletişimde gözlerin de önemi büyüktür. Bazen gözler çok şeyler anlatabilir. Cem Karaca, Fethullah Gülen Hoca Efendi ile tanışmasını en az dört TV kanalında anlatırken hep aynı etkilenişin sözleri ile anlatmıştır: "Gözlerimin içine bakıyordu".

Farkların Önünde Duraklamak

John Powys, "Anlaşılma arzusu sevilme arzusu kadar şiddetlidir" der.

Herşeyden önemlisi ilişkilerde samimi olmaktır. Samimiyet, davranışlarımıza istikrar kazandırdığı gibi, bizi beklenmeyen tepkiler gösteren çekinilecek bir insan olmaktan da korur.

Sizi Kim Yönetiyor?

Kendi dışınızdaki herkesi ve herşeyi kontrol edebilmeniz önce kendi kendinizi yönetiyor olmanızla mümkündür. Korku içinde kaçan insan güçsüzdür. Kovalayan insan ise, koştukça güçlenir ve kaçanı mutlaka yakalar. Kendi kendini yönetmeyen insan "kaçan insan" gibidir. Kendi kendini yöneten insan "kovalayan insan" gibidir. Kararlı ve sakindir.

İçinizdeki Aslandan Haberiniz Var Mı? Herkesin İçinde Bir Arslan Vardır.

Önemli olan ona emirler yağdırabilmektir. Emir vermek için güçlü, emri uygulamak içinde disiplinli olunmalıdır. İçimizdeki arslanı arslan gibi yönetmeye başladığımız zaman çok şey değişmeye başlayacaktır.

Gümüş Mangalın Maşasını Soranlara Aldırmayın. Her insan tenkide maruz kalabilir.

Önemli olan tenkitler karşısında sakin olabilmektir. Dikkatli bir ayıklama ile işe yarar olanları alıp, diğerlerini bir köşeye süpürelim. Böyle davranırsak tenkitler suratımızda patladığında afallamayız.

Son Peygamber Hz. Muhammed (s.a.v.) şöyle diyor: "Çok övgü dinlemekten sakının. Zira çok övgü boğazlamaktır". Övgülerin tesiri altında alınan kararlar sağlıklı olmaz. Yaptığımız işler karşılığında bize övgüler yağdırılıyorsa daha yapacak çok şey olduğunu düşünüp sakin olalım. Ve bize yardımcı olanları da unutmayalım.

İnsanın Gücü

İnsanın gücü olgunluğundadır. İnsan olgunluk noktasına akan kuvvetlerinin önünü kesmezse, kainat gibi olacaktır: Güçlü, düzenli, güzel. Kainatın en "özenli" yaratığı insandır. Kainat insanın emrine verilmiştir. İnsan kendisindeki gücü "Allah'ı bilme" şuuru ile kullanırsa, insanlığın maddi gelişimi artacak ve insanlıkta bu gelişmeden kendisini koruyabilecektir.

Kime Gidiyorsanız Onunla Gidiyorsunuz

Kainat bir düzene tabidir. Ve o düzenin sahibi büyük bir güç vardır. Kainattaki herşey insanın hizmetine sunulmuş dekor ve aksesuardır. Aslında insanın da bu dekor içinde bir yeri vardır. İnsan bu yeri yani bu duruşu kainat sahibinin istediği şekilde ayarlamalıdır. Mesela namazda ihmalkarlık, kainat dekorunu yok saymak, o büyük güce saygısızlık etmek demektir. Kainatta çizdiğimiz yolda ilerlerken Allah'ın onayının olduğu şekilde ilerlemek gerekir. Unutmayalım ki kime gidiyorsak, onunla gidiyoruz demektir. Cennete Yolculuk

Kudsi bir hadimde Efendimiz (s.a.v.): "Allah (c.c) şöyle buyurdu: "Cenneti umana Cenneti, Cehennemi umana Cehennemi veririm" buyurmuştur" diyor. Cennete yolculuğun tek şartı, Cenneti umarak sürekli teşebbüs halinde olmaktır. Ne yaparsam Cehenneme girerim?" düşüncesinden çok, "Ne yaparsam Cennete girerim?" düşüncesi bizde hakim olmalıdır. Bunun için de Allah (c.c)la olan irtibatımız kuvvetli olmalıdır.

LİDERLİĞİN ANAHTARLARI,

Peter BURWASH …….

MÜKEMMEL İŞYERİ İÇİN PRENSİPLER

Tek bir patron vardır, müşteri. Parasını başka yerde harcayarak, herkesi işten çıkartabilir.

Sam WALTON

1. Ekip fertleri her şeye koşmalı.

Bu benim işim değil yerine, bu benim işim diyen fertler. Çalışanlar akan kanı durduracak tampon gibi olmalıdır. Nerede yardıma ihtiyaç varsa oraya koşmalıdır.

2. Ekipteki insanlar yaptıkları işlerde yetkili olmalıdır.
3. Ekip elemanlarınızın içinde yer almalısınız.
4. Ekip elemanlarınızı insanları sevenlerden oluşturun.

Çünkü hizmet anlayışı olmayan birisini işe alıp eğitmeye çalışmak bir kediye şarkı söylemeyi öğretmeye çalışmak gibidir. Bu sizin zamanınızı alırken kediye eziyet etmekten başka bir şeye yaramaz.

5. Ekip elemanlarınızda müşteriye hizmet anlayışı olmalı.
6. Ekip elemanları bir aile gibi olmalıdır.
7. Ekip elemanlarının hepsi hizmette dakik olmalıdır.
8. Ekip elemanlarınızı yaptıklarından dolayı takdir etmelisiniz.

Eğer gösterilen gayreti takdir etmezsen, olsa olsa vasat bir verim elde edersin. Onlara daha iyi ve huzurlu çalışma imkanı sunarak, söz ve davranışlarınızla takdir.

9. Ekip elemanlarınız müşterinin mümkün olan en iyi hizmeti alması için yeterince esnek olabilmelidir.
10. Ekip elemanları iletişimi bilmelidir. Bu konuda yetiştirilmelidir.
11. Ekip elemanları güler yüzlü olmalıdır.

Yalnızca bakma, gör,

Yalnızca duyma, dinle,

Yalnızca konuşma, iletişim kur.

Eğer neyi yanlış yaptığımızı bize söylemezseniz, düzeltmek için de şansımız olmaz.

12. İşyerinizde insanlarla yüz yüze gelen elemanlarınız çok önemlidir.

Her gün yüzlerce müşteriye yüz yüze gelir ve şirketinizi ya batırır, ya çıkarır.

13. Müşterinizin düşüncesini almanız çok önemlidir.

14. Müşterinizin kişisel ihtiyaçlarına dikkat etmeniz de önemli bir noktadır.

15. Müşteriye teşekkür mektubu, bu da önemli bir noktadır.

BÜYÜK LİDERLERİN EVRENSEL ÖZELLİĞİ

1. **Heyecanlı olmak**. Eğer bir lider olarak heyecanlıysanız, insanları bir mıknatıs gibi kendine çekersiniz.

Heyecan kaybedilirse, başarı yerine başarısızlığa bırakır.

Sir Winston CHURCHILL

2. **Ufkunu genişletmek**. İyi liderler, öğrenmeyi ve geliştirmeyi hep sürdürürler. Mükemmel bir lider, diğer insanlara da bunun fırsatını ve ortamını sağlar.
3. **İyi bir okuyucu olmak**. İyi liderler okumaya aşıktırlar. Çoğu çalışma alanlarının dışında olan dergilere de abonedirler.

İyi bir lider, kitapsız yaşayamaz.

Thomas JEFFERSON

4. **İyi not almak**. Yazmak, size doğru hatırlama, hafızanızı tazeleme ve gözden geçirme fırsatı verir.

Kısaca yazmak, uzun uzun akılda tutmaktan iyidir.

KONFÜÇYÜS

5. **Yüksek standartlı ve pratik grup iletişimi kurmak**. İletişim, konuşma alışkanlığı, iyi yazmayı, dikkatli dinlemeyi, vücut dilini iyi kullanmayı, ayrıca mektup ve telefonlara vaktinde cevap verme alışkanlığını kapsar.

İletişim bütün ilişkilerin temelidir.

Will ROGERS

6. **Uyum sağlamak**. İyi liderler her ne olursa olsun, ellerindeki herşeyi kullanmak konusunda kendilerine güvenirler. Değişime çabuk adapte olurlar yada yeni duruma fazla zorluk çekmeden uyum sağlarlar.
7. **Zamanı iyi kullanmak.**
8. **Vizyon sahibi olmak**. Gelecek daima olabilecekleri açıklığa kavuşmadan uzun süre önce görenlerin olacaktır.
9. **Güvenilir olmak ve güvenmek.**
10. **Baskı altında bile kontrolü kaybetmemek.**

11. **Kendi kendini disipline etmek.**
12. **Hataları tekrarlamamak.**
13. **Tutarlı olmak.**
14. **Alçak gönüllü olmak**. Mütevazı insanlar, değersiz olduklarını düşünmezler. Yalnızca kendileri hakkında düşünmeyi değersiz bulurlar.
15. **Örnek olmak**. Güvenilir bir lider, herkesten daha fazla veya en az onlar kadar çalışan kimsedir. Örnek lider için mesai saati sınırlaması yoktur.

Çocuklar öğütlere kulaklarını kapatır, ama örneklere gözlerini açarlar.

Peter BURWASH

16. **Disiplini akıllıca kullanmak.**
17. **Herkese aynı şekilde saygılı olmak.**
18. **İyi bir öğretmen olmak**. İyi öğretmenler için

"göstermek", "söylemek", ten daha önemlidir.

19. **Fırsatları değerlendirmek**. Değişik açılardan bakabilirsek, neredeyse hayatımızdaki her olay bir fırsattır.
20. **Pozitif olmak**. Liderler pozitif bireylerdir. Başka insanların kusurlarını aramazlar ve kusurları düzeltmelerinde onlara destek verirler. Şikayet etmez, çözüm üretirler.

Geçmişteki uyumsuzlukları bu güne getirirsek, geleceğimiz olmaz.

21. **Kendini başkasının yerine koymak**. Kendini başkasının yerine koymak, soru sormakla, gerçekten dinlemekle ve başkalarının ne hissettiğini anlamaya çalışmakla olur. İyi liderler bunu yapar.

22. **Azimli olmak.**

“Yeni insan, yetersizliğinden hız almış, yeterli olana aşk ve vecdine sahip olan insandır.” Fethullah GÜLEN

23. **Dikkate almak**. İyi liderler, prensipleri, hedefleri ve yönettikleri insanları dikkate alırlar.

24. **Sabırlı olmak.**

UYANIN VE HAYAL KURUN

PAT MASITI

Üstün kaliteli mamüller iyi motive edilmiş işçiler tarafından üretilmektedir.

Zaman kesinlikle bir değişiklik meydana getirir.

Hayatın zorluklarına katlanıyorsanız, buna güç denir. Başkalarını bu zorluklara katlandırıyorsanız, buna da zeka denir.

Gerard I. NIERENBERG

Hayat diğer insanlar için payımıza düşeni yapmaktır.

Pat MESITI

Hayatta nerede olduğunuz hiç önemli değildir. Önemli olan nereye gittiğinizdir.

Pat MESITI

Kim olduğunu ve nereye gitmek istediğini bil ve oraya ulaşana kadar hedefine kilitlen.

Pat MESITI

Başarının şüphenin olumsuz sesleri üzerine değil de inancın temelleri üzerine kurulduğunu çabuk anladım.

Pat MESITI

Uyanın ve hayal kurun

Pat MESITI

HAYALLERİ OLANLAR ASLA UYUMAZLAR.

Pat MESITI

Başaran insanın en önemli özelliği, nereye gittiğinin tamamıyla bilincinde olmasıdır.

Michael BEER

Her zaman ulaşabileceğinizden daha fazlasını hayal edin.

Hayatta başımızdan geçmiş veya geçmekte olan şeyler önemli değildir. Önemli olan bizim olayları verdiğimiz tepkilerdir.

Paradan çok daha büyük bir şey vardır: Amaç…

Yarın olacağınız şey olmaya bu günden başlayın.

St. JEROME

Akıl düşünebildiği ve inandığı herşeye ulaşır. Aklınızı düşünmeye ve inanmaya ayarlayın.

Başarı sadece hayatın tüm alanlarına yansırsa başarıdır.

Eşiniz ve çocuklarınızın değerini bilin. Eve gittiğiniz zaman neşeli olun. Onlardan yardımlarınızı çekmeyin ve hayal kırıklıklarınızı ve yıkımlarınızı onlardan bilmeyin.

Yöneticiler insanları dinleyerek ve onlara önem vererek güdüleyebileceklerini bilirler.

AİLE SEMİNERİ

1. ZAMANI diğer insanlara yatırım yaparak için ayırın.
2. KONUŞMA
3. DOKUNUN
4. DUYARLILIK GÖSTERİN

Sorumlu olmak bizi odaklandırır. Bizi saygılı yapar. Bizi doğru yolda tutar.

Ağzınızdan çıkanlara dikkat edin. Kelimeler söylendiklerinden çok sonra da hatırlanır.

Genellemeleri ve kırıcı sözleri bir kenara bırakın.

Tartışmaları kısa tutun. Onları sürmeleri gerektiğinden daha uzun sürdürmeyin.

Olaylarla denetiminizden çıkmadan önce ilgilenin.

Haklı bile olsanız, uzlaşma için ilk adımı siz atın. İlişkiler tartışmayı kimin kazandığından daha önemlidir.

HAYELLERİ OLANLAR ASLA UYUMAZLAR

PAT MASITI

İLERİ GİTMEMİZ İÇİN ALTI ALAN

1. Fedakârlık ve disiplin
2. Düşünceleri ve hayal gücünü denetleyip onları doğru yöne kanalize etmek
3. Tutumlarımızı denetim altında tutup sürekli olumlu bir çizgide kalmak
4. Dilimizi, sözlerimizi ve ses tonumuzu denetlemek
5. Vaat ve sözlerimizi denetleyip güvenilir olmak
6. Kontrol edemediğimiz olaylara karşı tepkimizi denetlemek

Fedakarlık sonunda büyük ödüller getirir.

Şimdi oynayıp daha sonra ödemeyi yada şimdi ödeyip daha sonra oynamayı seçebiliriz.

Fedakârlığın tatlı zaferi başarısızlığın acı tadından çok daha lezzetlidir.

Hayatınızın hangi alanlarda disipline ihtiyacı var? Zamanı boşa harcamanıza neden olan beş şey yazın. Daha fazla ertelememeniz ve artık almanız gereken kararlar nelerdir? Yapmak isteyip yapamadığınız beş şeyi yazın.

Olanaksız kelimesi sadece aptalların sözlüğünde bulunur.

NAPOLYON

Hayat risklidir.

Evlenmek bir risktir. Acaba devam edecek mi?

Çocuk sahibi olmak bir risktir. Acaba başımıza bela mı olacak?

Karşıdan karşıya geçmek risklidir. Uçmak da.

Bir şeye yada bir şeye inanmakta risklidir.

Öğretmek kolaydır, yapmak çok daha zordur.

Ya bir yol açın, ya bir yol bulun, ya da yoldan çekilin.

Ted TURNER

Daha iyi olmaya çalışmayın, iyi olarak da kalamazsınız.

Oliver CROMWELL

İnsanların nasıl tepki göstereceğini sizin tutumunuz belirler.

Başkalarını yönetenler önce kendilerinin ustası olmalıdır.

Philip MASSINGER

İyi lider, görevi yerine getirmek, ekip kurmak ve bireysel ihtiyaçları karşılamak için diğer üyelerle büyük ortak gibi çalışmayı başaran kişidir.

İyi liderler;

a. İnsanların hedeflerine ulaşmalarına yardım eder.

b. Sağlıklı bir ekip ruhu, vizyonu ve odağı yaratır ve bunun devamlılığını sağlar.

c. Bireylerin bütün potansiyellerini gerçekleştirmelerine yardımcı olur.

Yeni tür liderin özelliklerinden biri, tek başına karar veren kişi olmak yerine, karar verme sürecinin bir parçası olabilme becerisidir.

LİDER NE YAPMALIDIR

1. Kendi yeteneklerine güvenmeli. Ekip üyelerinin karar verme ve ileri düşünen insanlar olma yeteneğine inanmalıdır.
2. Vizyonu güçlü ve açık bir şekilde iletmelidir.
3. Başkalarını sorumlu tutmak ve başkalarına karşı sorulu olmak zorundadır.
4. Ekip üyelerinin hayatlarına girmek zorundadır. Bunun anlamı başkalarını beslemek için başkalarından beslenmenin gerekli olmasıdır.
5. Sadakati korumak insanları asla birbirine karşı kullanmamak yada toplum içinde küçük düşürmemek zorundadır.
6. İnsanları sadece işçiler yada iş arkadaşları olarak değil insan olarak da tanımak zorundadır.

Liderlik nereye, niçin gideceğimize karar verir. Yöneticilik oraya hangi yolla varacağımızı bulur.

Yönetici uygular,, lider yenilik getirir. Yönetici sistemler ve yapı üzerinde odaklanır, lider insanlar üzerinde.

Yönetici denetime güvenir, lider güven aşılar. Yöneticinin kısa mesafeli bir bakışı vardır, lider ise uzun bir perspektife sahiptir.

Yönetici nasıl ve ne zaman diye sorarken, lider ne ve niçin diye sorar.

Yöneticinin gözleri daima alt sınırdadır, liderlerin gözleri ise hep ufuktadır.

Yönetici taklit eder, lider üretir.

Yönetici statükoyu kabul eder, lider meydan okur.

Yönetici klasik altın askerdir, liderin kendi kişiliği vardır.

Yönetici işleri doğru yapar, lider ise doğru işi yapar.

Yöneticiler gereklidir, ama liderler vazgeçilmezdir.

Büyük liderler bazı vasıfların aktarılamayacağını bilirler. Cesaret aktarılamaz. Vizyon da aktarılamaz. Her engelde yolda kalmama dayanıklılığına sahip olmak da aktarılamaz. İnsanları anlamak kardan daha önemlidir.

Büyük liderler üretir, yenilik getirir, esin verir ve güçleri açığa çıkarır.

Büyük lider, mükemmel olmaya kararlı en önde duran insan olmalıdır.

Büyük liderler daha iyiye ulaşmak için çabalayan insanlardır.

Onların kararlılığı vizyonu ve cesareti, sözlerini dinletme ve inancı saygı görme hakkını kazandırır.

Büyük liderler, büyük resim görür ve uzaktaki hayali başarmak için ekibin ne kadar gerekli olduğunu bilirler.

Statükoyu asla kabul etmezler.

WARREN BENNES'E GÖRE BÜYÜK LİDER

1. Yol gösteren vizyon.
2. Tutum
3. Bütünlük
4. Güven
5. Merak
6. Cesaret

Sürekli başarı peşinde koşan hayalleri olan, bunlardan asla vazgeçmeyen, işini tutkuyla ve dürüstlükle yapan, her koşulda öğrenmeye hazır denemeye ve risk almaya gönüllü, felaketlerin üstüne üstüne giden, hayatını değiştiren özellikler geliştiren.

Kaynağınız değil, beklentileriniz olsun.

Gary HAMEL

Eğer şirket yöneticisi olarak siz çalışanları sevmezseniz, onlar da müşterileri sevmezler.

Gary HAMEL

Geçmişteki miraslara güvenmeyin, gelecek için miras oluşturun.

Gary HAMEL

Günümüzde pek çok şirket başarısızlığa uğruyor. Çünkü geçmişe gereğinden fazla bağlılar, yenilik yapmaktan çekiniyorlar. Oysa yarınlar, sektörün ilkelerini yeni baştan yazanların olacak. Siz de sektörünüzün mimarı olun.

Gary HAMEL

Sağlam fikirlerden kuvvetli hareketler doğar.

SHAKESPEARE

Bazı kişilerin benden taban tabana zıt yaklaşımlar içinde olmasını nasıl açıklayabilirim? Ben onların yerinde olsaydım nasıl davranırdım?

Bugün olanaksız bulduğun veya şiddetle karşı çıktığım bir düşünceyi hangi koşullar altında kabul edebilirim?

Charles NIELSON'a göre, bir müessesede yöneticiler dahil herkes şu üç önemli soruya net bir cevap vermelidir:

1. Değişim, güvenliğinizi ortadan kaldırıyor mi? Yoksa güvende olmak için değişim gerekli mi?
2. Sizce sizin ve benim birbirimizden farklı olmamız avantaj mı yoksa dezavantaj mı?
3. Rolünüzü, sorumluluklarınızı organizasyon içerisindeki yerinizi düşündüğünüzde kendinizi pasif bir eleman olarak mı, yoksa yapının bir parçası olarak mı görüyorsunuz? " Ben bir kurbanım, asıl suçlu yöneticiler " psikolojisi içerisinde misiniz?

Müşteri her zaman haklıdır. Müşteriye kendi istediğinizi değil, onun istediğini veriniz.

Marechal FIELD

KENDİNİ VE BAŞKALARINI MOTİVE ETMENİN 1001 YOLU

SANG H. KİM

MOTİVE

MÜŞTERİYİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Müşteriler mutlu edilmişlerse geri gelirler. Mutsuz olmuşlarsa ihtiyaçlarını başka yerlerden karşılarlar. Fiyat politikanız onu mutlu etmeli.
2. Uzun vadede dürüstlük en iyi politikadır.

İnsanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi yeğlerim.

Robert BOSCH

3. Tebessüm evrensel bir dildir.
4. Kendilerine ceplerindeki paradan daha önemli olduklarını hissettirebildiğiniz takdirde tekrar tekrar gelirler.
5. Müşteriler kaliteli mal yada hizmet sağlamanızı, bu olmadığında gecikmeksizin özel söz vermenizi beklerler.
6. Her zaman en iyisin ve en yenisini isterler. Fakat hiçbir zaman onu alanın ilk önce kendileri olmasını istemezler.
7. İnsanlar sevdikleri ile beraber olmak isterler.

UYGULAMA

1. Taahhütlerinizi yerine getirin. Daima sözünüzde durun.
2. Ekstra hizmet sağlayarak müşterilerinizi ödüllendirin.
3. Umutların ve beklentilerin ötesinde hizmet verin. Verdiğiniz her zaman umulandan ve beklenenden fazla olmalı.
4. Alışveriş ortamını sonuna kadar takip edin ve samimi olun.
5. Müşterilerinizin düşmanlarına galip gelmelerine yardımcı olun.
6. Onun ihtiyacını tam olarak giderme peşinde olun.

7. Onunla ticari ilişkiniz bitse de mutlu ilişkiyi devam ettirin.
8. Siz gölgede iken müşterinizin spot ışıkları altında parlamasına müsaade edin.
9. Tutarlı olun.
10. Kendisine, hayatınızda özel bir yeri varmış gibi davranın.
11. Bir önceki müşteriniz ile olan problemi sonrakine taşımayın.
12. Müşteri haklarının tüm çalışanlarca takibini sağlayın.
13. Dakik olun.
14. Meşgulseniz bile müşterinin varlığına kayıtsız kalmayın.
15. Onu dikkatle dinleyin.
16. Müşterinin istediğini sağlayamadığınızda bunu dürüstçe kabullenin.
17. Özel siparişleri, ricaları ve hizmetleri mümkünse karşılayın.
18. Satışı, ilişkilerinizin bir parçası olarak görün.
19. Randevularınıza uyun.

TAKIMI MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Takımınıza çalıştırma yapmayın, takımınızla beraber çalışın.
2. Yaklaşımlarınız, metotlarınızdan daha güçlü motive edicidir.
3. Otoritenizi ne zaman kullanacağınızı bilmek onu nasıl kullanacağınızı bilmek kadar önemlidir.

4. Disiplin insanları kabul edilmiş prensiplere dayanan ahenk içinde davranmaya götürür.

UYGULAMA

1. Tutmaya niyetli olmadığınız sözler vermeyin.
2. Yerine getiremeyeceğiniz tehditlerde bulunmayın.
3. Herkesi gücü, ilgisi, yaklaşımı doğrultusunda motive ediniz.
4. Her takım üyesinin, takımın daha iyi olması için kişisel fedakarlıklarda bulunmaya istekli olacakları bir atmosfer oluşturun.
5. Yükselebilecek tansiyonu düşürmek için esprili olun.
6. Karşılıklı aktif iletişim kurun.
7. Görevleri kabiliyetlerine uygun olmalı.
8. Asi ve sürekli muhaliflere, takım moralini bitirmeden önce, siz batırın.
9. Diğer takımların başarılı motive edicileri ile konuşun.
10. Onurlarına saygı gösterin.
11. Hataları suçlamadan gösterin.
12. Grup içindeki kişisel özelliklere hoşgörüyle yaklaşın.

TAKIM RUHUNUN ZEDELENDİĞİNİ NASIL ANLARIZ?

1. Takım üyelerinin çoğunun tembel olması.
2. Takım üyelerinin kendilerini doğrudan ilgilendirmeyen sorumluluklardan kaçınması.
3. Takım üyeleri arasında gizli anlaşmazlıklar olması.
4. Takım üyeleri arasında sık sık uyuşmazlıkların başgöstermesi.

ÖĞRENCİYİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Merak korkudan daha güçlü bir motive edicidir.
2. Öğretmeyi adım adım ilerletiniz.
3. Sağladığınız ilerlemeyi görünüz ve gösteriniz.
4. Çaba sonuçtan daha değerlidir.
5. Davranan kişiyi değil, davranışı eleştirin.
6. Öğrenmeyi eğlenceli hale getirin.
7. Hatalardan ziyade, doğrulara dikkat çekin.
8. Ayın öğrencisi seçin.
9. Görev ve talimatları basitleştirin.
10. Ceza tehdidi veya yerine getiremeyeceğiniz yada yerine getirmek istemeyeceğiniz davranış ve sözlerle yaklaşmayın.

11. Kabiliyetli öğrencilerinizin bilgilerine baş vurarak onları onurlandırınız.
12. Öğrencilerinizin kişisel eşyalar ve resimlerle sınıfı kişisel bir ortama dönüştürebilmelerine imkan tanıyın.

İŞÇİYİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. İnandırmanın, ikna etmenin gücü, korkutmanın, gözdağı vermenin gücünden daha etkileyici ve uzun ömürlüdür.
2. Yenilikleri teşvik edin.
3. Bir kişinin yapacağı iş için asla iki kişi görevlendirmeyin.
4. Doğru hareketleri ödüllendirin, yanlış hareketlere engel olun.
5. İşçileriniz arasında taraf tutmayın.
6. İnsan olarak ilgi gösterin.

YÖNETİCİYİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. İşleri yapmış olmak yeterli değildir. Yaptığınızı göstermelisiniz de.
2. Bilgi güç, kuvvettir. Bunu patronunuzla paylaşın.
3. Ona saygı gösterin.
4. Çalışanın sadakatsiz, kontrolsüz, açıkça itaatsiz, saygısız, menfaatperest olması, motivasyonu bozucu 5 ciddi sebeptir.

5. Konuştuğunuzdan daha fazlasını dinleyin.

EMSALLERİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Herkes ihtiyaçlarını gidermek ister.
2. İyi bir konuşmacı etkili, iyi bir dinleyici ise ağırbaşlı olarak algılanır.
3. Kartlarınızın hepsini bir defada kullanmayınız.
4. Stiliniz ile yol gösterin, muhtevanız ile etkilemeye devam edin.
5. Kendinize düşeni yapmaya istekli olduğunuzu gösterin.
6. Ortaklarınızın yardım etmelerinin gerekli olduğunu anlamalarını sağlayın.
7. Emsallerinizin kişisel önemini vurgulayın.
8. Güçlü, kuvvetli ve etkili olduğunuza inanın. Başkaları da size öyle davranırlar.
9. Değer verdikleri alanlardaki başarılarından dolayı meslektaşlarınızı övün.
10. Tavsiyede bulunmalarını isteyin. Bu isteğiniz insanları yardımsever ve zarif yapar.
11. Az konuşun, çok dinleyin.
12. İleride tekrar geçeceğiniz köprüleri yıkmaktan kaçının.
13. Ortaklarınızın değerli zamanlarını harcamayın.
14. Diğer insanların ihtiyaçlarını gerçekten dinlemek için zaman ayırın.
15. Saygı görmek için saygılı davranın.

KENDİNİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Başarı en büyük motive edicidir.
2. Nereye gittiğinizi bildiğiniz sürece bunu diğerlerine kanıtlamaya gerek yoktur.
3. Başarmak için başarışı tasavvur et ve inan.
4. Hedefleriniz açık, yollarınız esnek olmalıdır.
5. Yapabileceğiniz en büyük hata, hata yapmamak için riske girmemenizdir.
6. Sizi durduran tek şey kendinizsiniz.
7. Tavşan tilkiden daha hızlı koşar. Çünkü tilki yiyeceği için, tavşan hayatı için koşuyordur.
8. Problemler, engel değil öğretmendirler.
9. Yapmayı sevdiğiniz 20 şeyin listesini yapın. Bunları gerçekleştirmeyeli kim bilir ne kadar zaman oldu?
10. Hayatınızın kendi ellerinizde olduğunu kabul edin. Onu kurabilirsiniz de, yıkabilirsiniz de.
11. Asla vazgeçmeyin. Never give up.
12. Hayalleriniz geleceğinizin az öncesidirler.
13. Size yardımcı olacak birileri bir yerde vardır. Onları bulun.
14. Kendiniz için her gün zaman ayırın.

15. Özel bir duygu - etki meydana getirme istiyorsanız, o işle ilgili tavrı takının. Gerekli fiziksel konuma geçin. Halka bir konuşma yaparken kendinizden emin olmak istiyorsanız ayakta durun, yüz ifadelerinizi, el hareketlerinizi önceden belirleyip bunlara çalışın.
16. Miktardan ziyade kaliteyi tercih edin.
17. Mükemmel ile iyi arasındaki fark, yaptıklarınıza verdiğiniz önemden ortaya çıkar.

VERİMLİLİĞİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Sizi oyalayan her rahatlık bir tuzaktır.
2. Akıllıca çalışmak her zaman için çok çalışmaktan daha iyidir.
3. Organizasyon çalışmayı davet eder.
4. İyi başlamak tamamlamanın yarısıdır.
5. Hareketlilik, verimlilik için gerekli olan tek şey değildir. Düşünmek de son derece verimli olabilir.
6. Hiç birşey ruh ve beden sağlığınızı kaybetmenize değecek kadar önemli değildir.
7. Zamanın ve enerjinin çoğunu sonuç üretebileceğin alana yatır. Üretken olmayan işler için boş zamanlarını kullan.
8. İlgilenmediğin yada zaman ayıramayacağın bir iş için hayır demeyi öğren.
9. Akıllı bir insan zamanı yerinde kullanacak biçimde düşünür.

KAFANDA BAZI DÜŞÜNCELER - DUYGULAR ŞEKİLLENDİĞİNDE

a. Birilerini ara, o fikir hakkında konuş.

b. Bir yere yaz.

c. Bir hareket planı yap.

d. Bir taslak hazırla.

e. Diğer düşünceleri araştır.

f. Anahtar fikirlerini liste haline getir.

g. Bütçe yap.

h. Yardım edebilecekleri belirle.

i. Fikrini temsil et.

10. Yapacağınız işlerin günlük listesini hazırlayın ve önem sırasına göre listeyi dikkate alın.
11. Büronuzun kapısını kapalı tutun.
12. Bir şey olup bittiğinde onu unutun ve devam edin.
13. İşinizin sınırlarını bilin.
14. Rahatlamak için kendinize zaman ayırın.
15. Diğerlerinin işlerine karışarak zamanınızı harcamayın.
16. Gerekli olmayan prosedür ve bürokrasiden kaçının.
17. Arabanıza, ofisinize yada çalışma yerinize sizi motive edecek sözler yada güzel malzemeler asın.

18. Düşünme zamanını çalışma zamanından ayırın.
19. Aynı grupta olan işleri bir arada yapın.
20. İnsanlara gereksiz telefonlar etmeyin. İstenmeyen ziyaretlerle zamanınızı çalmalarına izin vermeyin.
21. Rutin ve sıradan işlerden kurtulmaya bakın.
22. Başkalarına yatırabileceğin işlerden kurtulun.
23. Enerjiniz tükendiğinde dolaşmaya yada koşmaya çıkın. Bu beyninizi ve vücudunuzu dinlendirecektir.
24. İş bir düzen içinde yapılmalıdır.
25. Mümkün olduğu kadar yetenek ve ilgilerinize yakın olan projeleri seçin.
26. **İş günlüğü**: Gün içerisinde ne yaptığınızı ve ne kadar zaman olduğunu yazın. İki hafta sonra günlüğü incelediğinizde başa harcanan zamanlar ortaya çıkacaktır. Kötü alışkanlıklar, organizasyon bozuklukları, ertelemeler ve benzeri şeylerin aldığı zaman açıkça görülecektir.

KARAR VERMEYİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Diğer insanların tavsiyelerini, tekliflerini, fikirlerini gözönünde bulundurun, ama kararı kendiniz verin.
2. Analizi kafanızla yapınız. Kararı kalbinizle veriniz.
3. Bir şeye karar vermeden önce o meselenin aslını öğrenin.
4. Bilgilerini mümkün olduğunca arttır. Böylece her zaman hazır olursun.

DEĞİŞİMİ MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Hatalara izin ver.
2. En başta mükemmellik aramak kişileri korkutur.
3. Değişimi engelleyen arıza ve alışkanlıkları bul.
4. Değişim gerçekleştirenleri konuştur.
5. Mantıklı gerekçeleri olan bir değişim kolay kabul görür.

BAŞARIYI MOTİVE ETMEK İÇİN ÖNERİLER

1. Başarı, akıllı seçimin, yeterli hazırlığın ve cesur hareketlerin sonucudur.
2. Başarı, kendi içinizdedir. Yanlış yerlere bakmaktan vazgeçin.
3. Ne zaman geri çekileceğinin bilinmesi, ne zaman ileri gideceğinin bilinmesi kadar önemlidir.
4. Kaybetmemek için zaaflarınızı, kazanmak için gücünüzü bilin.
5. Küçük bir başarı başarısızlık korkusunu giderebilir.
6. Başarısızlıklar, başarılardan daha öğreticidir.
7. Zaman altındır. Zamanlama ise elmastır.
8. Engelleri yollarınızı tıkayan şeyler olarak görmeyin. Onları size uçmayı öğretecek fırsatlar olarak görün.
9. Hiçbir problem zamanın geçmesine tahammül edemez.

10. Zenginlik bir başarı hedefi değildir. Başarının yan ürünlerinden biridir.
11. Bilgi ile uygulama kol kola giderler.
12. Dikkatinizi hedefiniz üzerinde toplayın.
13. Geçmişteki ve şimdiki büyük insanları birer örnek olarak inceleyin.
14. Başarı sadece motivasyona değil aynı zamanda sabır ve toleransa da ihtiyaç duyar.
15. En iyi bildiğiniz ve en çok bildiğiniz şeyi yapın.
16. Her gün yeni bir şey öğrenin.
17. Savunamayacağınız belgeyi fethetme hazırlığına girişmeyin.
18. Kendinizi, kendinize karşı inatçı olmaya alıştırın.
19. Olumsuz yönlerinizi olumlu hale getirinceye kadar kendinize karşı koyun.
20. Anaçlarınıza ulaşabilmeniz için yönetim, hedef ve disiplin gereklidir.
21. Kaybetmekten korkmayın.
22. Engeller yeniliğin kaynaklarıdır.
23. Görüneni kabul edileni sorgulamayı hiç bırakmayın.
24. İlgi alanınızı bir birini takip eden sıralar gözeterek genişletin.

HIZLI DÜŞÜNME VE CEVAP VERME YÖNTEMLERİ

Yazar : Ken KOOPER

Yayınevi : Rota Yayınları

Baskı :

ISBN :

Bilim Grubu : Başarı

Türü : Tercüme

Hitap Ettiği Okuyucu Kitlesi: Özel İlgi

Genel Değerlendirme:

Hızlı düşünüp hazır cevap olabilmek için ve bunun için uyulması gereken bazı hususlar anlatılıyor. Atlatma, yanlış yöne sevketme, inandırıcı konuşma, sorular ve türleri, heyecanlandırıcı sözcükler kullanma, bedenin dilini iyi kullanma ve yöntemleri anlatılıyor.

ÖNSÖZ

Bu kitapta kendi potansiyellerinizin anahtarını elinde tutmanın anahtarını bulacaksınız. Ancak bu kitap size sadece siz onun gösterdiği yolda ilerlerseniz yardımcı olacaktır. Eğer kitapta gösterilen alıştırmaları harfi harfine uygularsanız, ayaküstü düşünmeyi kesinlikle öğrenirsiniz.

“Deneyimli insana soru sormak genellikle deneyim kazanmanın ilk adımıdır.”

Blarneycilik(yaltaklanma):

Blarneycilik kendi söylediklerine kendinizde inanıyormuş gibi görünme ve konuşma sanatıdır. Bununda ayaküstü düşünmeyle biraz ilişkisi var.

Hazırcevaplık:

Yaşlıca bir adam genç bir bayana mağazaya girerken kapıyı tutmuş. Genç bayan adamcağıza öfke dolu bakışla şöyle demiş.”Bu davranışınızın sebebi sadece ve sadece bayan olmam.” “Yanılıyorsunuz bayan.” Demiş adamda”bu davranışımın sebebi kibar bir insan olmam.”

Hazırcevaplılık-karşınızdakine anında haddini bildirme sanatı ayaküstü düşünmeyle alakası var.

Atlatma:

Atlatma laf kalabalığı yapıp aslında hiçbirşey söylememe sanatıdır. Bununda ayaküstü düşünmeyle alakası var.

Yanlış Yöne Sevketme:

Yanlış yöne sevketme -bir söz söylerken aslında o sözün anlamının çok dışında bir şeyler anlatma sanatı.

Bu Kitaplar Kimin İçindir Neden:

Bu kitap bir şeyler başarmayı isteyenler içindir.

-İnsanlarla kurulan ilişkilerin, kendisini hızla yukarı çıkaracak bir yol olduğundan gizli gizli şüphelenenler için.

-İnsanları ne yapıp edip ikna etmenin, aslında hırslı olmaktan çok daha önemli olduğu

yolundaki o basit gerçeği anlayan insanlar için.

-İşverenleri, müşterileri kendinden üst düzeydekileri, seyircileri ve benzeri kişileri etkile-

yen şeyin bilginiz değil de bildiklerinizi aktarma şekliniz olduğunu anlayacak kadar zekası olan insanlar için.

Bu kitaplar şu kişiler içindir.

-Satıcılar

-Yöneticiler

-Eğitimciler

-Danışmanlar ve kabine üyeleri

-Topluluk önünde konuşma yapanlar

-Halkla ilişkiler ve reklamcılık dallarındaki muhasebe müdürleri

-Sözcüler

KENDİNİZİ TANIYIN

Durgun akan suların yatağının derin olduğu söylenir. Boş aletlerin daha çok ses çıkardığını söyleyerek, bu kanıyı farklı bir bakış açısından dile getirmiş oluruz.

Kumarda birkaç milyar kazansaydın sorusuna huzursuzca, yutkunur, omuzlarınızı silker ve "Eee bilemiyorum" denilip sohbet kesilirse

1-Bay KARARSIZ özgüven sahibi değildir.

2-Uydurabilecek geniş bir düş gücüne sahip değildir.

3-Ötekilerin kendisiyle alay edeceğini düşünmektedir.

4-Can sıkacak kadar tedbirli insandır.

Bay karasıza sıkıcı insan etiketi yapıştırılır ve bir daha hiçbir yere davet edilmez. Son derece iyi insandır. Başkalarının kendisiyle ilgili düşüncelerine fazla önem veriyor olabilir. Ne yazık ki , bedenindeki üretici sıvıların akışına izin vermemektedir ; duygularını öyle sıkı dizginliyordur ki zihni asla dört nala gidememekte, sadece yürüyebilmektedir.

Kumarda birkaç milyar kazansaydım ne yapmak isterdin gibi aptalca bir soruya cevap vermem gerekiyor beyniniz size nasıl cevap vermeniz gerektiğini şıp diye söyleyiverir. Biz de neşeyle "harcarım" deriz.

Hızlı bir şekilde düşünürken kendimize sarsılmaz bir şekilde güvenmemizi sağlayan bu yüksek idrak düzeyine ulaşabilmemiz için içimizdeki heyecanı harekete geçirmeliyiz. Çünkü düşüncelerimiz ve konuşmalarımızla doğaçlama yapabilmemizi aslında içgüdüsel bir şekilde bilinçaltında biliriz.

Sokrat aşağı yukarı şunları söylemiştir ; “kendisini tanımayan insan hiçbirşey bilmiyordur"

Söylemeye çalıştığım şu, yaşamamıza heyecan katacak kişi sadece kendimiz bir başkası değil. Belki de kişiliğimiz konusunda gerçekçi bir portreye sahip olmamız gereklidir.

SORULAR, SORULAR, SORULAR

Topluluk karsısında konuşmaya yeni başlayan biri, kamera yada mikrofon karşısında aşağıdaki hatalardan birkaçını yapacaktır; hatta bazen hepsini yapacaktır. Eee, Iıı... sendromu, mesleği topluluk önünde konuşmak olmayan kişilerde çok görülür. Eee, Iıı silmenin tek yolu alıştırma yapmaktır. Bu tehlikeleri ortadan kaldırmanın sırrı, normal konuşma hızından daha yavaş bir şekilde konuşmaktır. Böylece bir sonraki sözcüğün ne olacağını düşünmek için kendinize zaman tanımış olursunuz.

1.Yavaş Yavaş; Normal Konuşma Hızından, Daha Yavaş Bir Şekilde Konuşun.

Bir kez akılıcılığı sağladıktan sonra, hızınızı artırabilirsiniz.

Peki ya abartılı el hareketleri ve çevredeki nesnelerle oynama alışkanlığımızı ne yapacağız? Beden dilimizin iyi niyetli dinleyiciler üzerinde iyi izlenimler bıraktığını kendimize sorma fırsatı bulmuş olduk ve öğrenmek için de kendimizi inceledik.

2. Konuşurken Etrafı Kurcalamayın; Kollarınız iki yanınızda ellerinizi çevredeki eşyalardan uzak tutmayı bilin.

Her sorunun ana fikrini cevabınızın bir parçası olarak tekrarladınız mı? Bu şekilde başlamak hem akıcılığı hem de hissettiğiniz gerginliği yada utangaçlığı bir kenara atmanızı sağlayacaktır. Daha da önemlisi soruları direk olarak cevaplamaya kalkışırsanız biran ne söyleyeceğinizi şaşırabilirsiniz. Bu da gebe bir sessizliğe, sizin de utanmanıza yol açacaktır. Ayaküstü düşünmek konusunda uzman olmak sorulara anında ve akıcı bir şekilde cevap vermeyi gerektirir.

3. Soruyu Kendi Lehinize Kullanın; Özgün soruyu tekrarlamak şu yararı sağlar

-Zaman kazandırır-Gerginliği dağıtır-Garip duraksamaları önler.(Eğer soruyu tekrarlamanız, istediğiniz sonucu vermezse konu ile alakalı bir soru seçip, yeniden cevaplamanız iyi olacaktır. Cevabınıza bir parça mizah katabilirseniz çok daha iyi olur. Hazırlıklı olmadığınız soruları cevaplarken, cevapları kısa tutmalısınız. Basit gündelik sözcükler kullanın.

4. Sözün kısasını söylemek için sözü kısa tutmak gerekir. Doğaçlama konuşma işlemini mükemmelleştirdikten sonra sözcük dağarcığınızı geliştirebilirsiniz.

"Bir etimologla, entomologu mu tanıyalım? Peki hala soru aslında zor görünüyor ama cevabı inanılmaz derecede kolay. Etimolog, entomologu ne olduğunu tam olarak bilendir."

VE DAHA FAZLA SORULAR

Benim altı sadık hizmetkarım var.

Her şeyi bana öğreten işte onlar.

Adlarıysa Ne ve Neden ve Ne Zaman

Ve Nasıl ve Nerede ve Kim

Soruluş Amacı Gizli Sorular:

Trafik polisi "Sizi yolun kenarına çektim, çünkü bu araç size sorun çıkarıyora benziyor. Bir sorun mu var?" aslında polis bizim bir sorunumuzun olup olmamasıyla ilgilenmemektedir. Onun öğrenmek istediği şudur; sizin vites değiştirmede zorlanmanız, direksiyona hakim olmamanız, sinyalleri yakmak yerine ön cama su fışkırtmanızın nedeni arabaya yabancı

oluşunuz mu (araba çalınmış olabilir) yoksa zihinsel ya da bedensel bozukluğunuz mu (sarhoş olabilirsiniz) onu öğrenmektir.

Çok Unsurlu Sorular:

Bu tür sorular aslında sizi hedeflenen cevaba götüren ve bir çok soru gibi görünüp aslında tek soru olan sorulardır.

Varsayıma Dayalı Sorular:

Sorunun soruluş nedeni, aslında olayla hiç bir ilgisi bulunmayan bir cevap almak ve bunu, söylediği zaman ve bağlamın dışında kullanabilmektir. Renkli basının kullandığı manşetler bunlardır.

Değişkeni Olmayan Sorular:

Değişkeni olmayan sorulardan kasıt sorunun istenilen cevaba yönelik olmasıdır. Bu soru türü sadece "evet" ya da "hayır" diye cevaplanır. Yeterli olan kapalı soru türüne benzer, tek farkı vardır, cevap vermesi beklenen kişinin belli seçenekler arasında seçme özgürlüğü vardır.

Sonuca Bağlanmamış Sorular:

Bu soru türü genellikle personel müdürleri, gazeteciler ve satıcılar kullanır. Bu sorular genellikle altı sözcüğü içerir. Kim, Ne, Ne zaman, Nerede, Neden ve Nasıl. Bir konuyla ilgili en ayrıntılı bilgiyi öğrenmek için sorulur.

Tuzak Sorular:

Bu tür, televizyon ve radyo röportajcılarının en gözde soru türlerindendir. Sorunun amacı, sorunun yöneltildiği kişinin bir duvara toslamasını sağlamaktır.

Olumsuz Sorular:

Bu soruya saldırgan sorular adını vermek daha doğru olur. Soruluş amacı size haddinizi bildirmektir. Olumsuz sorular sizi, kendinizi savunmaya ve böylece daha sert saldırılara kurban kılmaya itmek amacıyla sorulan sorulardır.

Yankı Sorular:

Bu soru türü polislerin gözdesidir. Bu tür sorular sorarak zanlının anlattığı öykünün daha derinlerine inebilir. Uygulaması şöyledir: Sorguyu yapan kişi, zanlının cümlelerini soru cümlelerine dönüştürür; bu da zanlının söylediği şeyi yeniden gözden geçirip konuyu derinleştirmesini sağlar. Bu değişik türdeki soruları en iyi şekilde nasıl cevaplayabileceğimizi öğrenmeden önce, bence sorgulanırken davranışlarınızda dikkat etmeniz gereken noktalara bir göz atalım.

YALAN BELİRTİLER

Birden hazırlıksız olarak aniden bir soru-cevap durumunun içine sokulduğunuzda heyecanlı olmanız çok doğaldır. Bu gibi zamanlarda ağızdan çıkan sözler başkadır, beden dilimizin anlattığı şey başkadır - ve böylece her şey berbat olur. Bu gibi durumlarda, beyninizle bedeninizin birbiriyle uyum içinde olup olmadığına dikkat etmelisiniz.

ALTI HAYATİ DAVRANIŞ KURALI

1. Her zaman direkt olarak soruyu soran kişiye bakın. Sık sık göz temasında bulunun ama onun gözlerini kaçırmasına neden olacak kadar ısrarla değil. Bir an için başka bir yere bakmanız gerekirse, başınızı çevirerek bakın, sadece gözlerinizi oynatmayın. Gözlerinizi fazla oynatmak size hilekar bir hava verir.

2. Konuşulan konuyu zekice bir ilgi ve merak ifadesiyle dinleyin. Arada sırada başınızı sallarsanız durumun sizin kontrolünüz altında olduğu izlenimini verirsiniz. Aynı şekilde, bu hareketiniz, genellikle soruyu soran kişinin düşünce zincirinin ucunu kaybetmesine ve daha az tartışmalı bir soru sormasına neden olur.

3. Soruyu dikkatle dinleyin; sorunun ardındaki gizli anlamı çıkarmaya çalışın.

4. Soruyu dinlerken, sorunun ardındaki anlamı yargılamakta aceleci davranmayın ve soru bitmeden cevabı hazırlamayın

5. Soruyu anladınız ama bir cevap oluşturmak için zamana ihtiyacınız var; o zaman soruyu ya tekrarlayın ya da daha da iyisi başka sözcüklerle yineleyin.

6. Size en masum gelen soru genelde arkasında gizli bir anlam içerir. Sorunun arkasındaki gizli anlamı ortaya çıkarmak için çok kısa bir yanıt verin ve ardından “neden sormuştunuz?” gibi soruyla karşı saldırıya geçin Bu yöntem amacın ortaya çıkmasını sağlamakta çok etkilidir ve sizin daha ayrıntılı cevap vermenizi ya da soruna daha iyi bir çözüm bulmanızı sağlar.

BAŞARAMAMA KORKUSU

Bazen en zeki ve en hızlı düşünene insanlar bile istedikleri kadar başarılı olamazlar. Bu kaçınılmazdır. Çenenizi ne kadar çok ortaya çıkarırsanız, insanlara buna bir yumruk atmaları için o kadar çok olanak tanımış olursunuz. Başarısızlık sendeleyip düşmek değil, sendeleyip düşmek ve düştüğün yerde kalmaktır.

İNANDIRICI KONUŞUN

"Sorular zihninizin nerelere kadar ulaştığını gösterir, cevaplarsa ustalığın"

Geçen bölümde sekiz soru kategorisini belirledik ve bunların birbirinden farklı olan yönlerini kabaca tanımladık. Şimdi ise bu soru türlerine tam olarak nasıl cevap vermemiz gerektiğini inceleyeceğiz. Şunu bilmelisiniz ki insanlar size bir soru sorduklarında, bunu aşağıdaki üç amaçtan biri ile yaparlar.

1-Şu anda bilmedikleri bir şeyi öğrenmek istiyorlardır.

2-Zaten bildikleri bir şeyi doğrulamak istiyorlardır.

3-Sizinle ilgili daha fazla şey öğrenmek istiyorlardır.

Söz gelimi dışa dönük insanlar, sadece sorulan sorunun cevabını vermekle kalmaz, aynı zamanda bu soruyu çevreleyen konuları da açıklamaya girişir. Öte yandan içine kapanık insanlar verebileceği en az bilgiyi ileterek cevap verirler. Verdikleri cevap kelimesi kelimesine doğru olabilir ama en ufak bir canlılık ya da parıltı içermez.

Mükemmel Cevap Nelerden Oluşur:

1-Sorulan soruyu cevaplayan az ve öz bir giriş açıklaması

2-İlk yorumunuzu güçlendiren destekleyici bir açıklama. Söz gelimi çok tanınan bir otoritenin bir sözü ya da düşüncesi.

Amacı Gizli Sorular:

İşveren: Bu göreve atandığınız taktirde, firmamızın en büyük bölümünden sorumlu olacağınızın ve en yüksek dördüncü maaşı alacağınızın farkında mısınız? Sorunun amacı, hevesinizi ölçmek değil. Sizi yönlendiren şey güç mü, para mı yoksa her ikisi mi, bunu anlamaktır. Şirketler türlü türlüdür; elbette işe aldıkları personelde aradıkları farklı farklıdır. Bu yüzden sorulan soruya cevap bütün ilgili konulara değinmekle beraber, karşınızdakinin kusurlarını yatıştıracak şekilde olmalıdır. Belki de cevabınız aşağıdaki gibi olmalıdır.

Cevap: Bu cevapla soru sorulan kişi, ilk olarak iş hayatındaki gelişmeleri kendisini doğal olarak büyük bölüm yöneticiliğine getirdiğini, ikinci olarak da hak ettiği maaşı aldığını belirtmiş oluyor.

Çok Unsurlu Sorular:

Bu tür sorulara cevap vermenin zorluğu sorunun bütün unsurlarını hatırlamak zorunda oluşunuzdur. Hatırlayamazsanız, size yöneltilen suçlamaları kabul etmiş olursunuz.

Varsayıma Dayanan Sorular:

Bu soru türü televizyon ve radyo haber programcılarının en sevdiği soru türüdür. Sorunun amacı, soru sorulan kişinin o anki görüş açısının dışına çıkartmaktır: Soru sorulan kişinin bazı varsayımlarda bulunması sağlanır, böylece ileri bir tarihte bu sözler onun yüzüne çarpılabilir. Varsayıma dayalı sorulara cevap verirken dikkat edilecek nokta, daha önce söylediklerimizi tekrarlamak ya da başka sözcüklerle yinelemektir.

Sonuca Bağlanmamış Sorular:

Daha önceki bölümde anlattığımız üzere, sonu açık soruların içinde her zaman şu sözcükler bulunur. Kim, Ne, Ne Zaman, Nerede, Neden ve Nasıl. Bu sözcüklerin herhangi birisinin daha önceki senaryomuzda kullanacak olursak, çok daha bilgilendirici, daha az duygusal cevapların verildiğini görebiliriz.

Olumsuz Sorular:

Duygusal davranan halkın gözünde bu davranış hemen hemen affedilmezdir. Olumsuz bir soruya aşırı tepki vermek sizi asla başarıya götürmez. Seyrettiğiniz onca TV haber programını ve bu programlarda kendilerini kaybedip aşırı tepki gösteren insanları düşünün. Sanki delirmiş gibidirler ve asla sakinleşmeyeceğe benzerler. O zaman onlara anlayış göstermiş miydiniz? Sanmam. Terslik ve abartılı kırgınlık gösterileri, insanoğlunun en kötü huylarıdır.

SORU TEK YÖNLÜ BİR ANLAŞMADIR

Bir soruyu cevaplamaya gönüllü olduğunuz zaman bir anlaşma imzalamış olursunuz. Üstelik bu anlaşmadan geri dönmenin yolu yoktur. Bir şeyler söylemeden önce zihninizden geçirmeniz gereken dört ilkeyi bu bölüme eklemek istiyorum:

1. Sorulan soruyu dikkatlice dinleyin. Silahınızı asla erken çekmeyin ve sorulduğunu sandığınız soruya cevap vermek için araya girmeyin.

2. Rahatlayın.

3. Düşüncelerinizi düzenleyin ve soru ilerlerken cevabı düşünmeye başlayın.

4. Ağzınızı açmadan önce beyninizi çalıştırın.

DAHA İYİ BİR KONUŞMACI OLUN

"Ses ikinci yüzdür."

Mutlu olduğunuz zaman mutluluğunuz sesinize yansır. Coşkulu olduğunuzu anlamak için insanların yüzünü görmelerine gerek yoktur. Bu, telefon aracılığıyla satış yapan satıcılar tarafından açıklanmıştır. "Konuşurken gülümseyerek sesinize bir gülümseme katın." derler. Bu yöntem çok işe yarar.

Akıcı Konuşmak:

Belirli bir konuyu şöyle böyle bilmek, sizi bu konuda itiraz kabul etmez bir şekilde uzun uzun konuşmaktan alıkoymamalı. Yani, bu konuda bilgisiz olmak, sizi bu konuda düşüncenizi açıklamaktan alıkoymamalı. Bu, sadece ve sadece akıcı konuşabiliyorsanız geçerlidir.

Alışılagelmiş cevap kalıplarının dışına çıkarak kazançlı çıktınız. Basit bir "evet" ya da "hayır" la cevap verme dürtüsü, üretici düşünceyi ve üretici konuşmayı öldüren etkin bir silahtır.

Bir Dakikalık Konuşma Oyunu

Bir dakikalık konuşma oyunu yalnız kaldığınız zamanlarda yapılabilecek bir alıştırmadır. Tek yapmanız gereken şey, belirli bir konu üzerinde planlı bir şekilde konuşmaktır. her gün doğaçlama yapmalısınız, ta ki bir gün düşüncelerinizde ve konuşmalarınızda akıcılık ikinci doğanız olana kadar. Alışkın olduğunuz konularda konuşmanızı istemek anlamsız olur.

fazla çaba göstermeden, bilinçli düşünmeyi gerektirmeden üzerinde konuşabileceğiniz konuları konuşmanın gereği yoktur. Bu yüzden alışkın olmadığımız konularda alıştırma yapmalıyız.

KENDİ KEDİNİZE KONUŞMAK AKICI KONUŞMAYI SAĞLAMANIZA YARDIMCI OLACAKTIR

Bu sadece bir başlangıçtır. Bir dakikalık konuşma alıştırmalarına bir kez ustalaştınız mı, üç dakikalık ve beş dakikalık konuşmalara başlayabileceğinizi öğrenmek eminim önemlidir. Önce konuyu seçin. Konunuz, bir dakika konuşma konularından biraz daha zengin olmalıdır. Konunuzu biraz daha etraflıca düşünün. Sonra bir zarfın arkasına "beş" i hatırlatıcı not olarak yazın. Alıştırmalara devam ettikçe sözcük bilginiz ve cümle kurma yeteneğiniz büyük gelişme kaydedecektir, özellikle mesleği topluluk önünde konuşmak olan insanları dinler, sözlük ve kavramlar dizini kullanırsanız. Bence bütün mesele, kendinize olan güveninizi geliştirmektir. Kendinize güven duyma, artık asla kendinizi savunmanızı gerektirecek bir konuma düşmeyeceğinizi bilmekten kaynaklanır.

YARATICI DÜŞÜNCELER, İLHAMLI BİR ŞEKİLDE KONUŞMANIZI SAĞLAR

Ayaküstü düşünen biri olmak istiyorsanız, sözcüklere, onları şöyle bir tanımaktan daha yakın olmanızı öneririm. Düşüncelerimizi sadece ve sadece sözcüklerle ifade edebiliriz; bu sözcükleri ne kadar iyi ifade edebilirsek, o kadar üretici oluruz. Ne de olsa, insanları hayvanlardan ayıran şey üreticiliktir. İnsanlar sırf mevki için resim yapar, yazı yazar, rol yapar ve heykel yaparlar, çünkü çok az insan yaşamlarını bu yolla kazanır. Aslına bakarsanız, insanlar sadece zevk almak ve zaman geçirmekten çok daha önemli nedenlerle bu gibi üretici işlerle uğraşırlar; bunu kişisel doyum, egonun o sıcak parıltısı ve dostlarından aldıkları onay için yaparlar.

Kendinize şu soruları sormalısınız. Eğer insanlar benim ayaküstü düşünen bir insan olmamı bekliyorlarsa onlara istediklerini verebiliyor muyum? Benden böyle bir şey beklemiyorlarsa neden beklemiyorlar.

Konuşurken üretici olmak, upuzun sözcükler, zor anlaşılır biçime sokulmuş gülünç cümleler kullanmak değildir. Konuşurken üretici olmak, sıradan, gündelik sözcükleri öyle bir şekilde kullanmaktır ki, dinleyici bu sözlerin ilk kez kullanıldığını düşünür.

HEYECANLANDIRICI SÖZCÜKLER KULLANIN

Basit sözcüklerin gücünü elde edin. Dinleyiciye bir yarar sağlayacağı imajını taşıyan sözcükler kullanarak dinleyicinin duygularına seslenin.-Eğer bu sözcük o kişinin egosunu okşuyorsa, çok daha iyi olur- "Seni seviyorum" Hiç kuşkusuz dilimizdeki en güçlü sözcüktür. "Her yönden haklısın" cümlesi de bunu çok yakından izlemektedir. Eğer söylemeye değecek bir şeyiniz varsa bunu ağzınızda gevelemeden söyleyin. Ancak ağzınızdan çıkan sözler iyi sözcükler, heyecanlandırıcı sözler, güçlü sözler olmalıdır. Normal bir sohbet sırasında, pek çoğumuz konuşmamızı hiç bir amaca hizmet etmeyen bir çok sözcük ve terimlerle doldururuz. Bu boş sözcükler anlatımımızı süsleyen ve şişiren sözcüklerden başka bir şey değildir. Eğer bu sözcükleri sık sık kullanmaya başlarsanız, dinleyicilerinizi rahatsız edebilirsiniz.

Basmakalıp sözcükler genelde anlatımımızı güçlendirmek için kullanılır, ama konuşmayı sadece süslemek amacıyla kullanılan bu sözcükler sözlerimizin etkisini azaltır, dinleyenlerin aklını karıştırır ve onları sinirlendirir. Uygun sözcüklerin kullanılması, bir konuşmada önemli bir rol oynar. Ancak duraklamalar da aynı şekilde önemlidir.

Üçlü Kural:

Tek başına kullanıldığında bir anlam ifade eden ancak üç kez tekrarlandığında birlikte kullanıldığı sözcüklerin değerini kat kat artıran ve güçlendiren sözcüklerin kullanılması, üçlü kural oluşturur. Üçlü kuralı şu şekilde işler.

Bu, ülke için iyi olacak

Halk için iyi olacak

Ve bireyler için iyi olacak

Etken cümleler kurma alışkanlığını edinmek için, kime ya da hangi kuruluşa hitap ediyorsanız, söze onun adını kullanarak başlayın.

Açılış ve Kapanış Manevraları:

Araştırmalar gösteriyor ki, sıradan bir televizyon seyircisinin dikkat süresi üç dakikadır. İnsanların programların başını ve sonunu hatırladıkları bilinen bir gerçektir. (Aradaki süre içinde geçenler çabuk unutulur) Bunu bildiğimize göre bir dinleyici kitlesi karşısında sözlerimizin, dinleyicinin bilmesi gereken her şeyi içermesi gerektiğini de anlayabilirsiniz.

Müvekkillerinin yaşamı sözlerindeki dengeye bağlı olan savunma avukatları, önemli mesajları konuşmalarının başına ve sonuna yerleştirmeyi bilecek şekilde eğitilmişlerdir.

Konuşurken Eğlenmelisiniz

Geniş bilgiye sahip olabilirsiniz, önemli olan bu bilginizi iletme biçiminizdir. Alanınızdaki en iyi kişilerden biri olabilirsiniz. Çok güzel. Ancak eğer yaptığınız işi bir inandırma misyonu olarak görmüyorsanız, eğer yeterince tutkulu değilseniz, eğer ne kadar hevesli olduğunuzu açığa vuramıyorsanız, o zaman fikirleriniz hakettiği başarıyı elde edemez.

İÇİNDE HEVES BARINDIRMAYAN SÖZCÜKLER, ÇAN DİLİ OLMAYAN BİR ZİL KADAR DİLSİZDİRLER

Hepimiz gibi seyircilerin de sevilmekten hoşlandığı bilinen bir gerçektir. Öyle konuşmacılar vardır ki, seyircilerini hoşgörüyle demeyelim de, kibirli bir şekilde davranırlar. Sonradan neden öteki konuşmacılar kadar başarılı olmadıklarını kara kara düşünürler. Bu tür konuşmacılar insanlara haddini bildirir gibi konuşurlar; bunları daha önce de defalarca yaptıklarını belli ederler ve kendi düşüncelerine karşı çıkacak hiç bir söze hak tanımazlar.

Seyircinize, konuşmanızdaki her cümleyi ilk defa söylüyormuş izlenimini verin.

Seyircinizi Tanımak:

Dinleyicinizi tanıdığınız durumlarda kimin sizi desteklediğini kimin desteklemediğini bilirsiniz. Koşullar ne olursa olsun, konuşmanız sırasında düşüncelerinizi destekleyen kişilerle sık sık göz temasında bulunun. İsteksizleri ikna etmeyi, konuşmanız sonrasında bu kişilere bakın. Sizi sevmeyen bir insanı asla konuşmanızda hedeflemeyin, bu şekilde onları yanınıza çekmeyi ummayın; onların sözlerinize gösterdiği tepki şaşırmanıza yol açabilir, üstelik iyi seyircileri de ihmal etmiş gibi görünürsünüz.

Konuşmanız sırasında, fikirlerinizi destekleyen kişileri fark etmeniz zor olmayacaktır. Bu kişiler, siz düşüncelerinizi açıklarken başlarını sallayacak, kavuşturulmuş kollarını kucaklarına indireceklerdir ve arada sırada yüzlerinden bir gülümseme geçecektir. Bu kişileri saptadınız mı onların üzerinde durun. Onlarla sık sık göz göze gelin. Arada Sırada direkt olarak onlara yönelik sözler söylemeyi ihmal etmeyin, bunu yaparken de gülümseyin.

Soruları Cevaplamak:

Zor bir soruyla karşılaştığınızda yapılacak şey soruyu çevirip seyirciye sormak. "Bu çok hileli bir soru. Bakalım bu salonda cevabı bilen biri daha var mı?" deyin. Biri daha var mı diyerek hem cevabı bildiğinizi belli edecek hem de dinleyiciniz üzerinde kötü bir izlenim oluşturmamış olacaktır. Doğru dürüst cevap oluşturmak için yeterli zamanı kazanmış olacaksınız.

Hiç bir koşulda - tekrarlıyorum - hiç bir koşulda seyirciler arasında birini seçip ona direkt bir soru sormayın.

Soru Sorulmasını Sağlama:

Genellikle insanlar soru sormaya korkarlar. Daha ender olarak her türlü soruyu konuşmanız sırasında cevaplamış olabilirsiniz. İşte söylemeniz gereken şey şu: "Bana sıkı sık sorulan bir soru da..." Sonra bir iki dakika gevezelik edip, insanların soru soracak kadar rahatlamış olmalarını umabilirsiniz.

Peki topluluğa bir konuşma yaparken, çıkıp münasebetsiz sorular soranları nasıl halledeceksiniz? Genelde, böyle münasebetsiz kişiler konuyu sizden daha iyi bildiklerine inanırlar. Durumun bu olduğundan kuşkulanıyorsanız, kibarca bu küçük şeytanı sahneye davet edip konuşmasını istemektir. Normal koşullarda, bu, o kişiyi susturacaktır.

Ne Söyleyeceğinizi İyi Bilin:

İnsanların koltuklarında doğrulup dikkatlerini size yöneltmelerini sağlamayın uman biri konusunu öyle iyi bilmelidir ki, konuşmasını uykusunda bile tekrarlayabilmelidir. Satıcı, ürününü en küçük vidasına ve civatasına kadar tanımalıdır. Pazarlama müdürü, hedeflediği dinleyicinin gereksinimlerini ve karakterini öyle iyi tanımalıdır ki, hepsini teker teker isimleriyle çağırabilmelidir.

Konuşma metni çok iyi çalışılmış olmalıdır. Öyle ki aralarda açıklamalardan sonra kaldığı yeri unutmamalıdır. Konuşmasını da çok iyi sona erdirmesi gerekir. bunu da şöyle sağlayabilirsiniz. Onları sizden daha fazlasını isterken bırakın. Çünkü kapanış açılış kadar hatta daha da önemlidir. Büyük bir olasılıkla kapanış hatırlanacaktır.

KAPANIŞ

1. **1. Alışılagelmiş Yöntem: Özet:** Ana fikirlerinizi özetleyin. Araya (Şimdiye kadar kasten sakladığınız) bir iki tane ağız sulandıran kanıt sıkıştırın ve dinleyicinizi kutlayan bir cümle söyleyin.

2. Cevabı Bilinen Bir Soru Sormak: Konuşmanızı bitirirken konuşmanızın ana hatlarından birini tekrarlayın, sonra öyle bir soru sorun ki, sadece tek bir cevabı olsun.

3. Zekice Bir Vecize Eklemek: Belli bir alanda şirketinizin işleyiş şeklini tümüyle değiştirecek bir öneriyi patronunuza götürdünüz. Patronunuz biraz kararsız. öyleyse duruma uygun bir vecize uydurun. "Kıyıyı uzun süre görmemeyi göze almazsanız yeni kıtalar keşfedemezsiniz."

4. Dinleyicinin Egosunu Okşamak: Çetin bir müşteriye malınızı satmaya çabalıyorsunuz. "Ben bu ürünün niteliklerine güveniyorum, Bay... Eğer öyle olmasaydı, şu an burada olmazdım. Siz de benim saygı duyduğum bir kişi olduğunuz için sizin bu üründen yararlanmayacağınızı düşünmeseydim, zamanınızı almazdım".

Sahne Korkusu:

Guinnes Rekorlar Kitabı bize topluluk önünde konuşmak ile ilgili şaşırtıcı bir gerçeği gösteriyor. Kitaba göre insanların bir numaralı korkusunun temelinde, bir grup insanın önünde konuşma yapmaktan korkmak yatıyor. Bu korku, su korkusundan, ateş korkusundan bile çok daha büyük.

Olumlu Düşünün:

Asla başarısız olacağınızı düşünmeyin. Böyle yaparsanız başarısız olacağınız pek açıktır.

Nefes Alın:

Belki bu sizi şaşırtacak, ama nefes alıp vermek varlığımızın dayanak noktasıdır. İçinize ne kadar çok hava çekerseniz kanınızda dolaşan oksijen miktarı o kadar artar ve beyniniz o kadar beslenir. Oksijen vücudun rahatlamasını sağlayan etmenlerden bir tanesidir.

Doğal Gerilim:

Ayakta dik durun. Ayak parmaklarınızı olabildiğince sıkın ve beşe kadar sayın ve gevşeyin. Şimdi ayak parmaklarınızı, baldır kaslarınızı sıkın ve yine beşe kadar sayın ve gevşeyin. Bunu yapmak biraz zaman alır ama bittiğinde sanki kafanızı bir duvara çarpmış gibi olursunuz. Bittiğinde kendinizi harika hissedeceksiniz.

Konuşma Yapacağınız Yeri Kontrol Edin:

Eğer yapabiliyorsanız, sahneyi önceden bir görün, bir gün önceden pencerelere perde, fazladan ışık ya da mikrofon kurulmasını isteyin.

Hazırlıklı Olun:

Metninizi biliyorsunuz. Gündemle ilgili her şeyi biliyorsunuz.

MEDYAYA HAZIRLIKLI OLUN

Medyanın ilgisini çektiğinizde, medya sizinle görüşmek istediğinde, onlara hazırlıklı olsanız iyi olur.

Dergiler ve Gazeteler:

Eğer bir muhabir sizi arayıp sizden bir randevu isterse, söz konusu derginin ya da gazetenin mutlaka bir sayısını ele geçirin. Okur profilini belirleyin ve makale biçimini aklınızın bir köşesine not edin. Gazetelerin başka insanların işine burnunu sokmak için eğitildiğini bilmelisiniz. Eğer bir muhabire karşı dürüst davranırsanız, büyük olasılıkla onu kendi yanınıza çekebilirsiniz. Her şeye karşın, basılmasını istemediğiniz hiçbir şeyi söylemeyin.

Radyo:

Canlı yayında olacaksınız; bu yüzden ağzınızdan çıkan her sözcük, her nefes, her kelime, binlerce kayıtsız insanın arabalarında ve evlerinde anında duyulacak. Ne olursa olsun konuyu zaten bilmektesiniz ve böylece yayına hazırlanma şansınız bulunmaktadır. Bu yüzden daha stüdyodan çıkmadan söyleşinin başlangıcında önemli noktaları belirtin; sonra da bunları tekrarlayın.

Televizyon:

Tıpkı radyo söyleşisinde olduğu gibi kamera karşısında oturduğunuz on dakika sadece bir kaç saniyeye indirilebilir. Bu yüzden aynı öğüt geçerlidir. Asla direkt olarak kameraya bakmayın. Gözleriniz hep sunucunun üzerinde olsun. Durmadan kıpırdamayın ve kaşınmayın. Ağırbaşlı giysiler giyin.

BEDEN DİLİNİZE DİKKAT EDİN

"Bir adamın davranışı onun kişiliğinin göstergesidir. Konuşmasıysa zekasının göstergesidir." İlk olarak beden dilinde en önemli olan üç unsuru inceleyeceğiz:

1. Göz Teması: Seyircilerle yakın göz teması hem onları selamladı-ğınızı hem de orada bulunmaktan mutlu olduğunuzu belirtir.

2. Duruş: Bedenin hımbılca durması herkese aslında konuştuğunuz konudan rahatsızlık duyduğunuzu belirtir. Kendinize güvenmediğinizi belirtir. Bu yüzden dimdik durun.

3. Ses: Seyirciyle iletişim kurmak için standart televizyon spikeri aksanına sahip olmanız gerekmez. Ancak konuşmanız anlaşılır olmalıdır. Sözcükler iyi telaffuz edilmelidir. Sesinizin tonunu iyi ayarlamalısınız.

Bütün seyirciler görgülü davranılmasına saygı duyar.

ETKİLİ SUNUŞ

Yazarı : Christian E. BINGAMAN

Yayınevi : Rota Yayınları

Baskı :

ISBN :

Bilim Grubu : Başarı

Türü : Tercüme

Hitap Ettiği Okuyucu Kitlesi: Özel İlgi

Genel Değerlendirme:

İletişimin öğelerinden konuşma, ses hacmi, ses perdesi, stil, tonlama, telaffuz, hız, beden dili vb. konular inceleniyor. Ayrıca sunuşun planlanması, konuşmacının hedefleri, dinleyicinin rolü, sunuş ortamı, sunuşun 9 tane aşaması ve dinleyicileri sunuşa katmak ile ilgili konular ele alınıyor.

1.BÖLÜM - SUNUŞLAR NEDEN YAPILIR?

Sunuş, bir topluluk önünde konuşma forumudur. Bir organizasyon adına içeride ya da dışarıda sunuş yapılabilir. Dış sunuşlar ikna etmeye yöneliktir. Bunlar özel tutumlar örneğin,"Toplumun gelişmesine yardımcı olmak istiyoruz" ya da "Fiyatları yükseltmemiz lazım" ya da "Biz sizin için çalışıyoruz" veya "ürünlerimiz tamamen doğal maddeler içermektedir" gibi geliştirmeye çalışır.

İçe yönelik sunuşlar genellikle enformasyon yaymak amacıyla verilir. Bunlar; bölümler, yöneticilerle astları, kıdemli işçilerle genç işçiler arasında bilgi paylaştırmanın bir aracı işlevini görür. İç sunuşlara örnek olarak brifingler, tanışmalar ve eğitim etkinlikleri verilebilir.

Sunuş bir iletişim kanalıdır. Organizasyonun büyüklüğü, karmaşıklığı ve yönetim felsefesi sunuş gerektiren olayların yapısını ve türünü belirler. Sunuşlar çok çehrelidir. Konuşmacı, dinleyiciler, amaç, zaman, yer ve konu bunların tümü

sunuşun etkinliğine katkıda bulunur. Bu yüzden, konuşmacının iletişim sürecinin karmaşıklığının ve dinamiklerinin bilincinde olması önem taşır.

BİR GRUP ÖNÜNDE KONUŞMA KORKUSUNU HAFİFLETMEK

Şirket içinde bir sunu yapmanın düşüncesi bile midenizde kramplar oluşturuyor, ağzınızı kurutuyor, terlemenize neden oluyor ve bacaklarınızı titretiyor mu? Eğer durum buysa, yalnız değilsiniz. Çoğu insan topluluk önünde konuşmaktan korkar. Bu korkuyu insanları gerçeklikten kaçmaya yönelten algılanmış bir tehdit meydana getirir.. Korku, algılanmış tehditle orantılı ya da orantısız olabilir.

Kendisini yaratan nedenle orantılı olan korku, sizi olumlu ve yapıcı bir şeyler yapmaya yöneltir.

Buna karşılık orantısız korkular psikolojik ve duygusal bakımdan zararlıdır. Bir sunuş yapma korkusu algılanan tehditle genellikle orantılı olur. Konuşmacılar çoğunlukla; birincisi anlayış arayarak, ikincisi korkuyu yapıcı eyleme dönüştürerek - görevi üstlenerek- stresi yönetirler.

İLETİŞİM SÜRECİ

Etkili iletişim iki yönlü bir süreçtir; bir verici ile bir alıcı arasındaki düşünce alış verişidir. Konuşmacı (verici) olarak göreviniz, dinleyicilerin (alıcı) mesajı anladıklarından emin oluncaya kadar bitmez. Dinleyicilerden bir mesaj aldığınız zaman, bu mesajı anladığınızı dinleyicileri ikna edecek bir biçimde ifade edinceye kadar göreviniz tamamlanmaz. Verici ve alıcı eş zamanlı biçimde mesajı süzgeçten geçirir.

Süzgeçten geçirme işleminin sonucu şudur; Alıcı mesajı vericinin kastettiği biçimde algılamayabilir.

Dinleyicinin anlayışını zenginleştirecek müdahelerde bulunmak amacıyla sunuşun planlanmış düzenini değiştirmek için, konuşmacıların iletişim dinamiklerinin bilincinde olması gerekir. Örneğin, bir konuşmacı mesajı yeniden ifade edebilir, örneklere başvurabilir, diyagramlar çizebilir, dinleyicilerin duygularını yansıtabilir ve özetleme yapabilir. Sözcüklerin herkes için mutlaka aynı şeyi ifade etmeyeceğini unutmayın. algılama kişisel bir şeydir.

İLETİŞİMİN ÖĞELERİ

Sözlü sunuşların yapılmasında yer alan iletişim öğeleri konuşma, dinleme, geri besleme (sözlü veya sözsüz) ve soru sormaktır.

Konuşma: Sesiniz tutumunuzu, duygularınızı ve iç durumunuzu yansıtır. İç dünyanızın bir aynasıdır. Sesli anlatımın başlıca öğeleri ses hacmi, ses perdesi, tonlama, kalite, hız, lehçe ve stildir.

Ses Hacmi: Yüksek ses, fikirleri vurgulamak amacıyla etkili biçimde kullanılabilir. Buna karşılık, gereksiz yere sesi yükseltmek mesajdan çok şey götürebilir ve dinleyicileri kızdırabilir. Öte yandan bazı insanlar çok yumuşak konuşur. Sanki odada dinleyicilerin olduğunun farkında bile değildirler. Ses hacmi ya da tonunda hiçbir değişiklik olmadığından bunların konuşma biçimleri monotondur. Sonuç olarak dinleyiciler hayallere dalıp uyuklayabilir ya da sinirlenebilir.

Ses Perdesi: Etkili konuşmacılar anlamı güçlendirmek ve kullandıkları sözcüklere canlılık kazandırmak amacıyla seslerini alçaltır ya da yükseltir. Ses perdesinin uygun kullanımı anlamı berraklaştırır.

Hız: Konuşmacının sözcükleri söyleme hızının farkında olması ve bunu kontrol etmesi gerekir. Konu karmaşık olduğu zaman konuşma hızı düşürülmelidir.

Kalite: Kalite, kişinin sesinin kendine özgülüğünü anlatır. Ama duygusal ve fiziksel durumlarda etkide bulunur.

Tonlama ve Telaffuz: Tonlama, konuşma seslerinin yapısını anlatır. Telaffuz ise seslerin sözcükler içinde kaynaşmasıdır.

Stil: En çekici stil sohbet biçiminde olanıdır. Bu, ezbere, kendiliğinden konuşmak demek değildir. Tam tersine dinleyicilerden her birine sanki kendisine konuşuluyormuş duygusunu veren bir konuşma tarzıdır.

Dinleme: Etkili iletişim hem dinlemeye hem de konuşmaya bağlıdır. İki tür -pasif ve aktif- dinleme vardır. Pasif dinleme dikkatli suskunluğu ve en az yanıt vermeyi kullanır. Diğer kişinin fikirlerini istediği gibi ifade etmesine izin verir. Konuşmacı uzunca bir sözlü etkileşim beklemez. Suskunluk ya da tek bir sözcük yeterli olabilir. Bazen sözsüz bir karşılık daha uygun düşer.

Aktif dinleme daha zordur. Dinlerken karşımızdaki kişinin dilini, hızını ve konuşmasının içeriğini izlememiz gerekir. Aktif dinleme karşınızdakinin duygularını paylaşarak dinlemektir.

Geri Besleme: Geri besleme kişiye başkalarını nasıl etkilediği konusunda bilgi verir. İki tür geri besleme vardır.

Sözlü geri besleme ses perdesi, ses tonu ve konuşma hızıyla birlikte kullanılan sözcükleri kapsar. Sözlü anlatım konuşmacının başlıca mesajını dinleyicilere aktarır. Sesin kontrol edilmesi ses hacmi, ses perdesi, hız, nitelik, telaffuz ve stil üzerinde yoğunlaşarak başarılır.

Ses perdesi değişmesi bir sözcüğe genel anlamından daha güçlü bir anlam verir.

Sözsüz geri besleme, yani beden dili; yüz ifadelerini, göz temasını, duruşu, jestleri, fiziksel mekanı ve zamanı kapsar. Konuşmacının vücut hareketleri dinleyiciye gönderilen ikinci dereceden mesaja katkıda bulunur.

Yüz kasları ve gözler belki de vücudun diğer kısımlarından daha fazla sözsüz mesaj iletir. Örneğin, bir kaşın havaya kalkması şaşkınlık, gözlerin açılması hayret, tavana bakma derin düşüncelere dalma, yere bakma günlük hayaller kurma anlamına gelebilir. Yüz ifadeleri ve göz hareketleri dinleyenlere konuşmacının onlarla iletişim kurmak isteyip istemediğini ve mesajı anlamalarına ilgi duyup duymadığını anlatır. Dinleyenlerin mesajı anlamadığını düşünüyorsanız, konuyu yeniden anlatmanız ya da tekrar etmeniz veya karışıklığı düzeltmek için belki de bir örnek vermeniz gerekir.

Beden Dili: Konuşmacı kürsüye ya da podyuma yaklaşırken dinleyicide ilk izlenimini oluşturur. En iyi strateji emin adımlarla yürümek, notları hızlı bir şekilde düzenlemek, dinleyicilere bir göz atmak ve derin bir nefes alarak konuşmaya başlamaktır.

Öne arkaya sallanmak, ağırlığı bir bacaktan ötekine vermek ve gereksiz yere podyumun gerisine doğru gitmek dinleyicinin dikkatini dağıtır. Jestler el ve kollarla yapılan vücut hareketleridir. Genellikle konuşmacının kendini konuya kaptırması sonucu kendiliğinden ortaya çıkar. Örneğin, dinleyicilerden biri konuşmacıya bir soru yöneltirken konuşmacı kollarını göğsüne kavuşturarak durursa, dinleyiciler konuşmacının soruyu önemsemeyerek, savunmaya geçtiğini ya da başka sorular dinlemek istemediğini düşünebilir.

Poz. konuşmacının duruş biçimidir. Dimdik durmak ya da kendini koyuvermek dinleyiciye ayrı ayrı mesajlar verir. Konuşmacı fiziksel olarak rahat edebileceği şekilde, gergin olmayan bir çeviklik ve kontrol duygusu yaratarak durmalıdır. Ayaklar birbirine yakın olmalı ve ağırlık iki ayağa da eşit olarak dağılmalıdır.

Oturma Düzeni: Bir sunuş için oturma yerlerinin fiziksel düzenlenmesi bir mesaj verir ve dinleyicilerde bir tepki yaratır. Konuşmacının niyeti hazır bulunan herkesin aktif katılımını sağlamaksa, bu durumda oturma düzeninin bu mesajı vermesi gerekir.

Sunuş Programı: Dinleyicilerin zamanının en az sizinki kadar değerli olduğunu unutmayın. Başlangıç ve bitiş zamanları en küçük noktasına kadar belirlenmelidir. Ne olursa olsun, programa bağlı kalınmalıdır. Konuşmaya geç başlarsanız ya da önceden belirtilen zamanlarda ara verilmezse, bu durum konuşma konunuzu gölgede bırakabilir.

Sorular ve Cevaplar

İki tür -dolaylı ve dolaysız- soru vardır. Dolayısıyla sorular özgül bir konuyu ortaya atar. Bu sorular "evet", "hayır", şeklinde ya da kısa olarak cevaplanabilir. Dolaysız bir soruya şu örnek verilebilir: "Önceki slaytta gösterilen satış hacmi sadece Ocak ayına mı aittir?"

Dolaylı sorular açık uçludur. Cevap vermeden önce düşünmek gerekir. Örneğin, şu soru "Önceki slaytta gösterilen satış rakamlarına nasıl ulaştınız?"

Sorular şu işlevleri yerine getirir:

* Nedenleri saptamak.

* Tepkileri açığa çıkarmak.

* Öneriler almak.

* Dikkati yoğunlaştırmak.

* Geri besleme elde etmek.

* Zıt görüşleri ortaya atmak.

* Yaratıcılığı kamçılamak.

* Tartışma yaratmak.

* Mutabakatı sınamak.

* Performansı eleştirmek.

* Yeni alanlar keşfetmek.

* Anlama derecesini değerlendirmek.

Öz anlayış

Öz anlayışınız kendi görme biçiminizdir. Bir sistem içinde kendimizi belli bir hiyerarşik düzeye koyarız. Birçok sistemin öğesi olduğumuz için kendimizi gördüğümüz düzey sistemden sisteme değişebilir. Son olarak hepimizin bir özel bir de genel yanı bulunmaktadır. Özel ve genel davranışlarımızın dört boyutu vardır:

1) Kendimizin bildiği ve başkasının bilmesine izin vermediği davranış.

2) Kendimizin bildiği ama başkalarına açık olmayan davranış.(derin duygular, fikirler)

3) Kendimizin bilmediği ama başkalarının gözlediği davranışlar.

4) Kendimizin bilmediği ve başkalarına da açık olmayan davranışlar.

Geri besleme (sözlü veya sözsüz), kendimizin bilmediği bu davranışların farkına varmamıza yardımcı olmak için başkaları tarafından yürütülen bir girişimdir.

Kendini Açığa Vurma

Açığa vurma sayesinde kendimizin bir parçasını başkalarıyla paylaşma konusunda serbestçe kararlar alırız. Kendimizi daha iyi anlamamız için kendimizi başkalarıyla paylaşmamıza gerek vardır. Kendini açığa vurma ancak kendinizi başkalarına gösterdiğiniz zaman ortaya çıkar. Bunun riskli olacağı korkusundan kurtulun. Bereket versin ki ödüller risklere ağır basar. Kendinizi açığa vurma süreci boyunca olgunlaşırsınız.

Kendini Analiz Etme

Kendinizi sürekli ve dürüst bir şekilde sınavdan geçirmenizi kapsar. Bunu yaparken aşağıdaki soruları yanıtlamak yardımcı olabilir:

1. Temel değerlerim neler?
2. Bu değerlerin her biri benim için ne kadar önemli?
3. İhtiyaçlarım neler?
4. Bu ihtiyaçlardan hangileri karşılanıyor?
5. Karşılanmayan ihtiyaçlarım nasıl karşılanabilir?
6. Güçlü yanlarım ne?
7. Gelişme alanlarım hangileri?

8. Bu alanları nasıl bir güce dönüştürebilirim?

Olumlu bir öz anlayışa sahip olduğunuz zaman daha etkili bir konuşmacı olacaksınız.

Özet

Bu bölümde, etkili sunuşlar yapma konusunda sizi içsel olarak hazırlamaları bakımından iletişim süreci ve öz anlayışı inceledik.

2.BÖLÜM - SUNUŞLAR NİÇİN PLANLANMALI?

Planlama etkili bir sunuşun anahtarıdır. Planlama çok yönlüdür. En azından aşağıdaki noktaların belirlenmesini kapsar:

1. Sunuşun amacı.

2. Konuşmacının hedefi.

3. Dinleyicilerin rolü ve ihtiyaçları.

4. Lojistik: Ne zaman? Nerede? Kim?

5. Donanım ve materyaller.

6. Maliyetler.

7. Sunuşa yaklaşım.

8. 8. Sunuşun içeriği.

Konuşmacının Hedefleri

Konuşmacının iki hedef dizisi bulunur: Sunuşun hedefleri ve kendi hedefleri. Bazı kişisel hedefler sunuşun etkisini arttırır. Bunun örnekleri şunlardır:

* Saygı, inanç ve güven uyandırmak.
* Geri beslemeden öğrenmek.
* Soruları daha iyi kullanmak.
* Özgüven oluşturmak.
* Aktif bir dinleyici olmak.

Sunuşun etkisini azaltan kişisel hedeflere de şu örnekler verilebilir:

* Bu uzmanlığa sahip tek kişi olduğunu göstermek.
* Terfi etmek.
* Başka birisini kötü göstermek.
* Övgü almak.
* Kişisel konumunu yükseltmek.

Dinleyicinin Hedefleri

Bir kişiden bir sunuşa katılması istendiğinde, çoğunlukla Şu iki kendiliğinden tepkiden birisini gösterir: "Harika!" ya da "Zamanımı boşa harcamayacağım."

Dinleyicinin Rolü

1. Bölümde sunuşun iletişime yönelik bir forum olduğunu belirttik.

Dinleyicinin rolü pasif değildir. Dinleyici sözlü ve sözsüz olarak enformasyon gönderir.

Dinleyici Nedir?

Dinleyici, özel bir amaçla bir araya getirilmiş insan grubudur. Dinleyiciler arasındaki tek ortak bağ bu olabilir. Bir sunuş sırasında, her zaman iki çeşit karşılıklı etkileşim görülür:

1) Dinleyicilerin arasında etkileşim.

2) 2) Dinleyicilerle konuşmacı arasındaki etkileşim.

Dinleyici Analizi

Dinleyici analizi kendinize şu soruları sormaktan ibarettir:

1. Dinleyici grubu oluşturacak insanlar hakkında ne biliyorum?

2. Bu insanlar hakkında nasıl daha çok şey öğrenebilirim?

3. Bu bilgileri sunuşun etkili olma olasılığını arttırmak için nasıl kullanabilirim?

Dinleyiciyi analiz etmede yardımcı olacak bilgiler şunlardır:

1. Gelecek insan sayısı.

2. Geleceklerin isimleri.

3. Geleceklerin konumları.

4. Temsil edilen bölümler.

5. Bölüm yöneticilerinin sayısı.

6. Yardımcı personel sayısı.

7. Geleceklerin cinsiyeti.

8. Geleceklerin yaş ortalaması ve kıdem durumu.

9. Karar alma gücüne sahip insan sayısı.

10. Sunuşun konusuna çok ilgi duyan insan sayısı.

11. 11. Sunuşun konusuna çok az ilgi duyan insan sayısı.

Sunuş Ortamı

Kötü bir sunuş ortamı çok istekli dinleyicilerin bile hevesini kırabilir. Fiziksel düzenleme, dikkat dağıtıcı dış etkiler ve dinleyicilerin kalabalığı sunuş ortamına etkide bulunur.

Fiziksel Düzenleme. Dinleyicilerin nasıl oturacağını, mekanın büyüklüğünü ve kullanılacak araçları önceden belirlemek, sunuş sırasında problemleri en aza indirir. Bilinmeyen değişkenler ne kadar azsa özgüvenimiz o kadar artacaktır. Sadece ödevinizi yapmadığınızın açıkça görüldüğü durumlar dinleyiciyi çileden çıkarabilir.

Dış Etkiler. Siren, trafik, koridor konuşmaları ve vantilatörün yarattığı gürültüler dinleyicinin dikkatini dağıtır. Dikkat dağılması anlık bir durum ise, sesinizi ve/ya da vücut pozisyonunuzu ayarlayıp konuşmaya devam edin. Gürültü, devam etmeyi olanaksızlaştıracak kadar sinir bozucuysa zorunlu bazı ayarlamalarla yetinmek daha iyidir.

Dinleyici Kalabalığı.

Dinleyicilerin kalabalıklığı sunuşun ne kadar biçimsel olacağını belirler.

Öğrenme

Bir sunuş dinleyicilere bilgi mesajı verir. Yetişkinlerin öğrenimi konusunda önde gelen otoritelerden birisi olan Dr. Malcolm Knowles, Yetişkin Öğrenci: İhmal Edilmiş bir tür adlı kitabında, neredeyse 20.yy. lın ortalarına kadar, "hem çocukların hem yetişkinlerin eğitimi için tek bir teorik yapı vardı: pedagoloji.

Pedagoloji

Pedagoloji, "çocukları eğitme sanatı ve bilimi" olarak tanımlanır. Bunun kökenleri romanın yıkılışına kadar gider. romanın düşüşünden sonra, bu varsayımlar putperestlik olarak görüldü ve 7. yy. da yasaklandı.

Pedagolojinin mesajı şudur: "Bu böyledir, buna inan ve bunu hatırla".

Andragoloji

"Andragoloji", yetişkinleri eğitme teorisini tanımlamak için kullanılan bir terimdir. Yetişkin eğitiminin mesajı şöyledir: "İşte sana bilgi, bunu al ve sana yararlı olacağını düşünüyorsan kullan".

Deneysel Öğrenme mi, Konferans mı?

Yetişkinler en iyi deneysel olarak yani, bir şeyle bağlantı kurarak ya da bir şey yaparak öğrenirler.

Deneysel öğrenimin çeşitli düzeylerini bir sunuşa aktarmanın sayısız rolü bulunmaktadır. Kuşkusuz, deneysel sunuşlar geliştirirken göz önünde bulundurulması gereken iki değişken, mevcut zaman ve dinleyicilerin esneklik derecesidir.

3. BÖLÜM - SUNUŞUN ÖĞELERİ

Mesajlar bir çok yoldan (sözlü sunuşlar, resimler, doğa) iletilir.

Sunuş Hazırlamanın Dokuz Aşaması

1. Sunuş analizini yapma.
2. Veri toplama.
3. Verilerin düzenlemesini yapma.
4. Sunuşun planını çıkarma.
5. Metni yazma.
6. Görsel yardımcıları kararlaştırma.
7. Metni konuşmaya dökme.
8. Sunuşu prova etme.
9. 9. Sunuşu yapma.

Veri Toplama

Konuşmacı: Bilgi deponuzdaki verileri etkili biçimde hatırlamanın yolu beyin fırtınasıdır.

Organizasyonun Dosyaları: Şirketin dosyaları sunuş geliştirmek için mükemmel bir bilgi kaynağı olabilir. Notlar, mektuplar, politika ile ilgili yöntem ve broşürler raporlar, istatistikler gibi şeylerin tümü potansiyel bilgi kaynaklarıdır.

Görüşmeler: Bilgiye ihtiyaç duyulduğunda gösterilen ilk tepki bilen birisine sormaktır. Aynı ilke bir sunuş için veri toplamada da geçerlidir.

Verilerin Düzenlenmesi

Sunuşun hedefleri açık ve konuşmacının hitabetleri iyi olsa bile, içerik iyi düzenlenmemişse dinleyiciler hayal kırıklığına uğrayacak ve zaman yitireceklerdir. konuşmacı elindeki verileri düzenli olarak aktarırsa böyle bir sorun olmayacaktır.

Kilit Düşünce

Kilit noktaları belirlemeden önce, konuşmacının kilit düşünceyle ilgili bir ifade geliştirmesi gerekir. Kilit noktalar buradan çıkarılır. Kilit düşünce, etrafında kilit noktaların geliştirileceği sunuşun özüdür.

Kilit Noktalar

Kilit noktalar, kilit düşüncelerden çıkarılır. Larry Samovar ve Jack Mills kilit noktaların seçilmesi ve ifade edilmesi için bir dizi yol göstermişlerdir:

1. Her nokta kilit düşün cenin bir ürünü olmalıdır.

2. Her nokta öteki kilit noktalardan farklı olmalıdır.

3. 3. Kilit noktalar kilit düşünceyi yeterince tartışmalıdır.

Ana Noktaların Sıralanması

Verileri düzenlemenin birkaç değişik yolu bulunmaktadır:

1. Kronolojik. Eğer ana noktalar en iyi kronolojik sıraya göre geliştiriliyorsa bunları ortaya çıkacakları zamana göre sıralayın.

2. Tarihsel. Eğer ana noktalar bir dönem meydana gelen değişikliklerle birlikte arka plan bilgisi de veriyorlarsa, sıralama tarihsel olmalıdır.

3. Mekansal. Örneğin bir şirketin bölge ya da yöreye dayalı çalışmalarının tartışılması hakkında bilgi vermek amacıyla kullanılır.

4. Konuya Göre. Bu düzenleme konuyu mantıksal ya da doğal bileşenlerine ayırır.

5. Problem Çözümü. Bu düzenleme bir problemi, problemin nedeninin analizini ve önerilen Bir çözümü ortaya koyar.

Plan Çıkarma

Bir plan iki temel amaca hizmet eder. Fikirleri planda hiyerarşik bir sıraya koymak için semboller kullanılır. Ortaya çıkan plan şuna benzer:

I. Ana nokta

A. Kilit nokta

1. Destekleyici veri

2. Destekleyici veri

B. Kilit nokta

II. Ana nokta

Bu plandaki her bölüm yalnızca bir fikri gösterir.

Metin Yazma

Uzunluğu ne olursa olsun sunuş asla ezberden yapılmamalıdır; Çünkü sunuşun dinamikleri çok karmaşıktır. Ama notlara da çok fazla bağlı kalmayın. Notlar sadece hafızayı canlandırır.

Yazılı Metni Geliştirme

Yazılı metin sözlü sunuştan farklıdır. Hem mesajı ham sunulacak görsel metaryelleri tanımlar. Yazılı metin kendi kendine yeterlidir. Sözlü sunuş olmadan da anlaşılabilir.

Yazılı Metnin Bölümleri

Yazılı metinde, plandaki dört bölüme denk düşen dört bölüm bulunur.

Giriş: Dinleyicilerin konuşmacıyla ilgili ilk izlenimlerine katkıda bulunur. Bazı konuşmacılar dinleyicinin dikkatini hemen konunun üstüne yoğunlaştıracak bir cümleyle başlarlar. Dinleticiye yönelmek ya da neden bir araya getirildiklerinden söz etmek dinleyiciyi anında konunun içine çekecektir.

Kilit Düşünce: Kilit düşünce sunuşun hedefidir. Sunuşun neyi gerçekleştireceğini söyler.

Gelişme: Bu kısım hem plandaki her bir noktanın ayrıntılarının tartışılmasını, hem de kilit noktayı destekleyici veriler içerir.

Sonuç ya da Kapanış: Etkili olması için sonuç bölümü dinleyicinin dikkatini iletilen mesaja yöneltmeli ve dinleyicilere bir tamamlanmışlık duygusu vermelidir.

Son Taslağı Hazırlama: Askerlikle ilgili bir deyişte olduğu gibi: "Onlara ne söylemeye geldiğinizi söyleyin, söyleyeceklerinizi söyleyin ve arkasından ne söylediğinizi söyleyin." Bu bir sunuşun yapısı içinde geçerlidir.

Görsel Yardımcıları Belirleme: Bazı konuşmacılar önce yaratıcı ve ilginç görsel araçları seçip, daha sonra da sunuşu bunları kapsayacak şekilde yazma yanlışına düşüyor. Bu, süreci tersine çevirir. Doğru sıra sunuşu yazmak, sonra hangi görsel araçların kullanılacağına karar vermektir.

METNİ KONUŞMAYA DÖNÜŞTÜRME

Yazılı bir sunuşun dili ve stili, sözlü bir sunuşun dili ve stiliyle aynı olamaz. Bu nedenle sözlü sunuş yapmadan önce yazılı metni konuşma stiline çevirmeniz gerekir. Bir konuşma stili geliştirmek için önerilen bazı ilkeler şunlardır:

1. Şahıs zamirleri kullanın.
2. Kısaltmalar kullanın.
3. Günlük sözcüklere dayanın
4. Kısa ama çok fazla olmayan bağlaçlar kullanın.
5. Argo, jargon ve akrostiklerden kaçının.

6. Olumlu sözcükler kullanın.

7. Cümleleriniz kısa olsun.

Rahat ve sohbet eder gibi konuşmak yapaylığı azaltır ve tek tek her dinleyicide sadece kendisine konuşuluyormuş hissi uyandırır.

4. BÖLÜM

Görsel Araçların Kullanılması - Görsel Araçlar Sunuşlara Nasıl Katkıda Bulunur?

Görsel araçlar fikirleri güçlendirir, berraklaştırır ve açıklığa kavuşturur.

Sunuşa Yardımcı Araçlar

Sunuşa yardımcı araçlar üç kategoriye ayrılır: sessiz görsel araçların kapsamına yazı tahtaları, yazı levhası, projeksiyonlar gibi görsel araçlar girer. İşitsel araçlar teyp, makaralı teyp ve plakları kapsar.

Prejoksiyonlar: Projeksiyonlar ya da saydam göstericiler hem küçük hem de orta büyüklükteki dinleyici grupları için elverişlidir. Etkili olması için net ve okunaklı olmalıdır.

Konuşmacının dia üzerindeki belirli noktaları göstermesi için bir çubuk kullanması gerekir.

Slaytlar: Slaytlar, renk, fotoğraf, film ve çizim kullanmak için mükemmel araçlardır. Işıkların açılıp kapanması sırasında dinleyicinin dikkati dağılacağından, konuşmacı bu anlarda akışı nasıl koruyacağını planlamalıdır.

Filmler: Film, bir teoriyi, kavramı, tekniği ya da süreci pekiştirmenin iyi bir yoludur. Konuşmacı sunuşun mesajını desteklemek amacıyla filmi iyi analiz etmelidir

Yazı Tahtaları: Siyah zemine beyaz, yeşil zemine sarı renkli tebeşir daha iyi gider. El yazısı da okunaklı olmalıdır. En büyük dezavantajı tahta silinince bilginin yok olmasıdır.

Yazı Levhası: Yazı levhası bir yazı sehpasına, duvara ya da tahtaya iliştirilebilen büyük boy boş kağıtlardan meydana gelir.

Yazılı Materyal: Yazılı materyaller; görsel araçlarda ya da sunuş sırasında sunulan metaryelin kopyalarını ek bilgileri, istatistiksel verileri ve hatta sunuş metnini içerebilir.

Grafikler: Grafikler sessiz görsel araçların bir biçimidir. Çoğu kez bir konu bazı grafik türlerini kullanarak daha iyi aydınlatılabilir.

Telekonferans: Masrafların yükselmesi nedeniyle değişik coğrafi bölgelerde yaşayan insanlar arasında bağlantı kurmak için telekonferans yöntemi kullanılıyor. Telekonferans, ayrı yerlerdeki bireylerin, karşılıklı etkileşim amacıyla telekomünikasyon sistemlerinden yararlanmasıdır.

5. BÖLÜM

KONUŞMACININ LİDERLİK ROLÜ

GRUP DAVRANIŞLARI

Grup davranışları bir gruptaki tek tek bireylerin sergilediği davranışların bir bileşkesidir. Sadece bir grubun üyesi olmakla grup davranışı hakkında çok şey öğrenebilirsiniz. Her grup yaşam süresi boyunca bir parça değişir ve gelişir. Buna "grup dinamikleri" denilmektedir.

Grup Dinamiklerinin Öğeleri

Grup dinamiklerine katkıda bulunan belli başlı altı öğe mevcuttur: misyon, normlar, yapı, roller, liderlik ve iletişim.

Gruplar ister gönüllü ister gönülsüz kurulsun, bir amacı başarmak için oluşur. Kendi misyonlarını kendileri belirleyebilir ya da misyon grubun dışındaki bir güç tarafından önceden belirlenebilir. Her grubun özgül değer ve standartları vardır. Misyonunu başarıyla yerine getirmek için grubun izlediği süreci böylesi değerler ve standartlar yönlendirir. Bu süreçte lider çok önemli bir rol oynar. Etkili ve verimli grup performansı iletişimle doğrudan ilintilidir.

Grup Üretkenliği

Grup üretkenliğini etkileyen iki faktör bulunmaktadır. Birincisi, grup içindeki her bir bireyin tutumu grubun oluşturacağı sonuçları etkiler. İkincisi, grup üretkenliği bir bütün olarak grubun kolektif davranışına bağlıdır.

Bireysel Davranış.

1) Grup üyeliğine isteğiniz dışında seçilmiş olsanız bile aktif bir katılım gösterip göstermeyeceğinizi kararlaştıracak olan kişi sizsiniz

2) Rol özdeşleşmesidir. Bazı bireyler ait oldukları grupta lider olmak için güçlü bir istek taşır.

3) kabullenmedir. Kendinizi grubun bir parçası olarak görüyor musunuz? Grup sizi bir üye olarak kabul ediyor mu?

4) sevgidir. Düşünceli ve sevecen davranış, kendi kendine motive olmuş, özsaygıya sahip ve aktif katılım göstermeye aday bir kişi olmanın işaretidir. Bir sunuşa katılma payınızı bu konuların her birini ne kadar iyi çözdüğünüz belirler.

Kolektif Davranış.

Bir grubun performansını etkileyen ikinci faktör, üyelerin grup üretkenliğinin önündeki engellerle nasıl başa çıktığıdır.

Karar Alma

Sunuş bir karar alma ihtiyacını doğurabilir. Grup kararları iki kategoriye -süreç ve görev- ayrılır. Süreç kararları bir görevin nasıl başarılacağını kararlaştırır. Görev kararları ise doğrudan grubun ortaya koyduğu ürünle bağlantılıdır. Grup kararları otoriteye çoğunluğa ya da mutabakata dayalı olarak alınabilir. Otoriter bir karar, özel bir birey ya da bireyler tarafından alınır.

Problem Çözme

Etkili problem çözümü mantıksal bir atak planını izler.

LİDERLİK

Bir lider grubun amacına ulaşılmasını kolaylaştırdığı zaman etkili olur. Konuşmacı kişisel saldırılara kutuplaşmaya ve düşmanlığa engel olmalıdır.

Liderlik Yaklaşımları

Esas olarak iki liderlik yaklaşımı -dolaysız ve dolaylı- bulunmaktadır. Sunuşlarda her ikisi de geçerlidir. Dolaysız liderlik yaklaşımında konuşmacı; dinleyici, konuyu ve sunuştan çıkan sonucu mutlak olarak kontrolü altında tutar. Sadece sunuşta

nelerin yer alacağını belirlemekle kalmaz, sunuşun yönünü ve vurgusunu da belirler. Dolaylı liderlik dinleyicilerin daha fazla kontrol sahibi olmasına izin verir.

Sorumluluk

Dinleyiciler konuşmacının belirli rolleri yerine getirmesini beklerler. Konuşmacının sadece üç temel sorumluluğu - kolaylaştırma, özendirme ve kontrol etme- vardır. Konuşkan dinleyicilerin tartışmaya egemen olmasını engellemeli ve konuşmacının konuşmayı hedefe yönelik tutması gerekir.

Güven Oluşturma

Webster's New Collegiate Dictionary, "güven"i şöyle tanımlıyor: "Birisinin ya da birşeyin karakterine, yeteneğine, gücüne veya gerçekliğine kesin biçimde bel bağlama." Güve iki yönlü bir süreçtir. Güven duyan kimseye güven duyulur.

Mizah

Çoğu sonuçlar mizaha başvurmak için fırsatlar meydana getirir. Sunuşlarda mizaha başvurmanın iki yol gösterici ilkesi vardır. Dinleyicilerin oluşturduğu gülüşmelere katılın ve kişisel hatalarınıza gülün.

DINLEYİCİLERİ SUNUŞA KATMA

Dinleyiciyi Konuşmaya Teşvik Etme

Birincisi, hedeflerinizi (sunuşla ve dinleyicilerle ilgili hedeflerinizi) önceden analiz edin. İkincisi, tüm sunuşu planlayın. Üçüncüsü, konunuzu tanıtmak için yeterince zaman ayırın. Giriş önemlidir! Bu, konuşmacı ve dinleyicilerin kendilerine

alışmasını sağlayan bir süreçtir. Dördüncüsü, soru ve cevaplar, grup tartışmaları, görsel araçlar, örnek olay incelemeleri ve rol canlandırması rolüyle mesajı hayata geçirmeleri için dinleyicilere bir şans tanıyın.

Dinleyici yanıtları

Aktif ve uygun biçimde karşılıklı etkileşime girenler, bir şey söylemeyenler söz konusudur. Öte yandan, konuşma üzerinde tekel kuranlar tüm konuşmaları kendileri yapmak ister. Konuyu değiştirmek ya da tartışmaya yeni bir konu sokuşturmak isteyenlere yandan dolananlar deniyor.

Konuşmacının Yanıtları

konuşmacılar iddialı insanlardır. Katılımı özendirmekte anahtar konuşmacının tutumudur.

BEKLENMEYENİ YÖNETME: Dinleyici Davranışları

Düşman Katılımcı:

Düşmanlık bir protesto ifadesidir. Birey konuyu konuşmacıyı organizasyonu ya da kişisel baskıları protesto ediyor olabilir. Düşmanlık konuşmacıda korku duyguları uyandırabilir. Bu düşmanca durumu yönetmenin en iyi yolu nedir? Dinleyici düşmanlığını yönetmek önce, öz kontrolü korumayı; sonra da düşman katılımcı üzerinde kontrol kurup sürdürmeyi gerektirir. Düşmanca tavrı kontrol etmek için, kişisel düşmanlığı dağıtmaya çalışın. Düşman katılımcıdan kaçmak ya da onu önemsememek sadece sunuştan bir şeyler alıp götürür.

Gönülsüz Katılımcı.

Sunuşta olmayı istemeyen bir dinleyici genellikle sandalyeye yayılma bir şeyler karalama ya da uyuklama gibi pasif sözsüz davranışlar sergileyecektir. Bazı insanlar konuşmacı kim olursa olsun ya da mesaj ne kadar değerli olursa olsun sunuşlara katılmaktan heyecan duymaya bilir.

DOLU DOLU YAŞAMAK

Yazarı: Prof Dr. Özcan KÖKNEL

Yayınevi:

YAŞAMIN ANLAMI

Sözlük karşılığı yaşamak hayatta olmak, varlığını sürdürmek, oturmak, eğlenmek, geçinmek, belirli bir durumda ve konumda olmak, ve bunu sürdürmek, hoş vakit geçirmek, keyif sürmek, keyifli ve mutlu olmak anlamlarını içerir.

Yaşamanın sözlük karşılıklarının dizilişi bile, keyifli ve mutlu olmak anlamına son sırada yer vererek, bu kavramın oluşmasında ötekilerin gerekli olduğunu belirtmeye çalışmış. Ben de insanların keyifli ve mutlu yaşamayı ‘dolu dolu yaşamak’ olarak da dile getirdiklerini saptadım.

Dolu Dolu Yaşadım Diyebilmek için...

* ‘O iş’ Bakış Açısında

İnsan ve insanın içinde yaşadığı doğal, toplumsal ortamın koşulları birdenbire değişmediğine göre, değişiklik insanın bunlara bakışında bunları yorumlayışında olmuştur. Yaşam, bir anlamda mutluluğu arayış olduğuna göre, bakış açısı çok önemlidir.

Mutluluk, insanın yaşadığı andan haz duyması, geçişte haz duyduğu bir yaşantıyı anımsaması ya da gelecekte haz duyacağı bir yaşantıyı ümit etmesidir. Mutluluk ‘iyi yaşamaklarla doğru orantılıdır. İyi olma, iyi yaşama durumuna kavuşmak kimine göre bireysel, kimine göre dinsel, kimine göre toplumsal yaşayışla, olur. Kimi alabildiğine özgürlüğü, kimi ilke ve kurallara sıkı sıkıya bağlılığı iyi olma ve yaşamanın tek çıkar yolu olarak kabul eder. Doğrunun, güzelin, iyinin aranması, elde edilmesi de insanda mutluluk yaratır.

* ‘An’ı Yaşamak Gerek

Yaşanılan an geri gelmeyecek; bügünler hiç ama hiç geri gelmeyecek; yaşam akıp gidiyor. Bu nedenle yaşadığı ana, zamana sıkı sıkıya sarılmak gerek. Bir bütün olarak...

*Yaşamı Sevme:

Bütün hazların temelinde yaşama sevinci yeter. İnsanlar yaşamdan zevk almak için, insanlara, nesnelere ilgi ve sevgi göstermeli, ufak ufak sevgi köprücükleri kurmalıdır. Bu köprücükler insanları dünyaya bağlayan büyük yaşama sevincini oluştururlar.

DUYA DUYA YAŞAMAK

*Önce Ses Vardı

İnsanın yaratılışından itibaren en soyut, en özlü anlatımı olan ses ve müzik, işlevlerinin çok ötesinde bir anlam yoğunluğu ve etki gücü taşır. Dinsel törenlerle başlayan müzik, kötü ruh ve cinlerden korunmada bazen bir ara unsur bazen sığınak noktası olmuştur. Şamanizm'deki Şaman'ların söylediği şeylerden, Bursa'lı Süleyman Çelebi'nin Mevlid'ine kadar müzik ve ritmik sözler insanlara yaşama hissi vermiştir.

'Daha dün annemizin kollarında yaşarken...' diye söylediğimiz, söylendiği zaman çocukların hoşuna giden, onları birleştirip bütünleştiren, coşturan bu şarkı basit ama güzel bir örnektir.

'Toplum Güven Üstüne Kurulmuştur'.

Kendisine güvenen kişi, karşılaştığı engelleri kolayca aşabilir, sorunlara gerçekçi çözümler bulabilir, sağlıklı ilişkiler kurabilir. South'un dediği gibi 'Toplum güven üstüne kurulmuştur'. Kendine güven duymanın neticesinde muvaffakiyetler olunca kişi toplumda saygınlık gereksinimini de bedensel ya da zihinsel gücüyle doyurmaya çalışır.

*Çağdaş Aşk Kavramı:

Çağımızda artık ölümsüz aşk öykülerinde olduğu gibi kavuşamamanın getirdiği trajik sonlu hikayeler yok. Aşka iki özgür insanın düşünsel, duygusal, Bedensel bütünleşmesi olarak bakan görüş çağımızda git gide egemen olmaktadır. İnsan ne kadar özgürleşmişse o kadar sınırsız, çıkarsız bir sevgiyle sevebilir; böylesi bir aşk ise insanı yüceltir, dünyayı güzelleştirir.

ÖZGÜRLÜK

*Uğrunda Devrimler Yapılan Değer

1789 Fransız Devrimi insanların eşit, kardeş ve özgür olduklarını kabul etmiş ve bunları doğal özgürlük olarak nitelemiştir; artık çağımızda özgürlük anlamlı ve dolu dolu yaşamın temel şartıdır:

**Özgürlüğün Toplumsal Sınırları*

Ailenin genel tutumu, anne babanın ayrı ayrı tutumları; Çocuğun ve gencin kız ya da erkek oluşu; eğitim biçimi, gelenek, görenek, töre, dil, din, kamu düzen, egemen ideoloji gibi temel toplumsal yapılar göreli olarak önce çocuğun, gencin, daha sonra erişkin insanın davranışlarını, tutumların, eylemlerini etkiler.

Çocuklara ve gençlere, jean-Jacques Rousseau'nun 'Emile' adlı kitabında yazdığı gibi alabildiğine özgür ve özerk davranma olanağı tanınmak da insanın toplumsallaşmasını başkalarıyla bağlantı kurmasını engelleyebilir.

**Evlilik: Özgürlükten Gönüllü Özveri*

Kişisel özgürlüklerin beraberlik adına gönüllü olarak kısıtlandığı, ama mutluluğun temel kaynaklarından biri olan toplumsal kurum, aile ve evlilik yaşamıdır. Ailesiyle birlikte, eşiyle evinde mutlu olan insan yaşamın en önemli ve temel haz, mutluluk kaynağını ele geçirmiş demektir.

Evlililikten önceleri 'Ben' ve 'Sen' yerine, evlilikte 'Biz' yaşantısı ortaya çıkar. Biz yaşantısı gücünü eşlerin kişiliğinden alan grup olgusudur.

TANRIYA BAŞKALDIRANLAR YA DA SIĞINANLAR

Bu bölümde yazar dinle alakalı konuları hatalı ve sübjektif yansıtmıştır.

İnsanın Tanrının buyruğuna, düzenine dengesine karşı çıkarak mutluluk arayışı (!) Adem ile Havva'nın öyküsüyle başlar.

İlla insanlar günlük yaşantıda önemli rolü ve yeri olan, gözle görülmeyen, gizli bir güç olan büyüden sakınıp korunmak için 'tabu'lar geliştirmişlerdir.

Dinlerin genel özelliği insanları tanrının bayraklarına uydurmak için Cennet'le sevindirme Cehennem'le korkutma olmuştur.

*Tanrı'yı ve Gerçeği Kendi Yalnızlığında Aramak

İnsanın Tanrı'yı, gerçeği kendi iç dünyasında arayışından, bireysel yalnızlığın gücünden yola çıkarak bulan gizemcilik-tasavvuf, sonunda evrenselliğe ulaşmakta, hazzı mutluluğu burada bulmaktadır.

YAŞAMIN AMAÇ VE ANLAMINI ARAYIŞ

**Mutluluğa Erişmenin Tek Yolu Erdemdir*

Bütün insanlar, sürekli olarak en yüksek iyiye ulaşmaya ve bunu elinde tutmaya çalışır. Bilginin amacı bunu sağlamaktır. Bunu sağlamayan bilginin değeri yoktur.

Mutluluğa erişmenin tek yolu erdemdir. Her insan kendi erdemini yaratır. Her insanın kendi kişiliğine uyan amaçları vardır. Bunlara ulaşırsa mutlu olur, iyi yaşar.

Mutluluk, acının yokluğudur.

DOLU DOLU YAŞAMANIN BİREYSEL TEMELLERİ

İnsanın yaşamından haz duyması için önce normal ve sağlıklı olmalıdır. Geleneksel tip ve ruh hastalıkları açısında uyum sağlama yeteneği bulunan insanın yapısal ve işlevsel durumu normal, sağlıklı kabul edilir.

Yaşamdan zevk almak insanın mizacına da bağlıdır. Neşe, sevinç ve umudun hakim olduğu insanlar, yaşamdan daha çok haz duyarlar.

**Sürekli Neşe Ya da Keder Ruhsal Bozukluklar.*

İki başlık altında toplarsak;

1-Mani: Sürekli haz duyan, mutlu olan, aşırı neşe, sevinç duyan, çok konuşan kendini akıllı, zeki, güçlü, güzel, büyük ve üstün gören ruhsal bozukluk.

2-Depresyon: Mutsuzluk, ilgisizlik, karamsarlık, kötümserlik, isteksizlik hali.

**Ruhsal-Cinsel Gelişme Engellenirse*

Ruhsal-cinsel gelişmeyi engelleyen, saplantı ve takıntılı bir kişilik yapısının oluşmasında rol oynayan temel etken aile içindeki olumsuz iletişim biçimidir. Aile içindeki ilgisizlik, iletişimsizlik, parçalanmış aile, annenin olmaması ya da annenin kişiliğinin belirsiz ve silik olması olumsuz etkenlerin başında yer alır.

Sürekli olarak annesi ve babası tarafından cezalandırılan, bu nedenle özür dilemek zorunda kalan çocukta güven duygusunu geliştirmez. Anne ve babaya karşı aşırı kızgınlık doğar. Bu duygular suçluluk düşüncelerini geliştirir. Annesi, babası ve çevresinden sürekli övgü alan, şımartılan çocukta ise aşırı güven oluşur. Bu durum, özsever doyuma dayalı benlik

yapısına yol açar. Bu tip benlik yapısının beklentileri aşırı olduğundan düş kırıklıkları da sık görülür. Her düş kırıklığı insanın güven duygusunda azalma yapar.

DOLU DOLU YAŞAMAK İÇİN OLANAKLARIMIZ, SIĞINAKLARIMIZ

Yaşam Bir Maratondur

İnsan doğumdan ölüme kadar hep bir mücadele içindedir. Küçük bir bebek ilgi ve sevgi çekmek için kardeşleriyle yarışır. İlkokula giden bir çocuk okulda hocasının gözüne girmek için yarışır, öğrenim hayatı boyunca sınavlarda arkadaşlarıyla yarışır, bir kızı elde etmek için arkadaşlarıyla yarışır, daha çok zengin olmak için iş arkadaşlarıyla yarışır.

Şans Oyunları ve Paraya Düşkünlük

Şans oyunları 'Ya kazanırsam' düşüncesinin verdiği umutlarla günlük yaşadığımız kederleri, kaygıları unutma ve hayal dünyasında gezintiye çıkarmak için bir kaçış yoludur.

Para, insanların temel ihtiyaçlarını karşılamanın yanında insanların eksik yönlerini kapatma bahanesidir. Küçüklüğünde ezilmiş bir insan erişkinliğinde bunu para kazanma da hırs göstererek kapatmaya çalışır, ve her zaman her daha fazla, fazla, fazla...

2000'li YILLARA DOĞRU

Yeni Bir Dünya Düzenine Doğru

Yeni bir uluslarüstü hukuk doğacak 'insan hakları' yeni anlayışının egemen olduğu bir düzene doğru geçilmeye başlanacaktır.

2000’li yılların ilk 20 yılından sonra insanların ilgi, sevgi, güven özgürlük, özerklik, saygınlık, yaratma, üretme, kendini gerçekleştirme arayışları; etkilerin tepkilerin oluşturduğu birleşme bütünleşme içinde, bireysel ve toplumsal sınırları belirgin yeni amaçlar, beklentiler, değerler, duygular, düşünceler ilkeler, kurallar oluşturacağını öngörüyoruz.

Aile ve toplumdaki olumsuz gelişmeler nedeniyle 2000’li yılların ilk on beş yirmi yılında günümüz gençleri ve bunların yarattığı sorunların artıp yayılacağı, ancak zaman içinde aile ve toplumda bunlara çözüm getirecek yolların, yöntemlerin bulunacağı söylenebilir.

Gelecekte sayılan, sayılamayan birçok nedenle bağlı olarak çocuğun ve gencin aile ve toplumla ilişkilerinde köklü değişmeler olacak. Ortak yaşayan ailelerin dışında kalanlar ailelerle toplumun ortak amaçlarını ve ilkelerini çocuğa ve gence aktarmada zorluk çekeceklerdir.

GÜZEL VE ETKİLİ KONUŞMA SANATI

EMİN ÖZDEMİR / REMZİ YAY.

KONUŞMA GÜÇLÜĞÜ ÇEKİYOR MUYUZ?

Varlığımızı kanıtlamada, dış dünya ile bağlantımızı kurmada konuşmanın bize sunduğu olanaklardan yararlanırız. Acaba bu olanakları gerektiği gibi kullanabiliyor muyuz? Nasıl konuşuyoruz? Konuşma güçlüğü çekiyor muyuz?

Konuşma güçlüğü çekip çekmediğimizi, düşünce ve duygularımızı rahatça anlatıp anlatamadığımızı, karşımızdakilerle doğal bir iletişim kurup kuramadığımızı anlayabiliriz. Konuşurken hangi türden yanlışlıklar yapıyoruz? Söylemek istediklerimizi tam verebiliyor muyuz?

Konuşma sırasında yaptığımız yanlışların ayrımına varamayız. Bunları ancak karşımızdakiler, bizleri dinleyenler bilebilir. Belki amacımızı tam karşılayacak uygun sözcükleri seçemiyor, aşınmış kullanımdan düşmüş sözcükler seçiyoruz. Belki el, kol, yüz hareketlerimizi bedensel davranışlarımızı konuşmanın akışına uyduramıyoruz.

Hiç birimizin konuşması tıpatıp birbirine benzemez. Çünkü düşünsel ve dilsel yetkinleşmemiz tam bir özdeşlik göstermez. Bunda yetiştiğimiz, içinde bulunduğumuz toplumsal ortamın da payı büyüktür.

Konuşma güçlüğü çekiyor muyuz? Aşağıdaki sorular, bunu anlamamızda bir ölçüde yardımcı olabilir:

Söylediklerimi karşımdakiler kolayca anlayabiliyor mu?

Düşüncelerimi açık ve etkili bir biçimde belirtebiliyor muyum?

Sözcükleri söylerken kolayca anlayabiliyor mu?

Sesimi, duygu ve düşüncelerimi besleyecek, zenginleştirecek bir yönde kullanabiliyor muyum?

Tekdüze mi, yoksa canlı ve hareketli bir biçimde mi konuşuyorum?

Konuşurken bakışlarımı beni dinleyenlere yöneltiyor muyum?

El ve yüz hareketlerimi kullanırken bir takım yapmacık durumlara düşüyor muyum?

GÜZEL VE ETKİLİ KONUŞMA

İletişim alanındaki büyük gelişmelere karşın yine de insanoğlunun çevresindekilerle anlaşmasını sağlayan en etkili araç, onun konuşma yetkisidir. Birçok etkinliğe konuşma düzleminde katılırız. Düşündüklerimizi, tasarladıklarımızı, özlemlerimizi, kinimizi, öfkemizi biçimlendirip yansıtmada başlıca aracımız olmuştur konuşma.

Güzel ve Etkili Konuşmanın İlkeleri Nelerdir

1. İyi Bir Konuşma, Yıkıcı Değil, Yapıcıdır: Yapıcı konuşma, dinleyicilerin inançlarını, değer yargılarını, düşüncelerini olumlu bir yönde değiştirmeyi amaçlar.
2. İyi Bir Konuşma, İlginç ve Değerli Konuları Kapsar
3. İyi Bir Konuşma, Konuşmacının Kişiliği İle Bütünleşir
4. İyi Bir Konuşma, Belli Bir Amaca Yönelir
5. İyi Bir Konuşma, Konuşmayı Etkileyen Etkenleri Çözümleyerek Oluşur
6. İyi Bir Konuşma, Sağlam Bir Konuşma Yöntemi Üzerine Kurulur: Genellikle konuşmalarda dört ana amaç ve bu amaçlara yönelik dört ana yöntem vardır. Tartışma, savunma, öğretme ve duygulandırma.

İyi Bir Konuşma, Dinleyicilerin İlgi ve Dikkatini Toplar

Konuşmamızın Türü

Konuşmamızın türü; ister özel, karşılıklı, dertleşme ve söyleşme niteliğinde olsun, ister halk önünde ya da bir topluluk karşısında konuşma olsun, güzel ve etkili bir konuşma yapabilmek için konuşmayı etkileyen etkenleri tanımalıyız.

Dinleyicilerimizi Tanıyor muyuz?

Her konuşma, bir konuşma, bir kimseye bir şey hakkında bir şey söyleme işidir. Dinleyicimiz olan kişi ya da kişiler kimlerdir? Tanıyor muyuz onları? Konuştuğumuz kişiler her günlü çevremizdense, arkadaşlarımızı, eş dostlarımızsa onlar hakkında bir görüşümüz vardır.

Dinleyicilerimizin Yaş Durumu

İnsanların ilgi ve gereksinimleri yaşlara göre değişir. Kuşkusuz insan ilgileri kişiden kişiye göre

değişir. Yaş, bu ilgilerin değişiminde önemli bir etkendir.

Dinleyicilerimizin Cinsiyet Durumu

Dinleyicilerimizin Sayısal Durumu

Bireysel düşünüş ve duyuşun yerini toplumsal düşünüş, toplumsal duyuş alır. Bu bakımdan küçük bir grubu coşkulandırmak, duygularını kamçılamak, büyük bir topluluğa oranla daha güçtür.

Dinleyicilerimizin İş ve Uğraş Durumu

İnsanların ilişkileri, ilgileri, ekonomik durumları, davranışları üzerinde işlerinin ve uğraşlarının büyük payı vardır.

Hangi Ortamda Konuşacağız

Toplantının Niteliği

Yapacağımız konuşmanın özelliğini, genellikle toplantının amacını belirler.

Konuşmanın Yeri

Kapalı bir yerde mi, açık havada mı, ses düzeni var mı?

Toplantının Programı

Bizi dinleyenler üzerinde belirli bir etki yaratabilmemiz, toplantının programını, bu program içindeki yerimizi iyi değerlendirmemize bağlıdır. Toplantının amacı açısından bizim katkımız ne olacaktır, bunu açık seçik öğrenmeliyiz.

Toplantının Süresi

Konuşmacıların en büyük eksikliği, süreyi iyi ayarlayamamalarıdır.

İyi Bir Konuşmacının Niteliklerini Taşıyor muyuz?

- Sorumluluk Duygusu
- Sağlam Bir Kişilik
- Düşünsel Yetkinlik

Öncelikle üzerinde konuşacağı konu üzerinde düşünsel bir yetkinliğe kavuşmuş olmalıdır.

Konuşma Yönteminde Ustalık

Her konuşma, özellikle halk ya da belli bir topluluk önünde yapılan konuşmalar, belirli aşamalardan geçerek hazırlanır.

KONUŞMAYI ETKİLEYEN ETMENLER?

Konuşmamızın Türü

Konuşmamızın türü; ister özel, karşılıklı, dertleşme ve söyleşme niteliğinde olsun, ister halk önünde ya da bir topluluk karşısında konuşma olsun, güzel ve etkili bir konuşma yapabilmek için konuşmayı etkileyen etkenleri tanımalıyız.

Dinleyicilerimizi Tanıyor muyuz?

Her konuşma, bir konuşma, bir kimseye bir şey hakkında bir şey söyleme işidir. Dinleyicimiz olan kişi ya da kişiler kimlerdir? Tanıyor muyuz onları? Konuştuğumuz kişiler her günlü çevremizdense, arkadaşlarımızı, eş dostlarımızsa onlar hakkında bir görüşümüz vardır.

Dinleyicilerimizin Yaş Durumu

İnsanların ilgi ve gereksinimleri yaşlara göre değişir. Kuşkusuz insan ilgileri kişiden kişiye göre değişir. Yaş, bu ilgilerin değişiminde önemli bir etkendir.

Dinleyicilerimizin Cinsiyet Durumu

Dinleyicilerimizin Sayısal Durumu

Bireysel düşünüş ve duyuşun yerini toplumsal düşünüş, toplumsal duyuş alır. Bu bakımdan küçük bir grubu coşkulandırmak, duygularını kamçılamak, büyük bir topluluğa oranla daha güçtür.

Dinleyicilerimizin İş ve Uğraş Durumu

İnsanların ilişkileri, ilgileri, ekonomik durumları, davranışları üzerinde işlerinin ve uğraşlarının büyük payı vardır.

Hangi Ortamda Konuşacağız

Toplantının Niteliği

Yapacağımız konuşmanın özelliğini, genellikle toplantının amacını belirler.

Konuşmanın Yeri

Kapalı bir yerde mi, açık havada mı, ses düzeni var mı?

Toplantının Programı

Bizi dinleyenler üzerinde belirli bir etki yaratabilmemiz, toplantının programını, bu program içindeki yerimizi iyi değerlendirmemize bağlıdır. Toplantının amacı açısından bizim katkımız ne olacaktır, bunu açık seçik öğrenmeliyiz.

Toplantının Süresi

Konuşmacıların en büyük eksikliği, süreyi iyi ayarlayamamalarıdır.

İyi Bir Konuşmacının Niteliklerini Taşıyor muyuz?

- Sorumluluk Duygusu
- Sağlam Bir Kişilik
- Düşünsel Yetkinlik

Öncelikle üzerinde konuşacağı konu üzerinde düşünsel bir yetkinliğe kavuşmuş olmalıdır.

Konuşma Yönteminde Ustalık

Her konuşma, özellikle halk ya da belli bir topluluk önünde yapılan konuşmalar, belirli aşamalardan geçerek hazırlanır.

KONUŞMANIN DOKUSU VE ÖRÜNTÜSÜ

Sesimizi Amacımıza Göre Kullanabiliyor muyuz?

Söz götürmez bir gerçektir ki konuşmacının sesi işitilmezse, dinleyiciler konuşmacıyı duymazsa iletişim olmaz.

Tatlılık

Esneklik: Sesimize esneklik kazandırma, önemli noktalardan biridir. Bir konuşma aynı ses tonuyla başlayıp bitmez; yapısına göre, duygu ve düşüncelerin değişimine göre, sesin de değişimini zorunlu kılar.

Canlılık: Canlı bir ses, dinleyicilerin ilgisini dağıtmaz, düşünce ve duyguların dinleyicilere tam olarak iletimini sağlar.

Akıcılık: Sözcüklerin yumuşak bir biçimde, birbirleriyle uyumlanarak söyleniş durumudur akıcılık.

Açıklık: Açıklığın sağlanması, özellikle seslerin ve hecelerin birbirine tam olarak ulanmasına bağlıdır.

Sözcük ve Cümlelerin Hakkını Verebiliyor muyuz?

Sözcük Vurgusu: Sözcüklerde vurgu, genellikle son hecede bulunur.

Cümle Vurgusu: Cümle içersinde anlamca önemli olan sözcüğü vurguyla belirtiriz. Buna cümle vurgusu denir.

Şiddet Vurgusu: Konuşmada ve sesli okumalarda söze daha çok güç vermek için, dinleyicilerin dikkatlerini kamçılamak için cümledeki kimi sözcükleri özellikle vurgularız. Buna şiddet vurgusu denir.

HAZIRLIKLI VE HAZIRLIKSIZ KONUŞMA

Günlük konuşmalarımızın büyük bir bölümü özel bir hazırlık yapılmasını gerektirmez. Arkadaşlarımızla dertleşirken, eş-dost toplantılarında söyleşirken, önceden bir hazırlık yapmayız.

Belirli bir konuda, belirli bir amaç için, bir topluluk ya da halk önünde konuşacaksak hazırlık yapmamız gerekir. Konuşmacı, hazırlıklı değilse ıkınır-sıkınır, kekeler, bir şeyler söylemek için ter döker, ya da işi ağız kalabalığına getirir, makineli tüfek gibi asılsız sözcükleri ateşler, üst üste yığar.

Doğallığın Sınırını Aşıyor muyuz?

Yapaylaşan, doğallıktan uzaklaşan her şey çirkinleşir.

Dinleyicinin Tepkisini İzleyebiliyor muyuz?

Bir konuşmacı, ister hazırlıklı, ister hazırlıksız doğaçlama konuşsun, dinleyicilerin tepkisini bilmelidir. Söylediklerim ilgiyle dinleniyor mu? Bakışları bende yoğunlaşıyor mu? Bizi dinleyenlerin tepkilerine göre yönlendirmeliyiz konuşmalarımızı. Dinleyicilerimiz esniyorlarsa bize değil başka yöne ve yere bakıyorlarsa, oturdukları yerde sürekli oturuş biçimini değiştiriyor, kıpırdıyorlarsa belli ki ilgiyle bizi dinlemiyorlar.

KONUMUZU SEÇME

Güzel ve etkili bir konuşmanın ilk koşulu, konuşma konumuzu iyi seçmektir. Günlük konuşmalarımızda böyle bir seçme söz konusu değildir. Konuşacağımız konuyu biz değil, konu bizi

seçer. Alışverişlerde, arkadaşlarımızla dertleşmelerde, özel konuşmalarımızda konularımız, yaşadığımız günlerin getirdikleridir. Bir topluluk önünde, belli bir amaç için konuşacaksak iş değişir.

Konumuzu Nasıl Seçeriz?

Eğer üzerinde konuşacağımız konu, toplantıyı düzenleyenlerce bize verilmişse bu soruya gerek yok. Konu bize verilmemiş de seçme işi bize bırakılmışsa düşünürüz. Konumuzu nereden, nasıl seçeceğiz?

Yaşantı ve Deneyimlerimiz

İnsanın yaşantı ve deneyimlerini oluşturan etkenlerin başında daha önce de söylediğimiz gibi çevresi gelir. Yaşantı ve deneyimlerimizin bir bölümü de uğraşımızla ilgilidir.

Özel İlgilerimiz

Özel ilgilerimizden de değişik konuşma konuları çıkarabiliriz. Kendi ilgilerimizle onların ilgileri arasındaki bağlantıyı düşünerek seçmeliyiz konumuzu.

Okuduklarımız ve Dinlediklerimiz

Konuşma konularımızı bulmada, seçmede kaynaklarımızdan biri de okuma ve dinlemedir. Dergiler, gazeteler, araştırma ve incelemeler, romanlar, öyküler bize birçok yeni konunun ipuçlarını verebilir. Aynı durum, dinleme için de geçerlidir. Radyoda, televizyonda, açıkoturumlarda, panel ve masa başı tartışmalarında dinlediklerimiz de yeni konu çağrışımlarına götürebilir bizi.

Dış Dünyamız

Konuşma konularımızı seçmede temel kaynağımız kuşkusuz dış dünyamızdır. Bizi kuşatan çevreyi, olayları, olguları, görme, işitme, okuma ve dinleme yoluyla kavrarız.

Konu Alanlarını Tanıyor muyuz?

Kendimiz için olduğu kadar başkaları için de ilgi çekici, üzerinde rahatça konuşabileceğimiz

konuları bulup seçme, başarılı bir konuşma metni hazırlamanın ilk koşuludur.

Seçtiğimiz Konuyu Sorularla Değerlendirebiliyor muyuz?

Seçtiğimiz bir konu üzerinde hazırlığa başlamadan önce, konumuzu değişik açılardan bir tartıya vurmamız gerekir. Konumuzu sınırlandırmaktır. Belli bir amaç doğrultusunda, belli bir yönden ele almak demektir.

AMACIMIZI BELİRLEME

Her konuşma belli bir amaca yönelik olmalıdır. Amaçsız bir konuşma olmaz.

Niçin Konuşuruz?

Önce de dediğimiz gibi bizi konuşmaya iten ya da zorlayan kimi etkenler vardır. Bazen karşımızdakine kendi inanç ve düşüncelerimizi aşılamak, onun davranışlarının, düşüncelerinin kendimizinki doğrultusunda olmasını isteriz. Hakkımızı aramak, kendimizi savunmak,. bir topluluk içinde varlığımızı kanıtlamak isteriz.

Özel Bir Amacımız Var mı?

Her konuşmada, konuşmanın dokusunu yönlendiren belirli bir amaç vardır. İlk bakışta her konuşmanın kendine özgü bir amacı olduğunu görürüz.

Öğretme ve Bilgilendirme

Kimi konuşmalarımızda öğretme amacı ağır basar. Öğretici amaçla yapılan konuşmaların türlü biçimleri vardır.

Dersler ve Konferanslar

Bu tür konuşmaların başında gelir.

Sözlü Raporlar

Öğretici nitelikli konuşmalardandır. Bu şirket ya da kuruluşun yönetmeni, şirketin ya da haftalık,

aylık durumuyla ilgili olarak sorumlulara sözlü rapor verir.

SÖYLEYECEKLERİMİZİ SAPTAMA

Hangi Kaynaklardan Nasıl Yararlanacağız?

Düşünerek

Gözlemleyerek

Gözlemleme, olaylara, olgulara, durumlara, varlıklara alıcı gözle bakma işidir. Görülenlerin belli bir amaç doğrultusunda ayrımlanması, yorumlanması, değerlendirilmesi işidir. Gözlemleme yoluyla elde ettiğimiz bilgiler, birinci eldendir. Bu yönden de ayrı bir önem taşır. Düşünerek bulduğumuz bilgi ve veriler gibi bu yolla bulduklarımızı da saptamalıyız.

Başkalarıyla İletişim Kurarak

Yakın çevremizin dışında bulunan uzmanlaşmış kişilerden yararlanırız. Başkalarıyla iletişim kurma, konuşma konularımız için bilgi toplamada önemli yollardan biridir. Bu yoldan da şu üç yöntemle yararlanabiliriz;

1. **Konuşma ve Tartışma**

   Seçtiğimiz konuşma üzerinde başkalarıyla konuşma, tartışma, konumuzla ilgili olarak ilginç ve taze bilgiler bulmamıza olanak sağlar.

2. **Görüşmeler**

   Konuşma konumuzla ilgili, çevremizde bir uzman ya da yetkili bir kişi varsa, onunla görüşme olanağı aramalıyız. Görüşmeden önce kendimizi konu üzerinde iyice hazırlamalıyız. Görüşme yapacağımız kişinin durumunu, yetişimini, özel uzmanlık alanını tanımalıyız. Görüşme günümüzün yerini, saatini, konusunu önceden kararlaştırmalıyız. Sorularımızı, konumuz ve amacımız doğrultusunda önceden düzenlemeliyiz. Görüştüğümüz kişiyi dostça bir davranış içinde saygıyla dinlemeliyiz. Görüşmeyi belirli bir zaman dilimine sığdırmalıyız.

3. **Mektuplaşmalar**

Üzerinde konuşacağımız konuyla ilgili uzman kişi yakın çevremizde yoksa, telefonla da görüşemezsek, mektuplaşma yoluyla bilgi toplayabiliriz.

Okuyarak

Konuşacağımız konu üzerinde bilgi toplamanın bir yolu da, yazılı kaynaklara başvurmaktır. Konumuzla ilgili eskiden okuduğumuz belli bir kitap varsa ya da gazete ve dergide bir yazı okumuşsak onu bulmamız gerekir.

SÖYLEYECEKLERİMİZİ PLANLAMA VE YAZILAŞTIRMA

Konumuzu seçtik, amacımızı belirledik, konumuz ve amacımızla ilgili olarak bilgileri de topladık, konuşmamızı sayabilir miyiz? Konuyu seçmek, amacı belirlemek, bu amaç için gerekli bilgi verileri devşirip toplamak, yetmez. Bunları belirli bir düşünsel düzen, yani plân içinde ele almak gerekir.

Nasıl Bir Sıra İzleyeceğiz?

Konuşmamızda söyleyeceklerimizi belli bir sırayla vermezsek, dinleyicilerimiz rahatlıkla bizi izleyemez. Bu yönden neyi, nerede söyleyeceğimizi bilmek zorundayız.

Plânlarımızı yaparken şu noktalara özellikle uymalıyız:

- Belirtmek istediğimiz her noktayı özlü ve açık cümleler ya da sözcük öbekleri halinde biçimlendirmeliyiz.
- Plânımızda yer alan noktalar, birbirinin yinelemesi niteliğinde olmamalıdır.
- Her nokta konuşmamızın temel amacıyla ilgili olmalı ya da birbirini bütünleyen, açıklayıp geliştiren nitelikte olmalıdır.
- Her bölüm için uygun ana başlıklar seçilmelidir.

KONUŞMANIN SUNULUŞU

Hangi Sunuş Biçimini Yeğleyelim?

Hazırladığımız bir konuşma metnini dinleyicilerimize sunmanın değişik biçimleri vardır. Konuşmanın süresi, dinleyicilerin durumu, konuşmayı yapacağımız fiziksel ortam gibi etkenleri göz önünde tutarak, bu sunuş biçimlerinden birini yeğleriz.

Ezberleme

Konuşma alanında yeterince alışkanlık, bilgi ve deneyim kazanmamış kişiler, bu yolu seçerler.

Okuma

Bir konuşmanın metnini dinleyicilere sunmanın yaygın biçimlerinden biri de okumadır. Kâğıt üzerindeki harflere, sözcüklere, noktalama işaretlerine bir kişilik kazandırmadır. Bu yönden burada iyi bir sesli okumanın da niteliklerine değinmek yararlı olacaktır.

Doğal ve Bağımsız Sunma

Konuşmacı, kesin ve değişmez çizgilerle sınırlandırmaz kendini. İçinden geldiği gibi doğal bir biçimde konuşur. Doğal ve bağımsız sunma, önceden hazırladığımız metni bir yana ama ya da onu yok sayma anlamına gelmez.

Konuşma Hızımız Nasıl Olmalı?

Hangi sunuş biçimini yeğlersek yeğleyelim, konuşma hızımızı iyi ayarlamamız gerekir. Çevremizdeki kişilere dikkat edin, kimileri çok hızlı, kimileri de çok yavaş konuştukları için, konuşmaları anlaşılmaz. Konuşma hızı, buna bağlı olarak zaman etkeni, tartım, konuşma başarımızı etkileyen etkenler arasında önemli bir yer tutar. Konuşma hızının dakikada 125-175 sözcük olması gerektiğini söylüyorlar. Konuşma hızımız büyük ölçüde heceleri oluşturan seslerin, yani ünlülerin ses değeri ile suskuya bağlıdır.

Konuşma Provasına Neden Gerek Var?

Her başarı ve beceri bir ön hazırlığı gerektirir. Karşımızdakilerle yüz yüzeyizdir, aramızda bir sessizlik duvarı yoktur. Sesimizi kullanma, bedensel davranışlarımızı düzenleme, konuşmayı belirli

bir düşünce doğrultusunda, belirli amaca yöneltme gibi kaygılar çekmeyiz.

Bedensel Edimlerimiz Nasıl Olmalıdır?

Dinleyicilerimizin karşısına çıktığımız anda onlarla iletişimsel bir süreç içersine girmiş oluruz. Bedensel her edim, sözcüklerin anlamını pekiştirdiği gibi, anlam taşımaya yarar.

Bakış

Bakışlarımızı sürekli olarak bizi dinleyenlere yöneltmeliyiz. Büyük bir dinleyici topluluğu önünde yapıyorsak, konuşmamızı, herkese bakıyor izlenimini uyandırmalıyız.

Yüzsel Anlatım

Konuşmamız süresince yüzümüz düşünce ve duygularımızı yansıtacak bir anlatım içinde olmalıdır. Konuşmamızın duygu ve düşünce örüntüsüyle yüzümüzün anlatımı arasında ortak bir uyum olmalıdır.

Duruş

Etkili bir sunuşta, dinleyicilerimizin karşısındaki yerimizin, daha doğrusu duruşumuzun da önemli bir yeri vardır. Tek bir doğru duruş biçimi yoktur. Bize en rahat gelen, kendimizi dinleyicilerimiz karşısında rahat bulduğumuz biçimdir doğru duruş biçimi.

Jest ve Mimikler

El, kol, baş, omuz ve yüz çizgilerimizin hareketleridir jest ve mimikler. Bu hareketler doğal bir biçimde yapılırsa, konuşmamız canlılık kazanır, sözcükler ve cümleler renklenir. Düşünce ve duyguların vurgulanması, başımızın omuzlarımızın hareketleriyle de sağlanabilir.

KONUŞMA TÜRLERİ

Günlük Konuşmalar

Evde, yolda, sokakta, okulda, işyerinde, kahvede ve parkta, kısaca günlük yaşamın her kesiminde

arkadaşlarımızla, çevremizdekilerle rastlaşır, merhabalaşır, selamlaşıp esenleşerek şuradan buradan konuşuruz. Bu konuşma, öteki konuşma biçimlerine göre yaşamımızda daha çok yer tutar. Gelişigüzel konuşma ya da söyleşmelerde dinletebilmek için dinlemesini bilmeliyiz. Karşımızdakine saygı ile davranmalı, içten olmalıyız. Bu tür konuşmaları ballandıran bu içtenliktir.

İçtenliğin yanı sıra şu noktaları da aklımızda tutmalıyız:

- Konuşurken kendimizden çok söz etmemeli, "ben şöyleyim, ben böyleyim" gibisinden övünmeye gitmemeliyiz.
- Hep kendimiz konuşmamalı, karşımızdakine de konuşma olanağı vermeliyiz.
- Karşımızdakinin sözünü ağzından almamalı, konuşmasını kesmemeliyiz.
- Çevremizdekileri ya da karşımızdakini inciltici, kaba, argo sözcük ve deyimleri kullanmaktan kaçınmalıyız.
- Sesimizi, ses tonumuzu iyi ayarlamalı, bangır bangır, konuşmaktan çekinmeliyiz.

ON GÜNDE KUSURSUZ BELLEK

Yazarı: Dr. Joyce BROTHERS, Edward P.F.EAGON

Yayınevi:

I.BÖLÜM

Gerekeni, gerektiği anda ve yerde hatırlamanız için, belleğin (hafızanın) sihirli gücü:

Hiç kimse unutkan biri olmak istemez. Çoğu kez ‘Dilimin ucunda’ deyimini kullanmak durumunda kalmışsınızdır. Her zaman, hatta şu anda bile, bellek aksamalarınızı giderebilirsiniz.

Dilerseniz hatırlama gücünüzü on gün içinde on katına çıkartabilirsiniz. Aslında bu yetenek herkeste mevcuttur. Bu eşsiz yeteneğin tam kapasiteyle işletilmesi, onu kullanmayı istemeye bağılıdır ve ‘istemek’ yeterlidir. Her alanda veriminizi artırmak ve aklınızdan geçirdiğiniz en olmayacak umutları bile aşacak hedeflere erişmek sizin elinizde.

Sıradan bir insan, belleğinin sadece % 10’unu kullanabilir. Bununla birlikte içimizde zihinsel gücümüzden % 100 yararlanmamızı sağlayacak bir yetenek uyumaktadır.

Hafıza, hiç ara vermeden, sürekli çalışan zihinsel bir mekanizmadır.

*Verimli bir hafıza yoksa, çok şey yapılmadan kalır.

*Verimli bir hafıza yoksa, birçok önemli hedefe ulaşılamaz.

*Verimli bir hafıza yoksa, hayatın değerli diye sunduğu şeylerin büyük kısmı yitirilir.

Her şeyden önce bellememiz gereken bir gerçek: ***Kötü Bellek Yoktur!*** İyi ve kötü diye bilinen belleklerin tek farkı, hatırlama tekniklerdir. Bu kitapta da anlatılan hatırlama tekniklerinden başka bir şey değildir.

Belleği yaşanmış, işitilmiş ve okunmuş olan her şeyi sayısı hesapsız çekmecesi bulunan dev bir dolaba benzetebiliriz. Kullanacağımız bilginin çekmecesini açar, yardımcı bilgilerle destekleyebiliriz. Bir şey zihinde ilgi alanına göre kalır veya kalmaz. Mesela, dün veya herhangi bir zamanda sokağa çıkmışsınızdır.

Yolda tanıdık bir kimseye rastladınız mı?

Rastladıysanız, bu tanıdığınız nasıl giyinmişti?

Yolda bir kimseyle konuştunuz mu?

Ne üzerine konuştunuz?

Herhangi bir mağazanın önünden geçtiniz mi?

Vitrinine neler konmuştu?

Vereceğiniz cevapları iyice düşünün ve her ayrıntıyı hatırlamaya çalışın. Beyninizin ilginç bir işleme tarzı açığa çıkacaktır. Beyninizde kalan ilgi alanınıza giren olaylar olduğunu göreceksiniz.

Bundan sonraki her bölümde (kitapta ‘gün’ deniliyor), bellek gücünüzdeki % 10’luk artışı göreceksiniz Şu ana kadar sıradan bir insanın belleğine sahipsiniz.

% 100

% 90

% 80

% 70

% 60

% 50

% 40

% 30

% 20

% 10 Normal verim

İKİNCİ GÜN:

Bu bölümde iyi bir belleğe giden yolda iki önemli işaret taşını göreceğiz.

Hayatta yaptığımız herşeyin bir nedeni, bir gerekçesi vardır. Verimi yüksek, güçlü bir belleğe giden bu yola çıkmamızın gerekçesi ne?

Hatırlarsanız, yazarımızın gerekçesi para kazanmaktı. Bunun için hiç de bilmediği boks alanında bir yarışmada binlerce dolar para kazanmıştı.

Gereç, otomobilinizin deposuna koyduğunuz benzin gibidir. Yani sizi harekete geçirecek, güç verecek kaynaktır. Sonra sadece istemek kalır. İstemeniz marş motorunuzdur. Motor çalıştı mı, beyin motoru harekete geçer ve isteğiniz gerçekleşene kadar stop etmeyecektir.

BELLEK, GEREKÇENİN ŞİDDETİ ÖLÇÜSÜNDE GELİŞİR

Bu cümleyi bir defa daha okuyun. Yüksek sesle okuyun. Şimdi kitaba bakmadan tekrarlayın. Sonra da kaleminizi alıp bu cümleyi yazın.

Verimli bir bellek için sadece tekrar yeterli değildir. Mesela, telefonunuzu günde kaç defa kullanırsınız? Numaratörü kaç defa çevirirsiniz? Cevabınız ‘defalarca’ olacaktır.

Peki, numaratörün iç tablasında harfler var mıdır? Varsa, büyük harfler mi? Küçük harfler mi? Renkleri ne? Defalarca bakmış olmanıza, ve defalarca kullanmış olmanıza rağmen bu soruları doğru olarak cevaplayacağınızı sanmıyorum.

O halde hafıza için sadece tekrar bir işe yaramaz. Tekrar, gerekçeyle anlam kazanır. O halde belleğin ikinci temel kuralı:

Gerekçe + Tekrar = Bellek Sağlamlığıdır.

Bellek motifini hiçbir zaman gözden kaçırmayanlar, sadece onlar amaçladıkları hedefe çabuk, kolay ve olabilecek en büyük başarıyla erişebilirler.

Onun için aşağıdaki noktaları içeren açık listeler yapmanız lazım.

1-Verimi yüksek bellek için nedenleriniz?

2-Mükemmel bellekten beklediğiniz yararlar?

Bunları bir kağıda yazınız. Bu kitapta ‘Yazınız!’ denilen yerler yazılmazsa, başarılı olunamaz.

Belleğin üçüncü temel kuralı ise:

Hatırlama yeteneği ne kadar zorlanırsa, sağlamlığı da o kadar gelişir. Ayrıca yakın hedefler de bellek eğitiminde önemlidir.

Şunu asla unutmayınız: Bellek gerekçeye göre gelişir.

Gerekçe + Tekrar = Bellek Sağlamlığı

Hatırlama tekniğinin zorlaması.

% 50

% 40

% 30

% 20 Bellek gerekçesi

% 10 Normal verim

ÜÇÜNCÜ GÜN:

Verimli bir bellek için üçüncü adım keyfe bağımlılığı ve bağımsızlığı bir kenara bırakıp hedefe yürümektir.

‘Ah! Şu anda keyfim hiç yerinde değil. Birşey yapamam!’

‘Bugün çalışmak hiç işime gelmiyor’

‘Şimdi başka şeyler yapayım daha iyi’

Bu bahanelerin her biri işten kaçmaktan başka birşey değildir.

Ertelemek her ne sebeple olursa olsun, güvensizlik oluşturur. İsteksizlik şu andan itibaren özür olarak değerini kaybetmiştir.

İş yapmanın keyifle bir bağlantısı yoktur. Çalışmaya hiç de hevesli olmadığınız günlerde de önemli işler yapmış, buna karşılık yataktan kalktığınız zaman bazı günler hiçbir işe başlayamadığınız olmuştur. İnsanın keyfinin olup olmaması bağlayıcı değildir. Bu ruh haletini yenebilirsiniz; ama nasıl?

İlk Adım: Gelgeç hedeflere hedef olmayınız. Çünkü bunlar zaman öldürme canavarından başka birşey değildir. Bellek gücünüzü artırmak istiyorsanız, işinize ***hemen*** başlamalısınız.

İkinci Adım: Her işe derhal girişin. Girişmek istediğiniz işe hemen girişmezseniz, kaybedersiniz. Erteleme (1 dakika bile olsa) yarın bir saat oluverir. Unutmayınız: ***Her İşe Derhal Girişiniz.***

Üçüncü Adım: Başladığınız her işin sonunu getiriniz. şimdiye kadar yaptığınız şeylerin üstüne yatmanız için çok erken.

Bütün benliğiyle bu üç kurala göre hareket eden asla keyfinin kölesi olmayacaktır.

Özürlerin en göze çarpanı: ‘Öğrenmek beni yoruyor!’ ‘Yorulan beynimden arada bir istirahatı esirgememeliyim’. Nice insanlar, ‘durmuş’ ya da ‘yorgun düşmüş’ beyinden yakınırlar. Oysa böyle birşey yoktur.

Bellek dorukları yani hatırlama günün hangi saatinde olduğu, kişisel tecrübelerle bilinebilir. Psikoloji deneylerinin neticesi, saat 20.00 ile 22.00 arasında hatırlama gücünün ikinci doruğuna çıktığını saptamıştır. Birinci zirve uyandıktan sonraki 2 saattir.

Keyif bağlılığından kurtaracak en güvenilir araç, bedeni rahatlatacak koşullardan sakınmaktır.

Başarıda doruk noktasını amaçlamak için kumaştan kaplaması olmayan bir iskemleye oturmaktır.

Bedensel gevşeme keyif canavarının en büyük müttefiğidir. Rahat bir ortamda yapılan bir toplantının konforun azaltıldığı bir ortamda yapılan toplantıdan daha verimsiz olduğu araştırmalarla ve tecrübelerle sabittir.

% 30 keyfe gem vurmak

% 20 Bellek gerekçesi

% 10 Normal verim

DÖRDÜNCÜ GÜN

Hatırlanacak şeye anlam kazandırın.

Unutmayınız:

*Herşeyin bir anlamı olmalıdır.

*Tutamak noktaları bulun ve bunlardan yararlanın

*Anlam ne kadar büyük lorusa, bellek de o kadar iyi olur.

*Tutamak noktalarınıza daha derin anlamlar verin.

*Herşey anlam kazanabilir. Yeter ki zihinde tutmak zorunluluğunu hissedin. Bu bir makinenin seri numarası, telefon numarası vs. olabilir.

Örneğin: 235812 rakamı nasıl anlam kazanır.

2(+1)= 3(+2)= 5(+3)= 8(+4)= 12

Mesela:

Şemsiye: 1 (Her zaman bir çubuklu olur)

Ayakkabı= 2 (Her zaman bir çift yani iki tane olur)

Pasta çatalı= 3 (Her zaman üç dişli olur)

Oyun masası= 4 (Her zaman dört ayaklı olur)

Eldiven= 5 (Beş parmaklı olur)

Sıraya koyarken sıranın mana ile alakasına dikkat edin.

Ya da manav için hazırladığınız, armut, elma çilek, bamya, fasulye, dereotu,ceviz alacaksınız. Kolayca akılda kalması için

Armut:A

Bamya:B

Ceviz:C

Dereotu:D

Elma:E

Fasulye:F

Başka türlü de düzenleyebiliriz:

Mesela, Ekmek, Salam, Makarna, Ampul, limon alacaksanız:

Salam

Ekmek

Limon

Ampul

Makarna

gibi bir sıralama yapabilirsiniz.

Yapacağınız iş alacağınız şeylerin sadece baş harflerini hatırlamanız yeter.

Bir telefon numarası 19 19 39

Bu 1.9.1939 ikinci dünya savaşının başlangıç tarihidir. Daha kısa bir numara: 14 92

1492-Kristof Kolomb'un Amerika'yı keşfi.

2244 (Ne demektir? 2x2=4)

3618 (Ne demektir? 3.6=18)

2468 (Ne demektir? 2+2+2+2)

2173 (Ne demektir? 21:7=3)

Bir tekstil firması modelleri her defasında bir kodla ifade etmeyi keşfetti.

T.B= Taş bebek

M.T= Makineli Tüfek

M.K= Monte Kristo gibi.

Aşağıda 10 maddelik listeler göreceksiniz. Bu listeleri iyice okuyun sonra kitabı kapatıp sıralarını bozmadan yazmayı deneyin.

Liste A Liste B Liste C

1-BU1-KIZ1-OTOMOBİL

2-KÜÇÜK2-OYNUYOR2-KİTAP

3-KIZ3-BEBEK3-GÖK

4-BUNLA4-ENTARİ4-YİYECEK

5-UZUN5-ÇORAP5-İŞ

6-TAŞLI6-PAPUÇ6-AĞAÇ

7-YOLU7-ŞAPKA7-YARDIM

8-KOŞARAK8-ARABA8-İSKEMLE

9-EVE9-DİNGİL9-TAŞ

10-GİTMİŞ10-TEKER10-GÜĞÜM

Bu listeleri zihinden yazıp, yazamadığınızı kontrol edin ve sonuçları karışlaştırın.

Birinci liste kolaydı. İkinci dizide biraz daha zorlandınız. En zoru muhakkak ki üçüncü gruptu.

Ya şöyle nasıl? Bu kız bebeğiyle oynuyor, ona bir entari, sonra da çorap pabuç, şapka giydiriyor ve bebeğini bir dingili ve bir tekeri eksik arabaya oturtuyor. Daha kolay değil mi? Çünkü kelimelere manalar verdik ve birbirine bağladık. Peki C listesi:?

Onu da Otomobil-kitap, gök-yiyecek, iş-ağaç, yardım-iskemle, taş-güğüm gibi ikililerle yazalım.

Bir de ritimle deneyin. Önce D sonra E listelerini başlama ve bitim saatlerini yazarak deneyin

Başladım...

Şimdide E listesine anlam

LİSTE D LİSTE E katmayı deneyin

1-Deriz1-Gü1-Gü1-Gü+zel

2-Ev2-Tü2-TÜ2-Tü+nek

3-Yol3-Bü3-Bü3-Bü+tün

4-Ak4-Pen‘‘

5-Gök5-Ke‘‘

6-El6-Si‘‘

7-At7-Di‘‘

8-Eş8-Yo‘‘

9-Taş9-Za‘‘

10-Dil10-Ka‘‘

Bitirdim... Görüldüğü gibi bu şekilde daha kolay anlaşılır ve zihne çabuk nakşolunur. Burada önemli olan hatırlamak değil, sırasıyla hatırlamaktır.

Bir de tutamak noktası metodunu deneyelim:

1-’Ben’Bir tek kişi demektir; beni kendimi amaçlıyor= ben

2-Ayakkabı=Her zaman bir çift giyilir= iki

3-Şey=Her şeyin iyisi üçtür= üç.

4-Masa=masanın dört ayağı olur= dört

5-Parmak=Her elin beş parmağı olur= beş

6-Cadı=Çok sevilen bir çocuk masalı: Sabah tam altıda gelir= küçük tatlı cadı

7-Hafta=Her hafta yedi gündür= yedi

8-Gece=Geceler sekizde başlar= sekiz.

9-Sinema=Sinemaların saati genellikle dokuzdur= dokuz

10-Zenci=On küçük zenci ünlü bir kitaptır, oyundur= on

Kapatıp kavramları zihinden doğru sırasıyla söylemeyi deneyin. Daha kolay söyleyiverdiniz. Niçin? çünkü anlam kazandırdınız. Peki bu 10 kelimelik listeyi hayatta nasıl kullanacağız? Bir insanın günlük programı şöyle olsun:

saat 9

saat 10 BERBER

saat 11

saat 13 GÖZ DOKTORU

saat 14 SEYAHAT ACENTASI, TATİL İÇİN BİLET

saat 16 BEDİR'DE AKŞAM ÇAYI.

Saat 10-10-zenci-10-küçük zenci-zenci kıvırcık saçlı-saç- berber

saat 13-Yani saat 1-1-ben-bekleme odasında yalnız-doktor-göz doktoru-saat 14-

saat-2-2-ayakkabılar-ayakkabılar oda kapısının dışında-otel-tatil-seyehat-seyehat acentası-bilet.

saat 16-yani 4-4-masa-masada çay-Bedir'de çay.

Bunun tersi de yapılabilir.

Göz doktoru-doktor yardım eder. Kime?-bana-bu benim-ben:1:saat-13 gibi. Artık randevularınızın karmakarışık olacağını zannetmiyorum.

Bu metod bir konuşma hazırlarken de kullanılabilir. Konunun ana başlıkların anlamlı terimlerle destekler ve unutmayacağımız noktaları konuşma bölümleri yaparız.

Başka bir hatırlama tekniği de kafiyeli kısa ve manzum şiirlerdir.

Abraham Lincoln'un yardımcısı kimdir? Şu andan itibaren hiç unutmayacaksınız Hamlin'i.

Bir diğer teknik de bildiğimiz olaylarla bağlamaktır. Telefon numaraları

Liderliğin Paradoksal Emirleri

İnsanlar mantıksız, sağduyusuz ve bencildir, yine de onları **sevin.**
İyilik yaparsanız insanlar sizi bencil bir art niyetle suçlayacaktır, yine de **iyilik yapın.**
Başarılı olursanız, sahte arkadaşlar ve gerçek düşmanlar kazanırsınız, yine de **başarılı olun.**
Bugün yaptığınız iyilik, belki yarın unutulacaktır, yine de **iyilik yapın.**
Dürüstlük ve samimiyet sizi incitebilir, yine de dürüst ve **samimi olun.**

En büyük fikirlere sahip en büyük adam, en küçük kafaya sahip en küçük adam tarafından vurulabilir, yine de **büyük düşünün.**

İnsanlar ezilenlerin tarafını tutar ama güçlüleri izler, yine de **ezilenler için dövüşün.**

Kurmak için yıllarınızı adadığınız bir şey bir gecede yıkılabilir, yine de kurun.

İnsanlar gerçekten yardıma ihtiyaç duyabilir ama onlara yardım ettiğinizde size saldırırlar, yine de onlara **yardım edin.**

Dünyaya sahip olduğunuz şeyleri verirseniz, sırtınıza bir yumruk yersiniz, siz yine de **verin.**

Eğer "daha iyi" mümkünse, "iyi" yeterli değildir.

DOST KAZANMA VE İNSANLARIN GÖNLÜNÜ FETHETME SANATI

Yrd. Doç.Dr. Fatih Bayraktar

Çoğu defa hayatta kendimizi yalnız, yapayalnız hissederiz. Birçoğumuz, çok sıkıldığımız anlarda bile, bir dostumuza telefon açıp da "ocağa çayı koy, birazdan ailecek size geliyoruz" deme rahatlığına sahip değiliz. Veya arkadaşımıza "bu akşam yemeğe bize davetlisiniz" diyemeyiz. Hele hele "yarın akşam yemeğe size geliyoruz" demeği aklımızın ucundan bile geçirmeyiz. Hayatta karşılaştığımız ferd", sosyal, meslek" hattâ ailev" problemlerimizi, canımızı sıkan bir yığın olayı, çok içten bir şekilde anlatacak ve bizi çok samim" bir şekilde dinleyecek, dertlerimizi paylaşacak dostlar arar durur da, fakat bir türlü bulamayız.

Halbuki büyük kentlerde yaşamaktayız ve belli bir sosyal statüye sahibiz. Etrafımızda görünüşte bir çok meslektaşımız, arkadaşımız, dostumuz ve bir yığın yakınımız, akrabamız var. Ama onlarla münasebetlerimiz hep, bir resmiyet içinde geçer ve daima aramızda geniş bir mesafe bulunur. Zaman zaman candan bir arkadaşımızın, bir aile dostumuzun veya her an yanına gidip her şeyimizi anlatabileceğimiz hürmete lâyık bir büyüğümüzün olmadığını acı acı fark ederiz.

Bütün bunların sebebi nedir? 21. yüzyıla girerken bir çok problemine çözüm üreten insan, acaba niçin bu hayat" önemi hâiz konuda cidd" bir mesafe kat edememiştir? Bizi birbirimize karşı bu kadar resm", soğuk ve mesafeli yapan sebepler nelerdir?

Aslında bütün bu soruların cevapları, bizim insanlarla münasebetlerimizde, söz ve davranışlarımızda gizlidir. Yani insanları hayatta bu kadar yalnız hâle getiren yine kendileridir. Eğer insanlar, hayatta öğrendikleri bir çok konu için ayırdıkları zamanın belki yüzde birini, bu soruların cevaplarını bulmak için harcasalar, bunun karşılığını hayatları boyunca fazlasıyla görürler ve çok büyük ve önemli bir problemi çözmüş olurlar.

İnsan" münasebetlerde, insanları birbirlerine yaklaştıran, onları çok samim" dost, vefakâr bir arkadaş, candan bir yoldaş hâline getiren birtakım altın kaideler vardır. İşte biz bu yazımızda bu kaideler üzerinde durmak istiyoruz.

Birinci Kural:
Arkadaşlarınızı, dostlarınızı, yakınlarınızı, hattâ hiç kimseyi tenkit etmeyiniz.

Çünkü insan" münasebetlerde tenkit çok tehlikeli bir kıvılcımdır. İnsan" münasebetler, dost kazanma gibi konularda dünyaca ünlü Amerikalı uzman Dale Carnegie bu konuda şunları anlatır:

"Çok gençtim. Yazarları konu alan bir yazı hazırlıyordum. Bazı yazarlara mektup yazıyor, onlardan cevap alıyordum. Bana gelen mektupların birinin sonunda şöyle bir not vardı: "Dikte edilmiş fakat okunmamıştır." Yani mektup birine cümle cümle yazdırılmış fakat yanlışlık, eksiklik var mı diye okunmamış. Bu mektubu gönderen yazara çok özendim. Kimbilir ne kadar meşguldü ve şüphesiz ne kadar önemli bir insandı. Bu nottan öyle etkilendim ki, bir zamanlar Amerikan edebiyatının ünlüleri arasına girmiş olan Richard Harding Davis'e yazdığım mektubun sonuna aynı notu ekledim: "Dikte edilmiş fakat okunmamıştır." Böylece ben de önemli ve çok meşgul birisi olduğumu anlatmış oluyordum. Davis'ten cevap olarak benim yazdığım mektup geldi. Davis küçük bir not ekleyerek mektubumu iade ediyordu ve bana "Terbiyesizlik yolunda kendinizi geçmişsiniz" diyordu.

"Davis tamamen haklıydı. Belki az bile söylüyordu. Fakat neticede bana hakaret ediyordu ve ben bir insandım. Davis'in bu hareketini, haksız ve hatalı olan ben olduğum hâlde, hiçbir zaman affetmedim. Onun ölüm haberi duyulduğunda pek çok insan üzülürken, benim hissettiğim, itiraf ederim ki yalnızca yıllar önce işittiğim hakaretin acısıydı.

"İşte siz de ölünceye kadar devam edecek bir kırgınlık meydana getirmek istiyorsanız, hemen haklı veya haksız acı bir tenkide girişiniz."

İnsan kupkuru bir mantıktan ibaret değildir. İnsan daha çok hiss" bir yaratıktır. Gururu, nefs" istekleri, peşin hükümleri, doğruluğuna kesin olarak inandığı dogmaları vardır. İnsanlarla münasebetlerimizde asla unutmamamız gereken gerçek budur.

Çok tehlikeli bir kıvılcımdır tenkit. Bir kıvılcım, bir barut fıçısından farksız olan insan gururunu anında infilâk ettirebilir. Ve böylece biz, en kıymetli dostlarımızı, arkadaşlarımızı, yakınlarımızı kaybedebiliriz.

İnsan" münasebetlerde çok başarılı olan Benjamin Franklin'e başarısının sırrı sorulduğunda bunu şöyle cevaplandırmıştı:

"Her değersiz adam, durmadan tenkit eder. Durmadan şikâyet eder. Durmadan suçlar. Ben hiç kimsenin kusurundan, kötülüğünden bahsetmedim. Herkesin iyi tarafları vardır. Ben hep o iyi tarafları anlattım. Benim başarımın en önemli sırrı budur."

Netice olarak, başkalarını suçlamak, tenkit etmek yerine, onları anlamaya çalışmak, çok daha faydalıdır. İnsanların niçin, hangi sebeplerle, tenkidini düşündüğümüz şekilde davrandıklarını kavramaya çalışmalıyız. Bu yol, tenkitten çok daha tesirli ve yapıcıdır. İnsanlar arasında sarsılmaz bir sevgi, kardeşlik, dostluk, arkadaşlık, hoşgörü, nezaket ve zerâfet olması, insanların birbirini durmadan tenkit etmesiyle değil, anlamaya çalışmasıyla mümkündür.

İkinci Kural:
İnsanları takdir ediniz, onlara önemli bir kişi olduklarını hissettiriniz, onlara yalana kaçmadan iltifatta bulununuz.

Ünlü düşünür John Dewey, insanlardaki en önemli duygulardan birinin, önemli olma arzusu olduğunu söyler. Fakat ne yazık ki uyku ve gıda kadar ihtiyaç olan önemli olma arzusu, uyku ve gıda kadar kolay tatmin olmaz.

Samim" bir takdiri, iltifatı hangimiz özlemeyiz? Hangimiz bulduğumuz zaman reddederiz.

Yıllar önce çok sevdiğim ticaret adamı bir ağabeyimiz bana, "hocam, arkadaşlar yanıma geliyorlar, 'ağabey sen şöylesin, sen böylesin' diye bir yığın takdir edici sözler söyleyip, çok tatlı iltifatlarda bulunuyorlar. Ben bu arkadaşların bana iltifat ederken saydıkları vasıfların, özelliklerin bende olmadığını adım gibi biliyorum fakat, yine de hoşuma gidiyor" dedi. Evet, yapmacık olmayan, samim" bir takdirden, bir iltifattan hoşlanmayacak kimse yoktur.

Güzel sözler duyma, takdir edilme, önemli, değerli bir insan olma arzusu; insanın içini kemiren açlıkların, susuzlukların en şiddetlisidir. Bazı insanlar bu arzuya esir olmadan iradelerini kullanarak kendi yerlerini bilirler, fakat büyük çoğunlukla insanlar bu arzunun tuzağına düşüp kendilerine yapılan ve gerçek olmayan abartılmış iltifatlara mağlup olurlar. Dostlarımızı bu şekilde aldatmaya da hakkımız yoktur. Onları hakikaten kendilerinde olan güzellikleri için veya haklarında hüsn-ü zannımız olduğu takdirde, yerinde iltifatlarla meşru şekilde medh etmeliyiz. Aksi takdirde riya ve dalkavukluk gibi insana yakışmayan davranışlara girmemiz işten bile değildir.

İyi insan olmak isteyen fakat bir türlü fırsatını ve ortamını bulamayan insanların, küçük de olsa iyi yönleri varsa, bu yönlerini kuvvetlendirmeleri için onların yüzüne karşı iltifat etmek daha faydalı olur. O kişinin takdir edilmesi kendine olan güveni artıracak "demek insanlar iyi yönlerimin de farkına varabiliyorlarmış" diyerek, daha iyi olmaya gayret edecektir. Bazı bilim adamlarına göre, yaşadığımız dünyada önemli olma fırsatı bulamayanlar, kendilerine ayrı bir dünya kuruyorlar ve o dünyada çok önemli birisi olarak yaşıyorlar.

Dale Carnegie, sahasında otorite olan bir doktora soruyor: İnsanlar neden deliriyor? Doktor şöyle cevap veriyor: Hiç kimse bunu tam olarak bilemez, ancak, çoğunun gerçekler dünyasından kaçarak, önemli oldukları bir dünyaya göçtükleri muhakkak.

ABD'de çelik üretimi konusunda ondan çok daha bilgili insanlar varken, niçin Schwap'a yılda bir milyon dolar maaş veriyorlardı. Çünkü Schwap, insan idare etme sanatının ustasıydı. Schwap diyor ki:

Ben insanlara heyecan verebiliyorum. İnsanın yeteneklerini geliştirmesi ve kullanabilmesi, takdir ve teşvik edilmesine bağlıdır. Yöneticilerinin tenkitleri kadar, insanın çalışma ve başarma aşkını ve şevkini öldüren bir şey yoktur. Ben insanlara hız vermek için onları överim. İnsanlarda kusur bulmaktan nefret ederim. Beğendiğim bir şeyi takdir etmekte asla gecikmem. Bundan da büyük bir zevk alırım. Şimdiye kadar ünü, makamı ne olursa olsun tenkit yerine, iltifat duyup da daha çok gayrete gelmeyen hiç kimse tanımadım.

Üçüncü Kural:
İnsanlara karşı gülümseyiniz. Yüzünüzü ekşitmeyiniz.

Peygamber Efendimiz (sas)'in tavsiye ve davranışlarından bir çoğu dost kazanmanın pratik ölçülerini vermektedir. Daima mütebessim ve huzur veren bir çehre ile insanların arasında bulunan, üzüntülü olsa bile yüzünü ekşitmeyip ancak mahzun duran bir Nebi'nin ümmeti olan bizler, maalesef sokakta, okulda, otobüste hep suratımız asık ve her an patlayacakmış gibi geziyoruz.

Dördüncü Kural:
İnsanlara karşı cömert olunuz. Küçük menfaatlere tenezzül etmeyiniz.

Cömertlik ve eli açıklık en önemli vasıflarınızdan biri olsun. Bu sizi asla fakir yapmaz ve sizin iktisatlı yaşamanıza bir eksiklik getirmez. Bir çay içirmekle, bir yemek yedirmekle çok gönüller fethedebilirsiniz; bir çay içirmekten kaçarak, insanlar arasında pinti diye anılmakla da çok insanı kaçırabilirsiniz.

Beşinci Kural:
İnsanlardan selâmı esirgemeyiniz.

Selâmla girdiğiniz bir yerde ve bir toplulukta size karşı olan peşin hükümler ve kötü bakışlar birden değişecek ve ortalık yumuşayacaktır. İnsanların gerilimi ve atmosferin sıkıntısı rahatlamaya dönüşecektir. Kırıcı konuşma yapmaya hazırlananların süngüleri düşecektir.

Altıncı Kural:
İnsanlara karşı açık ve doğru sözlü olunuz, fakat bu sizin her doğruyu, hem de katı ve kırıcı bir üslûpla söylemenizi gerektirmez.

İnsanlara karşı ikiyüzlü davranmayın, açık ve net olarak düşüncelerinizi yumuşak ve sakin, mümkünse mütebessim bir şekilde söyleyiniz. Söyleyecekleriniz arkadaşınızın küçük düşmesine sebep olacak bir davranışı ise ve onun pişmanlığını

hissettiniz ise söylemeyin ve Allah (cc)'ın Settar ismine uygun davranın. Eğer bu kötü davranışını düzeltmesini istiyorsanız, kimsenin olmadığı bir yerde onu üzmemeye ve kırmamaya çalışarak, hattâ özür dileyerek ikaz etmeye bakın.

Netice olarak arkadaşlarımızı, dostlarımızı, yakınlarımızı, hattâ hiç kimseyi tenkit etmeyelim. İnsanları daima takdir edelim, onlara önemli bir kişi olduklarını hissettirelim ve sevdiklerimize iltifatta bulunalım. Daima mütebessim ve güleryüzlü olalım, cömert davranalım, selâmı eksik etmeyelim. İşte o zaman çevremiz her şeyini bizimle paylaşmaktan mutluluk duyan dostlarımızla dolacak ve biz onların gönüllerinde daima seçkin bir yere sahip olacağız.

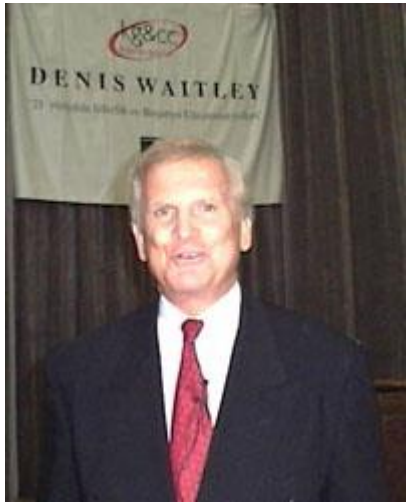
Kaynaklar

- *Kütüb-ü Sitte.*
- *Dale Carnegie, Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı, Timaş Yayınları, İst. 1997, s. 21-31.*

"İş dünyasının vizyon sahibi, olgun, kendi ile barışık, insanlarla iyi iletişim kuran, takım çalışması ve liderlik becerileri olan, öğrenen, meraklı, soru soran ve araştıran, bilgi beceri ve yeteneklerini sürekli geliştiren insan tipini aradığını söyledim." ***Resul İZMİRLİ***

Yenilenmek isteyenlere yeni yol haritası

- Rekabette fark tedarikçi ile kazanılıyor
- Daha iyi değil daha farklı olan kazanıyor.
- Doğal kaynaklar ve hiyerarşinin yerini bilgi ve sinerji aldı.
- Değer artık ekstra değil bugün herşey.
- Beyin günde 40-60 bin arasında mesaj geçiyor. Eğer kendimize yönelik bu mesajları olumlu bir hale getirebilirsek değişmemiz çok kolay olur.
- Gelişim usta – çırak ilişkisi ile olur.
- Birikmiş potansiyeli harekete geçirin.
- İşe değil, şirkete insan alın.
- Vizyoner olun, yenilikçi olun, öğrenmeyi öğrenin.
- İnsanları iyi şeyler yaparken yakalamayı başarın.
- Toyota'da yılda çalışanlardan 1 milyon öneri geliyor. Daha önce 60 gün olan istediğiniz renk ve koltuktaki otomobil 5 günde teslim edebiliyor.



Liderlik ve Başarı

Dr. Denis Waitley, "Dünyaya lider gelinmez. Liderler eğitilebilir" dedi.

Bu yüzyılda başarının sırrının yukarıdan aşağıya yapılanma değil, küçük girişimci takımlar kurup, belli ölçülerde karar yetkisi vermek olarak açıkladı.

Waitley iyi bir liderin özelliklerini şöyle sıraladı: Çalışanlarına, ailesine davrandığı gibi davranır. Liderin ilham veren birisi olması gerekir. Güçlü değil, bu gücü dağıtan kişidir.

Buluşcu olabilmek için

- Sonuca odaklanma
- Kalıplardan kurtulmak
- Bütünü görebilmek
- Sınırları aşmak

Dr. Esra Aslan

Buluşçuluğun reçetesi

- Aynada kendinize gülümseyin

- Mutlu olmak için özel bir sebep aramayın
- “Çocukluğunuzu” işe giderken yanınıza alın
- Gözlerinizle dinlemeyi kulaklarınızla görmeyi öğrenin
- Kendinizle dalga geçin
- Hatalarınızın gülünecek yanlarını düşünün
- Merak edin, araştırmayı öğrenin
- Olumlu olun
- Her gün mutlaka anlatacak bir fıkra öğrenin
- Yaptığınız her şeyde keyif arayın
- Problemlerinize eğlenerek çözüm arayın

Dr. Sema Süvarioğlu

GELECEĞE YÖNELİŞ VİZYON

Prof. Dr. Harun Avcı

Hindistan'ın İngiliz sömürgesinden kurtulup bağımsızlığını kazanmasında Gandhi'nin oynadığı rolü hemen herkes bilir. O dindar bir annenin çocuğu olup, ondan aldığı terbiye ile ahlâklı, barışçı, hoşgörülü ve biraz da içine kapanık olarak yetişti. Ergenlik çağından sonra, Hindu mitolojisindeki doğruluğu ve fedakârlığı simgeleyen kahramanlar gibi yetişme tutkusuna yöneldi. Hekim olmak için üniversiteye girdi ama başaramadı. Sonra babası gibi devlet görevlisi olmak üzere İngiltere'de hukuk öğrenimine karar verdi. Orada et yemezliği ve yabancı topluma uyumsuzluğu alay konusu oldu.

Eğitimini tamamlayıp ülkesinde avukat olarak girdiği ilk davayı kaybedince bir lisede öğretmenlik yapmak istedi, ama bu isteği de kabul edilmedi. Dava dilekçesi yazarak geçimini sağlamaya başladı. Yerel bir İngiliz görevlisinin tepkisini çekince bu işinden de oldu. Sonra Güney Afrika'da sıradan bir Hint şirketinde işçi olarak çalışmaya başladı. Orada da diğer Hintliler gibi aşağılanma ile karşılaşan Gandhi, onurunu koruma konusunda kararlı bir tutum takındı. Önce oradaki Hintlileri eğitmeye yöneldi ve onların yasal hakları için mücadele başlattı. Çekingen kişiliğine rağmen bunda başarılı oldu. Karısını ve çocuklarını almak için Hindistan'a döndüğünde daha önceki mücadelesinden dolayı ülkesine ayak basar basmaz beyazlardan oluşan bir kalabalığın saldırısına uğradı. Sorunları barışla çözme ilkesini benimsediğinden, onlar hakkında dava açmadı. Ancak Hintlilere yapılan adaletsizlik ve zulümler, onun zihninde ve yüreğinde doğan vizyonun gelişmesine yol açtı. O, bu vizyonuyla İngilizlerin Hintlilere yaptığı baskı ve sindirme hareketlerine karşı şiddete başvurmadan direnme mücadelesi başlattı. Onun vizyonu eşitlik ilkelerine göre yaşayan bir toplum oluşturmaktı. Kendilerini İngilizlerden aşağı gören

Hintlilerin kafasındaki bu imajı değiştirme ve kendilerine değer verme hususunda onlara yardımcı olması gerektiğine inanıyordu.

Gandhi insanları seviyor, onlarla birlikte olmak ve onlara hizmet etmek istiyordu. En büyük dileği, milletinin kurtuluşuna yardımcı olmaktı. Neticede, üç yüz milyon Hintliye özgürlüğünü kazandırdı.

Vizyon nedir?

Vizyon, pratik anlamda "gelecekte biz nasıl olacağız?" sorusuna cevap veren bir terimdir. O, "bugüne dayalı misyon"a nazaran yarınlara odaklı, zamandan daha bağımsız, içinde kültür ve strateji unsurunu da taşıyan ilham verici bir özelliğe sahiptir. Vizyon, hayal gücünün bir göstergesi, hareketlerimizin arkasındaki itici güç, bugünkü gerçekliğimizin ötesini görme, henüz var olmayanı icat etme, henüz olmadığımız bir şeyi olma yeteneğidir. Kişiler, kurumlar ve toplumlar kendilerini sahip oldukları vizyonları ile geleceğe hazırlayabilirler. Vizyonu olmayanlar yarınlarını görmekten aciz, içinde bulundukları problemlerle uğraşıp duran hedefsiz insanlardır. Onların geleceğe ait beklentileri de yoktur.

Bazı insanların, gaye ve hedefleri tanımlanmamış olup vizyonları sınırlıdır. Bunlar oynanacak bir maç veya televizyondaki bir diziden ötesini göremezler ve hemen önlerinde duran şeylere göre seçim yapma eğilimindedirler. Verecekleri karar günden güne değişir. Vizyonu hayatın bütününü kapsayacak kadar geniş olmayanlar, örneğin sadece ekonomik ihtiyaçlar üzerine odaklanıp ruhî, zihnî, kalbî ve toplumsal ihtiyaçları ihmal edenler, dengesiz seçimler yaparak ya kendi rahatlarını ya da toplumun huzurunu bozarlar.

Bazı insanların vizyonu da toplumsal aynaya dayalıdır. Bunlar başkalarının beklentilerine göre seçim yaparlar. Hayatta bir gayesi olduğunu düşünmeyen bu insanlar; dostları, arkadaşları, ailesi, hattâ düşmanları tarafından kendisine verilen senaryolara göre yaşarlar. Bunlar öz benlikleri ve vicdanlarıyla bağlantı kuramaz, farklılıklarını ortaya koyamazlar.

Bazı insanların vizyonunun kaynağı ise medyanın yansıttığı imajlardır: kuşkuculuk, alaycılık, zevk düşkünlüğü, maddecilik, müstehcenlik gibi imajlar. Kişilerin vizyon kaynağı bu imajlar olursa, kendinden kopuk, toplumdan kopuk, kendisi ve toplumla barışık olmayan tipler etrafımızı sarar. Eğer toplumun fertlerine doğru dürüst bir ideal, bir vizyon verilememişse etrafımızdaki bu tiplere de şaşırmamak gerekir.

Vizyon, zihnî değişimi teşvik eder. Toplumlar; bunaldığı, tıkandığı, problemlere çözüm üretemez hâle geldiğinde bu değişime şiddetle ihtiyaç duyarlar. Bu değişimi de ancak yüksek bir zekâ, feraset ve cesaret sahibi liderler sağlayabilirler. Onların en alt tabakalara kadar uzanan ve paylaşılan vizyonu topluma can verir, hareketlendirir, gelişimi hızlandırır ve hayallerdeki düşleri gerçekleştirme heyecanı katar.

Vizyon ulaşılması istenen sabit bir nokta da olmamalıdır. O noktaya ulaşıldığında, sonrası belirsiz olduğu için hedefsizlik doğabilir. Buna karşılık daha genel anlamdaki bir vizyon esnekliğe sahip olup itimat sağlar; ancak onun da belirgin alt hedeflerinin olması gerekir. O belirgin alt hedef ve stratejilerle tanımlanmadığında, paylaşanlar tarafından anlaşılamaz ve ütopya olarak kabul edilebilir.

Geleceğe yönelik vizyonun inanılmaz bir gücü vardır. Bu güç onu gerçekleştirecek olanların inancındaki kuvvetten gelir ve o paylaşıldıkça gücü daha da artar. Sosyologlar, uygarlıkların başarısını etkileyen başlıca etkenlerden birinin "ortak vizyon" olduğunu ifade ederler. Ortak vizyon sinerjik bir güç oluşturur, çünkü işin içinde olan herkesin enerji, yetenek ve kapasitelerini açığa çıkarıp birleştirir. Büyük hedeflere ulaşmak için seferber olan gruplar, sahip oldukları potansiyelin ötesinde bir performans gösterirler. Çünkü o, insanları birbirine bağlar, uyum sağlayıcı, enerji verici, bilinçli veya bilinçaltı birleştirici etki yapar. Bu bağ zor zamanda bile onların güçlü kalmasını sağlar. Ortak vizyon sayesinde daha büyük bir bütünün tamamlayıcı parçaları oluruz. Her birimiz bir fabrikanın farklı birimleri, farklı tezgahları gibi işler görür, ama yaptığımız işten daha büyük bir hedefin, daha muhteşem bir geleceğin küçük bir parçası olduğumuzu da biliriz.

Vizyon başkalarını etkileme veya hoşnut etme düşüncesi üzerine kurulamaz. Kendi iç dünyamızın derinlikleriyle, inançlarımız, tarihî dinamiklerimiz, kültürel zenginliklerimiz, ahlâk felsefemiz, fazilet anlayışımızla beslenmeyen, fertlerin ve toplumların beklentilerine cevap vermeyen misyon ve vizyon bildirimleri boş bir lâf demetinden ve bir kuruntudan öteye geçemez. O, bir toplumsal amacı sahiplenme, o amacı gerçekleştirme tutkusu içinde olma, hayatını insanlığa hizmet için adama, onlara yardım için her şeyini terk etme, yeni bir dünya kurma, insanların yüzünde bir tebessüm oluşturma ve onu yüceltme gaye ve hedefinden doğar.

Yirmibirinci yüzyılda, tüm hükümet organları, devlet kurumları ve sivil toplum örgütleri tarafından kabullenilen ve desteklenen bir ortak Türkiye vizyonumuz var mıdır? Bu vizyonun gerçekleştirilmesi için kurumlar, örgütler ve hattâ bireyler bir strateji ve hedefe sahip midir? Yoksa, yabancıların kendi çıkarları doğrultusunda bize verdikleri göreve "Türkiye

Vizyonu" diye mi sarılıyoruz? Bu vizyon doğru olsa bile insyatif bizde olmadığından, bir ihanetle karşılaşmayacağımızı kim garanti edebilir? Yoksa, "Türkiye Vizyonu" hepimizin içinde de bu, "iç tehdit" olarak mı görülüyor?

Bediüzzaman ve Gelecek

1917 Rus İhtilâli'nden önce Tiflis'te bir tepede etrafı dikkatle seyreden Bediüzzaman ile bir Rus polisi arasında şu konuşma geçer:

-Neye böyle dikkat ediyorsun?

-Medresemin plânını yapıyorum.

-Nerelisin?

-Bitlisliyim

-Burası Tiflis'tir.

-Bitlis Tiflis birbirinin kardeşidir.

-Ne demek?

-Asya'da İslâm âleminde üç nur birbiri arkasında inkişafa başlıyor, sizde de birbiri üstüne üç zulmet inkişafa başlayacaktır. Şu istibdat perdesi yırtılacak, takallüs edecek, ben de gelip burada medresemi yapacağım.

-Heyhat! Şaşarım senin ümidine.

-Ben de şaşarım senin aklına! Bu kışın devamına ihtimal verebilir misin? Her kışın bir baharı, her gecenin bir neharı vardır.

-İslâm parça parça olmuş?
-Tahsile gitmişler. İşte Hindistan, İslâm'ın istidatlı bir evlâdıdır, İngiliz mektebinde çalışıyor. Mısır İslâm'ın zekî bir oğludur, İngiltere'nin mülkiye mektebinde ders alıyor. Kafkas ve Türkistan İslâm'ın iki bahadır oğludur, Rus harp okulunda talim ediyorlar, vs. Yahu, şu asilzade evlâtlar, diplomalarını aldıktan sonra her biri bir kıtanın başına geçecek. Muhterem adil pederleri olan İslâmiyet'in bayrağını yüksek ufuklarda dalgalandıracaklardır.

Bediüzzaman 31 Mart hâdisesinden sonra da şöyle bir değerlendirmede bulunur:

"Eğer biz doğru İslâmiyet'i ve İslâmiyet'e lâyık doğruluğu ve istikameti göstersek bundan sonra diğer dinlerden grup grup İslâmiyet'e girerler." Bu düşünceye karşı;

"İfrat ediyorsun, hayali hakikat görüyorsun. Zaman ahir zamandır, gittikçe daha fenalaşacak." diye direnirler. Bediüzzaman gelecekten ümitlidir:

"Neden dünya herkese ilerleme dünyası olsun da, yalnız bizim için gerileme dünyası olsun! Öyle mi? İşte ben de sizinle konuşmayacağım, şu tarafa dönüyorum ve müstakbeldeki insanlarla konuşacağım.

Ey üç yüz sene sonraki asrın arkasında gizlenmiş ve sakitane Nurun sözünü dinleyen ve gizli bir gözle bizi dinleyen Saidler, Hamzalar, Osmanlar, Tahirler, Yusuflar, Ahmetler, vesaireler! Sizlere hitap ediyorum, şu muasırlarım varsın beni dinlemesinler. Tarih denilen mazi derelerinden sizin yüksek istikbalinize uzanan telsiz telgrafla sizin ile konuşuyorum. Ne

yapayım, acele ettim, kışta geldim; sizler cennet asa baharda geleceksiniz. Şimdi atılan nur tohumları zemininizde çiçek açacaktır."

HALKLA İLİŞKİLERDE UYULMASI GEREKEN KURALLAR

EDWARD BERNAYS (KAMUOYU OLUŞTURMA MÜHENDİSİ)

1- Halkı anlamak için kişisel ilişki ilk koşuldur. Masa başında oturmakla kamuoyu veya ilgilendiğiniz kitleyi anlayamazsınız.

2- Müşterilerin hiçbir mantığa dayanmayan kendini beğenmişlikleri olayların gidişini sık-sık etkiler. Protokol ve müşterilerin istekleri konusunda uyanık olmak gerekir. Davranışlar ve biçimselliğe uyma, kişiler arası ilişkilerde önemli rol oynar.

3- Hangi kitle ile uğraşacaksanız, onu iyice incelemeli ve anlamaya çalışmalısınız. Kendinizi onların yerine koymaya çaba harcamanız gereklidir.

4- Hedef kitleyi iyice inceledikten sonra, onu daha ayrıntılı sonuçlarıyla birlikte düşününüz.

5- Müşterilerinizle ustaca ilişki kurunuz.Duygularınızın kararlarınızı etkilemesine izin vermeyiniz.

6- Olanak olduğu sürece kişisel ziyaretleri telefon konuşmalarına yeğ tutunuz.

7- Halkla ilişkiler çabası, dolaysız olarak meydana gelmeli ve yaratılan etkiye göre değerlendirilmelidir.

8- İnsanlar çok fazla şey bekledikleri zaman, gerçekler karşısında daha çabuk hayal kırıklığına uğrarlar. Bir başka değimle, müşteriyle ilişkilerde ölçülü olmak gerekir.

9- Sözcüklerin arkasındaki anlamları dikkatle düşünmek çok önemlidir.

10- Önceden yazılı izin almaksızın hiç kimsenin yazı ve sözlerini kullanmayınız.

11- İyi niyet asla kendi başına bir amaç olarak düşünülemez.

YENİLİKÇİLİK VE DEĞİŞİM

“Kötüden iyiye doğru bile olsa, uyumsuzluk olmadan değişim yapılmaz.”

Richard Hooker

Günümüzde değişmeyen tek şey değişim. Bu nedenle iş dünyası bu hızlı, akışkan ve değişken atmosferde yaşayabilmek için sürekli yenilenmek ve değişmek zorunda.

Değişim ile yenilikçilik birbirini tamamlayan kavramlar.

Neden değişim ya da Yenilikçilik?

Şirket ya da birey olarak başarımızın göstergesi, kendi dışımızdaki olayları kontrol etme ya da önceden fark edip ona göre tedbir almaktan geçmektedir.

Ancak şirket ve fert olarak değişim ve yenilikçilik şu beş durumdan birinde karşılanır.

- Değişimi hiç fark etmeyip dışında kalanlar. Değişimin ne olduğunu bile bilmezler.
- Değişimi fark edip bunun nedenlerini ve sonuçlarını sathi olarak ele alanlar. Eksiklikleri makyajla kapama anlayışı.
- Değişimi fark edip bunun arkasında kalanlar. Yani rüzgara göre yön değiştirenler. Bunlar daima taklitçilik safhasında kalmaya mahkumdurlar.

- Değişimi fark edip buna göre tedbir alanlar.
- Rüzgara kapılmak ya da fırtınayı önceden sezip tedbir almak yerine bunu bizzat oluşturan ve yönlendirenler.

Son elli yıldaki şirket yönetimi anlayışına bakacak olursak;

1950-70'li yıllar üretim artışı ve rekabet kriteri olarak "fiyatın" baz alındığı yıllar olmuştu.

1980'li yılların ana temasını ise "kalite" oluşturdu. Toplam kalite yönetiminin esas amacı "rekabet üstünlüğü sağlamak" olarak ifade edildi.

1990'lı yıllarda da buna bağlı olarak "hizmet kalitesi" ön plana çıkmıştır.

Günümüzde de kuşkusuz rekabet kriteri olarak fiyat,kalite ve hizmet kalitesi önemini korumaktadır. Ancak bunlarında ötesinde yeni bir faktör ya da amil ön plana çıkmaktadır: Yenilikçilik

"Sıfır hata"nın artık standart olarak kabul edildiği bir ortamda sürekli gelişme ve yeniliği belirleyecek en temel faktör "yenilikçilik" olacaktır.

Ancak, bu yeni anlayışın iş dünyasında kabul görerek yaygınlaşmasının önünde zor engeller var; gelişmeyi engelleyen klasik ve gelenekselleşmiş yönetim anlayışı ve yapısı...

Günümüzün rekabetçi ortamında aranan özellikler ise;

- Müşteri beklentilerine duyarlılık
- Hızlı ve yerinde hizmet
- İstek ve siparişleri karşılamada esneklik ve hız
- Yenilik, yenilikçilik
- Ürün ve hizmette çeşitlilik
- Müşteriye yakınlık ve motivasyon

Bütün bu sayılan özelliklerin sağlanması için ise yenilikçi düşünen çalışanlar ve şirket anlayışı gereklidir.

Yenilikçilik üç unsurdan oluşur:

- Uzmanlık
- Esneklik (ki bu hayal gücüne dayalı düşünebilme becerisidir.)
- Motivasyon

İş hayatında yenilikçilik, soyut ve imkansızlık sınırlarında dolaşmak değil aksine uygun, yararlı ve uygulanabilir çözümlere yönelik olması gereklidir.

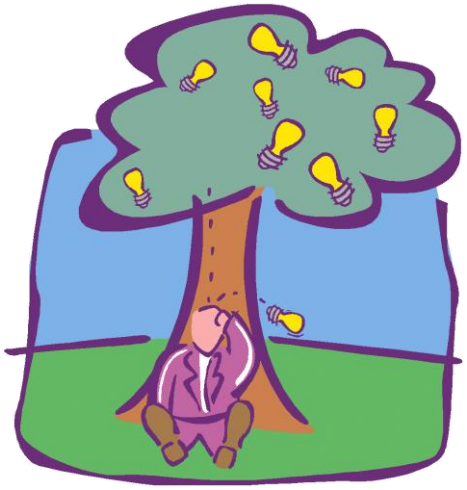
Yenilikçi düşünme, insanların sorunlara ve çözümlere nasıl yaklaştıklarını (varolan fikirleri yeni bileşimler halinde bir araya getirme kapasitelerini) gösterir.

Yerleşik düşüncenin dışına çıkan çözümleri doğal olarak deneyen bir çalışan, daha yenilikçi bir kapasiteye sahip demektir.

Zor bir problemin peşini bırakmama azmini gösteren çalışanlar büyük bir ihtimalle daha büyük bir yenilikçi başarı elde edeceklerdir.

Bu tür çalışmalarda yenilik oluşturan çalışan, yenilikçi fikirler oluştururken “kuluçkaya yatırma ya da bilgilerinin demlenmesini bekleme” sürecine girecektir. Bu, yenilikçi düşünce için gerekli bir safhadır.

Zor problemleri geçici bir müddet bir yana bırakma, başka bir şey üzerinde çalışma, sonra yeniden yeni bir bakış açısıyla o işe geri dönme yenilikçi düşünme için diğer gerekli safhalardır.



Uzmanlık ve yenilikçi düşünme bir ferdin hammaddesidir. Ama insanların gerçekten ne yapacaklarını üçüncü bir faktör belirler:
MOTİVASYON

Motivasyonu içsel ve dışsal olmak üzere ikiye ayırabiliriz.

İçsel motivasyon, yenilikçilik açısından çok daha önemlidir.

Öte yandan yöneticilerin en yaygın olarak kullandıkları dışsal motivasyon aracı ise kuşkusuz paradır.

Para tek başına çalışanların işlerini büyük bir istek ve şevkle yapmasını tamamen sağlayamaz. İnsanlar işlerinin sıkıcı olduğunu düşünüyorlarsa nakdi bir ödül çalışanların işlerini ilginç bulmalarını sağlayamaz.

İçsel motivasyon tutkuya ve ilgiye (insanların bir şey yapmaya yönelik içsel arzularına) dayanır.

İnsanlar içsel olarak motive olduklarında, çalışmalarını o işin içerdiği zorluklar ve zevk için yaparlar. İşin kendisi bizzat motive edicidir.

İnsanlar, dıştan gelen baskılarla değil, öncelikle işin gerektirdiği ilgi, tatmin ve zorlukla motive olabildiklerini hissettiklerinde azami düzeyde yenilikçi olurlar.

İş dünyasında, başarılı olmak isteniyorsa yenilikçi düşünen elemanlara ve buna has şirket yapılanmalarına girmek gereklidir.