Topluluk Önünde Hipnoz Edici Bir Konuşma Nasıl Yapılır?

# KONUŞMANIZLA HİPNOZ EDİN



İnci AKTAŞ & Özlem AKTAŞ

AZ

# KONUŞMANIZLA HİPNOZ EDİN

## TOPLULUK ÖNÜNDE HİPNOZ EDİCİ BİR KONUŞMA NASIL YAPILIR?

ÖZLEM AKTAŞ-İNCİ AKTAŞ

A'dan Z'ye İyi Kitaplar

KONUŞMANIZLA HİPNOZ EDİN

ÖZLEM AKTAŞ-İNCİ AKTAŞ

© 2014, AZ Kitap
© Bu kitabın her türlü yayın hakları Fikir ve Sanat Eserleri Yasası gereğince AZ Kitap'a aittir.

**T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Sertifika No:** 27414

**AZ Kitap:** 26
**Bireysel Gelişim:** 1

**Yayın Yönetmeni:** Mehmet Zekai Küpçük
**Yayın Koordinatörü:** Safure Nermin Öz
**Editör:** Çiğdem Aktepe

**Kapak Tasarım:** Salih Koca
**İç Tasarım:** Yeliz Yıldız

**Baskı:** Çalış Ofset Ltd. Şti.
Davutpaşa Cad. No:8 Topkapı / İstanbul
**Tel:** 0212 482 11 04
**Sertifika No:** 12107

**ISBN:** 978-605-4812-33-2

**1. Baskı:** 2014

**internet:** www.azkitap.com
**e-mail:** az@azkitap.com

**Ares Yayıncılık, Kağıt, Matbaa ve Reklam Hz. San. Tic. Ltd. Şti.**
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Heskop San. ve Tic. Mrkz.
M5 Blok, No: 79, İkitelli-Başakşehir-İSTANBUL
Tel - Faks: 0212 512 86 64

# KONUŞMANIZLA HİPNOZ EDİN

ÖZLEM AKTAŞ-İNCİ AKTAŞ

İÇİNDEKİLER

*Giriş* ..... *7*

*Önsöz* ..... *9*

*Yeterince Nedeniniz Varsa Nasılı da Gelir* ..... *13*

**BÖLÜM 1**
İkna Edici Bir Konuşmacı Olmanın Yolları ..... 19

**BÖLÜM 2**
Ağustos Böceğiyle Karınca ..... 51

**BÖLÜM 3**
NLP Nedir? ..... 71

**BÖLÜM 4**
Hayal Kurma ve Mucizeler Koçluğu ..... 83

**BÖLÜM 5**
Sunumunuz Dünyadaki En Önemli Şey ..... 91

**BÖLÜM 6**
Başarılı Sunumlar İçin Ruh Hâlini Yönetme
Becerisi Geliştirme ..... 103

**BÖLÜM 7**
Bilinçdışı Zihin ..... 109

**BÖLÜM 8**
Bilinçaltınıza Güvenin ..... 119

**BÖLÜM 9**
Güçlü Hafıza ..... 123

**BÖLÜM 10**
Güçlü Tetikleyiciler; Çapalar ..... 133

**BÖLÜM 11**
Uyuyan Güzel Nasıl Uyanır? ..... 147

**BÖLÜM 12**
Konuşmacı Usta Bir İletişimcidir ..... 159
İletişimde Beden Dili ..... 162

**BÖLÜM 13**
Başarılı Konuşmanın Temel Unsurları ..... 205

**BÖLÜM 14**
Otohipnoz ve Bilinçaltı Alan Temizliği ..... 223

**BÖLÜM 15**
Sağ Beyin-Sol Beyin Testi..... 241

**BÖLÜM 16**
Bilinçaltınıza Güven-Sağ Beyni Nasıl
Çalıştırırsınız?..... 245

**BÖLÜM 17**
Tarihin En Etkileyici Konuşması..... 249

**BÖLÜM 18**
Başarılı Bir Sunum Yapmanın Sırları..... 255

**BÖLÜM 19**
Hipnotik Dil Kalıpları..... 273

**BÖLÜM 20**
Temsil Sistemleri ve İletişim ..... 285

**BÖLÜM 21**
Karizma ve Topluluk Önünde Konuşma..... 289

**BÖLÜM 22**
Heyecanı, Korkuyu Yenmek İçin EFT
(Duygusal Özgürleşme Tekniği)..... 297

**BÖLÜM 23**
Enerjilerle Çalışmak..... 315

**BÖLÜM 24**
Fobi Tedavisi ..... 325

**BÖLÜM 25**
10 Günlük Zihinsel Çaba Yaşamınızı
Değiştirecek..... 333

*Sonsöz*.....*347*

*Kaynakça*.....*348*

**Çok sevgili, annemize,**
**babamıza ve kardeşlerimize...**

## Giriş

Elinizde tuttuğunuz kitaba ödediğiniz parayı bir yatırım olarak düşünün. Dünyadaki en önemli kişiye, yani size yapılan bir yatırım. Bizi bu kitabı yazmaya iten şey, topluluk önünde konuşmanın yalnızca doğuştan hatip olan kişilere özgü olmaması, yeteneğin NLP ile modellenebilmesidir.

Bu kitap, değişim için fırsat yaratacak, topu yuvarlamaya başlayacak ve siz ilerlerken, size adım adım rehberlik edecektir. Fakat fırsatı değerlendirmesi, kendi iyiliği için gereken eforu sarf etmesi ve sonunda da golü atması gereken kişiler sizlersiniz.

Bir gün karşılaşmak ümidiyle,

*Özlem Aktaş & İnci Aktaş*

⋆ ★ ⋆

İşine ruhunu katmadan sadece bedeniyle yapan insan köle gibidir, işine sadece bedeni ve beynini koyan profesyoneldir, işine ruhunu, bedenini ve kalbini koyan ise liderdir. Bu yüzden hayat en çok liderleri ödüllendirir.

**MÜMİN SEKMAN**

# Önsöz

"Kıyıyı gözden kaybetmeye cesaret edemeyen
insan, yeni okyanuslar keşfedemez."

**ANDRE GİDE**

Başlamadan önce bir alıştırma yapalım. Lütfen aşağıdaki sorulara içtenlikle cevap verin. Öncelikle bu kitabı almanızın sebebi ne? Ne bekliyorsunuz? Ne umuyorsunuz? İnsanları ikna etmeyi, etkilemeyi niçin istiyorsunuz? Topluluk önünde konuşmalar yapmayı niçin istiyorsunuz? İyi bir konuşmacı olmak için yeterince nedeniniz var mı? Yoksa sadece okumak için mi bir kitap okuyorsunuz?

İnsanlara en büyük korkularının ne olduğu sorulduğunda, ölümden sonra ikinci sırada; topluluk önünde konuşma korkusu olduğu söylenmektedir. Kimi ülkelerde bu korku birinci sıradadır. Aslında giriştiğiniz şey, gerçek bir cesaret gerektirir. Evet, birilerinin karşısında hepimiz rahatlıkla konuşuruz ancak, aniden 2-3 kişilik grupların önünde konuşmamız istense dehşete düşebiliriz. Sırf bu yüzden birçok kişi kariyerinde ilerleme şansını kaybetmiştir. Dehşete düşmemek, kendisini zorlayacak şartlar altında olmamak

için, ilerlemekten vazgeçmişlerdir. Kendinizi özgürce ifade etmeye, içinizdeki o cevheri çıkarmaya, "ne harika bir konuşmacı" dedirtmeye ne dersiniz? Kulağa nasıl geliyor? Çok mu zor? İmkânsız mı? Başarılabilir mi? İçinizdeki başarma arzusunun şiddeti ne kadar? Zorunluluk yüzünden mi yapacaksınız bu işi, yoksa yüreğinizi koyarak, birilerine bilginizi, coşkunuzu mu aktaracaksınız?

Bu kitapta;

- Bilginizi nasıl etkili bir şekilde aktaracağınızı,

- Dinleyicilerin dikkatini nasıl canlı tutabileceğinizi,

- Dinleyicileri nasıl ikna edip, mesajlarınızı etkili bir şekilde verebileceğinizi,



- Vücut dilinizi ve sözcüklerinizi nasıl etkili kullanabileceğinizi,

- Etkili bir sunumun nasıl hazırlanacağını,

- Zihninizi nasıl daha etkin kullanıp, etkili sonuçlar alacak şekilde yönlendirebileceğinizi,

- Hipnotik dil kalıplarını,

- İnsanları etkilemenin yollarını,

- Hafızanızı nasıl istediğiniz düzeye çıkarabileceğinizi,

- Ezberlemeden etkili sunuş yapmanın yollarını,

- Ruh hâllerinizi nasıl istediğiniz şekle sokabileceğinizi,

- Olumlu, özgüvenli olmanın, cesur olmanın yollarını ve bu başarılı ruh hâllerini çapalamayı,

- Kendi kendinizi hipnoz edip, istediğiniz sonuçları almak için bilinçaltına telkin vermeyi,

- Sizi her zaman dinç, enerjik hissettirecek ve istediğiniz sonuçları almanızı sağlayacak nefes tekniklerini öğreneceksiniz.

⋆ ★ ⋆

Yeterince nedeniniz varsa, nasılı da gelir.

**NIETZCHE**

## Yeterince Nedeniniz Varsa Nasılı da Gelir

"Neden sorusu, eylem gerçekleştirildikten sonra değil, önce sorulması gereken sorudur."

**İNCİ AKTAŞ**

Bu kitabı neden aldığınızı ve topluluk önünde etkili konuşmanın size sağlayacaklarını niçin düşünmenizi istediğimizi biliyor musunuz? Çünkü Nietzsche'nin de dediği gibi; yeterince nedeniniz varsa nasılı da gelir. Heveslenmeniz ve istekli olmanız için düşündünüz.

Bir şeyi çok istediğinizi söylersiniz. Oysa sadece onunla ilgileniyorsunuzdur. Topluluk önünde etkili konuşmanın, kendi gözünüzde ne anlam ifade ettiğini bilmezsiniz bile. Sonra bir gün, o çok istediğiniz şeyi başarmak için sahneye çıkarsınız. İşte, sahne sizindir. Ama seyircilere bakarak öylece kalakalırsınız. Korkunç bir durumdur bu.

Sahneden indiğinizde, kendinize tek sorduğunuz soru şudur: "Neden? Neden başaramadım?" Oysa bence "neden" sorusu, eylem gerçekleştirildikten sonra değil, önce sorulması gereken sorudur. "Neden

başaramadım?" değil, "Neden başarmak istiyorum?" İşte asıl soru budur.

Amerika'da yaşayan insanların en büyük korkularından ilki ölüm; ikincisi, topluluk önünde konuşmaktır. İngiltere'de ise; ilk korkuları örümcek, ikincisi topluluk önünde konuşmaktır. Ülkemizde de durum değişmiyor. İlk korkumuz klostrofobi, ikincisi agorafobi.

Herhangi bir topluluğun karşısına konuşmak üzere çıkan insan, neden kendini bir an felç olmuş gibi hisseder? Yan yana oturduğumuzda bana dünyanın bilgisini anlatacak olan bir doktor, neden kırk kişinin önüne geçtiğinde nefes alamaz?



Bu kitap, klasik bir topluluk önünde konuşma kitabı değil. Öyle olsaydı; size sadece şöyle yap böyle yap diyen ama nasıl yapılacağını anlatmayan kitaplardan farkı kalmazdı. Einstein'nın şoförünü bilir misiniz? Einstein ve şoförü, her konferansa birlikte giderlermiş. Yine bir konferansa giderlerken şoför, Einstein'e demiş ki: "Efendim, uzun süredir konferanslara birlikte gidiyoruz, ben sizin anlattıklarınızı neredeyse harfi harfine ezberledim." Einstein da bunun üzerine; "Pekâlâ, şimdi gideceğimiz yerde beni hiç tanımıyorlar. Al benim paltomu ve şapkamı, benim yerime sen konuş." demiş. Şoför kabul etmiş ve gerçekten de harika bir konuşma yapmış. Tam kürsüden inecekken, seyircilerden birisi, bugüne kadar hiç duymadığı çok zor bir fizik sorusu sormuş. Bizim şoför hiç tereddüt

etmeden cevap vermiş: "Böyle bir soruyu sormanız tuhaf. Bu kadar basit bir soruyu en arkada oturan şoförüm bile bilir."

Topluluk önünde konuşma sanatının hiçbir kuralı yoktur. Bunu kurala bağlamak isteyenler de en büyük yanlışı yapar. O zaman bu, bir sanat olmaz. Einstein'in şoföründen farkınız kalmaz. John Black'in "Sırlar" isimli kitabının 107. sayfasındaki tekniği uygulayarak çok iyi konuşamazsınız. Sadece başarılı olmuş teknikler vardır. Bu yüzden başarının kendisi sizsiniz. Lütfen bir an için durun ve ciddiyetle aşağıdaki iki soruya cevap verin.

- Bir işe başlarken onu başaramayacağınızı düşünerek başlar mısınız?

- Başlarsanız ne olur?

Elbette başarısız olursunuz. Eminim Edison ampulü icat ederken, sürekli başaramamanın hayalini kurmamıştır. Sizden ricamız, bu kitap boyunca etkili bir konuşmacı olabileceğinizi düşünmeniz ve buna inanmanız. O zaman kendi kurallarınızı kendiniz yaratabilirsiniz. Kendi sınırlarınızı ancak kendiniz çizebilirsiniz.

Şimdi boş bir kâğıt almanızı ve bu kâğıda bir nokta çizmenizi istiyorum. Şimdi de noktanın etrafına bir daire çizin. Şimdi bu daireye bakın. Büyük mü küçük mü bilmiyorum. Gerçekte bu hiç fark etmez. Evet, çünkü bu daireler sizin, zihninizde kendinize

koyduğunuz sınırlamalardır. İnsan, kendinin en büyük düşmanıdır.

Bu kitabı okuma nedenlerinizden herhangi birine henüz ulaşamamışsanız, bu daire yüzündendir. Belki daha önce sunum ve eğitim tecrübeniz oldu, çok iyi gitmedi ya da siz daha iyi yapabilirim diye düşündünüz. Belki de bir satış uzmanısınız ve daha fazla sunum yapmanız gerekiyor. Belki de hiç yapmadınız ama sizden sunum yapmanız isteniyor. Ya da Anthony Robbins gibi dünyanın en iyi hatibi olmak istiyorsunuz, belki de insanları hipnotize eden sunumlar yapmak istiyorsunuz. İşte bu dairenin dışında henüz yapmadığınız ya da biraz çekindiğiniz şeyler var. Daireyi silin, karalayın. İşte yok oldu. Herkes dünyaca ünlü bir konuşmacı, etkileyici bir lider veya hatip olabilir. Yeter ki daireyi silin. Bunun için de şu andaki mevcut gerçekliğinizin dışına çıkmalısınız.

Evet gerçeklik. Var olarak kabul ettiğimiz şeyler. Akıl sağlığının tanımı gerçekliğe adapte olmaktır. Ama hangi gerçekliğe? İşte tam da bu yüzden benim gözümde, akıl sağlığının gerçekliğe adapte olmakla ilgili olması, gerçekliğini yitirdi. Durun açıklayayım.

Marconi, yıllar önce, havadaki elle tutulmayan güçleri idare etmek için bir sistem hayal etti. Çevresine, hava yoluyla mesaj gönderilebileceğini keşfettiğini söylediğinde, Marconi'nin dostları onu hapse attırıp akıl hastanesinde muayene ettirdi. Bu size ilginç geldi mi?

Bugünün hayalcileri çok daha şanslı. Çünkü onun hayalinin boş bir hayal olmadığı, evlerimizdeki televizyon sistemlerinden anlaşılıyor.

Hayal edebileceğiniz kadar iyi konuşmacısınız. Sadece olmak istediğiniz gerçekliğe adapte olmanız yeterli. Bir an için durun, gözlerinizi kapayın ve zifirî karanlık bir mekânda olduğunuzu hayal edin. Dümdüz yürüdünüz ve bir duvara vardınız. Odayı nasıl tanımlarsınız? Oda boş değil mi? Gerçekliğiniz bu; odanın boş olması ve karanlık olması yönünde. Ta ki bir eşyaya çarpana kadar odanın boş olduğu gerçekliği değişmez.

Siz gerçek, harika konuşmacılarsınız. Bu kitap boyunca, hayatınızın her alanında kullanabileceğiniz, birçok püf noktalarını sizinle paylaşıyor olacağız. Bir inci nasıl ki etrafındaki kum taneleriyle şekillenir, siz de bu püf noktalarını kum taneleri olarak kabul edin. Teknikleri uyguladıkça, her birinin sizin için bir inciye dönüştüğünü fark edeceksiniz.

Topluluk önünde konuşma beceriniz gün geçtikçe gelişecek. Yeni bir şeyi yapmayı öğrenirken, beynimiz dört aşamadan geçer.

1. Bilinçsiz yetersizlik
2. Bilinçli yetersizlik
3. Bilinçli yeterlilik
4. Bilinçsiz yeterlilik

Bilinçsiz yetersizlik aşaması; bir şeyi bilmediğiniz ve bilmediğinizi de bilmediğiniz aşamadır. Araba kullanmayı bilmezsiniz ve ihtiyacınız olmadığı için de öğrenme gerekliliğini bilmediğiniz durum, bilinçsiz yetersizlik durumudur. Araba kullanmaya ihtiyacınız olduğu ve bilmediğinizi fark ettiğinizde, bilinçli yetersizlik seviyesine geçersiniz. Araba kullanmayı öğrendiğiniz ve bindiğinizde hâlâ bilinçli şekilde vitesin boşta olduğunu kontrol ettiğiniz, bilinçli şekilde gazı, freni kontrol ettiğiniz aşama; bilinçli yeterlilik aşamasıdır. Ve artık arabayı düşünmeden kullandığınız seviyeye geldiğinizde de bilinçsiz yeterlilik durumuna geçmişsiniz demektir.

Çok yakında öyle bir an gelecek ki siz farkında olmadan bilinçsiz yeterlilik düzeyine geleceksiniz. Ellerimi şuraya koyacaktım, şunu söyleyecektim, şunu söylemeyecektim diye düşünmeden harika konuşmalar yapacaksınız. İşte bu, bilinçsiz yeterliliğe ulaştığınızı gösterir.

BÖLÜM 1

# İkna Edici Bir Konuşmacı Olmanın Yolları

## Daha Fazla Medeni Cesaret ve Özgüven

"Bundan yirmi yıl sonra yapamadıklarınızdan dolayı duyduğunuz hayal kırıklığı, yaptıklarınızın verdiği hayal kırıklığından çok daha büyük olacak. Öyleyse halatları atın. Güvenli limanlardan uzaklara yelken açın. Yelkenlerinizi güçlü rüzgârlarla doldurun. Araştırın. Hayal kurun. Keşfedin."

**MARK TWAİN**

Başarılı birkonuşmacı ya da etkileyici bir ikna edici olmak istiyorsanız, asla korkularınızdan tavsiye almayın. Korkular, sizi adım atmaktan alıkoyar. Birçok insan bize gelir ve der ki "Ben yapamam, benim diğerleri gibi yeteneğim yok."

"Bu yeteneğin sende olduğunu bir düşün, neler yapardın? Neleri değiştirirdin? Sence bu konudaki yeteneğini geliştirmek için yapman gereken neler var?" diye çözüm getirici sorular sorarız. Etkili konuşabilmek, doğuştan gelen bir yetenek değildir. Sonradan kazanılmış bir beceridir. Kimse doğuştan,

başarılı konuşmacı olarak doğmaz. Günümüz siyasetçilerine bakın. Yıllar içindeki gelişimleri gerçekten göz kamaştırıcıdır. Tabii ki hepsinin değil, bu uğurda çaba sarf edenlerin gelişimlerine bakın. İnsanlar, topluluk önünde konuşma kurslarına katılarak bu beceriyi kazanmak isterler. Bu kişilerin genellikle ortak düşünceleri; bir yerlerde konuşmak gerektiğinde heyecanlanmadan, korkmadan, kendine güvenerek, sakinlikle konuşabilme becerisi elde etme istekleridir. Ortak istek ve amaç; sakin, kendinden emin ve cesurca bu işi yapabilmektir. Peki, sizi tutan ne? Kendiniz ve kendinize koyduğunuz sınırlayıcı düşünce yapısı ve engelleriniz. Daha önce yapmış olduğunuz konuşmaları düşünmenizi istiyorum. Sizi bu kitabı almaya yönlendiren şey tam olarak nedir? Neyi farklı yapmak istiyorsunuz? Bugünden itibaren neyi farklı yapmak ve kim olmak istiyorsunuz?

Bize gelen kişilere deriz ki: "Uzman olduğunuz konuyu anlatın." Kolayca anlatırlar. Bir kişiye karşı bu kadar rahatken, konu iki kişi olduğunda, yani küçük bir topluluk olduğunda, bir şeyi aktarırken niye heyecan yaparız? Niye kalbimiz küt küt atmaya başlar? Bu heyecanın, stresin, paniğin, kaygının ve korkunun sebebi sizce nedir? Sebebi, daha önce de söylediğim gibi; kendimize koyduğumuz engeller, toplulukları zihnimizde canlandırma şeklimiz, varlıklarını değerlendirme biçimimizdir. Önemli olan soru şu; "Peki, bütün bu nedenleri nasıl aşabiliriz?" Önce istek ve ya-

pabileceğinize dair güçlü bir arzu duymalısınız. Arzunun ve isteğin gücünü asla küçümsemeyin. Hiçbir başarı, içinde yeterli arzu barındırmazsa elde edilemez. Bu yeteneğin doğuştan değil, çalışmayla, çabayla, kararlılık ve istekle geliştirileceğini hatırlamalısınız. Aslında size küçük bir sır vereyim; kendinize güven duymak, bu konudaki medeni cesaretinizi kazanmak, bir gruba hitap ederken sakin ve kendinden emin olmak, düzgün düşünüp düzgün hitap edebilmek, hayal edebildiğinizden çok daha kolaydır. Söylemesi kolay diyebilirsiniz, evet, diyorum, çünkü öyle. Sizin için söylemesi kolay da diyebilirsiniz. Evet, söylemesi ve yapması da kolay, çünkü asıl sorun, bu duruma nasıl baktığınız. Kolaylık ya da zorluk çerçevesinden bakışınız nasıl? Nasıl değerlendirmeyi seçiyorsunuz? Bir şeyin kolay olabileceğini düşünmek, bu durumun kolaylaşmasını sağlar, ancak ne kadar zor olacağını düşünür ve buna inanırsanız, her geçen an, kolay olabilecek bir şeyi dahi zorlaştırırsınız. Hatırlayın ki konuşma yeteneği sadece birkaç kişiye bahşedilmiş bir yetenek değildir. Eğer yeterince istekliyseniz, potansiyel kapasitenizi istediğiniz düzeye çıkarabilirsiniz. Bir dinleyici grubu karşısındayken istediğiniz şekilde düşünememenin, bilgilerin zihninizden uçup gitmesinin sebebi nedir? Başarılı konuşmacıların tezi; aslında bir grup karşısında daha iyi düşünmemiz gerektiğidir. Bu doğrudur. Dinleyicilerin orada olmaları sizi canlandırıp, harekete geçirmelidir. Pek çok usta konuşmacı,

dinleyici grup varlığının uyarıcı olduğunu, ilham verip zihinlerinin daha keskin çalışmasına neden olduğunu savunmaktadır. Eğitim, kendinize güven, kendinizi bu konuda geliştiren kaynakları okumak, sık sık bir grubun karşısına geçmek, size kalıcı bir cesaret ve özgüven getirecektir.

Ünlü politikacılar, başarılı birçok profesyonel konuşmacılar; ilk konuştukları zamanlarda inanılmaz korkular, özgüvensizlikler, utangaçlıklar yaşamışlardır. Dizleri titremiş, dilleri tutulmuş hâle gelmiştir. Kendilerini sefil durumda hissetmişlerdir.

Konuşma yapmadan önce heyecan ve kaygı duymamızın nedeni nedir? Nedeni basittir aslında, çünkü bir konuşma işinde her zaman sorumluluk vardır. Bu sebeple, birinin karşısına çıkıp fikirlerinizi paylaşmanız gerektiğinde, sadece birkaç kişi dahi olsa belli bir gerilim, şok ve heyecan taşınır, ancak bu normaldir. Hatta konuşmacıların ne kadar profesyonel olduğunun da önemi yoktur, çünkü ne kadar profesyonel olurlarsa olsunlar, başlamadan hemen önce bu gerginliği yaşarlar, ancak birkaç saniye, en geç birkaç dakika sonra bu durum kaybolur. Bunun farkındalığında olmak, konuşmaya başladıktan belli bir süre sonra geçeceğini biliyor olmak, sizi bir an olsun rahatlatacaktır.

Bu kitaptan en etkili sonucu almak ve başarılı bir konuşmacı, ikna edici bir satıcı, istediğiniz sonuçlara ulaşabilen bir kişi olmak istiyorsanız, hızlı ve çabuk yapılacak dört temel adımdan bahsetmek istiyorum.

## 1. Güçlü, Kararlı Bir İstek ve Coşku ile Başlamak

Güçlü, kararlı bir istek ile başlamanın sizce önemi nedir? Bu konudaki istek düzeyiniz çok önemlidir. İstek yoksa başarı da yoktur. Başarmayı ne kadar istiyorsunuz?

Hepimizin istekleri, beklentileri var bu hayatta. Ancak ne kadarımız adım atıp, harekete geçiyoruz? Şu anki durumumuzda bizi ne mutlu ediyor? Çalışma şeklimiz, geleceğe ait beklentilerimiz bizi ne kadar mutlu edip, harekete geçiriyor? Bu sorulara cevap bulabilmek, farkındalığımızın artmasına ve bizi, doğru adımları atmaya sevk eder. İçinizdeki gücü ne harekete geçirir? Michael Jordan, Bill Gates gibi kişiler, daha çok küçükken başarılı olmayı kafalarına koymuşlardı. Sen ne istiyorsun? Yüreğine bir bak, geçmişte başardıklarına bir bak, yine yapabilirsin. Hayalini gözünde canlandır, içini coşku kaplıyorsa, bil ki doğru yoldasın. Hedeflerin seni coşkulandırmıyorsa, istek uyandırmıyorsa, bir yerde eksiklik var demektir. Gerçekten, başarmak istediğin şeyi istiyor musun? Bu, herhangi bir şey olabilir. Sınav kazanmak, istediğin okulda okumak, istediğin sağlıklı, fit bir fiziğe sahip olmak, istediğin kariyere sahip olmak, mutlu bir evlilik yapmak ya da başarılı bir konuşmacı olmak... Önce yüreğine bak; istediğine ulaşmak için ne kadar arzu duyuyorsun bir bak. Sonra hedefine giden adımları tespit et. Yeterince istersen, her şeyi ama her şeyi başarabilirsin.

Hedefine giden yolda kendine şu soruları sor: Hedefime ulaştığımda ne olacak, ben nasıl biri olacağım, neler hissedip, neler görüp, neler işitiyor olacağım? Hangi adımları atarak bu hedefe ulaşabilirim? Beş yıl sonra kendimi nerede görüyorum? Bu soruların cevaplarını hayal edebiliyorsan, bil ki başarabilirsin. Başarı ve mutlulukla dolu bir hayat senin elinde.

Öyleyse; hemen şimdi, hayatınızda yürekten istediğiniz şeyleri ve daha önce isteyip başardığınız şeyleri düşünmenizi istiyorum. Ne olmuştu o zaman? Başarmak istediğiniz şeyi sadece çok istemiştiniz ve isteğinizi elde etmiştiniz. İstediniz ve başardınız. Çünkü siz istedikten sonra, o sonucu yaratacak koşulları oluşturmanız çok daha kolay oldu. İsteğinizin gücü, başarınızın ne kadar olacağını belirleyen bir faktördür. Başarma isteğiniz, yapabileceklerinizin sınırını gösterecek, varacağınız yer ile ilgili size ilham verecektir. İstek, başarmanın yarısıdır.





### Kas Testi

Ne kadar güçlü bir istek duyduğunuzu anlamak için psikolojik bir test olan kas (kol) testi uygulamasını yapmanızı öneriyoruz.

Dr. George Goodheart, uygulamalı kinesiyolojinin kurucusu sayılır. 1960'larda, kas testlerinin bedenden bilgi toplamadaki etkinliğini ortaya koymuş, bu konuda birçok terapisti eğitmiştir. Kinesiyoloji ile

birleştirerek, günümüz bedensel enerji çalışmalarının temelini atmıştır.

Bu test, bu konudaki arzunuzun gücünü anlamanızda size yardımcı olacaktır. Bilinçaltı kaynağınızda, bu konuda ne kadar istekli olduğunuzu anlamanın bir yoludur. Bu testin temeli kinesiyolojidir, yani hareket eden kaslardaki enerji akışının kontrolüdür. Bir şeyi başarmak için bilinç ve bilinçaltı, iş birliği içinde olmalıdır. Değişim, önce bilinçli irade ile gelir ancak bilinçaltındaki yerleşmiş inançların bu süreci etkileyeceği aşikârdır. Bu sebeple önce bilinçaltı düzeyde ne istediğinizi anlamak, size yardım edecektir.

Kinesiyolojiyi 1964 yılında ilk uygulayan Dr.Goodheart, yanlış-yalan cevaplar ile doğru cevaplar arasında kasların verdiği tepkilerin farklılığını keşfettiğinde, bedenin bir sırrını da keşfetmişti. Doğruyu söylediğimizde kaslarımız *güçlü*, yalan söylediğimizde *zayıf* tepki veriyordu. Yalan söylediğimizde yaşadığımız çelişki, kaslarımızı zayıflatıyordu. Kaslarımız bir yalan makinesi gibiydi. Hatta bedenimizle ilgili gerçekleri bilmediğimiz ve doğruyu söylediğimizi sandığımız anlarda bile bedenimiz, kendi gerçeğinin tepkisini veriyordu.

Kendimizi sabote etmemize sebep olan bilinçaltı inançlarına ulaşmakta ve bedenle iletişime geçmekte kol (kas) testinin kolay ve etkili bir iletişim yolu olduğu, daha sonra keşfedildi. Bilinçaltı zihin, sinir sistemini de kontrol eder. Fiziksel ve nörolojik fonksiyonlardan sorumludur.

Bilinçaltı, elektrik sinyalleri ile otomatik tepkilerimizi veririz. Kol testi ile hangi düşüncelerin ya da inançların bilinçaltı tarafından desteklenmediğini görürüz.

Eğer bir duruma karşı yeterince istekli değilsem, topluluk karşısında başarılı bir konuşmacı olmak için yeterince arzu duymuyorsam, bedenim *zayıf* (güçsüz) tepki verir. Diyebilirsiniz ki "Konuşmayı nasıl seveyim? Görevimi tamamlayıp bir an önce kaçmak istiyorum." Bu şekilde bir yaklaşımla başarılı olma şansınız maalesef yoktur. Öncelikle, bu durum sizin bir gerçekliğiniz olacaksa isteğinizi güçlendirmelisiniz. Konuşma yapmak için heves uyandırmalısınız kendinizde. "Ne yaparsam bu konudaki isteğimi artırabilirim? Bu konudaki motivasyonumu artırmam için ne yapmalıyım?" gibi sorular sormak, sizi motive edecek gücün ne olduğunu fark etmenizi sağlayacaktır. Ayrıca bu durumun sizin için niçin önemli olduğunu anlarsanız ve bu durumdan keyif almayı seçerseniz istek düzeyiniz artacaktır. Çünkü keyif almayı seçmezsek, konuşma yapmayı bir an önce tamamlanması gereken bir görev olarak görmeye ve stres hâlimizi sürdürmeye devam ederiz.





## Kol (Kas) Testi Nasıl Yapılır?

Bir enerji testi olan kol testi, bilinçaltıyla iletişim kurmak için yapılır.

Kol testi, bilinçaltında stresin varlığını ya da yokluğunu (içsel çelişkiyi) tespit etmek için kolay ve

etkili bir yoldur. Bilinçaltındaki "doğrular"ı keşfetmemize yarar.

Bedenimiz, bize bilmek istediklerimizin DOĞRU yanıtını kol testi ile (*güçlü* tepkisi vererek) söyleyecektir. Kas testini uygulamak için, birinden destek almanız gerekecektir.

- Partnerinizin önüne ya da arkasına geçerek, sağ ya da sol kolunu yere paralel uzatmasını söyleyin.

Uzatılan kolun üzerine (bilekle dirsek arasına) hafifçe elinizi koyun. Diğer elinizi denge için omzuna koyun.

Partnerinizin yüzü ileriye dönük, çenesi yere paralel ve gözleri sağ aşağıya bakıyor olsun. "DİREN" diyerek, kolunu hafifçe bastırın. Partnerinizin enerjisini test ediyor olacaksınız. Kolu hafif basmanıza direniyorsa partnerinizin enerjisi, teste devam etmeye uygundur.

- İsmini sınayın: Partnerinize ismini sorun. Doğru cevap verdiği anda kolunu bastırdığınızda direnç gösterecektir (kol *güçlü*). Sonra partnerinize yeniden ismini sorun. Bu kez yanlış, hatta karşı cinsten bir isim söylesin. Kolunu bastırdığınızda kol direnemeyecek ve aşağıya inecektir (kol *zayıf*).

- Evet/Hayır: Partneriniz beş altı kez "evet, evet, evet" desin. Kolunu bastırın; kol *güçlü* çıkacaktır. Sonra "hayır, hayır, hayır" desin. Kolunu bastırın; *zayıf* çıkacaktır.

## Kas Testini Yaparken Dikkat Edeceğiniz Hususlar;

Kol testi (kas testi), enerji testidir; güç göstergesi değil. Çok büyük baskı uygulandığında hemen her kol düşer. Kolu gerektiği kadar bastırın; daha fazla değil. Sadece *güçlü* mü *zayıf* mı tepkisini verdiğini test etmek için. Hatta bazen, siz test ettiğinizde farkı yeterince hissedemeseniz bile, test ettiğiniz kişi farkı hissedecektir.

Şu cümleleri tekrarlarken partneriniz, kolunuza uygulamayı yapsın;

- Topluluk karşısında konuşmayı gerçekten istiyorum.

- Başarılı bir konuşmacı olma olasılığım ve kabiliyetim var.

- Ben bunu başarabilirim.

- Ben, başarılı bir konuşmacı olmayı hak ediyorum, ben buna değerim.

Kolunuzun verdiği direnç, bilinçaltında durumun nasıl olduğunu gösterecektir. Söylediğiniz cümleler karşısında kolunuz yukarı doğru direnç gösteriyorsa bilinçaltında bu cümleler onay görüyor demektir. Bu durum, işinizi kolaylaştıracaktır. Çünkü değişim, bilinçaltının onayı olmadan gerçekleştirilemez. Kolunuz aşağıya düşerse, bu söylenenlere inanmıyorsunuz demektir. Bu durumda bilinçaltı düzeyde, inançların

güçlendirilmesi gerekmektedir. İnançlar ve başarıyı hak etmemiz gerektiği konularına, ilerleyen bölümlerde değiniyor olacağım.

Şimdi, bilinçli isteğin öneminden bahsedelim;

- Eğer bu süreçte istek düzeyiniz az ise, gelişiminiz de aynı azlıkta olur. Ne kadar yürekten ve güçlü bir şekilde başarılı olmayı ister ve inatla, sabırla devam ederseniz elde edeceğiniz başarı o kadar çok olur. Bu yüzden, içinizdeki hevesi uyandırın, hemen şimdi en güçlü şekilde. Neden başarılı bir konuşmacı olmak istediğinize dair 20 güçlü neden bulun kendinize. Değişim için, başarı için 20 güçlü nedene sahip misiniz? Eğer güçlü nedenleriniz varsa, nedenleriniz sizi güdüleyecek ve harekete geçirecektir. Bu konuda başarılı olmanın faydalarını, size kazandıracaklarını bir bir yazın ve gözünüzün önünde bulundurun, kazanacaklarınız ne kadar büyükse, başarma azminiz o kadar çok olur. Daha fazla güvenin, daha ikna edici konuşma becerisinin sizin için ne ifade ettiğini düşünün şimdi ve birkaç kelime ile yazın. Bu, sizin amacınız olsun. Maddi olarak, sosyal olarak getireceği çevreyi, iş olanaklarını, yaratacağı fırsatları, kişisel etkinizdeki artışı, kendinizi ifade gücünüzdeki gelişmeyi, en önemlisi de size kazandıracağı liderlik vasfını düşünün. Düşündüğünüz her aktiviteden daha hızlı bir şekilde liderlik vasfı kazandıracaktır. Bu vasıflara sahip olduğunuzda, konuşma yapmayı her yerde istiyor olacaksınız. Konuşmanın hazzını alan kişi, bir

kere konuşmaya başladıktan sonra, konuşmasının bitmesini kesinlikle istemeyecektir. Bazen eğitimlerde, insanların heveslerinin azaldığını, yapabileceklerine dair inançlarının kırıldığını gözlemleriz. "Yapabileceğimi düşünmüştüm." derler, "Ancak şimdi hiç de etkili olmadığımı, yapamadığımı görüyorum." derler. Oysaki bu, biraz peşin ve aceleci bir hüküm vermekten başka bir şey değildir ne yazık ki. Mucize, bir günde gelmez, küçük çabalar ve adımlarla gelir. Korkularınızın üzerine yüksek bir inanç, güçlü bir istekle giderseniz, başarma arzusunun coşkusuyla doluysa ruhunuz, başarının önünde kimse duramaz. İnanın kendinize, yapabileceğinize olan inancınız, sizi hedefinize ulaştıracak. Bu coşkunuz öyle çok olmalı ki her an başardığınızı görebilesiniz. Başardığınızı görebilmek, sizi bu yolda tutan en önemli motivasyon kaynağınız olacaktır. Şunu daima hatırlayın, birçok başarılı konuşmacı; ilk konuşmalarında topluluk karşısında konuşmak zorunda kalmak yerine, en zor şartlarda acı çekmeyi tercih ettiklerini söylemişlerdir. Bu korkuyu yaşayan ilk ve tek kişi siz değilsiniz.





## 2. Ne Hakkında Konuşacağınızı, Anlatacağınız Konunuzu Mutlaka Bilin

Anlatacağınız konuyu bilmenin önemi nedir sizce? Eğer dinleyicilerin karşısına geçtiğinizde, hakkında konuşacağınız konuyu düşünüp, planlayamadığınız sürece, kendinizi asla rahat ve güvende hissedemezsiniz.

Söyleyecek bir şeyiniz yoksa asla konuşmayın, sadece ne söylemek istediğinizi bilin. Anlatacağınız konuyu bilmeden konuşma yapmaya çıkmak, intihar etmek gibidir. Anlatacaklarınızı bilmiyorsanız, en iyisi konuşmamaktır. Az çok ne anlatacağımı biliyorum, diyor ancak kendinizi çok gergin, telaşlı ve paniğe kapılmış hissediyorsanız, kendinizi rahatlatacak birkaç şey yapabilirsiniz. Panik duygunuzu yenmek için, tahta varsa tahtaya bir şey yazabilir, bir şey gösterebilir ve dikkati oraya yönlendirebilirsiniz. Ayrıca bulunduğunuz yerde masa varsa masadan güç alabilir, pencere açabilir, birkaç kitap ve kalemi kaldırabilirsiniz. Kısacası herhangi bir fiziksel hareket yapmak, sizi biraz olsun rahat hissettirecektir. Yapabiliyorsanız, biraz önce saydıklarımı sadece başlangıçlarda birkaç kere kullanın. Unutmayın, bir bebek yürümeyi öğrendikten sonra, artık bir yere tutunmayı istemez ve gerek de duymaz.



## Anlatacaklarınıza ne kadar hâkimsiniz?

"İnsanın cümlelerine hâkim olabilmesi için, konusuna hâkim olması gerekir."

**LLOYD GEORGE**

Geçenlerde katıldığımız bir klüp toplantısında, konusunun uzmanı çok değerli bir beyefendi konuşma yapacaktı. Herkes bilgisinden emindi ve anlatacaklarını merakla bekliyordu. Ancak belli ki

konuşmasını planlamamıştı. Kullanacağı materyali düşünüp seçmemişti, derli toplu düzenlememişti. Düşünmeden başladı konuşmasına, nereye gittiğini bilmeyerek. Aklı karışıkmış gibi davranıyordu. Önce doğaçlama konuşmaya çalıştı, olmadı. Daha sonra özür diledi, su istedi, elleri titreyerek su içti. Her geçen an kendini daha çaresiz ve utanmış hissettiği belliydi. Kendi kendine sinirli olduğu için terliyordu, biz de kendisini izlerken onun için üzülüyorduk. Ancak, çok kötü olmasına rağmen, ısrarla kürsüde konuşmaya devam ediyordu ve bu durum, bir fiyaskoyla sonuçlanacaktı. Gerçekten utanmış, küçük düşmüş bir hâlde yerine oturdu. Ne söyleyeceğini bilmeden konuşmaya başladı ve ne söylediğini bilmeden bitirdi konuşmasını. Belli ki ne söyleyeceği ile ilgili hiç düşünmemişti. Bir plan, taslak olmadan yapılan konuşmalar, maalesef hüsranla bitmeye mahkûmdur. Unutmayın, bir konuşma, amacı olan bir yolculuk olmalıdır. Taslağı olmalıdır, eğer hiçbir yerden başlarsanız, varacağınız yer de hiçbir yer olacaktır.

Maalesef işin üzücü yanı, konuşma yapmaya çıkan çoğu kişinin bunun farkında olmamasıdır. Derli toplu bir konuşma ve konuşmamızı düzenlemenin kesin doğru bir kuralı yoktur. Yine de örnekle ne demek istediğimizi açıklamaya çalışalım. Katıldığımız başka bir organizasyondaki konuşmacıdan ve konuşmasından bahsedersem, ne demek istediğim daha net anlaşılacaktır. Konuşmacıdan ve konuşmasından

inanılmaz etkilendim. Beni en çok etkileyen şey, konuşmasındaki özgünlük, doğallık ve canlılıktı. Sanki anlattığı şeyi yaşıyor gibiydi, ifadeleri çok açık ve netti. İlgimizi sürekli canlı tutuyordu. Ve herkesi bir sonraki cümlenin ne olduğu konusunda meraklı ve uyanık tutuyordu. En önemlisi, konuşmasının ruhu vardı. Anlattığı şeye gerçekten inanıyordu. Anlatımı, bütün duyularımıza sesleniyordu. Zihnimizde resimler, senaryolar yaratmamızı sağlıyor, konuşmalarının içine bizi çekiyor ve duygularımıza dokunuyordu. Sanırım bir saat boyunca konuştu ve ben, bitmesini hiç istemedim. Görünürde konuşmacı bayanın diksiyonu pek de iyi sayılmazdı ya da sesi biraz kulak tırmalıyordu ancak, ben bunların hiçbirini görmedim. Anlatımdaki coşku öyle fazlaydı ki konuşmada öyle çok ruh vardı ki muhteşem demekten başka söyleyecek söz bırakmıyordu bize. En önemlisi; mükemmellik kaygısı yoktu, sadece bilgiyi paylaşma arzusu vardı. Konuşmanın içinde bir ruhun olmasının dışında detaylarına girecek olursak, konuşmanın bir başlangıcı ve bir sonu vardı, başlangıç bizde merak uyandırmıştı. Bir özgünlüğe sahipti. Anlattığı konudaki tüm bilgiler, detaylarıyla sağlam temellere dayandırılmıştı. Hiçbir iddia genel ya da basmakalıp değildi, neredeyse tarih sırasıyla zamanda yolculuk yapmamızı sağlamıştı. Anlatımıyla, gözümüzde olayları canlandırabilmemize yardım ediyordu. Konusu somuttu, ilgi çekiciydi ve şaşırtıcıydı. Gerçekten bütün dinleyenlerde iz bıraktı.

Fazlasıyla bilgi verdi ve "Hımm bunu hiç bilmiyordum." diye düşünmemizi sağladı. Her konuda, yaşananlar zihnimizde netleşene kadar, aklımızda hiçbir soru işareti bırakmayacak şekilde, tüm olguların üzerinde durdu. Ve şunu fark ediyorum; konuşmacı, anlatacağı konudan, önce kendi etkilenmeli ki dinleyici üzerinde de etki bırakabilsin. İnanmadığınız şeyi yapmayın. Etkileyiciliğinizi, inandırıcılığınızı kaybedersiniz. Samimi olmadığınız belli olur. Anlatacağınız konuyu önce siz yürekten sahiplenin. En önemlisi de konuşmacı, anlattıkları ile yüreğimize dokunmuştu. Duygularımıza hitap etmiş, zihnimizde tarihteki olayları görselleştirip, tamamen yaşamamızı sağlamıştı. En derin içtenlik, samimiyet ve içten gelen bir gayretle; inanç ve istekle yapılan sunumlar mutlaka etki yaratacaktır.



Öyleyse yapacaklarınız;

Konuşmalarınızın taslağını planlarken; nelerden bahsedeceğinizi, hangi konulara değineceğinizi ana hatları ile ortaya koyun, sonra onları değerlendirin. Düzeltilmesi gereken durumları tespit edip, nasıl düzelteceğinize kafa yorun. "Nasıl hazırlarsam daha etkili olurum?" gibi sorular sorun kendinize. Etkili bir hazırlığın nasıl olmasını istediğinizi sorun. Dışarıdan nasıl değerlendirilecek, dinleyenlerin ruhlarına, duygularına hitap etmiş olacak mısınız? Hazırlandığınız konulara yoğun bir şekilde dikkat edin. En önemlisi,

insanları harekete geçirecek güdülere ve duygularına seslenecek şekilde hazırlanın. Her üzerinde düşündüğünüz, düzenlediğiniz, hazırladığınız bilgiyi içinize sindirin. Önce siz inanın anlatmak istediğinize. Eğer anlatmak istediğinize inanmazsanız, dinleyiciler bir yerlerde sıkıntı olduğunu anlayacaklardır. Nedenini bilmeden size yeterince ısınamayacaklardır. Hazırladığınız içeriğin iddia değil, gerçek olduğundan emin olun. Varsayımlar üzerinden değil, gerçeklikler üzerinden gidin. Sunum için en uygun çözümü düşünün. Anlatımınızın içinde siz olun, tüm duyularınızla anlatabileceğiniz bir sunum olsun. Duygularınızı katarak yaptığınız sunumun başarısız olma ihtimali yoktur. En çok etkilendiğiniz sunumları düşünün. İnsanlar, duygularını harekete geçiren, duygularına seslenen anlatımları severler. Olguları toplayıp düzenlediğinizde, bu olguların ortaya koyduğu çözümü kendiniz düşünüp hazırlayın. Bu şekilde yapılmış bir hazırlıkla konuşmanız, etkisi yüksek bir konuşma olacak ve içinde sizin olduğunuz başarılı bir sunum yaratmış olacaksınız. İlk önce, bahsetmek istediğiniz konuları bir liste yaparak işe başlayabilirsiniz. Zihninizde onların doğal sıralamasını oluşturun, yani konuyu oluşturan parçaları birleştirin. Hangi materyalleri kullanırsanız etkili olursunuz? Konuşmanıza neler eklemelisiniz? Neleri kullanacağınıza karar verin ve konuşmanıza ekleyin. Sunumunuzu kendi ifadelerinizle yazın. Kendi ifadelerinizle hazırlanmış bir sunumla, özgün

ve kendiniz olursunuz. Bir yerlerde ders almış ya da kitaptan okurmuş gibi bir sunum yapmamış olursunuz. Kitaptan okur gibi yapılan konuşmalar, maalesef etkinliğinizi çok düşürecektir. Asla sunumunuzu bir yerden okuyarak yapmayın. Hazırlığınızı defalarca gözden geçirin. Nasıl ekleme ve çıkarma yapmalısınız ki sunumunuz en iyi sunumunuz olsun? Çeşitli eklemeler, çıkarmalar yapın, üzerlerine not alın. Her an sunumunuza ne katabileceğiniz üzerine kafa yorun. Her an tetikte olun, fikirler her an gelebilir. Siz hazır olun, yanınızda mutlaka bir defter bulundurun ve aklınıza gelen her fikri, yaratıcı ilhamı not alın. Başarılı konuşmacılar; başarılarını, konuşmak istedikleri konu üzerinde gerçekten düşünmeye, dikkatli bir şekilde planlamaya ve sunum üzerinde gerçekten çok çalışmaya borçlu olduklarını söylerler. Siz yeterince hazırlandığınızı düşünüyor musunuz? Yeterli hazırlık, sizi özgüvenli, hazır ve başarılı hissettirecektir. Kendinize güveniniz ve cesaretiniz gelecektir. Sunumunuza hazırlanırken asla ezber yapmayın, yoksa etkinliğinizi önemli ölçüde azaltırsınız. Ezberlemeye çalışmak, yapılabilecek en büyük hatadır, sizi profesyonel göstermez. Zihniniz bir sonraki söyleyeceğiniz cümleye odaklı olacağı için, hata yapma payınız artar. Başarılı konuşmacılar öyle etkin hazırlanır ki yazdıkları üzerinden doğaçlama konuşurlar. Bu yüzden yazdıkları ve anlattıkları arasında fark olur. Yazdıklarınızı sık sık gözden geçirin, böylelikle, anlatacaklarınızın sırasına

aşina olursunuz. Sıralamayı bilmek, işinizi kolaylaştıracaktır. Ezberlemek yerine sadece anlatacaklarınızın sıralamasını bilin. Size, etkisi çok yüksek bir sır vermek istiyorum. Bu sır, hayatta faydasını gördüğümüz ve mutlaka her sunumda uyguladığımız bir yöntemdir. Konuşacaklarınızı hazırladıktan sonra sunumunuzu yaparken, sesinizi telefona ya da bir teybe kaydedin. Bu çok sağlıklı ve başarıya götüren bir yöntemdir. Bu yöntemle, nerelerde hata yaptığınızı ve geliştirmeniz gereken yanları fark edersiniz. Hatta hipnotik bir ses tonuyla kayıt yaparsanız, bilinçaltında kolayca öğrenme gerçekleşecektir. Çünkü öğrenmenin olduğu yer bilinçaltıdır. Özellikle trans durumları yaratılırsa, öğrenme kalıcı olur. Hipnotik bir sesle ve hatta bir müzik eşliğinde yapılmış bir kayıt, sizi hafif transa sokacak ve öğrenmenizi kalıcı kılacaktır. Kayıtlarınızı sık sık dinlemek, bilinçaltında öğrenmeyi de kolaylaştırır. Özellikle işitsel yöntemlerle öğrenen biriyseniz kolayca, anlatmak istediğiniz konuyu öğrenmiş olursunuz. Ayrıca söyleyeceklerinizi yazmak, bu konuda gerçekten düşünmenizi sağlayacaktır. Fikirlerinizi netleştirecektir. Hatta yazarken ve ses kaydı yaparken diksiyonunuza özen gösterirseniz, bu uygulama, diksiyonunuzu dahi düzeltecektir. Eğer yapabiliyorsanız kendinizi videoya kaydedip, tavırlarınızı ve beden dilinizi de inceleyin. Neleri geliştirmeniz gerekiyor, neyi daha iyi yapabilirsiniz, bunları fark edersiniz. Her yaptığınız sunumda kendinizi kaydettirin

ve mutlaka kendinizi değerlendirin, ancak lütfen yargılamadan, geliştirici bir şekilde değerlendirin. Eğer kendinize yargılayıcı bir şekilde acımasız davranırsanız, bir daha asla konuşmak istemezsiniz. Kendinize güçlü sorular sorun: "Daha iyi olmamın yolu ne? Nasıl bir beden dili kullanmalıyım? Daha etkin olmam için nasıl bir yol izlemeliyim?" gibi. Güçlü sorular sizi çözüme götürür ve sizin, en iyisi olmanızı sağlar.

### 3. Kendinizden Emin Hareket Edin, Değilseniz Bile Öyleymiş Gibi Davranın

Koçlukta ve NLP'de etkili bir yöntem vardır: Başarıya giden yolda mucize olmuş gibi davranmak. Biz buna,"mış gibi" yapmak deriz. Sanki mucize olmuş, mucize gerçekleşmiş gibi davranmaktır. Kendinden emin, kendine güvenen bir konuşmacı gibi davranmak. Zihnimizin bir numaralı kuralı; zihnin, hayal ile gerçeği ayırt edememesidir. Hayatta sahip olabileceklerimizin sınırını ancak hayal gücümüz ve ona adanmışlık düzeyimiz belirler. Bu yüzden, etkili bir konuşmacı olmak istiyorsanız kendinizi cesur hissetmek için cesurmuş gibi davranıp, tüm iradenizi kullanabilmelisiniz. Ardından cesaret hissi korkunun yerini alacaktır. Önce zihin gelir, siz kendinizi cesurmuş gibi kabul ederseniz, cesur hareketler yapmaya başlarsınız. Dinleyicilerinizin önüne çıkmadan önce, bir dakika süreyle derin nefes alıp verin, nefes alıp vermek, gerginliğinizi azaltacak, artan oksijen miktarı sizi

güçlendirecek ve cesaretlendirecektir. Ne hakkında konuşacağınızı bildikten sonra, konuşma yapacağınız zaman canlı, kendinden emin bir adımla ileri çıkın ve derin bir nefes alın. Bu adım, cesaret ve güveninizi artırmada yardımcı olacaktır.

## Başarı; Hayal Kurma ve Biraz Cesaret İster

Bu hayatta çoğumuzun, başarısızlıklar sonucunda, bu dünyadan yok olmak istediği olmuştur. İçimizdeki gücün farkında olmadığımız zamanlardır bu anlar. Kendimizi ve doğamızı sınırlı kabul ederiz ve en ufak bir başarısızlıkta, dipte olduğumuzu sanırız. Biraz yukarılara çıkmak istediğimizde, çevremizdekiler tarafından yapamayacağımız, başaramayacağımız söylenir, sınırlarımız hatırlatılır ve haddimizi bilmemiz gerektiği söylenir. Ya yeterince eğitimli değilizdir ya yaşımız çok gençtir ya da bu işi yapmak için geç kalmışızdır. Hayal kurma gücümüz elimizden alınmak istenir. Biz de çok şey istediğimizi düşünür ve hayallerimizden vazgeçeriz. Diğer insanlar gibi olmayı, risk almadan adım atmayı kabul ederiz. Bizi öğrenmeye, gelişmeye ve başarmaya iten içimizdeki sesi susturur, başarısızlığa uğramaktan korkmak zorunda da kalmayız. Oysaki içimizdeki korkularımızla yüzleşerek, başarmak, öğrenmek için kendini duyurmaya çalışan iç sesimizi dinlersek, hayatta yaşamak ve başarmak için çok neden olduğunu görebiliriz. Diğer insanların her gün tekrarladıkları şeyleri biz de aynen

tekrarlamak zorunda değiliz. Cehaletimizi kırabilir, zekâmızı, becerilerimizi ve yeteneklerimizi kullanarak kendimizi bulabiliriz. Kendimiz olabiliriz. En önemlisi, özgür olabiliriz. Yaşamayı ve gerçekten ideallerimizin, hedeflerimizin peşinden gidecek cesareti öğrenebiliriz. Geleceğe umutla bakabiliriz. Başaracağımıza dair inancımızı kuvvetlendirebiliriz. Ancak gücümüzün sınırsızlığına inanarak, bu yaşamın amacının, her günün birbirinin tekrarından oluşan bir hayat olmadığının farkına varabiliriz. Sadece gözlerimizi aralayıp birazcık ileriye bakmamız yeterli. İçimizde bizi engellemeye çalışan korku, bezginlik, umutsuzluk gibi duyguların, bizi gelişmekten alıkoyan düşünceler olduğunun ayrımına varabilmek gerekli. İyinin ve mükemmelin sınırları yoktur. Düşlerini, hayallerini gerçekleştirmek için, şimdiden oraya vardığını görebilmeli ve kabul etmelisin. Ne yaptığını, ne istediğini bilerek hayal kuran ve kendini orada gören kişi, başarmış demektir. Hayal kurmak ve istemek, başarmanın yarısıdır çünkü. En yükseklere gidebilen kişi, en uzağı gören ve bunun hayalini daha önceden kuran kişidir. Uzağı, varacağın noktayı görebilmelisin, yaşamalısın o anı. Uzağı görebilmek, ancak düşüncelerinin zincirlerini kırdığın sürece gerçekleşir. İstediğimiz noktada kalmak ve istediğimiz yere gitmeyi istemekte özgürüz. Özgür olarak doğduk, özgürlük doğamızda var. Hedefe varmak için, özgürlüğünü sınırlayacak her şeyi bir kenara koyabilme cesaretini gösterebilmelisin.

Diğerlerinin ne söylediğini, gelenekler ya da herhangi sınırlayıcı inançların hepsini geriye atabilmelisin. Bizi sınırlayan bu düşünceleri ve inançları sabırla aşmaya çalışmak, yapabileceğimiz en akıllıca harekettir.

Bu nokta da bazı adımlar atarak özgüveninizi geliştirebilirsiniz.

## Özgüven Geliştirmek İçin Adımlar

a) Mış gibi davranmak (özgüveni yüksek insanlar gibi davranmak)

Öz saygısı olan insanların davranışları:

- Dik durmak

- Ölçülü, düşünerek ve bir amaca yönelik hareket

- İnsanlarla göz temasında bulunmak

• Kendine güvenen bir insanın yaptığı şeyleri yaparsanız, siz de gerçekten kendinize daha fazla güvendiğinizi hissedeceksiniz.

b) İşe yarayan özellikler üzerinde durmak

- Öz saygısı yüksek insanlar, kendinde iyi olan özelliklerini arar. Kendilerine övgülerini tekrar edip başarılarını hatırlayacaklardır, başarısızlıklarını değil.

- İyi giden şeylerin farkına varmak için zaman ayırırlar. Hayatlarında iyi olan, güzel olan şeylerin farkındadırlar ve bunlara odaklanırlar.

- Başarılı ve özgüvenli anlarını tekrar tekrar zihinlerinden geçirirler.

- Kendi kendilerinin iyi yanlarını överler.

- Kendi kendilerini, yaşayacakları zorluklara karşı överler.

- Bir şeyler istediği gibi gitmediğinde kendilerini rahatlatırlar.

- Kendilerine sık sık mutlu bir anısını veya duygusunu hatırlatırlar.

c) Kendini olduğu gibi kabul etmek

- Öz saygının ve özgüvenin esaslarından biri, kendini olduğunuz gibi kabul etmektir. İnsanlar kendilerini dürüstçe, suçlamaksızın; sınırlarını ve zayıflıklarını kınamaksızın kabul ettiklerinde, gelişmeye ve değişmeye başlarlar.

- Hepimizin görünürde eksik olduğunu düşündüğümüz şeyler var ancak, unutmamamız gereken, aslında hepimizin, özünde harika ve muhteşem varlıklar olduğumuzdur.

Bunu her zaman hatırlayın.

## Cesur Bir Hikâye
## Küçük Alman Köpeği ve Alman Çoban Köpeği

Boyu 1,55'ten kısa olan bir kız çocuğu, bir akşam küçük köpeğini yürüyüşe çıkarmış. Büyük bir Alman

çoban köpeği, gürleyerek onlara doğru geliyormuş; hem küçük köpeğe hem de küçük kıza, onları canlı canlı yiyecekmiş gibi hırlıyormuş. Kız, küçük köpeğini kucağına almış, bağırarak Alman çoban köpeğine şöyle demiş; "Çabuk burayı terk et, yoksa seni pişman ederim." Köpek geri dönüp, korku dolu gözlerle kaçmış.

Evet, beklenmedik bir hareket ve cesurca bir meydan okuma bu. Sunum yapacağınız yerdeki korku, bu küçük kızın korkusundan daha büyük olabilir mi? Tıpkı bu küçük kızın yaptığı gibi şartlarınıza ve korkularınıza meydan okuyun. Cesur bir davranışla ileri atılmanız, korkunuzun, bu çoban köpeği gibi sinip kaçmasına sebep olacaktır.

Bu yüzden kalbiniz hızla çarpsa da sanki yüreğiniz yerinden çıkacak gibi hissetseniz de cesurca ileri adım atın ve gerekeni yapın. Dimdik durun ve dinleyicilerin gözlerinin içine bakın. Sanki onların size para borcu varmış gibi konuşun, böyle bir bakış açısı, sizi biraz olsun rahat hissettirecektir. Konuşmaya kendinizden emin başlayın ve öyle olduğunuzu hayal edin. Üzerinizde psikolojik olarak çok faydalı olduğu gibi, kendinizi rahat hissettirecek bir etkisi de olacaktır. Bu süreçte sinirli ve gergin olduğunuzu gösteren hareketlerden kaçının. İlk zamanlarda bir kürsü, masa, sandalye arkasına geçmek, elinizde kalem ya da herhangi bir şey tutmak cesaret verebilir. Kendi üzerinizde öyle

bir hâkimiyet kurmalısınız ki sanki korkmuyormuş gibi davranabilesiniz. Bunun için atacağınız ilk adım; korkmuyormuş gibi davranmaktır. "Mış gibi", yani "cesurmuş" gibi yaparak korkuyu yenebilirsiniz. Cesaret hissi, cesurmuş gibi davranarak gelir, bir korkak gibi davranarak değil. Korkularınıza karşı saldırgan olun, üzerine gidin, onlarla yüzleşin. İnsanlığa mesajı olan bir haberci gibi görün kendinizi. İnsanlar sizin bilgilerinizi dinlemek ve paylaşımlarınızdan hayatlarına katacak bir şeyler çıkarmak için sabırsızlanıyorlar diye düşünün. Siz onları seviyorsunuz, onlar sizin dostlarınız, tıpkı sizin gibiler. Onların varlığından hoşnut olmaya başlayın. Anlatmak istediğiniz konuya ve en önemlisi, kendinize içtenlikle inanmayı öğrenirseniz, zamanla sunumlarınızın ne kadar harika olduğunu göreceksiniz.



## Hayat Cesurları Sever Bunu Hatırlayın

Cesaret nedir? Cesaret; korkuya rağmen, korkunun üzerine gidip, korkularla yüzleşebilme gücüdür. Hayat cesurları sever. Cesurları sever derken, aptal cesareti olanları değil, hesaplanabilir riskleri alarak adım atabilenleri sever. Hayatta insanların çoğu cesurları sevmez, çünkü cesur kişiler onlara cesaretsizliklerini, oldukları yerde bir adım atabilme cesaretini gösteremediklerini hatırlatır.

Risk alabildiğiniz ölçüde gelişirsiniz, ilerlersiniz, başarının basamaklarını bir bir tırmanırsınız.

Risk alamayan kişi güvendedir belki, ancak monotonluğun ve her gün tekrarlanan bir hayatın sıkıntısı içinde yaşamak zorunda olan kişidir. Monotonluk, her gün tekrarlanan hayat sıkıcıdır; yaşamın enerjisinin içinde olamamaktır. Yerinde saymak ve olduğun yerde kalmaktır. Gelişmek, yaşamak, adım atmak ve başarmak istiyorsanız, risk alabilecek cesareti gösterebilmeniz gerekir.

İnsanların ne dediğine, ne diyeceğine mi takılıyorsunuz? Fikirlerinize katılmayacaklarından veya yaptıklarınızla dalga geçeceklerinden mi korkuyorsunuz? Kendinize inanmıyor musunuz? Ben asla başaramam mı diyorsunuz? Hayatta biri dahi bir şeyi başardıysa, bunu siz de yapabilirsiniz. Yapabilme gücü içimizde; sınırsız bir güce ve potansiyele sahibiz her birimiz. Sadece ne istediğinizi, bu hayattan ne beklediğinizi bilin, hedefiniz olsun, amacınızı belirleyin ve buna yürekten inanıp harekete geçin. Başkalarının, "başaramazsın" demesine rağmen harekete geçin, cesur olun. Evet, cesaretiniz kırılabilir, tökezleyip düşebilirsiniz belki, ancak gerçek başarıyı yakalayanlar, düştükten sonra da ayağa kalkabilenlerdir. Bebekleri hatırlayın, defalarca düşer ve yeniden kalkarak yürümeye çalışırlar. Asla başaramadım diyerek pes etmezler. Daha önce elde ettiğiniz onlarca başarınızı düşünün, tekrar başarabilirsiniz. Unutmayın; hayat cesurları sever, korkakları değil.

## 4. Eyleme Geçin ve Bol Bol Pratik Yapın

Konuşma yapmanın en temelde bir sırrı yoktur. Eğer illaki bir sır istiyorum derseniz, size gönül rahatlığı ile şunu söyleyebilirim; başarı, yerinde oturarak gelmez, sahaya çıkmakla ve her bulduğunuz yerde konuşmakla gelir. Eyleme geçmek ve pratik yapmak, en önemli noktadır. Konuşma pratikleri yapmak, sunum yaparken kendimize güvenmenin en etkili yoludur. Sık sık her bulduğunuz yerde yeterince tekrarlarla, kendinize güveniniz gelecektir. Kendinize güven kazanmanın yolu, bu işi zaten yapıyor olduğunuzu bilmektir. Bunu da ne kadar sık tekrar ve pratik yaparsanız o kadar rahat sağlarsınız. Konuşmaya ilk başlayanlar "tavşan sendromu" denilen bir sinirsel gerilim hâli yaşarlar. Bu durum, heyecandan ve çekingenlikten farklıdır. Vahşi hayvan gören bir insanın sinirleri gerilir ve heyecan duymaya başlar. Burada ihtiyaç duyulan şey, cesaretten fazlasıdır. Güçlü bir sinirsel kontrol ve soğukkanlılık gerektirir bu durum. Eğer başarılı konuşmalar yapmak, sinirsel kontrolünüzü ve gücünüzü ele almak istiyorsanız, bunu ancak yeterince tekrar ve pratikle elde edebilirsiniz. Konuşma yapan kişiler, her uygulama ile giderek güçlenir. Yaşanılan korkunun nedeni, yeterince bilmemek ve hazır hissetmemektir. Korku, kendisine güven eksikliğinin bir sonucudur. Gözlemlediğimiz kadarı ile korkuya sebep olan şey, ne yapacağımızı bilmeyişimizdir. "Nasıl üstesinden geleceğim, heyecanımı

yönetemiyorum, konuşmak yerine ölsem daha iyi..." diyecek kadar ileri giden kişiler duyduk. Oysaki ne yapacağımızı bilirsek ve üzerimize düşen sorumluluğu alıp yerine getirirsek, üstesinden gelemeyeceğimiz hiçbir şey yoktur. Ne yapacağımızı bilmemek, tecrübe eksikliğinden kaynaklanır. Yüzmeyi öğrenmenin yolu yüzmekten geçer, iyi bir dansçı olmanın yolu dans etmekten, iyi bir tiyatrocu olmanın yolu da belki yıllarca sahne tozu yutmaktan geçer. Kısacası iyi bir konuşmacı olmanın yolu sahaya çıkmak, konuşmak ve pratikten geçer. Nerede fırsat bulursanız konuşun. Aklınıza gelebilecek her fırsatta ve her yerde konuşun. Kendinizi zorlayın ve mümkün olan her yerde kendinizi heveslendirin. Kendinize güçlü bir şekilde, yapabileceğinizi söyleyin. Önce siz inanın. İnancın gücü inanılmazdır. İnançla yapacağınız şeye hazırlanın ve cesur olun. Güvenli limanlarınızdan çıkmazsanız başarıyı yakalayamazsınız. Başarı, yerinde oturarak elde edilemez. Büyük başarılar, güvenli limanlardan cesurca adım atmakla elde edilir. Dünyaya ne yapmak istediğinizi söyleyin ve yapın. Başarılı bir konuşmacı olmak istediğinizi tüm evrene haykırın. Siz istediğinizde, zihniniz ve evren, isteğinizi gerçekleştirmek için tüm koşulları oluşturacaktır.

Sıkıntıya düştüğünüz anlarda, oturmayı ya da yatmayı seçmek yerine adım atın. Adım atmak, vücudumuzdan beynimize giden bir telkindir. Seçim sizindir. İçinizdeki enerjiyi, gücü çağıracak olan sizsiniz.

Öyleyse adım atın. Hareketsizlik, kendi kendinizi yıkıma hazırlamaktır. Dünyanın en ünlü koçlarından ve motivasyon konuşmacılarından Anthony Robbins'in, topluluk önünde konuşma becerisinin sırrını verelim. Başarısının sırrı; haftada bir kere değil günde üç kere konuşmalar yapmasıdır. Onu dinleyecek birilerini bulduğu anda hazır olmasıdır. Çalıştığı yerdeki diğer insanlar, yılda kırk sekiz konferans vermek üzere plan yaparken o; o sayıda konferansı iki haftada verirmiş. Bir ay dolduğunda ise iki yıllık tecrübe biriktirmiş olduğunu söylerken, çalışma arkadaşları onun ne kadar şanslı olduğunu söylüyorlardı. Ancak o, çalışmanın şansı yaratacağının farkındaydı. Ustalaşmak, siz ne kadar sürdürmek isterseniz o kadar sürer. Mutlaka onun da yaptığı her konuşma mükemmel değildi, ancak o ders alıp, pes etmeden konuştu, konuştu... Siz niye duruyorsunuz? Hayatta başarısızlık yoktur, sadece sonuçlar vardır. Sizi yapmaktan alıkoyan ne? Başarısız olma korkusu mu? Her başarısızlığı nasıl çerçevelendirdiğiniz önemlidir. Başarısızlığı bir geri bildirim, öğrenme fırsatı, deneyim olarak görün ve yolunuza devam edin. Başarıya ulaşmak için uzun dönemli odağa ihtiyacınız var, başarı ve başarısızlık, bir gecelik tecrübeler değildir. Eyleme geçin!

Her seferinde, sunumunuzu yaparken sanki hayatınız bu sunuma bağlıymış gibi sahiplenerek, adanarak yapın. Anlatmak istediklerinizi sade bir şekilde, anlaşılır, basit ve kısa cümlelerle anlatın.

Böyle cümleler, hafızaya daha kolay kazınır ve insanlar daha kolay hatırlar.

"Onların peşinden gidecek cesaretiniz varsa, bütün rüyalar gerçek olabilir." der Walt Disney. O zaman, rüyalarınızın peşinden gitmek konusunda sizi kim tutuyor? Hadi hemen harekete geçin!

## Usta Konuşmacılar İçin Önemli Noktalar
## Doğru Nefes Almak, Hayatı Tam Yaşamaktır

Nefes hayattır ve her şeydir. Maalesef toplum olarak nefes almayı bilmiyoruz. Bir konuşmacı olarak nefes almayı bilmek en önemli faktörlerden biridir. Nefesi kontrol edebilmek size güç verir, kontrolün sizde olduğunu hissettirir. Nefes, sadece sunum için değil, yaşam için en önemli şeydir. Nefes almayı bilmeden yaşamak yarım yaşamaktır. Hayatı kaçırmak, keyifsiz, yetersiz, umutsuz ve gergin olmaktır. Konuşma yapmak için nefes niçin önemlidir? Doğru nefes almak; tok, derin, dolgun bir ses tonu vererek, etkileyici, ikna edici, tok sesler çıkarmanızı sağlayacaktır. Doğru nefes almak, diyaframınızı etkin kullanmaktan geçer. Ünlü şarkıcılar ve konuşmacılar, seslerini etkileyici bir şekilde kullanmalarını buna borçludurlar. Yatağınızda sırtüstü yatarken rahat, doğru ve doğal nefes alırsınız. Yatarken aldığımız nefes, diyafram nefesidir. Diyaframdan aldığınız nefesi kullanarak etkin olursunuz; en temelinde, yaşamdan daha çok keyif

alırsınız. İşin sırrı; yatarken kullandığınız diyafram nefesini ayaktayken de kullanabilmektir. Nefes almayı bilmemek stres, gerginlik, mutsuzluk ve endişe gibi duyguların sıklıkla hayatımızda olmasına sebep olur. Diyaframınızı çalıştırmak için yapacağınız etkili egzersizlerden biri; sırtüstü yatmak ve derin nefes almak, ana hareketin, vücudun orta kısmında toplandığına dikkat etmek, derin nefes alırken de omuzları kaldırmamaktır. Yapmanız gereken; nefesi doğru kullanmak, yüzlerce kişiye hitap ederken dahi en arkadakilere sesinizi ulaştırabilmek; tok, kendinden emin ses çıkarmak için diyafram nefesi almayı bilmektir. Gece yatmadan önce ve sabah kalkar kalkmaz derin bir nefes alın, parmaklarınızı göğüs kemiğinizin tam altına koyun. Diyaframın düzleşip baskı yaptığını hissedeceksiniz. Ellerinizi yanlarınıza, alt kaburgalarınızın kenarları boyunca koyun. Derin nefes alın, ciğerlerinizin kaburgalarınıza baskı yaptığını hissedeceksiniz. Bu egzersizi beş dakika yapın. Geceleri sinirlerinizi yatıştırıp sakinleştirecek, rahat uyku uyumanızı, sabahları da dinç ve zinde uyanmanızı sağlayacaktır. Bütün kitap boyunca vereceğimiz nefes egzersizlerini düzenli uygularsanız, sesinizi geliştirmekle kalmaz, ömrünüze yıllar ve sağlık katar, neşe ekler, yaşamdan daha fazla doyum ve enerji almaya başlarsınız.

## BÖLÜM 2

# Ağustos Böceğiyle Karınca

Bütün yaz çalışmayıp, saz çalarak şarkı söyleyen ağustos böceğiyle, harıl harıl çalışıp, yaklaşan kış için yiyecek toplayan karıncanın hikâyesini hepimiz biliriz. Hikâyenin özü, "Bugünün işini yarına bırakma"dır.

Topluluk önünde etkili konuşmakta sorun yaşayan ve kurslarımıza katılan birçok insana sorun, bunu, heyecanlanmasına ya da özgüven eksikliğine bağlıyor. Oysa çoğu farkında olmadan en tehlikeli hataya düşüyor. "Aman Allah'ım hazırlanmayı unuttum." ya da "ihmal ettim" her neyse. Ben bir kişiyle bile konuşacaksam, onunla konuşacaklarımı hazırlamadan odasına girmek yerine, kapısının önünde ne konuşacağımı düşünerek bir saat dolaşırım daha iyi. Öyleyse özgüven istiyorsak ya da heyecanımızı dindirmeyi ve kelimeleri doğru ifade etmeyi, o zaman hazırlanmalıyız. Kışa, yazdan hazırlık yapmalıyız. Çünkü bir dinleyici grubunun karşısına yarım yamalak hazırlanarak çıkmak, neredeyse yarı çıplak çıkmak gibidir.

Peki, hazırlık nasıl yapılır? Çoğu insan konuşma yapmayı, bir kitap okumaktan ibaret sanar. Evet, yollardan biri bu ama en iyisi değildir. Çünkü başkasının

fikirlerini, size ait olmayan cümleleri, sanki kendinizinmiş gibi sunarsanız konuşmanızda bir gariplik olur. Vurgu ve tonlamalarla çok rahat sizinmiş gibi gösterebilirsiniz. Biraz da drama eğitimi almışsanız, seyirci bu kitabı okumuş olsa bile sizin ezber yaptığınızı anlayamaz. Ama siz içten içe bilirsiniz. Bu fikirler sizin değildir. Kolektif bilinçaltı yoluyla bu bilgi, dinleyicilere ulaşır ve konuşmanıza ısınamayabilirler.

## 100. Maymun Sendromu ve Kolektif Bilinçaltı

Pasifik Okyanusu'nda irili ufaklı birçok adada yaşayan maçaca fuscata türü Japon maymunlarının, doğal ortamları içindeki davranışları, otuz yılı aşkın bir süredir bilim insanları tarafından gözleniyor.

1952'de Koshima Adası'nda bilim insanları, maymunların beslenmesi için kumların içine tatlı patates bırakıyorlar. Bu adanın maymunları da tatlı patatesin tadından hoşlanıyor ama yiyeceklerinin kumlu olması hiç de hoşlarına gitmiyor. Yine de kumlu da olsa yemeye devam ediyorlar. Bir gün, on sekiz aylık İmo isimli dişi maymun, bu soruna bir çözüm buluyor. İmo, tatlı patatesleri en yakın su birikintisinde yıkayarak yemeyi akıl ediyor. Bu buluşunu annesine de öğretiyor. İmo'nun arkadaşları da patateslerini yıkayarak yemeyi öğreniyor ve kendi annelerine de öğretiyorlar. Bu yeni davranış biçimi, bilim insanlarının

gözleri önünde, yavaş yavaş maymunlar arasında yayılıyor. 1958'in sonbaharında, çok şaşırtıcı bir şey oluyor. Koshima maymunlarının bir kısmı (diyelim ki 99 maymun) artık patateslerini suda yıkayarak yemeyi öğrenmiş oluyor.

Bir sabah gün doğarken, yüzüncü maymun da patateslerini yıkayanlar arasına katılıyor. İşte o an her şey değişiyor. Aynı günün akşamı, adadaki hemen hemen tüm maymunlar, patateslerini yemeden önce yıkamaya başlıyor. Yüzüncü maymunun ilave enerjisi, her nedense devrim yaratıyor!

Bilim insanlarını şaşırtan asıl sürpriz, bu adayla doğrudan bir ilişkileri olmadığı hâlde, diğer adalardaki maymun kolonilerinin de aynı anda patateslerini yıkamaya başlamaları... Yeni bir düşünce ve davranış tarzı, toplumları oluşturan fertlerin belirli bir oranı tarafından benimsendiği an bu yenilik, mesafenin önemi olmaksızın zihinden zihine aktarılabiliyor.

Bilim adamları bunu açıklayamıyor. Biz de onlar gibi, bir kolektif bilinçaltı olduğuna inanıyoruz. Zihinlerimizi bir buz dağına benzetebiliriz. Buz dağının görünen yüzü bilinçli zihnimizi, görünmeyen yüzü de bilinçaltımızı gösterir. Ve evrenin merkezinde, buz dağının görünmeyen kısmı, yani bilinçaltlarımız birleşir. Bizler bu kolektif bilinçaltı kaynağına ancak zihinlerimizi ve bedenlerimizi buna hazırlayarak ulaşabiliriz.

Gelin, zihinlerimizi ve bedenlerimizi tembelliğe alıştırmayalım. Bu kitabı aldıysanız hâlâ etkili ve kendi cümlelerinizle konuşmak istediğinizi düşünüyoruz. Elbette ki bugüne kadar okuduğunuz kitaplardan ve dinlediğiniz kişilerden edindiğiniz bilgileri, kendi fikrinizmiş gibi, farkında olmadan sunabilirsiniz. Bu da bilinçaltınızın size verdiği bir armağandır. Hepimiz, bugüne kadar öğrendiklerimizin bir ürünüyüz. Ve bize bunları öğretenlere çok teşekkür ediyoruz. Ömrümüz boyunca harika bir konuşma hazırlayacak kadar malzeme topladık. Bunu fark etmek, her zaman kolay olmayabilir. Ama bilinçaltınıza güvendikçe bunun ne kadar kolay olduğuna şaşıracaksınız.



## Kendin Olmak

Bir gün, bir topluluk önünde, konuşma grubumuzdan bir arkadaşımız sahneye çıktı. O hafta doğaçlama konuşmalar yapıyorduk. Konusu rastgele seçildi ve "aşk" kelimesini anlatacaktı. Önce düşündü. Okuduğu şeyleri gözden geçirdi ve yanlış bir şeyler söylememek adına kesik kesik ve kitap diliyle konuşuyordu. Tam o sırada dinleyicilerden bir soru geldi. Tam da konuşmacının içinde bulunduğu ve özümsediği bir durumu anlatıyordu. Birden ses tonu, beden dili ve konuşma tarzı değişti. Doğal ve akıcı oldu. Samimi ve sempatikti. Daha özgüvenli konuşuyor ve daha anlamlı bilgiler veriyordu. Bu konuşmayı kameraya

almıştım. Asıl değişimi, filmi izleyince görüyordunuz. Sanki soruyla sihirli bir değnek değmiş ve yıllardır biriktirdikleri açığa çıkmıştı. Böyle bir konuşma, neredeyse kusursuz olur. Başarı kazanamaması güçtür. Çünkü başarı, deneyim ve düşüncenin toplamıdır.

## Peki, hazırlanmak gerçekten nedir?

Yıllardır topluluk önünde konuşuyoruz. Bize, "Heyecanlanıyor musunuz?" diye soruyorlar. Evet, hâlâ biraz heyecanlanıyoruz. İyi haber... Hem de ikimiz de! Bu iyi haber, çünkü konuşmanın başlangıcında biraz heyecan iyidir. Bu, konuşmanızı önemsediğinizi gösterir. Ama bu heyecan, birkaç derin nefes ile giderilebilmelidir ki bu da iyi bir hazırlıkla olur.

Peki, bir konuşma hazırlamak, not alınmış veya ezberlenmiş ifadeleri bir araya getirmek midir? Öyle olmadığını defalarca gördüm. Sizin kişisel olarak inanmadığınız ya da sizi hiç etkilemeyen kelimeleri, fikirleri bir araya getirmek mi? Kesinlikle hayır.

## Öyleyse nedir hazırlanmak?

Sizin kendi düşüncelerinizi, kendi fikirlerinizi, kendi duygularınızı, kendi tutkularınızı ve deneyimlerinizi bir araya getirmek demektir. Yaşınız kadar tecrübe ettiniz. Beyninizdeki ayna nöronlar sayesinde, başkalarının anlattıklarını da kendi anınızmış gibi kaydedip, onlardan ders çıkardınız. Bunlara zaten

yaşamınızın her anında sahipsiniz. Rüyanızda bile. Bilinçaltınızı bir deniz gibi düşünün, bunlar zaten dipteki kumlar gibi yatıyorlar. Derine inin ve kumları elinize alın.

Hazırlanmak; düşünmek, kafa yormak, yorumlamak ve içinden en ilginç geleni seçip parlatmaktır. Size göre dizmektir. Zor mu sizce? Hayır, çok kolay. Sadece biraz konsantrasyon ve amaca yönelik düşünce gerektiriyor.

Ben (İnci), on üç yaşımdan beri sanki yıllar sonra bir kişisel gelişim uzmanı ya da motivasyon konuşmacısı olacağımı biliyormuşum gibi, tüm okuduğum kişisel gelişim kitaplarının özetini çıkarmıştım. Birçok defterim vardı. Şimdi herhangi bir konuda bir konuşma yapmam istendiğinde, bir sürü malzemem hazırdır. Deneyimlerim ve fikirlerimle harmanlarım ve her gözden geçirdiğimde konuşmamı biraz kısaltır, bazı yerlerini de uzatırım.





### Peki, konuşmanızı ne zaman hazırlamaya başlayacaksınız?

Eğer ağustos böceğiyseniz iyi şanslar. Karıncaysanız, kış gelmeden hazırlayacağınız kesindir. Pazar günü yapacağınız konuşmaya cumartesi günü hazırlanmaya başlarsanız olmaz. Ben size sonucu söyleyeyim. "Eyvah! Bittim ben!" Hazırlığınız uzun bir süre devam ederse daha iyi olur.

Bir gün, konusunda çok uzman olan bir kadın, bir organizasyona konuşmacı olarak katılmıştı. Kadını yakından tanıyordum. Korkunç bir sonla noktalanan konuşması esnasında da oradaydım. Konuşması böyle bitmesin diye, neden daha önce destek vermediğimizi sorabilirsiniz.

Ama sizden yardım istemeyen birisine asla yardım edemezsiniz. Uzmanlığının, bir konuşma yapmaya yeteceğini sanıyordu. Belki bire bir konuşmalar için haklıydı ama karşısında iki yüz elli kişi varsa iş değişiyordu. Bütün hafta hazırlanmadı ve son gün bir konuşma hazırlamaya çalıştı. Strese girdi, çünkü bilmiyordu! Stresten, gece uyuyabilmek için uyku ilacı aldı ve sabah uyanamadı. Organizasyona geç kaldı ve konuşmasına geç başladı. Ve tam da tahmin ettiğiniz gibi, yaklaşık on dakika içinde konuşması bitmişti. Herkes şaşkınlık içinde bir süre birbirine baktıktan sonra, bizim başlattığımız alkışla alkışlandı ve sahneden hüzünle indi.

Tek söylediği; "Bundan sonra hazırlanacağım." cümlesiydi.

Bizim tavsiyemiz, iki hafta önce hazırlığa başlamanız. Ancak bazen birkaç gün önce konuşma teklifi gelir ve sadece kafanızda bir taslakla gitmek durumunda kalabilirsiniz. Yine de mümkün olduğunca önceden başlayarak, mümkün olduğunca çok tekrar etmeye özen gösterin.

## Kafanızda dahi olsa bir taslağı nasıl hazırlarsınız?

İyi bir taslak 5N1K sorularına cevap verebilmelidir.

Kim, nerede, nasıl, neden, ne, ne zaman?

| | |
|---|---|
| **Kim** | Bu konuşmayı kim ya da kimler için hazırlıyorum? Onları gözünüzün önüne getirmeye çalışın. Değerleri ve inançları neler? Eğitim ve kültür düzeyleri ne? Ortak noktamız ne olabilir? İlgi alanları ne? |
| **Ne** | Konuşmak istediğim konu ne? Neyi anlamalarını sağlamaya çalışıyorum? İnanmalarını istediğim şey ne? Aklınızdaki başarı kriteri ne? Mesajınızı doğru şekilde iletip iletmediğinizi nereden anlayacaksınız? |
| **Neden** | Bunu neden yapıyorum, benim için önemi ne, değeri ne? Söyleyeceğim şeylere inanıyor muyum? Kendinizin inanmadığı bir şeye kimseyi ikna edemezsiniz. Sizi neden dinlediklerini bilmeli ve gerekirse bunları, onlara da söylemelisiniz. Örneğin; "Bu konuşmayı yapıyorum, çünkü beni dinlerseniz, bu konu aydınlandığında herkesin huzuru bulacağına inanıyorum." (Bu cümle aynı zamanda hipnotiktir. Bknz. Bölüm, Temsil Sistemleri) Onları, dinlemeleri için ne teşvik eder? |

| | |
|---|---|
| **Nasıl?** | Mesajınızı nasıl en iyi şekilde iletirsiniz? Seyirciyi göz önünde bulundurarak mesajınızı seçin. Bir başlangıç, orta ve son planlayın. Eğer yer ve zaman uygunsa görsel ve sesli araçlar kullanmayı düşünün. Eski bir Çin atasözünü hatırlayın. "Bir resim bin kelimeden daha iyidir." Kişilerin hafızaları görsel çalışır. Anlatmak istediklerinizi özetleyen harika resimler bulun ve görsellerinize ekleyin. Mesajınızı nasıl doğru ileteceğiniz konusuna, dil kalıpları bölümünde tekrar girilecektir. |
| **Ne Zaman?** | Zamanlama, iletişimde çok önemlidir. Konuşulacak ve sessiz kalınacak zamanı bilmek gerekir. "Kötü şarkı söylemektense susmak daha iyidir." Dinleyiciyi nasıl uyanık tutacağınıza ilişkin zamanlama kısmına, ilgili bölümde değinilecektir. |
| **Nerede?** | Aklınızdaki iletişimin fiziksel özellikleri nelerdir? Vaktiniz olursa belki odayı ziyaret edip, eşyaların yerini değiştirmek isteyebilirsiniz. Verimliliği artırabilmek için ses sisteminin kaliteli olduğundan ve görsel kullanacaksanız, perdenin herkes tarafından görülebileceğinden emin olun. |

Unutmayın; sıkı çalışma, iyi şans ve akıllı insan ilişkileri. Evet, bunlar, başarılı bir konuşmacı olmanın

temel şartları ama aklınızdan çıkarmamanız gereken şey şu; gerçekten iyi bir konuşmacı olmak istiyorsanız, bunu hayal etmelisiniz ve başarısız insanların yapmaktan hoşlanmadıkları için kaçındıkları şeyleri yapmalısınız. Elbette ki başarısız insanlar da bunları yapmaktan hoşlanmaz. Ama uzun süreli başarı ve iyilik için, kısa vadeli hazları feda edebilirler. Örneğin, herkes eğlenmeye giderken, siz konuşma hazırlamak için bir kitap daha okuyup, bir prova daha yapabiliyorsanız, başarılı olacaksınız demektir.

## Açılış Bölümünü Hazırlamak Özellikle Önemlidir



Konuşmanızı hazırlarken, nasıl başlayacağınızı iyice düşünmeniz gerekir. Bu açılış, dinleyiciye; birbirinize benzediğinizi, aynı şekilde düşündüğünüzü, onun sorunlarını ve duygularını paylaştığınızı, dünya görüşünüzün uyuştuğunu, ihtiyaçlarını anladığınızı, çünkü sizin de aynı şeylere ihtiyaç duyduğunuzu göstermelidir. Bu nedenle yapacağınız her konuşma, zaman ve mekân ne olursa olsun, dinleyicinin onay vereceği bir metinle başlamalıdır.[1]

Bunun en basit yolu, kesinlikle reddedilemeyecek olan, dinleyicinin kesinlikle onay vereceği bir ifade kullanmaktır. Bu, iletişimin en önemli kurallarından biridir. Ortak zemin bulmalısınız. Bunun için ortak



1 "Konuşma Dediğin Nedir ki?" Jeanette&RoyHenderson

bir geçmişten bahsedebilirsiniz. Örneğin; "Doksan yıl önce atalarımız, bu ülkede tam bağımsızlık ilan ettiler."

Diğer bir ortak zemin bulma yöntemi, kaygı doğurmaktır. İçinde bulunulan durum nedeniyle dinleyicilerin kaygı duymasını sağlarsınız. Bu harika bir özdeşleşme yöntemidir, çünkü toplum olarak kaygı duymaya ve yaratmaya bayılırız. Daha önce aklımıza gelmeyen bir şeyde kaygılanmamız çok kolaydır. Ve kaygılanmaya başladığımız andan itibaren çözüm arayışına girmeye de başlarız. Doğal olarak, konuşmacı olarak göreviniz; doğru zamanda, kaygılarımız için çözüm yolunu bize göstermeniz olacaktır. Kaygı yaratmayı kullanacaksanız, dikkatli olun. Çünkü fazla abartırsanız, bu yaptığınız sizi, fazla mızmızlanan biri gibi gösterecektir. Bu nedenle, giderebileceğiniz kaygılardan söz edin.

### Peki, özel bir konuyla ilgili bir konuşma hazırlarken neler yapıyorsunuz?

Bir sivil toplum örgütünden aradılar ve ulusal böcek haftası nedeniyle bir konuşma yapmanızı istediler. İki hafta süreniz var. Neler yaparsınız?

Bunu bir seminerde sorduğumda, bir kadın söz alarak şu akıllıca cevabı vermişti; "Tam olarak hangi böcek hakkında konuşmamı istediklerini sorarım." Bu harika bir fikirdi, çünkü tüm böcekler hakkında bir konuşma yapmak için, verilen süre asla yetmeyecektir.

Şimdi sizden uzmanlık alanınız olsun olmasın bir konuşma yapmanız istendiğinde, bir süreliğine yalnız kalabileceğiniz bir yere gidin. Ve konuya odaklanarak düşünmeye başlayın. Düşüncelerinizi bir noktada yoğunlaştırın. Hangi yöne gideceğinizi çok iyi belirleyin ve her seferinde tek bir fikri içeriye alın. Derinlemesine düşünmek aceleye gelmez. En iyi sonuçlar için projenizi bilinçaltınıza tam anlamıyla yerleştirmeniz gerektiğini unutmayın. Zamanınız hiç tükenmeyecekmiş gibi rahat olun. Aklınıza gelen fikirlerle oynayın. Onları sevin, suçlamayın, dalga geçmeyin. Suçlama yapmak, dalga geçmek gibi eylemlerin, düşünce akışını kesintiye uğrattığı kanıtlanmış bir gerçektir. Fikirler geldiğinde yakalamaya hazır olun. Kendinize, önceki sayfalarda bahsedildiği gibi bir taslak hazırlayın. O konuyla ilgili aklınıza gelen her şeyi not edin. Bırakın zihniniz yaratıcı çalışsın. Yardım almadan tamamen kendi fikirlerinizi yazın. Fikirlerinizi iyice düşünüp not almak, herşeyden daha değerlidir. Bunları herhangi bir yere not alabilirsiniz. Benim, iş yerinde, evde ve çantamda daima bir not defterim vardır. Herhangi bir konuda aklıma fikirler geldikçe yazarım. Bazen kalem kâğıt bulamam, mesela uykumda. Gece uyanırım ve telefonumun notlar kısmına yazarım. Notlar kısmı yüzlerce notla doludur. Bu harika bir fikir. Çünkü en harika fikirler en olmadık zamanlarda gelir. Bazen İphone'nun azizliğine uğrarım ve yazdığım şeyi okuyamam. Olsun. Ben fikirlerime

değer verdikçe tekrar geleceğini bilirim. Şayet değer vermezsem, bilinçaltımın bana küseceğini -bu şaka değil, gerçek- ve bir daha yaratıcı fikir de vermeyeceğini bilirim.

Çalışmanızdan sonra birkaç gün içinde gelecek olan fikirleri yakalamaya hazır olun. Dahası, bu şekilde çalışmak sinir ve gerginliği ortadan kaldıracaktır. Artık fikirlerinizi kullanmaya hazırsınız. Bir saatlik yaratıcı düşünce, çok uzun süre kullanabileceğiniz fikirler üretebilir ve her fikir yenilerini doğurur.

Jack E. Addington *"%100 Düşünce Gücü"* isimli fenomen kitabında şöyle der; "Hiçbir zaman Tanrı'dan, başarıya ulaşmanı sağlayacak gücü vermesini isteme, bu güce zaten sahip olduğunu bil."

İçinizdeki bilge, karşılaşabileceğiniz her sorunun çözümünü bilir ve beşerî düşüncenin ürünü olan yanıtların aksine, bunlar doğru yanıtlardır. Deneyin, şaşırabilirsiniz...

İlerleyen bölümlerde, otohipnoz yoluyla yaratıcılığınızı nasıl geliştirebileceğinizden bahsedeceğiz. Aynı zamanda yeri geldikçe, gece yatmadan önce bilinçaltı telkinle soru sorup cevabı nasıl bulacağınızdan da bahsedeceğiz.

Siz de üzerinize düşeni yapın ve önümüzdeki haftalarda doğal olarak gerçekleşen trans durumlarına dikkat edin. İnsanlar, günlük hayatta çoğu zaman transta gezerler. Geçmişi ya da geleceği düşündüğünüz

her an transtasınızdır. Bir düşünün, kaç kez yolda yürürken bir arkadaşınızın yüzüne baka baka geçtiniz de onu tanımadınız. Ya geçmişi düşünüyordunuz ya da geleceği. Hipnoz; şu andan kopma hâlidir. Ben size şimdi, doğduğunuz evi düşünün desem, şu andan kopup trans durumuna geçersiniz.

Öyleyse, doğal olarak gerçekleşen trans durumları neler? Örneğin, araba kullanırken, TV izlerken, otobüste, yürüyüş yaparken, sıkıcı bir konferansı dinlerken transtasınızdır. Ve en yaratıcı fikirler, trans hâlindeyken ortaya çıkar. Çünkü hipnotik transta özgürsünüzdür.

Hatırlayın; bir maç veya dizi izliyorsunuz, en heyecanlı yerinde elinizi içeceğinize ya da çayınıza uzatıyorsunuz. Eliniz öylece kalır değil mi? İşte biz buna, "hipnozda kol katalepsisi" diyoruz. Transta olduğunuzun göstergesidir. Bu neden önemli? Çünkü hipnotik transta özgür olduğunuzda, yaratıcı fikirler akar. Yeter ki geldiğinde yakalamaya hazır olun. Ünlü hatip ve yazarların bazıları, en iyi konuşmalarını TV karşısında yazdıklarını itiraf etmiştir. Bunlardan biri, "%100 Düşünce Gücü" kitabının yazarıdır.

Sadece kendi düşünce, deneyim ve fikirlerinizi kullanın. Böylece sizin sunmaktan, insanların da dinlemekten en çok keyif aldıkları ve fayda sağladıkları sunumların, kendi fikirlerinizden oluşan sunumlar olduğunu göreceksiniz.

## Konuşmanızı nasıl hazırlayacaksınız?

Bu andan itibaren ister böceklerle ilgili ister başka bir şeyle ilgili olsun, size verilen süreyi dikkatlice düşünün. On beş dakika konuşma süresi verilmişse, kısacık bir zamanda çok şeyden bahsederek, on beş dakikalık zamana sığdırmaya çalışmak gibi bir hataya da düşmeyin. Konunuzu bir ya da iki açıdan ele almaya çalışın ve yeterli ölçüde anlatın.

Konularınızı en az bir hafta önceden belirleyin ki yeterli zamanınız olsun. Böylece yedi gün boyunca üzerinde düşünme şansınız olacaktır. Yedi gün boyunca üzerinde düşünün, yedi gece boyunca rüyanızda görün. Gece yatağa girmeden önce son düşünceniz bu olsun ki bilinçaltınız, gece boyunca konunun üzerinde çalışsın. Sabah size fikirleri versin. Ertesi sabah banyo yaparken düşünün, kahvaltı yaparken düşünün, asansörü beklerken ya da arabada düşünün. Öğle yemeğinde arkadaşlarınızla tartışın. Sohbetlerinizin bir parçası yapın. Kendinize, bu konuyla ilgili sorular sorun. Hatta bizi düşünün, dinleyicilerinizin ağzından kendinize sorular sorun. Sonra da bu soruları yanıtlayın.

Yapacağınız konuşmalarda sizden beklenen, yalnızca zihninizi boşaltmak, berraklaştırmak ve verilen süre kadar konuşmak. Eğer işinizle ilgili bir konuşma yapacaksanız zaten yeteri kadar materyale sahipsiniz. Bunları seçin ve düzenleyin. Bunların

hepsini on beş dakika içinde anlatamazsınız biliyoruz. Çok deneyim ve bilgi birikiminiz var. Bunu anlatmak, çok daha uzun sürecektir. Ermetal Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Gülener, 1. Bilgi Festivali'nde bizden önceki konuşmacıydı. Yanımıza geldi ve şöyle dedi; "Kaç dakika konuşacağım?" Biz de "30-35 dakika." dedik. "Yetmez ki!" dedi. Konuşması tam bir buçuk saat sürdü ve dinlediğim en harika konuşmalardan biriydi. Yetmez, biliyoruz. Çünkü deneyim, bilgi ve tecrübenizi paylaşacaksınız. Ama bunları on beş dakikaya sığdırırsanız karmakarışık olur. Konunuzun sadece tek bir kısmını ele alın ve onu genişletin.



Eğer egodan uzak ve samimi bir şekilde anlatılırsa, her insanın hikâyesi ilgi çekicidir. Çünkü herkesin bir hikâyesi vardır. Samimiyetle anlatırsanız, insanlar sizi dinler.

İşini anlatan insanların düştüğü diğer bir hata da işlerinin sadece kendilerini ilgilendiren kısımlarından bahsetmeleridir. Ben hiçbir zaman, çelik konstrüksiyonlara ilgi duymadım. Ancak bir mühendis, başarı sempozyumunda bunu anlatmaya başlarsa tek yapacağım, on yedinci dakikada çekip gitmek olur. Dikkat edin; "başarı sempozyumu" dedim. Herhangi bir mühendislik dersi demedim. Hazırlanırken dinleyicilerinizi araştırın. Onların istek ve arzularını düşünün. Bu, başarılı bir konuşmanın yarısı demektir.

## Ya planlarınız suya düşerse?

Konuşmanızı hazırlarken, bir plan hazırlayacaksınız elbette. Hangi konulardan kesinlikle bahsetmek istiyorsunuz? En can alıcı cümleniz hangisi? Diyelimki size on beş dakika konuşacağınız söylenmişti. Ancak son anda fikir değiştirdiler ve sadece beş dakika konuşacaksınız. Hemen planınızı esnetin. O ana kadar söylenmiş olan cümleleri zihninizde konuşmanızdan çıkarın. Böyle yapmazsanız, süreniz en can alıcı cümlenizi söylemeye yetmeyecek, tam tersi sizden önceki konuşmacıları tekrar etmiş olacaksınız. Diğer konuşmacıların isimlerini vererek, onların fikirlerinin bir kısmına, özellikle karıncalarla ilgili olanına katıldığınızı söyleyin ve siz hamam böceği ile devam edin. Yararınıza olacaktır.

## Ustalık, Uzmanlık Gerektirir

Bir eğitim hazırlıyorum (İnci). Yüzlerce kitap okudum ve binlerce vaka çalışması yaptım. İki saatte kaçını sunabilirim sizce? Ben binlerce düşünce toplarım, %90'ını çıkarır atarım.

Konuyla ilgili bulabildiğiniz kadar çok materyal toplayın, daha çok bilgi edinmek için neler yapabilirsiniz? Bazen örümcekler gibi gerçekte bilmediğiniz bir konu hakkında da konuşma yapabilirsiniz. Yine de çalışmadığım yerden çıktı, bu konuda uzman değilim ya da elektrik kesildi gibi bahanelere sığınma

lüksümüz var mı? Bu yüzden, özgüven için daha çok bilgiye ihtiyacınız olacaktır. Ustalık, uzmanlık gerektirir. Konuşma konusunda uzman olmak için, konunuzda uzman olmalısınız. Kalem hakkında etkili bir konuşma yapacaksam, kalem hakkında uzman olmalıyım.

Satış temsilcileriyle bu konuyu çokça gündeme getiriyorum. Örneğin; kişi, bireysel emeklilik satıyor. Ama sözleşmeyi okumuyor. "Oku!" diyorum. "Niçin okuyayım? Sözleşme maddelerini mi soracak müşteri bana?" diyor. Ama hata şurada, siz bir şeyi çok iyi bilirseniz, sadece bir dakika bile konuşsanız, elektriğiniz karşıdakine ulaşır. Ve o, bilinçaltında sizin uzman olduğunuzu anlar. Nasıl mı? Cevap basit: Kolektif bilinçaltı!



Biliyorum, meşgul ve çok yoğun insanlarsınız. "Kitap okuyamam, internette araştırma yapamam, gecenin bir yarısı uyanıp fikrimi telefonuma yazamam." diyorsunuz. İşte bu yüzden zaten, uzman olduğunuz konularda konuşma hazırlamayı tercih edin.

Özetleyecek olursak; eğer konuşmanızı özveriyle hazırlamışsanız, %80 sunmuşsunuz demektir. Oturup otuz dakika içinde bir konuşma hazırlamaya kalkarsanız yazık olur. Her zaman hatırlayın, en iyi fikirler en olmadık zamanlarda gelir. Sadece, onlar geldiğinde yakalamaya hazır olun. Eğer zamanınız varsa kitap okuyun, internetten araştırma yapın. Kullanacağınızdan daha fazla bilgi toplayın.

## Ses Egzersizi

Ses egzersizlerinizi her gün düzenli yapmanızı öneriyoruz. Bu kitap boyunca yavaş yavaş geliştirmenizi sağlayacak şekilde ses egzersizleri verilecektir. Dilerseniz her hafta birisini uygulayarak geliştirebilir, dilerseniz de bölümler ilerledikçe egzersizlerinizi yapmayı sürdürebilirsiniz.

Şimdi ses egzersizi yapalım. Lütfen ayağa kalkın. Omuzları değil, göğsünüzü kaldırın. Ağırlığınızı ayak uçlarınıza verin. Ellerinizi, Amerikalı bir polisin "eller havaya" dediğinde, karşısındakinin kaldırdığı gibi ensenize koyun, kol kaslarınızı kullanmadan başınızı geriye doğru itmeye çalışın. Şimdi dik duruyorsunuz. Boynunuz, göğsünüz yukarıda, omuzlarınızı kaldırmayın ve gevşek bırakın. Amacınız, dik durup göğsünüzü yukarıda tutmak. Göğsünüzü düşürmeden, diyaframdan nefesinizi verin. Son nefes çıkana kadar dik durun ve nefes verin.

Şimdi, doğru nefes almaya hazırsınız. Gözlerinizi kapatın, burnunuzdan rahat, derin bir nefes alın. Ciğerlerinize değil diyaframa alıyorsunuz. Nefes verin, bir kez daha alın. Omuzlar düşük, diyaframdan nefesi verin. Akciğerlerinizi havayla doldurduğunuzda, önce alt kısımlarına sonra da sırtınıza doğru havanın yayıldığını göreceksiniz.

Eğer tiyatro sanatçıları gibi bunu her gün uygularsanız sıra dışı kuvvetle bir diyafram nefesi elde

edersiniz. Bunun en güzel örneğini, tiyatro hocamız Sn. Celal Bıyıklı'da gördüğümü itiraf etmeliyim. Bunu yaparken, sırtına kadar nefes aldığını görürsünüz. Sesini kullandığında ise, ne kadar güçlü çıktığına şaşırabilirsiniz. Egzersizinizi yaparken, elinizi diyaframınıza koyun. Her çalışma ve edinilmiş beceri gibi, diyaframdan nefes almak da pratik yapmadan bir işe yaramaz.

Biz, bir saat boyunca bir konuya konsantre olduktan sonra pencereyi açıyor ve derin bir nefes alıyoruz diyaframdan. Bu, boşa vakit kaybı değildir. Sağlık için gereklidir. Sadece ciğerlerinize nefes alıyorsanız, yarım nefes alıyorsunuz demektir. Yarım nefes alan kişi de yarım yaşıyordur.

## BÖLÜM 3

# NLP Nedir?

"Tanrı'nın bir lütfudur."

**JOHN GRİNDER**

Yıllar önce bu cümleyi ilk duyduğumda, "Ne meydan okuma ha!" diye düşünmüştüm. Çünkü Richard Bandler ve John Grinder, bize inanılmaz şeyler vadediyordu. Tüm fobilerin, histerik felçlerin, panikatağın, endişelerin ve istenmeyen tüm kötü alışkanlıkların sadece birkaç dakikada iyileştirilebileceğini söylüyorlardı. Elbetteki NLP de birçok beceri gibi, ehil olmayan ellerde kirletilmeye devam ediyor. Nasıl ki herkesin ehliyeti var ama herkes araba kullanamıyorsa NLP uygulayıcı sertifikası olan herkes de maalesef uygulayamıyor. Bunun üzerine bir de kendilerini dünyanın en önemli NLP eğitmeni ilan ediyorlar.

Bu kitap boyunca bazı NLP teknikleri öğreneceğiz. Bu yüzden, içeriğinden biraz bahsetmek istiyoruz. Şu anda size ben, (İ. Aktaş) NLP'nin ne olduğunu uzun uzun anlatabilirim. Çünkü yüz on saatlik uzmanlık eğitimleri veriyorum. Ama vazgeçtim. Şöyle açıklayayım. Bundan on sene önce, ben henüz

üniversitedeyken, profesörlerimden biri bana; "İnci, yıllar sonra yüzlerce, binlerce insana hitap edeceksin." deseydi ona cevabım, "Hocam, benimle dalga geçmeyin." olurdu. Hatta böyle bir ders olsa muhtemelen kalırdım. İşte NLP, yapamam dediğiniz her şeyi yapabilme sanatıdır.

Bunu yıllar önce Uludağ Üniversitesi'nde bir sempozyuma katıldığımda yaşadım. Hocalarımdan biri de orada bulunuyordu. Konuşmamızdan sonra, nasıl iş bulacaklarından endişelenen öğrencilere, istenildiği takdirde, yapamam denilen her şeyin yapılabileceği öğüdünü vermişti.

NLP, dünyaca ünlü terapistlerin modellemesiyle ortaya çıkmıştır. Özü, modellemeye dayanır. "Onlar bunu nasıl yapıyorlar?" sorusuna cevap verir. Konumuza gelirsek, sizler de beğendiğiniz konuşmacının aynı fizyolojisini, aynı dilini ve aynı düşünce sistemini kullanırsanız benzer sonuçlar alırsınız.

NLP yeni bir şey değildir. 1844 yılında *"Çalınan Mektup"* isimli bir romanda yazar, açık şekilde modellemeden bahsetmiştir. "Karşımdakinin ne kadar zeki ya da budala, iyi veya kötü yürekli olduğunu, yüzümü onun yüz ifadesine bürüyerek, yüreğimde ve beynimde oluşan duygu ve düşüncelere dikkat ederim." demiştir.

NLP ile çalışmak, düşünce sistemini değiştirmek demektir. Eğer şimdi korku ve endişeleriniz varsa,

dün düşündüklerinizin bir ürünüdür. Şimdi düşündükleriniz de yarın ne hissedeceğinizi, neler yaşayacağınızı ve nasıl davranacağınızı belirler. Yani düşüncelerinizi değiştirdiğinizde, hayatınızdaki birçok şey değişir. Bu kitabın amacı da size farklı bakış açıları kazandırmaktır.

NLP, "Nöro Linguistik Programming", sinir dili programlaması, demektir. "Nöro", beynimizdir. Biz onu sağ beyin, sol beyin diye ikiye ayırıyoruz. Sağ beyin, entelektüel yaratıcı beynimiz, yani bilinçaltımızdır. Sol beyin ise, mantık beynimizdir. Bilinçaltımız, uykuda bile olsa saniyede iki milyon kadar bilgiyi depolar.

"Linguistik", dilimizi ifade eder. Her sunumun amacı, bir mesajı doğru olarak iletebilmektir. İşte NLP, mesajımızı yapılandırmamızı sağlar.

"Programming", programlama demektir. Bildiğimiz programlamadan biraz farklıdır. Herkes, her davranışı için belli stratejiler kullanır. Herkesin sabah yataktan kalkmak, motive olmak, öğrenmek ve öğretmek, karar vermek gibi her davranışı için belli programları vardır. Bunları biz yaratırız. Bazen ailemiz, okul, arkadaşlar, hatta TV bile yaratır. Amacımız, tam istediğiniz gibi bir konuşmacı olmanız için yeni programlar oluşturmaktır.

Biz, beyinlerimizi bilgisayara benzetiyoruz. Nasıl ki bilgisayar ilk alındığında kusursuz bir program

yüklüdür, ancak biz zamanla, işimize yarayan programlarla birlikte yaramayanları, yani kötü programlar olan virüsleri de yüklemiş oluruz. Bir süre sonra bilgisayarımız doğru düzgün çalışmamaya başlar ve en sonunda da çöker. İşte beyinlerimiz de aynı bilgisayarlar gibi, doğruyu yanlışı ayırt etmeden her şeyi kaydeder. Ve bir süre sonra doğru düzgün çalışmamaya başlar, en sonunda da çöker. O zaman korku, kaygı, depresyon, aşırı yeme, üzüntü, alkol, sigara ve hatta uyuşturucu bağımlılığı ortaya çıkar.

Çünkü beyinlerimiz, bilgisayarlar gibi kullanıcı dostu değillerdir. Yönlendirilmeye ihtiyaç duyar. Siz ona yapacak bir iş vermezseniz, elektrik kesilinceye kadar çalışmaya devam eder. Elektrik kesilmesini de eminim ki yaşamak istemezsiniz...

Biraz da NLP'nin kendi iletişim modelinden bahsedelim. NLP'nin kendi jargonu vardır. Bu modelde beş temsil sistemi vardır. Görsel görme, işitsel duyma, dokunsal hissetme, tatsal tat alma ve kokusal koku alma. NLP modeli, bu temsil sistemleri üzerine kuruludur.

Dışarıda gerçekleşen olaylar, beynimize beş duyumuzla iletilir. Saniyede iki milyon bilgi çok büyük bir rakam, değil mi? Beyin, üç tür süzgeç uygular; silme, genelleme, çarpıtma. İnançlar ve negatifler de beynin çarpıtma yollarından ikisidir.

**Silme:** Bu süzgeç, aralıksız gelen bilgi yükünü azaltmak için, çevreden gelen uyarıcılara duyuların kapatılmasıdır. Örneğin; kalabalık bir mekânda bir arkadaşınızla konuşursunuz ve dışarıdan gelen sesleri fark etmezsiniz bile. Ta ki birisi odanın öbür ucundan, adınızla size seslenene kadar. İki milyon kadar bilginin tümünün birden farkında olsak ne olurdu? Muhtemelen delirirdik. Bu yüzden, gelen bilginin belli parçasına dikkatimizi veriyoruz. İlgimizi çekmeyenler, bilincimizden siliniyor. Şimdi lütfen, içinde bulunduğunuz giysileri hissedin. Ben bunu söyleyene kadar, beyniniz bu bilgiyi silmişti.

**Genelleme:** Elde edilen bilginin miktarını genellemeyle de azaltırız. Bir durum hakkında iki olay yaşarız ve kendimizce her şeyin böyle sonuçlanacağına karar veririz. Örneğin; her bir yeni arabaya bindiğinizde, araba kullanmayı tekrar öğrenmezsiniz. Tabii sağ sinyal vermek yerine sileceği çalıştırmak ayrı konu. Deneyimlerimizi de genelleriz. Örneğin; dinleyicinin saldırgan olduğu bir gün sunum yaparken kendimizi kötü hissederiz ve sunum konusunda çok iyi olmadığımıza karar veririz. Sonra da "Ben iyi sunum yapamıyorum." deriz. Bu hiç de faydalı bir çıkarım değildir. İşte NLP, ilk deneyiminize dönüp, genellemenizi değiştirebilir.

**Çarpıtma:** Şimdi evde yalnız olduğunuzu ve birdenbire elektriğin kesildiğini düşünün. Dışarıdan

ayak sesleri ve tıkırtılar gelmeye başladı. Ne düşünürdünüz? Durun tahmin edeyim: Hırsız mı?

Evet, çünkü ben sizi sanki hırsız geliyormuş gibi yönlendirdim. Veriler eksik olduğu için, zihniniz çarpıttı ve hırsız olduğuna karar verdi. Peki, saat sekizse ve sizin doğum gününüzse durum değişir mi? "Arkadaşlarım doğum günümü kutlamaya geliyor." dediğinizi duyar gibiyim.

**İnançlar:** Gelen bilgiyi inançlarımızla da çarpıtırız. Hiç kimse; "Hey, sen haklısın. Ben bir aptalım. Hemen düşüncemi değiştiriyorum." demez.

İşte bir örnek; sunum konusunda yetersiz olduğunuza inanıyorsunuz. Sahneye çıkıp bir sunum yapıyorsunuz. Bir kişi gelip, "Harikaydı." diyor. Siz de teşekkür ediyorsunuz. O gidince de "Kibarlıktan herhâlde." diyorsunuz. Böyle demek zorundasınız. Çünkü demezseniz, yetersizlik inancınız sarsılır. Sizi sınırlayan inançlardan kurtulmanın yolu şüphe etmektir. "Acaba gerçekten iyi olabilir miyim?"

**Negatifler:** Bizim bu kitapta en çok önem verdiğimiz konulardan biridir. Çünkü bilinçaltınız olumsuzu anlamaz. Birçok insan, zihnin bu özelliğini bilmeden olumsuz cümleler kurar, sonra da karşısındakinin neden etkilenmediğini, neden satmaya çalıştığı şeyi satamadığını, neden karşısındakinin onu sevmediğini düşünür durur.

Sadece olumlu cümleler kurun. Ne istiyorsanız tam olarak onu söyleyin. Bir hipnozcu, karşısındaki kişiye,"Çok çabuk gevşemeni istemiyorum." derse, o kişi bu cümlenin anlamını zihninde kavramaya çalışırken, kendini ister istemez gevşer hâlde bulur. İyi niyetli anne babalar, çocuklarına "Sütünü dökme." gibi telkinlerde bulunurlar. Bu telkini alan çocuk, ister istemez, zihninde istenmeyen davranışı hayal eder. Bu durum da davranışın gerçekleşme ihtimalini artırır. Yani bu telkini yapan kişi, istemeden de olsa karşısındakini hipnoz etmiş olur. Şimdi, "Bu kitabı alarak ne kadar doğru bir karar verdiğinizi düşünmenizi istemiyorum."

Bu cümleyle size, ne kadar doğru bir karar verdiğinizi düşünmeniz yönünde bir telkinde bulundum. Topluluk önünde konuşma kurslarımızdan birinde, bir katılımcımız şöyle bir geri bildirimde bulunmuştu.

"Bugün pazar ve ben aile ilişkilerine çok önem veren bir insanım, nasıl oluyor da pazar olmasına rağmen bu eğitimdeyim? Harika ve çok faydalı bir eğitim veriyorsunuz." demişti. Sonra ben, yukarıdaki cümleye dikkatini çekince hep birlikte güldük. Geri bildirim şu yöndeydi; "Demek ki bizi hipnoz ediyorsunuz."

Olumsuzlamayı, insanları hipnoz etmek için kullanabilirsiniz. Çünkü olumsuzlama dilde vardır, deneyimde yoktur. Ben size, "Köpek, kediyi kovalamadı." desem, neyi hayal edersiniz? Tabii ki köpeğin kediyi kovaladığı sahneyi…

İnsanlara, neyi düşünmesini istiyorsanız onu söyleyin. Bu yaklaşım, insanlar ister transta olsun ister olmasın, daha yararlı tepkiler almak için kullanılabilir. Bu konunun detayına, hiptonik dil kalıplarında gireceğiz.

## Modelleme

Richard Bandler, bir gün on üç saatlik bir uçak yolculuğuna çıkar. Yanında bir adam oturmaktadır. Adam koltuğa oturur, kemerini bağlar, parmaklarını kemere geçirir ve gözlerini kapar kapamaz uyumaya başlar. Richard Bandler, adamı dürter. Adam, "Sorun ne?" diyerek irkilir. Richard Bandler, sinirli bir şekilde; "Her şey sorun. Oturur oturmaz uyumaya başladın. Bana bunu nasıl yaptığını anlat, yoksa on üç saat boyunca yüksek sesle konuşup dururum." der. Adam, bunu nasıl yaptığını anlatmaya başlar.

İşte modelleme budur. Belki de sizin on yılda başaracağınız bir şeyi, daha önce başarmış bir insanın düşüncelerini, duygularını, inançlarını, kararlarını ve davranışlarını modelleyerek çok kısa sürede başarabilirsiniz. Kuşkusuz bu, taklit yapmak değildir. Çünkü hepimizin savunduğu nokta şudur; başarılı bir taklit olmaktansa başarısız bir orijinal olmak çok daha iyidir. Dikkat ettiyseniz, modellemenin asıl sorusu şöyledir; "O, bunu nasıl başarıyor?"

Çok önemli konuşmacıların videolarını izleyin. Nasıl bir duruş sergiliyor? Hızlı mı konuşuyor, yavaş mı

konuşuyor, dik mi duruyor, kambur mu? Nasıl bakıyor? Jest ve mimikleri nasıl? Kâğıttan mı okuyor, yoksa slayttan mı takip ediyor? Bu adam nasıl oluyor da bu kadar başarılı oluyor? Onun hakkında, varsa bulabildiğiniz tüm materyalleri okuyun. İnançlarını, düşüncelerini, karakterini anlamaya çalışın. Eğer bu kişiye ulaşabilirseniz, bunları kendisine sorun. Sanılanın aksine birçok başarılı insan, kendisine nasıl yapıldığının sorulmasından hoşlanır. Beğendiğiniz kişilere ulaşabiliyorsanız, sırlarını sorun.

Uluslararası motivasyon konuşmacısı Anthony Robbins'i izlemenizi öneririm. Videolarından bile özgüvenini ve karizmasını anlayabilirsiniz. Son derece rahat ve içten gelen mutluluğa sahip olan bir kişidir. Ama bütün bunlar, bir gecede olmadı. Kendisi kitaplarında bunu, özgüvenli insanları modelleyerek yaptığını söylüyor.

Şimdi idolünüzü belirleyin. Ona ait bir konuşma videosu bulun ve onu dikkatle izleyin. Sahip olduğunuz güveni sergilemek için, siz de ne düşünmeniz, neye inanmanız gerektiğine karar verin. Eğer dikatlice izlerseniz, hem özgüvenin hem de başarılı bir orijinal olmanın sırlarını keşfedebilirsiniz.

### Metaforlar

NLP ile ilgili son olarak şunu sormak istiyorum: Sizce topluluk önünde konuşmak neye benzer?

Metaforlar, yani benzetmeler, semboller gibidir. Bir kelimeyle birçok şeyi tanımlayabilirsiniz. Bir benzetmeyle, ona ilişkin tüm inançları da seçmiş olursunuz ve sonuçlarını yaşarsınız.

İnsanlar, hayatlarını kötü şeylere benzeterek, kendilerine ne kadar büyük kötülük ettiklerinin farkında bile değiller. Bilinçaltı, şakayla gerçek arasındaki farkı ayırt edemez. Siz, "Kamyon çarpmış gibiyim." derseniz, bilinçaltınız; kamyon çarpmış bir insanın ruhsal ve fiziksel olarak yaşaması gerekenleri size yaşatır. Bir keresinde bir televizyon programında, ünlü bir iş adamına, "Hayatı neye benzetirsiniz?" diye sormuşlardı. "Savaş." diye cevap vermişti adam. Bu benzetmenin, kendisinde yaratacağı stresi düşünebiliyor musunuz?

Bu sebeple, eğer topluluk önünde konuşmak sizin için bir savaşsa kazananı olmaz, bir sınavsa strese sokar, geçemezsiniz. Öyle bir şeye benzetin ki sizi neşelendirsin. Bizce sunum; dostlarımızla oynadığımız eğlenceli bir oyundur.

Şimdi bir anlığına durun ve topluluk önünde konuşmayı neye benzettiğinizi bir düşünün. Sonra bu benzetmenin sizin için ne anlama geldiğini yazın. Eğer bu anlamlar sizi güçlendirmiyorsa bu metafordan hemen vazgeçin. Şimdi, topluluk önünde konuşmayı bir şeye benzetin ve aklınızın bir köşesine koyun.

**Eski Benzetmem:**
Benim için topluluk önünde konuşma,
Benzetmenin benim için taşıdığı anlam;

**Yeni Benzetmem:**
Benim için topluluk önünde konuşma,
Benzetmenin benim için taşıdığı anlam;

Önümüzdeki otuz gün boyunca, topluluk önünde konuşmanın bu şeye benzediğini düşünün.

⋆ ★ ⋆

Biz tekrar tekrar yaptıklarımızdan ibaretiz.
Bu yüzden mükemmelik bir sanat değil
bir alışkanlıktır.

**ARISTOTELES**

## BÖLÜM 4

# Hayal Kurma ve Mucizeler Koçluğu

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

**Donald Curtis**

Bir profesyonel gibi iletişim kurmak ve muhteşem bir konuşmacı olmak için, geleceği gözde canlandırma yöntemi, başarılı konuşmacıların faydalandığı bir tekniktir.

Ya iki yüz kişilik bir sunum ya gidip patronunuzla konuşmak ya da oturup eşinize kendinizi affettirmek için hazırlanıyor olun fark etmez, zihninizin size bu süreçte vereceği akıldan faydalanmak için şu adımları uygulayın:

1. Yaşayacağınız bütün olaylar ve yapacağınız her şeyin olacağı, gelecekte bir zaman aralığı hayal edin. Bu zaman aralığının, yaşamak üzere olduğunuz deneyime karşılık bir nokta bulundurmasını sağlayın.

2. Şimdi kendinizi zihnen o olaydan sonraki zamana götürün. Olayın çoktan gerçekleştiğini hayal edin. Kendinizi, olayla ilgili detayları hatırladığınız bir ruh hâline sokun.

3. Artık her şeyi zarif ve doğal bir şekilde söylediğinize ve size cevap veren dinleyici kitlesine sahip olduğunuza göre, nasıl HİSSETTİĞİNİZİN farkına varın.

4. Artık mükemmel bir iş başarıp, aynen istediğiniz gibi iletişim kurduğunuza göre, bunun zihninizde nasıl GÖRÜNDÜĞÜNE bakın. Yüzünüzdeki gülümsemeyi ve ne kadar ihtişamlı olduğunuzla ilgili heyecanınızı görüyor musunuz?

5. Bu olaydan sonra kendi kendinizle konuşurken, bunun KULAĞA nasıl GELDİĞİNİ fark edin. İç sesinizin, "Vay be! Çok kolaydı.", "Bu kadar mükemmel bir çözüm bulabileceğimi tahmin bile edemezdim." ya da "Kendimle gurur duyuyorum!" dediğini duyuyor musunuz? Bu olayın sonucu olarak ürettiğiniz ifadeler neler? Alkış seslerini duyuyor musunuz?

6. Gözünüzde canlandırdığınız gelecek anına, başkalarını da dâhil ediniz. Güzel konuşmanızın bir sonucu olarak onların nasıl hissettiğini, sizinle ilgili dediklerini ve daha fazlasını duymak istediklerinin farkına varın. İlham verici sözlerinize başkalarının nasıl cevap verdiğini görerek kendinizi neşelendirin.

7. Deneyiminizin nasıl gittiğine yönelik gelen inancınız ne? Şimdi kendinizi güvenli ve ilginç bir insan olarak görüyor musunuz? Kendinizle ilgili yeni şeylerin, akıcı ve ikna edici bir şekilde konuştuğunuzun farkında mısınız? Fevkalade bir iş çıkardığınız

için kendinizi kutlarken, rahat hissediyor musunuz? Gelecekteki bu anda kendinizi, harikulade iletişim kuran bir insan olarak yaşamaya istekli misiniz?

Yukarıda adımlarından bahsettiğim mucizelerin nasıl geldiğine değinelim. Mucize; inandığınız şeyin gerçekleşmesidir. Temelde hepimiz, yaratılış itibarıyla birer mucizeyiz. İçimizde mucizeleri gerçekleştirecek kaynak hepimizde var. Bu gücün fark edilmesi ve harekete geçirilmesi gerekir. Gücün harekete geçirilmesi için önce, ne yapmak istediğimizin hayalini güçlü bir şekilde kurabilmemiz gerekir. Dünyada hiçbir şey yoktur ki daha önceden hayali kurulmamış olsun. Çevrenizde gördüğünüz her nesne, kıyafet, evler, arabalar, her şey, bir zamanlar birilerinin hayaliydi. Hayal önce gelir. Zihin, hayalini kuramadığı şeyi gerçekleştiremez. Yaşamda olduğunuz yere siz karar verdiniz. Her ne yapıyor ve yaşıyor ya da neye sahipseniz önce hayalini kurmuştunuz. Şöyle ki: Küçük bir çocukken (Özlem), düşündüğüm, dile getirdiğim, hayal ettiğim her şeyin olumlu ya da olumsuz gerçekleştiğini fark ettim. Bir çocuk ruhu ile masumca, sınırsızca düşlediğim, yürekten istediğim okul hayallerimden tutun da oturmak istediğim evin nasıl bir yer olacağına kadar her şeyin yıllar sonra, zihnimde canlandırdığım şekilde gerçekleştiğini görmek çok şaşırtıcıydı. Hayatta sahip olabileceklerimizin sınırını hayal gücümüz belirler ve onu gerçekleştirme yolundaki adanmışlığımız belirler. Bugün ne düşünürsek yarın o oluruz.

Bugün yaptıklarımızla geleceği şekillendiririz. Hedefimiz için bugün ne yapmayı hayal ediyoruz? Mucizeler koçluğu; bilinçaltının gerçek ile hayali ayırt edememesi temeline dayanır. Bilinçaltı, düşündüğünüz şeyi oldurmak için elinden geleni yapar. Neyi sürekli odaklanarak düşünürseniz onu yaşarsınız ve ona ulaşırsınız. Ne istemediğimizi bilmek ve odaklanmak da onu yaşamamıza neden olur. Kötü bir performans sergilemekten korkarsanız, bunun olması için emir veriyorsunuz demektir. Öyleyse, ne istemediğinizi değil, ne istediğinizi düşünün. Hayaliniz başarısızlık ise, zihninizde sürekli başarısız olacağınızı canlandırıyorsanız, ulaşacağınız yer başarısızlık olacaktır. İnsanlara dikkat ederim; genellikle zihinlerinde yarattıkları gerçeklik; başarısızlık, acı ve kaybetmektir. Oysaki siz kazanmak için doğdunuz. Öyleyse, kazanmak için hayal kurmalı ve kazanmak için harekete geçmelisiniz. Bu konuda bir hedefiniz olsun ve bunun için çaba sarf edin. "Önce rüyayı görmeden hiçbir şey olmaz. Eğer mucizeden bir gün sonrayı hayal edebilirseniz, bu sizi, en zor zamanlarınızda bir mıknatıs gibi çeker. İçinizdeki harikulade tutkunuzu keşfedin ve yaratın. Hedefiniz sizi ne kadar heyecanlandırıyor? Ne kadar mutlu ediyor? Yolda yürürken bile yüzünüze kocaman bir tebessüm koyduruyor mu? Eğer bu saydıklarım başınıza gelmiyorsa yeterince güçlü bir tutku yaratamamışsınız demektir. Bu öyle güçlü bir tutku olsun ki bu uğurda sabah erken kalkıp, gece geç

yatın. Çevrenizde şu anda gördüğünüz her şey, bir zamanlar hayaldi. Bundan dokuz yüz elli yıl önce size gelip de dünyanın çevresinde gözle görülür dalgalar toplayıp, bir kutuya yerleştirerek ses ve resim hâlinde izlemenin mümkün olduğunu söyleselerdi, "Hadi canım!" derdiniz değil mi? Şimdi herkesin evinde en az iki tane televizyon var. Sadece hayal kurmak yetecek mi diyebilirsiniz, tabii ki hayır, amacınız için çaba sarf etmeniz gerekir. Bir mucizeyi yaratmak, gerçekleştirmek için mucizeden bir gün sonrasını hayal edebilirsiniz. Hayalinize ulaştığınızda, amacınızı elde ettikten sonra siz kim olacaksınız? Neye sahip olacak, ne hissedeceksiniz? Bunu sonuna kadar tüm duyularınızla hissederek yaşayın. Yolda yürürken bile bu hayal sizi gülümsetebiliyorsa siz bunu elde edeceksiniz demektir. Bu hayali ayrıntılı bir şekilde kurmalısınız. Görme, duyma, işitme duyularınızı devreye sokun ve en az 21 gün zihninizde canlandırın. Zihnin, bir şeyin gerçek olduğuna inanması ve alışkanlık hâline getirmesi için 21 gün gerekir. Duygu yoğunluğu ile yapılan bu çaba sonucunda, zihin bunu gerçek olarak algılamaya başlayacaktır. Zor anlarınızda, motivasyonunuz düştüğünde, inancınız azaldığında, bu görüntü sizi motive edecektir. Her gün ama her gün amacınız için mutlaka bir adım atın. Her zaman şunu hatırlayın, insanlar hedeflerine ulaştıklarında mutlu olacaklarını düşünürler, ancak araştırmalar, mutlu olan insanların hedeflerine ulaştığını gösteriyor, özellikle şu an mutlu olmayı seçin ve hedefinize ulaşın. Mucizenin hayal

edilmesinin verdiği mutluluk ve inanç, sizi yolunuzda tutacak ve hedefinize ulaşırken de mutluluğu seçmenizi sağlayacaktır.

## Unutmayın Ki Başarı, İçindeki Gücü Görebilenlerindir

Bu hayatta neler başarabileceğini biliyor musun? Yoksa "hayat zor" deyip, "imkânsız" deyip, hayallerinden mi vazgeçiyorsun? Bir bilsen sahip olduğun içindeki hazineyi, içindeki gücü bir keşfetsen. Trilyonlarla ölçülemeyecek kadar değerli bir hazineyi taşıyorsun; beynini ve aklını. Oysaki onu doğru kullanarak neler yapabileceğini bir bilsen, ona öyle hunharca davranır mıydın? O, senin en büyük hazinen. İçindeki gücü ortaya çıkarmak için ona ihtiyacın var. Kendini bilmeye, tanımaya ihtiyacın var. Sahip olduklarının değerini biliyor musun? Aldığın nefesin, evrendeki tüm güzelliklerin, sahip olduğun her şeyin değerini bilerek yaşıyor musun? Peki, kendi değerini biliyor musun? "Dünya altın madeninin peşinden koşuyor, sen kendin altın madenisin ama kendinden haberin yok." diyor Mevlâna. Sen ne kadar kendinden haberdarsın? İçindeki sahip olduğun gücün farkına varsan şaşırırsın. Bu gücü uyandırıp eyleme geçebilirsen, işte o zaman içindeki karanlığa haykırıp, aydınlığa çıkarsın. Hayat bisikletini sürerken daima frene basıp, kendine engeller koymak, seni ne kadar ileri götürebilir ki? Marifet; içindeki gücü keşfedip, ona güvenip,

güçlü fırtınalara karşı dik durabilmektir ve her türlü zorluğa karşı, adım atabilme cesareti ve gücünü gösterebilmektir. Gerçek potansiyelini ortaya koymadığın bir hayat, ne kadar doyumlu olabilir? Kendine güven, içinde yatan hazinene, gücüne, bilgeliğine inan. Sen de aklını kullanıp, cesur davranarak, ne istediğini bilerek, bu dünyada fark yaratan önemli kişiler gibi olabilirsin. Potansiyelinin farkına var, içine bak ve gör; sen, bu dünyaya, fark yaratmak, başarmak için geldin. Yüreğin sana ne yapman gerektiğini söyleyecektir. O zaman içine, yüreğine bakıp adım atmak için daha ne bekliyorsun?

⋆ ★ ⋆

Doğru bir hazırlık ve çalışma kötü
performansı engeller.

**CRISTINA STUART**

## BÖLÜM 5

# Sunumunuz Dünyadaki En Önemli Şey

Başarılı bir konuşmacı olmak istiyorsak, başarılı olmuş kişilerin, başarılarını nasıl elde ettikleri konusunda meraklı olmak ve benzer sonuçlar üretecek şekilde onların davranışlarını örnek almak, çok işe yarar bir yöntemdir. Buna NLP dilinde "modelleme" deriz. Belirgin özelliklerini beğendiğimiz kişilerin başarılı olma yollarını öğrenir ve kendi hayatımıza dâhil edersek, belki de onların başarıyı elde etme sürelerinden çok daha kısa sürede benzer yaklaşımları ve sonuçları elde edebiliriz. Liderlere bakın, nasıl konuşuyorlar, halkı ikna ederken nasıl bir yaklaşım uyguluyorlar ya da kitleler üzerinde bu kadar etkileyici olmayı nasıl başarıyorlar? Sanırım onlardan alınacak derslerimiz var. Bu kişilerin başarılı iş yapış tarzlarını incelemek, meraklı olmak ve kendi davranışlarımıza uyarlamaya çalışmak, taklit ile karıştırılmamalıdır. Taklit; aynı olmaya çalışmaktır. Modellemede uygulanan şey; birçok kişiden derlenmiş artı özelliklerin, kendi davranışlarınıza uyarlanmasıdır. İsteseniz de zaten bire bir taklit olamazsınız. Modellemek, hayran

olduğunuz bir konuşmacının hitap şeklini, bir diğerinin sahneye hâkim oluşunu almak, bir diğerinin de bilgisinden esinlenmek olabilir. Başarılı bir konuşmacı olma yolculuğunda, beğendiğiniz kişileri düşünün. "Neyi iyi yapıyor? Hangi özelliğini takdir ediyorum? Benzer yaklaşım tarzını hayatıma uygularsam benzer sonuçları alabilir miyim?" gibi güçlü soruları kendinize sorun. Liderlerin yaşam tarzlarını inceleyin. Başarı yolculuğunda ne gibi zorlukların üstesinden geldiklerine, hedeflerine nasıl bağlı kaldıklarına, nasıl güçlü bir inanca ve kararlılığa sahip olduklarına bakın. Onlardan neler öğrenebiliriz? Bu konudaki merakınızı geliştirin. Benzer yaklaşımları sergilemek için ne yapmanız gerektiğine kafa yorun. Örneğin; Anthony Robbins'i model almak istiyorsanız onun başarısının sırrı olan "tekrar"ı, her yerde konuşma girişimini alabilirsiniz.





## Notların Gizemi

Eğitimlerimize gelen katılımcılar genellikle,"Not alsam olur mu? Bazen unutuyorum, notlar hatırlatıcı oluyor ve kendimi rahat hissediyorum, kendime güvenim geliyor." derler. Aslında tam tersidir, notların orada olmasının verdiği rahatlıkla çoğu zaman, konuşmanın sorumluluğu alınmadığı için, istenmeyen sonuçların yaşanmasına sebep olunur. Sıklıkla birilerinin karşısında konuşma yapan bir eğitmen arkadaşım (Özlem), her sunumunda elinde hatırlatıcı

notlarla çıkardı, sık sık notlarına bakardı, ancak şöyle derdi; "Bu notlar olmasına rağmen zihnimden bilgiler uçup gidiyor. Ne yapmam lazım?" Bana gelene kadar, bu durumuna notların sebep olduğunu fark etmiş değildi. Ona, notlarsız çıkmasını ve burada size verdiğimiz bazı ipuçlarını uygulamasını söyledim ve sonuç gerçekten farklıydı. Bir kere, artık notlara değil, kendisine güvenmeye başlamıştı, notların varlığı yüzünden yeterli hazırlık yapmazken, şimdi gerçekten sorumluluk alıyor ve harika sonuçlar çıkarıyor. Notlar, odağınızın onlarda olmasına sebep olur, oysaki odağınız, dinleyiciler olmalıdır. Kısaca notlar, konuşmanıza olan ilginizi azaltır, dinleyicinizle aranızdaki yakınlaşma ve teması engeller ya da güçleştirir. Yapay bir hava yaratır. Ayrıca dinleyicilerin gözünde, kendine yeterince güvenmeyen, özgüveni az bir konuşmacı izlenimi bırakıyor olursunuz. Hazırlanırken sık sık not alın, konuşma yaparken notların yanınızda olması, size ilk başlarda belki güç verebilir ancak, onları sadece, gerçekten ihtiyaç duyduğunuzda bakmak için yanınızda bulundurun. Eğer not tutmak zorundaysanız da notlarınızı son derece kısa hatırlatıcı kelimelerle ve geniş bir kâğıdın üzerine büyük harflerle yazın. Mutlaka, konuşma yapacağınız yere erken gidin, notlarınızı görünmeyen bir yere koyun ve mecbur kaldığınızda bakın. Dinleyicilere, zayıflığınızı asla belli etmeyin. Bazı kişiler, ilk birkaç konuşmalarında çok gergin olurlar ve konuşacaklarını unuturlar. Bu sebeple ilk başlarda

not kullanmak gerekebilir, hatta fazla heyecanınızın üstesinden gelmekte işe yarayabilir. Ancak, sadece ilk başlarda, ilk denemelerde notlarınızı kullanın. Unutmayın, bir çocuk yürümeye başlarken, ilk denemelerinde bir yerlere tutunma ihtiyacı duyar ama bu, çok uzun sürmez. Notların dışında, konuşmanızı kesinlikle kelimesi kelimesine ezberlemeye çalışmayın, notlardan okumayın. Notlardan okuyan bir insanın, sizin gözünüzdeki değerini düşünün. Hakkında ne düşünürsünüz? Sizin hakkınızda da aynı şekilde düşüneceklerini hatırlayın. Yine son zamanlarda izlediğimiz bir konuşmacı, göğüs kanserinin üstesinden nasıl geldiğini anlattığı bir yazı hazırlamıştı. Edebî ve duygu yüklü, son derece etkileyici bir yazıydı. Ancak konuşmacı, kendi duygu yüklü hayatı ve büyük başarısını kâğıttan okuduğu için, tüm yaşadıklarının üzerimizde yarattığı etkisini azaltmış oldu. Kâğıtta yazılı duygu yüklü kelimeler, bir anda manasını yitirdi sanki. Üzerimizde yarattığı etki o kadar azaldı ki talihsiz bir durumdu. Belki o kişinin çok iyi bir konuşmacı olma hedefi olmayabilir ancak, yaşadığı mücadelesinin etkisini bu kadar azaltmamalıydı. En azından can alıcı olan yerlerde, anlatım yolunu tercih edebilir ve üzerimizde yarattığı etkiyi artırabilirdi. Şunu hatırlayın, insanlar duygulardan etkilenir, çünkü duygusal varlıklarız. İnsanların kalplerine hitap ederseniz başarı şansınızı artırırsınız. Kâğıttan okumaya yönelik hazırlanan ya da ezbere yönelik hazırlanan kişilerin,

maalesef konuşmaya başladıkları sırada tek düşündükleri, harfi harfine okuyacakları konuşma metni ya da bir sonra söyleyecekleri kelime olur. Ortaya çıkan sonuç; kasılmış, soğuk, monoton, robot gibi bir sunuş olacaktır. Lütfen bunu yapmayın, boşu boşuna enerjinizi ve zamanınızı harcamayın.

## Sizin için gerçekten önemli olan ne?

Fikrinizi, anlatmak istediklerinizi, oturun ve bir kâğıda dökün, belki ilk başta hiçbir şey aklınıza gelmeyecektir. Ancak, eğer güçlü, etkili bir şeyler ortaya çıkarmayı yürekten istiyorsanız sadece düşüncenin peşine düşün; kelimeler, siz onları çağırmadan kendiliğinden gelecektir. Sadece kendinizi serbest bırakın. Rahat olduğunuzda, kelimelerin nasıl kendiliğinden geldiğini görünce şaşıracaksınız. Fikirlerinizi zihninizde oluşturduktan sonra, onları prova edin. Provalarınızı her yerde, her fırsatta yapın. Sessizce yapın. Yolda yürürken, araba kullanırken, kısacası her yerde çok etkili bir yöntemdir. Örneğin ben (Özlem), sevgili köpeğimiz Peter'e her gün yürüyüş yaptırırken yolda, o gün anlatacağım sunumu tekrar ederim. Böylelikle, aynı anda iki işi beraber yapabilmiş olurum. Hazırladığınız sunumlarınızı kendi başınıza tüm jest ve mimiklerinizi kullanarak, yükses sesle, tüm canlılığınız ve enerjinizle tekrar edin. Steve Jobs gibi gerekirse yirmi beş kere tekrar edin. Pratik yaparken, karşınızda sanki dinleyicileriniz varmış gibi hayal edin. O kadar

kuvvetle hayal edin ki gerçek bir dinleyici grubunun karşısına çıktığınızda, eski bir tecrübe gibi hissedin. Zihinsel düzeyde sık tekrarladığınız şey, zihin tarafından henüz olmamışsa bile gerçekmiş gibi algılanır. Bu yüzden "mış gibi" yapın, konuşuyormuş gibi. Bütün başarılı konuşmacıların geçmişini, bunu nasıl başardıklarını incelerseniz şunu görürsünüz; onlar pratik yaptılar, bol bol pratik. Unutmayın, en hızlı gelişmeyi gösterenler en çok pratik yapanlardır. Eğer başarılı bir konuşmacı olmak sizin için önemliyse, değerliyse, mutlaka zaman ve enerji ayırırsınız. İnsanlar, önem verdikleri şeylere zaman ayırırlar. Sadece "benim için önemli" demek yetmez, harekete geçmek gerekir. Bu noktada kendinize sorun, "Her gün konuşma fırsatı yaratabileceğim durumlar nelerdir? Nasıl ve nerelerde konuşabilirim? Kimlere konuşma yapabilirim? Vaktimin ne kadarını ayırabilirim?"

"Hiç vaktim yok." diyorsanız, kendinize, konuşmacı olmayı ne kadar istediğinizi tekrar tekrar sorun, gerçekten önceliğiniz ne?

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk, savaş meydanlarında, dinlenmek için ayrılmış birkaç dakikalık zamanlarında kitap okurmuş. Sizin şartlarınız savaş meydanlarından daha mı zor? Peki, sizin gerçekten zamanınız yok mu? İyi düşünün, yoksa önceliklerinizi bilmiyor ya da zamanın sizi yönetmesine izin veriyor ve zamanı çarçur mu ediyorsunuz? TV karşısında ne kadar vakit geçiriyorsunuz? Acaba bu

zamanları pratik için değerlendirseniz nasıl olurdu? Nasıl sonuçlar alırdınız? Zamanınızı çalan aktivite ve insanları tespit etmekle işe başlayın ve bu zamanı amacınız doğrultusunda kullanmanın size ne kazandıracağını net bir şekilde düşünün. Ayrıca, zamanınızı çarçur etmenin size maliyetinin ne olduğuna bakın. Artık bu durum canınızı acıtıyorsa, harekete geçip bir şeyler yapma vakti gelmiş demektir. Çok meşgulseniz eğer, zaman yönetimi programlarına katılın ve gününüzü mutlaka planlayın ve önceliklerinizi tespit edin, önceliklerinizin sıralamasına göre gününüzü yaşamak, önem verdiğiniz aktivitelere vakit ayırmanızı sağlayacak, etkinliğinizi ve doyumunuzu artıracaktır.

Biz ekip olarak, doğaçlama sunumlar yaparız her hafta. Yapacaklarımızı planladığımız vizyon toplantılarında, etkinliğimizi artırmak için mutlaka küçük konuşmalara zaman ayırırız. Küçük kâğıtlara herkes, herhangi bir kelime yazar. Bu kelimenin, işimizle ilgili olması gibi bir zorunluluk yoktur. Masa, dolap ya da bukalemun gibi kelimeler bile olabilir. Herkese üç dakika süre veririz ve herkes, kapalı olan kâğıtlardan seçtiği bir kelimeyi anlatmaya başlar, doğaçlama konuşur. Aklına geleni, sunum yapıyormuş gibi anlatır. Sanıldığı kadar kolay bir şey değildir bu. Eğer doğaçlama konuşma becerisi kazanırsanız, insanların karşısına çıktığınızda çok daha kolay sahneye hâkim olursunuz.

Siz de aileniz, iş çevreniz ya da arkadaş grubunuzdan olan kişilerle böyle çalışmalar yaparsanız faydasını

mutlaka görürsünüz. Konuşma pratiği yapmak için, insanların cesaretli olduğu yerleri bulun ve orada konuşun. Konuşma yapacağınız yerleri bulun ve neresi olursa değerlendirin ve konuşun, konuşun, konuşun... Başarının yolu buradan geçer. Birkaç kâğıda kelimeler yazın. Herkes sırasıyla, yazdığınız kelimelerin içinden birini seçsin ve doğaçlama anlatsın. Bu şekilde; bildiğinizden ve günlük hayatta kullandığınızdan çok daha fazla kelime kullandığınızı görürsünüz. Zihniniz açılır. Aniden gelişen bir durumda, nasıl bir şeyler aktarabileceğinizi görürsünüz ve en önemlisi de öğrenir ve gelişirsiniz. Biz bu oyundan keyif alıyorsak eminim siz de alırsınız. Yolculuktan keyif alın, eğer almıyorsanız bilin ki bir şeyleri doğru yapmıyorsunuzdur.



Konuşmak, bir yolculuktur. Konuşmanızda nerede olduğunuzu, nereye varmak istediğinizi biliyor musunuz? Yoksa "Allah kerim, bir başlayalım bakalım ne çıkarsa bahtımıza" mı diyorsunuz? Nereden yola çıktığını ve nereye varacağını bilen kişi, hem bu oyundan keyif alır hem de en etkili sonucu çıkarır. Nereye varmak, ne gibi sonuçlar yaratmak istediğinizi düşünmeyip, plan ve taslak yapmadıysanız, başarı şansınızı yok edersiniz. Yolculuklarınızı düşünün, bazen plansız, "Yüreğim nereye götürürse oraya varacağım." diyebilirsiniz, ancak bunda bile bir tür hazırlık gerekir, en azından ne zaman yola çıkacağım, az çok yanımda ne götüreceğim, gibi. Ayrıca planladığınız, ne yapmayı istediğiniz, nereye, kimlerle, ne zaman ve nasıl

gideceğinizin belli olduğu yolculuklar çok daha anlamlı olabilir, en azından sizde stres yaratabilecek unsurların büyük kısmını ortadan kaldırmış olabilirsiniz.

**Stres, konuşmalarımızda bizi etkisiz gösteren bir etkendir ve ortadan kaldırılması gerekir.**

Stres ve konuşma yapacağınız için duyduğunuz gerginlik, sesi mahveder. Bununla beraber dışarıdan anlaşılır ve en önemlisi, içinizde kopan fırtına, bildiklerinizi unutmanıza bile sebep olur. İşin kötü tarafı da çağımızda stres ve gerginliğin, hayatımızın çoğunlukla içinde olmasıdır. Sinirlilik, gerginlik, yüzünüz ve vücudunuzda nasıl açıkça görülüyorsa, sesinizde de görülecektir. İşte bu noktada yapılması gereken, gevşemeyi öğrenmektir. Burada işin sırrı, gevşemedir. Gevşeme; güzel bir sesin ve ikna edici, harika bir sunumun olmazsa olmazıdır. Öncelikle, tüm vücudunuzu gevşetmeyi öğrenmelisiniz. Sesiniz, vücudunuzun her parçasından etkilendiği için, yaşadığınız gerilim vücudunuzun işleyişini bozacaktır. Gevşemeyi öğrenmek, sadece sunumlarınızda değil, yaşamın her anında etkinizi yükseltecektir ve yaptığınız şeyden çok daha fazla keyif almanızı sağlayacaktır. İnsanlar sürekli gergin hâlde oldukları için, sağlamak istedikleri performansın maalesef çok az bir kısmını gerçekleştirebilmektedirler. Yapmanız gereken, biraz olsun kendinize gevşeme duygusunu ve rahatlığı yaşatmaktır. Peki, nasıl gevşeyebilirsiniz? Sadece gevşeyin, bu kadar basit. Kolunuzu omzunuzdan dümdüz kaldırın

ve önünüzde tutun. Şimdi onu gevşek bırakın. Düştüğünde, bırakın ileri geri sallansın. Sallanmadıysa gevşek bırakmadınız, aşağı indirdiniz demektir. Her gece yatakta diyafram nefesi çalışırken, derin nefes almaya başlamadan önce gevşeyin. Tüm vücudunuzu gevşetin. Bir çuval gibi kendinizi gevşek bırakın. Hareketsiz hissedin kendinizi. Kollarınızdaki, boynunuzdaki, bacaklarınızdaki tüm enerjinin, vücudunuzun merkezine aktığını hayal edin. Kendi kendinizi transa sokun, kendinize gevşeme izni verin. O kadar gevşemelisiniz ki çeneniz açılıp kalmalı, bırakın vücudunuz külçe gibi olsun. Kolunuzu kaldıracak gücünüz olmasın, rahatlama ve gevşeme dışında hiçbir şey düşünmeden derin nefes alın, doğal ve rahat bir biçimde sadece gevşeyin. Üzüntülü düşünce, problemler, gün içinde yaşadığınız her problem zihninize gelebilir, onları kovalayın. "Ben rahatım, tamamen gevşemiş durumdayım, her geçen saniye daha da gevşiyor ve rahatlıyorum." gibi telkinler vererek rahatlatın kendinizi. Bu düşünceler ve derin nefes, uykunuzu getirecektir. Bu tarz bir uyku, tazeleyici ve hayat vericidir. Yaşama daha kolay uyum sağlar ve anda daha fazla olup, sakinliğin, huzurun tadını çıkarabilirsiniz. Zihin, verdiğiniz telkinleri uygular. Kendinize stres telkini verirseniz yaşayacağınız durum stres olur. Kendinize gevşeme, rahatlama telkini verin. Rahatlamaya ve gevşemeye başladığınızı fark edeceksiniz. Doğru nefes aldığınızda, güzel sesler üretmeye başlarsınız. Sesinizdeki çatallaşma, boğuk

sesler, kısa ve ne dediğinizin net anlaşılmadığı sesler, diyafram nefesini sağlıklı bir şekilde alma sonucunda ortadan kalkacaktır. Daha tok, daha etkileyici bir ses tonuna kavuşuyor olacaksınız. Nefes yaşamdır, bunu her zaman hatırlayın. Nefes almasını bilmeyen; eksik, gergin, huzursuz ve stresle dolu bir yaşama kendisini mahkûm ediyor demektir. Eğer tek başınıza bunları başarmakta zorlanıyorsanız, nefes egzersizlerini uygulayıp öğreneceğiniz kurslara katılın ve hayatınıza çok önemli bir katkı sağlayın.

⋆ ★ ⋆

Hayatı yaşamanın iki yolu vardır: Biri
hiçbirşeyin mucize olmadığını düşünmek,
diğeri herşeyin mucize olduğunu düşünmek.

**ALBERT EINSTEIN**

BÖLÜM 6

# Başarılı Sunumlar İçin Ruh Hâlini Yönetme Becerisi Geliştirme

Sabah kötü bir gün geçiriyorsunuz, eşinizle tartıştınız, ödenmesi gereken borçlar ödenemedi ya da yolda bir trafik magandası yüzünden canınız fena hâlde sıkıldı ve birazdan hayatınızın sunumu var, her şey buna bağlı. Büyük iş fırsatları bu sunumun sonunda size gelecek ya da elinizdeki tüm fırsatı başınıza gelen bu olumsuz ruh hâli yüzünden kaçıracaksınız. Ruh hâliniz gerçekten berbat, kendinizi dipte hissediyorsunuz, başarı şansınız ne?

Başarılı bir sunum için, ruh hâlini yönetme becerisi kazanmak çok önemlidir. Genel olarak hayattaki başarı en temelde, ruh hâlimizi yönetebilme başarımıza bağlıdır. Başarılı olanlarla başarısız olanlar arasındaki farkı belirleyen şey, aslında ruh hâlimizi ve durumlarımızı yönetebilme becerimizde yatmaktadır. Ruh hâli, belli bir andaki hissediş şeklimizdir, duygu durumumuzdur. Gün içinde çeşitli ruh hâllerinde oluruz, ruh hâli sürekli değişir. Günlük hayatta kullandığımız, "modunda olmak" ya da "modunda olmamak" deyimi, ruh hâlimizi yansıtır. Mutlu, mutsuz, sıkkın,

heyecanlı gibi, içinde bulunduğumuz ruh hâli, etrafımızda olan bitenleri, aldığımız sonuçları etkileyecektir. Bu nedenle ruh hâllerimizin farkında olmamız ve kabul etmemiz gerekir. Mevcut modunuzu değiştirmenin ilk yolu, içinizdeki ruh hâlini tanımlayabilmek ve bu ruh hâlinden çıkmayı arzu etmektir. Ruh hâlimizi yönetmeyi bilmek, hiçbir zaman olumsuz ruh hâli içerisinde olmayacağımız anlamına gelmez. Bunu yönetmek, sadece bizi sınırlayan ve istediğimiz şeyleri yapmaktan alıkoyan ruh hâlimizi değiştirebilmemizi sağlar. Ruh hâlimizin iyi olması, alacağımız sonuçları da büyük oranda etkileyecektir. Bütün iyi sonuçlar iyi ruh hâlleri içinde elde edilir. Kimse kendini kötü hissederken başarılı sonuçlar elde edemez. Şimdi, geçmişte bir şey yapıp da işlerin sizin istediğiniz gibi gitmediği bir olayı düşünün. Örneğin; kötü bir sunum yaptığınız bir zamana gidin. Olayı düşünürken neler hissediyorsunuz? Aklınızda tuttuklarınız, hissettiklerinizi etkiler. Hatırladığımız olayların, şu anki ruh hâlimizin üzerinde de etkisi vardır. Kendinizi kötü hissetmek istiyorsanız, kötü bir anınızı hatırlamanız yeterli olacaktır. Birkaç saniye içinde berbat bir ruh hâline girmeniz kaçınılmazdır. Tam tersi iyi hissetmek içinse iyi bir olayı hatırlamak ve sanki oluyormuş gibi düşünmek, iyi ruh hâline girmemizi sağlayacaktır. Öyleyse, ruh hâlinizi değiştirmek, alacağınız sonuçları da değiştirecektir. Yapacağınız ilk şey, aklınızdakileri değiştirmek, alacağınız olumlu sonuca

odaklanmak, başınıza gelen iyi bir olayı düşünmek ve böylece, ruh hâlinizi değiştirmektir.

## Fizyolojimiz Ruh Hâlimizi Doğrudan Etkiler

Peki, fizyoloji ve hisler arasında nasıl bir bağlantı vardır? Hissettiklerimiz fizyolojimizi etkiler, fizyolojimiz de hissettiğimiz şeyleri etkileyebilir. Yani ikisi birbirine bağlıdır. Fizyolojinizi değiştirerek, hissettiklerinizi değiştirebilir misiniz? Kesinlikle evet! Duyguları, hareketler yaratır. Ne hissediyorsak bu, vücudumuzu nasıl kullandığımızın sonucudur. Yüz ifademizde, hareketlerimizde yapacağımız küçücük bir değişiklik dahi o anda nasıl hissettiğimizi değiştirecektir. Şimdi, farklı ruh hâllerine geçmenin öneminden bahsedelim. Ayağa kalkın, bir anlığına sıkkın bir duruma geçin. Depresif olsanız, depresyonda olsanız, duruşunuz nasıl olurdu? Baş aşağıda, yere bakar bir şekilde, "Hayır, neden ben?" mi derdiniz? Eğer vücudunuzu sürekli hayattan bıkmış gibi kullanır, hep omuzlarınız sarkık, yorgunmuş gibi, hayatın bütün yükü omuzlarınızdaymış gibi yürürseniz, kendinizi, hayatın tüm yükünü omuzlarınızda taşıyor gibi hissetmeye başlarsınız. Bu şekilde bir duruşla, istediğiniz sonuçları yaratmanız maalesef çok mümkün olmayacaktır. Tıpkı başlarken söylediğimiz hâldesiniz. Şimdi silkinin ve bu hissedişinizi üstünüzden atın. Tüm bedeninizi hareket ettirin, kollarınızı bacaklarınızı sallayın, tekrar nefes alın. Ayaklar, omuz genişliğinde olsun. Şimdi tüm

vücudunuza geçin. Kollarınızı kaldırıp tavana bakın ve yüzünüze kocaman bir gülümseme kondurun. Tüm dişleriniz gözüksün ve "Evet, evet, evet!" diye bağırın. Şimdi tekrar depresif olmayı deneyin. Hayır, yapamıyorsunuz değil mi? Bu şekilde depresif duramazsınız, çünkü hareketin getirdiği fizyoloji, kötü bir günün tam tersidir. Hissettiklerinizi ne zaman isterseniz değiştirebilirsiniz. Biraz önce yaptığınız şeyi iş yerinizde yapın, bakın ne olur? Herkesin fizyolojisi bir anda değişir, ne yaşarsanız yaşayın bunu değiştirebilir ve hayatın her alanında sonuçları kontrol edebilir ve de istediğiniz sonuçları alabilirsiniz. Bu şekilde sadece kendi ruh hâlinizi değil, etrafınızdaki herkesin ruh hâlini de etkilemiş olursunuz. Sadece, doğru ruh hâli içinde olarak istediğiniz sonuçları alabilirsiniz, bunu zihninize yerleştirin ve hareketin önemini hatırlayın. İçinizdeki ruh hâlini yönetebilmek, başarınızı doğrudan belirleyecektir.

Ruh hâlini yönetebilme becerisi geliştirdiğinizde, sunuma başlamadan önce, hayatınızdaki her şeyi bir kenara bırakıp, özenle odaklanabilirsiniz. Fizyolojiniz dengeli ve rahat olur, nefesiniz rahat ve sakin çıkar, farkındalığınız gelişir. Fizyolojinizi ve ruh hâlinizi kontrol etmek için, nefesinizin farkında olun, nefesinizi kontrol etmek için de burnunuzdan derin bir nefes alın, ağzınızdan yavaşça verin, tekrar alın, sonra da normal nefes alın. Nefesinizi bilinçli olarak kontrol altına aldıkça bu sizi sakinleştirecektir. Ruh hâlinizi ve

fizyolojinizi değiştirmek için bunların dışında yapacaklarınız, örneğin; hareket edin, yer değiştirin, fıkra anlatın, gülün. Gülmek en iyi ilaçtır.

Farklı, çılgınca bir şey yapın. Mesela; benim yapmaktan keyif aldığım bir şey (Özlem); arabada yan koltukta oturuyorsam başımı çıkarıp, "Yaşasın, bugün harika birgün!" diye bağırmaktır, hatta kimseler yoksa ve çığlık atabiliyorsanız kendinizi inanılmaz özgür ve muhteşem keyifli hissedebilirsiniz. Zincirlerinizi kırdığınızı fark etmenin verdiği özgür bir ruh hâli, her şeyi yapabileceğinizi hissettirir size. Bununla ilgili bir danışanımla yaşadığım anekdotu paylaşmak isterim. Kendisi ile ruh hâlini yönetebilme üzerinde çalışmalarımızın sonunda, kendine göre çok mutlu hissettiği bir başarısını benimle paylaşmıştı. Danışanım, arkadaşları ile gittikleri, muhteşem bir manzaranın olduğu yerde, sanırım manzaranın kendisinde yarattığı coşkunun da etkisi ile çevresinden geçenlere, "sizi seviyorum" diye bağırmaya başladığını ve karşılığında önce insanların şaşkın bakışları ve sonrasında gelen güzel gülümsemeleri ve de o ruh hâline eşlik edişlerinin kendisini nasıl mutlu ettiğini anlatmıştı. Hayatında ilk defa bu kadar çılgın ve kendisi olmuştu. Kendisini harika hissediyordu. İşte bunun gibi, doğal ve kendiniz olun, bırakın insanlar ne der, diye endişelenmeyi. İyi bir ruh hâli içine girdiğinizde, insanlar da enerjinizden etkilenecektir. Bunu deneyin ve farkı görün.

Ayrıca ruh hâlinizi değiştirmek için, çok yavaşsanız hızlanın, hızlıysanız yavaşlayın. Bir isim söyleyin, sevmediğiniz birininki olmasın mümkünse, çünkü o kişiyle yaşadığınız deneyimler aklınıza gelir ve kendinizi kötü hissetmeye başlarsınız. Bu tıpkı şöyle bir şeydir; "Aman şunun ismini anma!" dediğiniz anlardaki gibi. O kişinin ismini ağzımıza almak istemeyiz, çünkü sinirimizin bozulacağını düşünürüz. Çünkü sadece o kişinin ismini söylemek bile zihninizdeki olumsuz anıları canlandırır ve kötü hisler yaratır. Öyleyse, sevdiğiniz birilerinin ismini söyleyin. Biz, sevgili köpeğimiz Peter'in ismini söyleriz ve anında mutluluktan ağzımız kulaklarımıza varır. Verdiğimiz koçluk eğitimlerimizden birinde, katılımcılarımızdan birinin, bununla ilgili bize ait gözlemleri şaşırtıcıydı gerçekten. Kendisi, erkek kardeşimizin de bizimle çalıştığı bir dönemde, üç kardeş olarak hepimize sırası ile Peter'den bahsederek nasıl bir ruh hâli sergileyeceğimizi denemek istemiş. Üçümüz de ayrı ayrı yüzümüzde kocaman bir gülümseme ile güzel sözler söylemişiz. Bir ismin bile ruh hâlimiz üzerinde bu kadar güçlü bir etkisi vardır. İstisnasız, Peter'in ismi her söylendiğinde ve onu her düşündüğümüzde bu böyle olur ben ve tüm ailem için.

## BÖLÜM 7

# Bilinçdışı Zihin

Şimdi, sizi çok önemli bir parçanızla tanıştırma zamanı geldi. Bilinçdışı zihin. Bilinçaltınız, yani sağ beyniniz. Eğer bir şeyi yapıp yapamayacağınızla ilgili hâlâ şüpheleriniz varsa bir bilinçaltınız olduğunu anlamanız önemlidir. Çünkü tüm öğrenme, davranış ve değişimin kaynağı bilinçaltıdır.

Öğrenme, bilinçaltınızda gerçekleşir. Bilinçli zihninizden geçirirsiniz. Bilinçaltına yerleşir ve her şeyi hatırlayan da bilinçaltınızdır. Örneğin; cep telefonunuzun numarasını hatırlıyor musunuz? Evet. Muhtemelen şu an aklınıza geldi. Peki, ben bu soruyu sorana kadar bu bilgi neredeydi? Bilinçaltınızda. Bilinçaltınız, öğrendiğiniz her şeyi depolar.

Davranışlarınızın da kaynağı bilinçaltıdır. Yürümeyi düşünün. Bir ayağınızı diğerinin önüne atarsınız. Bunu düşünmezsiniz. İnsanın başardığı en zor iş yürümektir. Çünkü iki ayağının üzerinde durmak, fizik kurallarına aykırıdır. Oysa yürüyüp yürüyemeyeceğinizi düşünmezsiniz, sadece yürürsünüz.

Değişim de bilinçaltınızdadır. Bir düşünün, kaç kez bir şeyi yapmaya karar verdiniz ama yapmadınız.

Sırtınızdan çeken bir şeyler vardı. İşte o sizi değişmekten alıkoyan yanınız, bilinçaltınızdı. Çünkü değişim, bilinçaltınızda olur. Tüm güç bilinçaltınızdadır. Değişmek için bilinçaltınızı değiştirmelisiniz.

Şimdi ben size diyeceğim ki yarın sağ ayağınızı sol ayakkabınıza koyun. Yarın ayakkabıyı ilk giyişinizde sağ ayağınızı, sağ ayakkabınıza koyarsınız. Ama sonra, bilinçli bir karar verdiğinizi hatırlarsınız. İçinizden, "İnci Hanım'a söz vermiştim." dersiniz. Sağ ayağınızı sol ayakkabıya koyarsınız. İkinci sabah ayakkabılarınızı giyerken, vermiş olduğunuz bu bilinçli kararı hatırlamazsınız bile.

Tüm öğrenme, davranış ve değişimin kaynağı bilinçaltınızdır. Öyleyse, bilinçaltınızın nasıl çalıştığını bilmek, hayati bir önem kazanıyor. Bilinçaltınızın çalışma şeklinin detaylarına, ilerleyen bölümlerde giriyor olacağız. Şimdilik, bu kitap boyunca en çok önemseyerek bahsettiğimiz konu olan, "pozitif dil" üzerine konuşalım.





## Konuşmalarınızda Pozitif Bir Dil Kullanın

Geçtiğimiz bölümde bu konudan bahsetmiştim. Örneğin; "Mavi bir ağaç düşünmeyin." dersem ne düşünürsünüz? Mavi bir ağaç düşünüyorsunuz şu an değil mi? Ne yazık ki hayatımızın çoğunu mavi bir ağaç düşünerek geçiriyoruz. "Umarım patron kızmaz.", "Umarım geç kalmam.", "Umarım kaza yapmam."

Her zaman tam da korktuğumuzu başımıza getiririz. Geçtiğimiz bölümlerde de söylediğim gibi, bilinçaltıyla iletişim için pozitif bir dil kullanın.

Ekibimizdeki arkadaşlarımızdan biri, geçmişte bir otomobil bayisinde satış danışmanı olarak çalışıyordu. İşe ilk başladığı zamanlarda, aracı satın aldıktan bir hafta sonra bayiye uğrayan müşterilerine; "Ağabey, araçta bir sorun yok değil mi?" diye sorardı. Cevap, hepinizin tahmin ettiği gibi; "Eeee, şey, aslında vites kutusundan ses geliyor sanki."

Müşterinin aklına karpuz kabuğu düştü bir kere. Bu da atalarımızın bilgeliği...

Sevgili arkadaşımız bir süre sonra bu yaklaşımın, müşterileri, araçta bir sorun olduğunu düşünmeye ittiğini fark etti ve sorusunu değiştirdi.

"Ağabey, araçtan memnunsun değil mi?"

Evet, cevap yine tahmin ettiğiniz gibi geldi.

"Evet kardeşim, gayet memnunum, teşekkür ederim sorduğun için."

Bir satış danışmanı olduğunuzu düşünün, bir yatırım planı satacaksınız. Bir fuarda stant açtınız ve tam karşınızda da rakip firmanın satış temsilcisi tanıtım yapıyor. Onun tanıtımı şöyle:

"Size bir ürün tanıtmak istiyorum. Bunu, *zaman kaybı* olarak görmeyin. Amacımız *para kaybetmemenizi*

sağlamak. Paranızı *tehlikeye atmak istemiyorsanız*, bu ürünü düşünmenizi öneririz."

Dikkat etmeniz gereken kelimeleri *italik* yazıyoruz. Bilinçli zihin açısından bir problem gözükmüyor, ancak bilinçaltı açısından baktığımızda durum farklılaşır. Bilinçaltı, olumsuzu anlamadığından, yukarıdaki cümlelerden çıkaracağı anlam şudur:

"Bu bir zaman kaybı, para kaybetmemi sağlıyorlar, param tehlikede..."

Buna şaşırabilirsiniz ama araştırmalar, satın alma kararlarımızın tamamının bilinçaltında gerçekleştiğini çoktan kanıtlamış bulunuyor. Bunun en iyi örneği ise, emlakçılara giden müşterilerdir. Bir çift, evlenmek üzere olduklarını ve kendilerine yetecek olan iki oda bir salon ev aradıklarını söyler. Emlakçı, tam da onlara göre bir evi olduğunu belirterek, evi çifte gösterir. Çift, beğenmemiş gibidir. Emlakçı, müşteri kaçırmamak için, çiftin sözde beklentisinin tam tersi özelliklerdeki başka bir eve götürür onları. Ev, dört oda bir salon ve dublekstir. Kadın, çığlık çığlığa bağırmaya başlar: "Tanrı'm, işte aradığım ev!"

Sonuç; müşteriler bilinç düzeylerinde ne istediklerini bilmiyorlar. Peki, müşteriler ya da hitap ettiğiniz topluluk bile ne istediğini bilmiyorsa, siz onların ne istediğini nasıl bileceksiniz? Bilemezsiniz. Zaten amacınız da mesajınızı iletmek ve onları ikna etmek değil mi? Öyleyse, sadece bilinçaltlarına yönelik konuşun. Bunun için de pozitif bir dil kullanmalısınız.

Şimdi, diğer satış danışanının sunumuna bir göz atalım;

"Bu ürünün amacı, yatırımınızın gerçek yüksek bir faiz almasıdır. Ürünümüzün *tamamen güvenli* olduğunu söyleyemeyiz. Hiçbir yatırım ürünü *tamamen güvenli* değildir. Ancak, *yüksek faiz alacağınızı ve kâr edeceğinizi garanti* ediyoruz."

Bilinç düzeyinde güven vermiyor gibi gelen bu konuşma ise, bakın bilinçaltınızda nasıl algılanıyor.

"Amaç; yüksek faiz. Ürün tamamen güvenli, yatırım araçları güvenli, kâr garanti..."

Şaşırtıcı, değil mi? Konuşmalarınızda mutlaka pozitif bir dil kullanın.

Sağ beyin, yani bilinçaltımız net ve kesin bir dille çalışır. Muğlak ifadelerden anlamaz. Bir restorana yemeğe gittiniz ve garsona "Bana yemek getirin." dediniz. O zaman ne çıkarsa bahtınıza. Bilinçaltınızdan bir şey isterken net olun. "Hatırla!" derseniz "Neyi hatırlayayım?" diye sorar. "Filanca derneğinin başkanının ismini hatırla!" deyin.

Bilinçaltınızın bir diğer özelliği ise, "Beyin, gerçekle hayal arasındaki farkı ayırt edemez." Siz bir şeyin hayalini kurduğunuzda onu gerçek sanır. Bu yüzden acı hatıralarınızı tekrar hatırladıkça ağlarsınız. Eğer zihninizde sizi başarıya götürecek türden hayaller kurarsanız, zihnin birinci kuralı gerçekleşir. O da şudur;

zihin, beklentisini gerçekleştirir. Genellikle beklentilerimiz hayal kırıklığı ile sonuçlanıyor, çünkü biz hayal kırıklığına uğramayı bekliyoruz. Bilinçaltımıza ulaşmak için önce hayal kurmayı öğrenmeli, sonra da olumlu bir zihinsel beklenti oluşturmalıyız.

## Zihinsel Prova

Beyin, gerçekle hayal arasındaki farkı ayırt edemiyor. Uludağ'da kayak yapmak ile zihninizde kayak yapmak arasında sinirsel olarak fark yoktur. Zihnimiz bu aktiviteyi hayal ederken, aynı sinir yollarını kullanır ve aynı kaslar kasılır. NASA bunu, astronotların dünyaya döndüklerinde uğradıkları kas kaybını gidermek için kullanmıştır. Astronotlar, uzayda geçirdikleri süre boyunca her gün koştuklarını gözlerinde canlandırmış ve döndüklerinde, kas kaybının minimum düzeye indiği görülmüştür.



Yine profesyonel bir basketbol takımı ile gerçekleştirilen bir araştırmada, takımın profesyonel olan oyuncularının bir kısmı, beş gün boyunca sadece şut atıyor. Diğer bir kısmı sadece zihinde canlandırma yapıyor, diğer kısmı ise hem zihinde canlandırma yapıyor hem de şut atıyor. Hangi grup yarışmada başarılı olmuştur dersiniz?

Zaten profesyonel birer basketbolcu olan ikinci grubun üyeleri, sadece zihinde canlandırma yaparak, en başarılı grup olmuştur. Burada dikkat edilmesi gereken

nokta, zihinde canlandırma yapan kişilerin, zaten konusunda uzman olmalarıdır.

Harika bir konuşmacı olmak istiyorsanız bolca pratik yapmalısınız. Zamanım yok, diyebilirsiniz. Öyleyse işte size pratik bir öneri. Zihinsel prova yapın.

Zihinsel provalarınız, fiilen yaptığınız provalar gibi bilinçaltınızda referans olarak depolanır ve bir artısı vardır. Zihinsel provada hata payı yoktur. Basketbol takımını hatırlayın. Zihinsel prova yapıyorsanız harika bir konuşma yaparsınız ve hayalî sahnenizde ayakta alkışlanırsınız ve zihninizde "Ben harika bir konuşmacıyım." algısını yaratmak kolaylaşır.

Peki, çok iyi bir konuşma yapmak için zihinsel prova nasıl yapılır ve yaparken nelere dikkat etmeliyiz?

Birincisi; mucizeden bir gün sonrasını hayal ederken sonuca odaklanırız. Oysa zihinsel prova yaparken sürece odaklanmalıyız. Bir forvet oyuncusu için, arkadaşının pası, topu sürmesi, ceza sahasına girmesi ve ofsayta düşmeden topa vurması, topun havalanması ve fileleri havalandırması, bu sürece bir örnektir.

Süreç, tüm detaylarıyla canlandırılabilmelidir. Sanki o anda orada bulunuyormuşsunuz gibi. Bu sizin video kaydınız değil, dışarıdan izlemiyorsunuz, bizzat o anı yaşıyorsunuz. Bu nedenle gördüğünüz her şeyi görebildiğinizden, duyabileceğiniz her şeyi duyduğunuzdan ve kalp çarpıntınızdan nefes alış verişinizin

hızlanmasına kadar, hissettiğiniz her şeyi hissedebileceğinizden emin olun.

Sahneye davet edilişinizi, merdivenleri çıkışınızı ya da kapıdan içeri girişinizi veya masanızdan kalkışınızı düşünün, hayal edin ve sesleri işitin. Sahneye çıkın. Dimdik durun ve karşınıza bakın. İnsanları selamlayın. Konuşmanızı yapmaya hazırlandığınız şekilde başlayın. Bu kitapta öğrendiğiniz ve öğreneceğiniz her şeyi, zihinsel prova yaparken uygulayın. Bölümlerde ilerledikçe, öğrendiğiniz yeni şeyleri sunumunuza katabilmek açısından bu bölüme geri dönün ve zihinsel provanızı tekrarlayın.

Tekrar: Zihinsel prova için tekrarın önemi büyüktür, çünkü bilinçaltı tekrarı sever. İyi bir konuşmacı olmak için tekrar tekrar prova yapmalısınız.



Gevşeme: Zihinsel provalarınızı gevşemiş bir hâlde yapmak önemlidir. Gevşemek için otohipnozu kullanabileceğiniz gibi, sadece gece yatmadan önce de provanızı yapabilirsiniz. Çünkü biz, uyumadan hemen önce trans hâlindeyizdir.

## Korkuyu Yenmek ve Özgüven Kazanmak İçin Gözde Canlandırma

Bir şeye sahip olmak istiyorsanız, zaten ona sahipmişsiniz gibi davranmalısınız. Hayat; garip bir cilve olarak, ancak en iyisinden daha aşağısını kabul etmeyenlere en iyisini verir. En iyisine sahip olanlarsa;

herkes kendisine "yapamazsın" derken, hayaline inananlardır. Henry Ford, yıllar önce mühendislerinden bir motor yapmalarını istedi. Ama mühendislere göre patronları bilmiyordu. İstediği şey mühendislik prensiplerine aykırıydı. Yine de üzerinde altı ay çalıştılar. Sonunda pes ettiler. Birinin Ford'a, istediği şeyinimkânsızolduğunu söylemesi gerekiyordu. Söylediler. Henry Ford; "Devam edin." dedi. Devam ettiler. Altı ay sonra umutsuz şekilde tekrar patronlarının karşısına çıktılar. İstediği motoru yapmak imkânsızdı. "Yapın." dedi. Mühendisler bir altı ay daha çalıştıktan sonra, o mükemmel motor V8'i ortaya çıkardılar. Henry Ford biliyordu; "Yapabileceğinizi de düşünseniz yapamayacağınızı da düşünseniz iki durumda da haklısınız."

Bir şeye sahip olmak istiyorsanız ona zaten sahipmişsiniz gibi davranmalısınız. Suçlular, özgüvensiz gözüken insanlara daha fazla saldırdıklarını itiraf etmişlerdir. Aynı zamanda, konuşma yaptığınız insanlardan bazı zorba karakterlilerin saldırısına uğramamak için de özgüvenli gözükmeyi öğrenmelisiniz.

Özgüven için sizi, yapabileceğinize inanmaya ve bunu hayal etmeye davet ediyorum. Özgüven, pratikle ve sürekli özgüvenliymiş gibi yapılarak kazanılan bir özelliktir. Ve zihinsel prova da gerçek provadan daha etkilidir. Neden mi? Çünkü daha önce de söylediğimiz gibi gerçek provada hata payınız vardır. Ancak zihinsel provada aynı hareketi tekrar tekrar ve hiç hatasız yapabilirsiniz. Peki, şimdi asıl soru şu;

düşündüğünüzde dizlerinizin titremesine, kalbinizin sıkışmasına yetecek kadar çok korktuğunuz bir konuşma yapacak mısınız? Öyleyse iki seçeneğiniz var; ya bütün zamanınızı korkarak geçirir ve bilinçaltınızın tüm yaratıcılığını bloke edersiniz ya da zihinsel prova üzerinde çalışmaya başlarsınız.

Eminim artık yukarıda bahsedildiği gibi, zihinsel prova sürecini uygulayarak harika bir konuşma yapacaksınız.

## BÖLÜM 8

# Bilinçaltınıza Güvenin

Geçen bölümlerde hipnozun babası Milton Erickson'un dört yaşına kadar konuşamadığından bahsetmiştim. Ama annesi, kendisinden son derece emin bir şekilde; "Konuşacak." demişti. İşte buna, bilinçaltının gücüne güvenmek deniyor.

Biz NLP'yi öğrendikten sonra kaybolmaktan hiç korkmadık. Bir arkadaşım Özlüce'de oturuyor ve ben (İ. Aktaş) Özlüce'yi hiç bilmem. Onun evine belki yirmi defa gitmişimdir. Ama bana şimdi yolu sorsanız, evini tarif edemem. Her gidişimde bilinçdışı telkin yapıp, bilinçaltıma güvenirim. Direksiyon başına oturduğumda; "Bilinçaltım; gideceğim yer, şu arkadaşımın evi. Yolu biliyorsun, beni oraya götür!" derim. Şimdiye kadar hiç yanılmadım. Peki, bilinçaltımızdan bize bir şeyleri hatırlatmasını ya da biraz yaratıcılık sağlamasını nasıl isteriz?

Örneğin; bir konuşma yapıyoruz ve bir anda söyleyeceklerimizi unuttuk. Bununla ilgili ne yapmamız gerektiğinden, birazdan hafıza kısmında bahsedeceğim. Öncelikle bilinçaltınıza güvenin. Derin bir nefes alın ve "Hatırla." deyin. Ve bırakın, diğer konuya

geçin. Birkaç dakika sonra hatırlamak istediğiniz şey bilincinize çıkacak ve konuşmanızı bağlayacaksınız. Bir şeyi hatırlamanın sırrı nedir biliyor musunuz? Gevşemek ve rahatlamak. Kendinizi sıkıp beyninizi zorladığınızda, o tamamen kendini kapatır. Birçok sayfayı açtığınızda, bilgisayarınızın takıldığını hatırlayın. Yeniden başlatmak ya da görev sonlandırmak zorunda kalırsınız. Eğer sizden kaçıyormuş gibi görüneni serbest bırakırsanız, o size mutlaka gelecektir. Hayatın her alanında olduğu gibi...

Peki, gece yatmadan önce bilinçaltınıza nasıl telkinde bulunabilirsiniz? Aşağıdaki telkin, bizim yıllardır uyguladığımız bir telkindir. Rüya görme, bilinçaltınızın o gün öğrendiklerini sınıflandırmasının bir sonucudur. O gün yeni bir şey öğrenirsiniz ve eve gidip uyumaya meyilli olursunuz. Sonra da beyniniz, hızlı göz hareketi dediğimiz "REM" uykusunda bütün bunları kaydeder. Eğer siz ona, işleyeceği daha anlamlı bir bilgi vermezseniz, gece boyunca, yeni öğrendiğiniz -örneğin ilk defa duyduğunuz İtalyanca "merhaba" kelimesini- bir şeyi işler durur. Gece uyumadan önce ona, aşağıdaki gibi önermede bulunursanız en azından bunlar üzerinde çalışmaya başlayacaktır. Tüm olumlu düşünce kitaplarında, "Gece ne düşünürseniz beyniniz bütün gece onun üzerinde çalışır." diye yazar,"Olumlu şeyler düşünerek uyuyun." önermesinin altındaki sebep, beynin bu özelliğidir.

Bu nedenle, gece uyumadan önce şöyle bir şeyler söylemeyi alışkanlık hâline getirmenizi tavsiye ederiz.

"Sevgili bilinçaltım (bilinçaltı pohpohlanmayı sever), bugün öğrendiklerimi ve okuduklarımı kaydet, sınıflandır ve gerektiğinde bana hatırlat. Teşekkür ederim."

Yıllardır gece yatmadan önce bu telkini veririm kendime. Siz uyurken bilinçaltınız o gün öğrendiklerini kaydetme işlemiyle meşgul olur. Bu nedenle bazen ilginç rüyalar görebilirsiniz. Söz konusu telkin, hipnotik bir telkindir. Bunu her gün yapın ve çocuklarınıza da öğretin.

Eğer spesifik bir konuda biraz yaratıcılığa ihtiyacınız varsa ne yapabilirsiniz?

Mesela, bugün zor bir danışanımız gelecekse, doğru tekniği bulmak için bilinçaltımıza sorarız. Doğru teknik için biraz ilham isterim ve yapmam gereken şeyi alırım cevap olarak. Siz de yapacağınız konuşmayla ilgili biraz ilhama ihtiyaç duyduğunuzda, gece uyumadan önce şöyle bir telkin yapın; "Bilinçaltım, şu konu hakkında biraz ilhama ihtiyacım var. Teşekkür ederim." En iyi fikirler, en olmadık zamanda gelecek, yakalamak için hazır olun. Ve sizi uyarıyorum, gecenin bir yarısı, benim gibi uyanıp not alabilirsiniz.

⋆ ★ ⋆

Hafızasız baş, bekçisiz kaleye benzer.

**NAPOLÉON BONAPARTE**

## BÖLÜM 9

# Güçlü Hafıza

### Temsil Sistemlerinin Sırrı

"Hafızası çok kuvvetli olmayan kişi, yalan söyleme işine burnunu sokmamalıdır."

**MİCHEL DE MONTAİGNE**

Bu sözü çok seviyorum. Hafızası iyi olmayan kişi, yalan söyleme işine burnunu sokmamalı. Eğer bir şeyi aklınızda tutmak istiyorsanız ona konsantre olmalısınız. Beş dakikalık canlı ve güçlü bir konsantrasyon, günlerce başıboş dolaşmaktan daha iyidir. Bence bu, hafıza gücünün en önemlisidir. İkincisi de gözlem yeteneğidir.

Bana aile terapisine, karı koca olan bir çift geldi. Kadının ayağında sandalet vardı. Ve başparmağında koca bir doğum lekesi vardı. Kadına, "Biraz bizi dışarıda bekleyebilir misiniz?" diye sordum. Kadın çıktı. Adama dedim ki: "Bırakalım şimdi bunları da eşinizin ayak başparmağında doğum lekesi olması hakkında ne düşünüyorsunuz?" Adam, "Benim karımın ayağında doğum lekesi mi var?" diye sordu. "Ayak

parmağında." diye düzelttim. Şaşırdı. "Kaç yıllık evlisiniz?" diye sorduğumdaysa, "Yirmi beş yıl." dedi. "Yirmi beş yıllık evlisiniz ve karınızın ayak parmağında doğum lekesi olduğunu bilmiyor muydunuz?"

Önlerindekilerini göremiyorlar. İnsan beyni beş duyumuzun algıladığı iki milyon bilginin sadece dokuzunun farkındadır. Buna rağmen, gözlem yeteneğinin bu kadar zayıf olması ne kadar akıl almaz değil mi?

Aynı anda üç kişiyle tanıştırılıyorsunuz ve beş dakika sonra isimlerini hatırlamıyorsunuz, neden? Zayıf bir hafızanız olduğu için mi? Hayır. Sadece yeterince gözlemlemediniz. Bir insanla tanıştırıldığınızda ismini dikkatle dinleyin, tekrarlamasını isteyin, ilginiz onu onurlandıracaktır. Ben de geçmişte isim hafızamın zayıf olduğunu düşünürdüm. Ve bir gün, insanları daha iyi gözlemlersem, isimlerini hafızamda tutabileceğime karar verdim. On beş kişilik bir gruptaydım. Herkes tek tek ismini söyleyip kendini tanıttı. Onları gözlemledim. Saç rengi, göz rengi, ne iş yaptığı... Bir dakika sonra hepsinin ismini ezberlemiştim. Durdum ve "Vay be ne güçlü hafızam varmış." dedim kendi kendime.

Seminerlerimizden birinde bir kadın, tanıştığı herkesin ismini hatırladığını, asla unutmadığını söylemişti. Bunu nasıl yaptığını modelleyebilmek için bir deney yaptık. Elli kişilik salonda herkes ismini söyleyerek tek tek dışarı çıktı. Ve tekrar içeri girdiklerinde kadın, gerçekten de herkesin ismini hatırlıyordu.

Bunu nasıl yaptığını sorduğumuzda şöyle anlattı. Kişi ona ismini söylediğinde, hemen karşısındakinin sıra dışı bir özelliğini seçiyor. Gözlerini kapıyor ve zihninde o özellikle birlikte kişiyi kocaman, renkli bir çizgi film karakterine dönüştürüyor. Gözlerini açıyor ve "İsminiz Ayşe değil mi?" diye soruyor ve onayı alınca tekrar gözlerini kapayıp, karakterin üzerine yazıyor. Böylece hem görüntü hem de ses olarak zihnine kodluyor.

Geçen bölümde NLP'nin kendi jargonu olduğundan bahsetmiştim. Ve beş temsil sistemine dayanır. Bunlar; görsel, işitsel, dokunsal, kokusal ve tatsaldır. Görsel; görme duyumuzun jargonudur. İşitsel; işitme, dokunsal; hissetme, kokusal; koku ve tatsal da tat alma duyusunun jargonudur. Biz yetişkinler, tüm temsilleri kullanırız ama ağırlıklı olarak bir ya da iki temsili kullanırız. Bunu da gözle erişim ipuçlarından anlayabiliriz. Bazen biriyle tanıştığımızda onun sadece yüzünü hatırlarız, ne konuştuğumuzu ne de hislerimizi hatırlarız. Bazen de sadece konuştuklarımızı hatırlarız ama yüzünü ve hislerimizi hatırlamayız. Sadece hislerimizi, mesela sevip sevmediğimizi de hatırlarken, ne konuştuğumuzu veya yüzünü hatırlamayız. İşte bu bize, ağırlıklı temsillerimizi gösterir. Temsil sistemlerinden, yeri geldikçe tekrar bahsedeceğim ama şimdi baskın temsilinizi belirleyelim.

Şimdi arkanıza yaslanın ve birkaç derin nefes alın. Derin derin nefes alırken bir sahil kenarında

olduğunuzu hayal edin, bu hayalî bir sahil olabileceği gibi daha önce gittiğiniz güzel bir sahil de olabilir. Denizin yeşilini, gökyüzünün maviliğini ve kayalara vuran dalgaların beyaz köpüğünü görün. Kuş cıvıltılarını ve kumdan kale yapan çocukların bağırışlarını duyun. Alnınızdan süzülen bir damla teri ve ayaklarınızın altındaki ılık kumu hissederek yürüyün. Uzaklardan bir tost kokusu geliyor. İlerleyin, tostu alın ve ısırın. Şimdi gözlerinizi açın.

Şimdi gözlerinizi bir daha kapayın ve düşünün. Hangisini yapmak daha kolaydı? Denizin rengini hayal etmek mi yoksa kuş cıvıltılarını mı? Yoksa en kolayı, alnınızdan süzülen teri mi hissetmekti? Kolay gelen gördüklerinizse görsel, duyduklarınızsa işitsel, hissettiklerinizse dokunsal temsilinizi baskın olarak kullanıyorsunuz demektir.



Peki, baskın temsilinizi niye belirledik? Görsel temsile sahip olanların görsel imgelerle, işitsel temsile sahip olanların örneğin; hatırlaması gerekenleri bir şarkı hâline getirerek, dokunsala sahip olanlarınsa hatırlamak istedikleri şeyi hislere bağlayarak hatırlaması daha kolaydır. Eğer güçlü bir hafıza istiyorsak, bunu bilinçli şekilde yapmalıyız.

Temsil sistemleri, hatırlamada da bize fayda sağlar. Gördüğünüz bir şeyi hatırlamak için aşağı bakarsanız asla hatırlayamazsınız; sola, yukarı bakmalısınız. İşittiğiniz bir şeyi hatırlamak için, sola yana

bakmalısınız. Hislerinizi hatırlamak içinse, aşağı sağa doğru bakmalısınız. Ve eğer hafızayı geliştirmek istiyorsak temsil sistemlerini iyi anlamamız gerekiyor. Abraham Lincoln, sonradan hatırlamak istediği şeyleri sesli okurmuş, "Böylece hatırlamak istediğim şeyi hem görüyorum hem de duyuyorum." dermiş. Görsel ve işitselmiş. Ve o, bir bilinçaltı olduğunun farkında olarak şöyle demiş; "Çelik gibi bir hafızam var. Onun üzerine herhangi bir şey kazımak çok zordur ama bir kez kazıdıktan sonra silip yok etmek neredeyse imkânsızdır." Onun kullandığı metot görsel ve işitsel ama biz tamamını kullanırsak daha iyi olur. Dokunsal, kokusal ve tatsalı da.

Eğer hepsini kullanmak zor geliyorsa mutlaka görseli kullanın, çünkü bilinçaltımız hayalle çalışıyor, gözümüz, okuduğumuz şeyin fotoğrafını çekiyor ve hafızaya alıyor. Hatırlamak istediğiniz paragrafa bakıp fotoğrafı çekin, gözlerinizi kapayın ve özellikle hatırlamak istediğiniz kelimeleri kalınlaştırın. Sonra gözlerinizi açın ve resme tekrar bakın. Metni bu sefer zihninizde sağ üst köşeye yerleştirin ve anahtar kelimeleri kırmızı renge boyayıp kalınlaştırın.

Artık paragrafı ezberlemenize gerek kalmadı. Örneğin; altı paragraftan oluşan bir metin çalışıyorsunuz diyelim. Nasıl aklınızda tutarsınız? Bu altı parça konuyla ilgili resim çizin ve bunun üzerinden anlatın. Sonra resimleri atın. Peki, sırayı nasıl hatırlayacaksınız? O zaman da resimlere sayı vermeliyiz. Diyelim ki

ilk paragraf, fotoğraf makinesiyle ilgili. Bir kire benziyor. Zihninizde kirli bir fotoğraf makinesi hayal edin. İki, tilkiye benziyor. Paragrafa, doğa fotoğraflarıyla ilgili çizdiğimiz resme tilki koyarız. Üç, hörgüçe benziyor. Üçüncü paragraf da Ara Güler'le ilgili olsun. Ara Güler'e, üzerinde hörgüç olan bir tişört giydirin. Böylece hem rakamlara bir isim verin hem de bu ismi resimde çizin. Bu şekilde çalıştığınız bir metni, ömrünüz boyunca hatırlarsınız.

Peki, az önce okuduklarınız ışığında size bir soru: Üçüncü paragrafta ne anlatıyordunuz?

## Tekrarlama ve İlişkilendirme



Etkili bir hafızanın yolu, yeterince tekrardan geçer. Eğer yeterince tekrar edebilirseniz sınırsız sayıda materyal ezberleyebilirsiniz. Araştırmalar, bir ay içerisinde toplam otuz sekiz kere tekrar eden bir kişinin, bir gün önce otuz sekiz kere tekrar eden kişiden daha başarılı olduğunu ortaya koydu.

Sizlere, tüm temsilleri kullanabileceğiniz bir yol önermemize izin verin. Beş basamaktan oluşuyor. Okuyun, anlatın, yazın, anlatın ve okuyun. Biz, tüm konuşmalarımızı böyle hatırlarız. Eğer konuşmanızı bir gün önce hazırlarsanız kapasitenizin yarısını bile kullanamazsınız. Mutlaka konuşmanızı yapmadan önce gözden geçirin.

Güçlü bir hafıza için bir yol da "ilişkilendirme"-dir. Olguları birbirine bağlamalısınız. Örneğin; bir ismi hatırlayacaksınız ve bu isim, aynı zamanda en iyi arkadaşınızın ismi. İşte bu ismi, bu olguyla bağlayın. Zor bir isimse anlamını sorun. Tekrar edin. Onunla ilgilenin. Daha önce de söylediğim gibi, bu onu memnun edecektir.

Şimdi bir alıştırma yapalım. Aşağıda bir hikâye okuyacaksınız. Sizden, anlattığım sırayla Marmara Bölgesi'ndeki illeri saymanızı istiyorum.

"Balıkesir'de yaşayan Kırklarelili bir kadın, Edirne'ye otobüs bileti alıp, Bulgaristan'a geçmek istiyordu. Bursa'dan aldığı ipek şalı çantasına atarken, İstanbul'dan gitmenin daha mantıklı olacağını düşündü. Yolda Yalova'da durup, Kocaelili bir arkadaşıyla buluştu ve gece Tekirdağ rakısı içip, Çanakkale Ezine peyniri yediler. Ertesi gün Sakarya'da, Bilecik İlköğretim Okulu'nda, 19 Mayıs Töreni'ne katılıp yollarına devam ettiler."

## Konuşmanızdaki Konuları Nasıl Hatırlayacaksınız?

Aslında uzun süredir bu konudan bahsediyorum. İki yol var, birincisi; notlarınızı, yani bir dış uyarıcıyı kullanmak, ama not kullanan bir konuşmacıyı kim dinlemek ister ki? İkinci yol, zihninizde bağlantılamak, Marmara Bölgesi'ndeki iller örneğini bu

yüzden verdim. Konuşmanızı öyle bir dizmelisiniz ki ilk paragraf, sizi kaçınılmaz olarak ikinci paragrafa götürsün. Kolay gözüküyor ama konuşma yetileri tamamen felç olmuş acemi biri için zor olabilir. Konuşmanızı ezberlemeyeceksiniz, sadece konuşacaklarınızı hatırlayacaksınız. Bu kitabın okuyucuları her zaman bu yolu uygulamaktadır. Konuşacağınız konuyla ilgili anahtar kelimeleri alakasız biçimde birleştirebilirsiniz. Örneğin, kelimeler; "inek, puro, Sezar, ev, iman" olsun. Cümle şöyle bir şeyler olabilir. "İnek puro içti ve Sezar'ı tekmeledi, bunun üzerine ev, iman ateşiyle yandı."

Şimdi başka bir alıştırma yapalım. Bu cümledeki ikinci konu neyle ilgili?

İlişkilendirme yapacağınız konularla ilgili kuracağınız cümle ne kadar gülünç olursa o kadar kolay hatırlarsınız.





## Tam Bir Kilitlenme Hakkında Ne Yapmalı?

Tüm hazırlık ve önlemlere karşın, konuşmanın tam ortasında, konuşmacının zihninin boşaldığını, seyirciye takılıp kalarak duraksadığını ve düşünemediğini farz edelim. Bu korkunç bir durum. Az önce, derin bir nefes alıp kendi kendinize, "Hatırla!" deyin ve hatırladığınız yerden devam edin, demiştim. Peki ya konuşmanın geri kalan kısmı silinirse? Derin nefes alın, "Hatırla!" deyin. Bu esnada bilinçaltı zihniniz

zaten konuyu hatırlamaya çalışacak. Bununla birlikte belki durumu kurtarmak için, "Sesim arkaya geliyor mu?" diyebilirsiniz ki bu en az önerdiğimiz yoldur. Hem sizi sadece beş saniye kurtarır hem de seyiciler karşısında sizi zayıf duruma düşürür.

Bunun yerine, son kaldığınız kelimeyle ilgili gayriihtiyari konuşun. Bu, yılın konuşması seçilmeyecek ama hiçbir şey söylememekten daha iyi olacaktır. Örneğin; yaşamda başarıdan bahsediyorsunuz. Şöyle bir cümle kurun; "Birçok insan başarılı olamaz, çünkü proaktif değildir." Son kelime "proaktif". Son kelimeden devam edin. "Nedir proaktif? Yaptığı şeyin sorumluluğunu almaktır. Sorumluluk ise inisiyatifi ele almaktır." Bu böyle devam eder. Burada bilinçaltınız ve bilinciniz el ele vermiş, asıl söyleyeceklerinizi düşünüyor olmalıdır.

Özetle; hafıza ile ilgili doğa kanunları gözlem, tekrar ve ilişkilendirmedir. Konsantre olun, tüm temsilleri kullanmaya çalışın. Mutlaka görsel imgeler tasarlayın. Tekrar edin ama bir seferde otuz kez değil, belli aralıklarla 20-25 kez idealdir. Ayağa kalkmadan birkaç dakika önce notlarınızı gözden geçirin ve bilinçaltınıza güvenin.

## Ses Egzersizi

Her konuşmacının en az bir kez deneyimlediği gibi; gerginlik, sesi bozar. Peki, bu nerede gerçekleşir?

Gerginlik anında, gırtlağınızda kasılan kaslar, sesinizi pürüzlendirir ve boğaz ağrısı yapar. Bu nedenle, konuşma yapmadan önce köprücük kemiğinin üzerinden tüm kaslar gevşetilmelidir. Gerçekte belden yukarısı gevşetilmelidir. İleriki bölümlerde bahsedileceği gibi, eğer otohipnoz konusunda ustalaşabilirseniz, bu sizin için çok kolay olacaktır.

Şimdi bir alıştırma yapalım. Gözlerinizi kapatıp esnediğinizi hayal edin. Şimdi sanki esner gibi "Hayır." deyin. Bu egzersizi günde yirmi kere pratik yapın. "Hayır."kelimesinde ustalaştıktan sonra esneyin, diyaframınıza nefes alın ve şöyle bir ezgi söylemeye çalışın; "İzmir'in dağlarında çiçekler açar..."

## BÖLÜM 10

# Güçlü Tetikleyiciler; Çapalar

Ruh hâllerini değiştirmek için çok hızlı ve etkin bir NLP tekniği olan "kaynak çapa"yı uygularız. Nedir kaynak çapa? NLP'nin çok başarılı bir tekniğidir. Birkaç dakika içerisinde mucizeler yaratacak ruh hâllerine girmenizi sağlayan bir tekniktir. Sadece birkaç dakika içinde, ihtiyaç duyduğunuz ruh hâli içine girmek istersiniz değil mi? Ruh hâlimizi değiştirmek için kaynak çapayı kullanırız. Bir sınav esnasında, sunum yaparken, zorlu bir toplantıda, stres anında, halka hitap ederken kendimizi nasıl hissetmek istiyorsak; özgüvenli, huzurlu, mutlu, başarılı, becerikli, yetenekli gibi… Kaynak çapayı uygulamak, sizi, bu en becerikli hissedeceğiniz ruh hâllerine, sadece birkaç dakika içinde sokacaktır. Örneğin; topluluk önünde konuşma korkunuzu yenmek için, ihtiyacınız olan duyguyu yaratıp o ruh hâline girebilirsiniz. Öyleyse nedir bu çapalar? Belli tepkiler ve durumlarla ilişki kuran görsel, işitsel, dokunsal tetikleyicilerdir. Ruh hâllerini değiştiren uyarıcılardır. Çapalar, alışkanlıklarımızı temsil eder. Güçlü kaynaklarımıza erişme garantisi verir. Şöyle ki: Kırmızı ışık gördüğümüzde, kimse

durup durmaması gerektiğini düşünmez, çünkü kırmızı ışık "dur" demektir ve otomatik olarak durmamızı sağlar. Çapalar her yerdedir. Düşünmeden bir tepki verdiğimizde, bir çapanın etkisi altındayızdır. Örneğin bayrak, görsel çapaya örnektir. Al yıldızlı bayrağımızı görmek, millî duygularımızı canlandırır. Uğruna dökülen nice kanları, şehitlerimizi hatırlatır ve duygulanmamıza sebep olur. Şarkılar, işitsel çapaya örnektir. Örneğin; sevgilimizden ayrıldığımız gün çalan bir şarkı, bizim zihnimize ayrılığı çapalamış olabilir. Ne zaman o şarkıyı işitsek, aynı hüzünlü duyguları yaşadığımızı fark etmişizdir. Şarkıların aynı duyguları hissettirmesi, işitsel çapalara örnektir. Geçmişte yaşadığımız bir olayı hatırladığımız bir anda, o an hissettiğimiz duyguları tekrar hissetmek, dokunsal çapalara örnektir. Cenazelerde, herkes cenaze sahibinin omzuna dokunur ve geçerken, "Başın sağ olsun." der. O da sevdiği birisini kaybettiğini her seferinde bir kez daha anlar ve üzüntü duyar. Ve bu duygu yoğunluğu içerisinde, kolu o kadar çok üzüntü duygusuna çapalanmıştır ki sonrasında, birinin eli ezkaza omzuna dokunsa kaynağını bilmediği bir üzüntü hisseder. İşte bu, dokunsal çapaya bir örnektir. Bayrağı görünce duygulanmak ise, bir görsel çapadır. Şarkılar, işitsel çapaya örnekken, güneşli bir günün hissettirdikleri dokunsal çapaya örnektir. Birçok insan, güneşli bir günde pencereden dışarı bakarken kendini çok iyi hisseder. Kimi ise bulutlu havaya baktığında

kendini kötü hisseder. Havanın durumu ise, yalnızca o günkü durumudur ama bazı insanlar, sanki kişisel bir olaymış gibi tepki verirler. Ya da hastane kokusu. Hastanede uzun zamanını geçirmiş, üzüntüyü çapalamış birisi, her bu kokuyu duyduğunda aynı üzüntüye bürünür.

Çapalar, belirli tepkiler ve durumlarla ilişki kuran görsel, işitsel ve dokunsal tetikleyicilerdir. Ruh hâlinizi değiştiren herhangi bir uyarıcıdır. Ruh hâliniz; deneyimleriniz, düşünme şekliniz ve fizyolojiniz tarafından oluşturulur. Siz, var olduğunu bildiğiniz bir çapanızı, bunlardan herhangi birini değiştirmek için ateşlerseniz, ruh hâlinizi de değiştirirsiniz.

Çapa, güçlü kaynaklarımıza daima erişme garantisi veren bir yoldur. Çünkü hepimiz düzenli olarak, günlük hayatta çapa kullanıyoruz, farkında olarak ya da olmayarak.



## Çapaları hayatımızı kolaylaştıracak şekilde nasıl kullanırız?

Çapalarınızı nasıl oluşturur ve hayatınızı kolaylaştırmak için istediğiniz sonuçları almanızı sağlayacak şekilde nasıl kullanabilirsiniz? Neşeli ve canlı olduğunuz ruh hâllerinizdeki çapalarınızın ne olduğunu öğrenmek konusunda meraklı olun. Sizin pozitif çapalarınız neler? Yaşamınızda çapa olarak, ruh hâlinizi değiştirmek için neler kullanıyorsunuz?

Örneğin; neşeli bir ruh hâline girdiğinizde, bunu açığa çıkaran şey ne oluyor? Gördüğünüz bir şey mi duyduğunuz bir şey mi hissettiğiniz bir şey mi? Duyduğunuz bir koku ya da duyumsadığınız bir tat mı? Bu konuda meraklı olun. Güneşi görmeniz ruh hâlinizi değiştiriyorsa sizin için güneş, bir çapadır.

Bir şeyi ilk defa yaptığımızda, bir fiziksel bağlantı yaratmış oluruz. İncecik bir nöral iplik, o duyguya ya da davranışa, gelecekte yeniden dönmemize izin verir. Bunu şöyle düşünün; davranışı her tekrarlayışınızda, o bağ güçlenmektedir. Yeterince tekrarla ve duygusal yoğunlukla, aynı anda bile birkaç iplik ekleyebiliriz. İşte o zaman, o davranışı sürekli yapmaya ve o duyguları sürekli hissetmeye kendimizi mecbur hissederiz. Yani başka bir ifadeyle; bu bağ artık nöral bir otoyol olmuştur. Bizi otomatik ve sürekli bir davranışa götürür. Bir duyguyu sık hissetmek istiyorsak, zihnimize bu duyguyu sık sık hatırlatmamız gerekecektir. Maalesef insanların çoğu, olumsuz anılarını sık sık hatırlamayı tercih ederler ve olumsuz anılarda duygu yükü çok fazladır ve hemen kişi, kendisini olumsuz ruh hâli içinde hisseder. Almak istediği sonuçları almasını engelleyecek ruh hâlini olumsuz etkilemiş olur. Akılda kalanlar bizi etkiler, tıpkı şu an oluyorlarmış gibi üzerimizde etki bırakabilirler. Öyleyse, iyi sonuçlar yaratmak istiyorsak, aklımıza getirdiklerimiz; bizi olumlu etkileyecek, iyi sonuçlar almamızı sağlayacak anılar olmalıdır.

## Etkili Çapa Oluşturma

İstediğiniz olumlu sonuçları yaratmak; yani iyi bir konuşmacı olmanızı, farklı sonuçlar almanızı, daha farklı hissedebilmenizi sağlamak için hangi kaynaklara ihtiyacınız olacağını düşünmenizi istiyorum. Burada kaynak diyerek kastettiğim şey, dışarıdan yardım almak ya da buna benzer bir şey değil. Burada kaynak; özgüvenli, girişken, kararlı, cesur ve sakin ruh hâllerine girmenizi sağlayacak, içinizde sahip olduklarınız olacak. Kısacası, geçmişte hepinizin özgüvenli, cesur, kararlı, girişken, sakin veya kendinden emin olduğunuz anlarınız vardır. Kaynak olarak oluşturacağınız her şey içinizden gelen, deneyimlerinizden gelen kaynaklar olacak. Yaşadığımız her deneyimle kaynaklar oluştururuz. Her deneyimde içsel çapalar yaratırız. Her deneyim biraz daha güçsüz ya da güçlü yapabilir bizi. Burada ihtiyacınız olan şey; sahip olduğunuz güçlü kaynaklardır. Başarılı, özgüvenli olduğunu düşündüğünüz, hatta başarılı bir konuşma yaptığınız bir anınızı düşünmenizi istiyorum. "Benim böyle bir anım yok, hiç konuşma yapmadım, ilk defa yapacağım ve heyecandan tir tir titriyorum." diyorsanız, sizce sizi özgüvenli hissettirecek, içinizdeki gücü harekete geçirecek nasıl bir kaynağa ihtiyacınız olabilir? Daha özgüvenli hissediyor olsaydınız, almak istediğiniz sonuçları yaratabilir miydiniz? Öyleyse geçmişinizde özgüvenli hissettiğiniz ya da başarılı olduğunuz, başarılı hissettiğiniz bir anınız elbette vardır. Şimdi

bir uygulama yapalım. Böyle bir anınızı bulmanızı istiyorum. Ne yaptığınızın önemi yok, sadece kendinizi özgüvenli, başarılı hissettiğiniz bir anınız olsun. Tam olarak o anınızı düşünün. Anınız sanki şu an aynı şekilde yaşanıyormuş gibi o anın içinde olduğunuzu hayal edin. Orada ne oluyorsa onu yaşayın, olanı görün, konuşmaları tüm detayları ile duyun, ne hissetmiştiniz, hangi hissi yaşamıştınız, onu yaşayın. Tüm duyularınızı katmanız önemli. Tüm detayları ile olayı tıpkı şu anda yaşanıyormuş gibi yaşayın. Hisleriniz aynı yoğunluğuyla yaşansın. Duygunun en yoğun olduğu zamana, en tepe noktasında çapa olarak belirlediğiniz, duyguyu her an tetikleyeceğiniz yere dokunun. Duygu yoğunluğu azalmaya başlar başlamaz, dokunduğunuz yere dokunmayı bırakın. Şimdi telefon numaranızı düşünün. Tekrar, çapa olarak belirlediğiniz yere dokunun, ne hissediyorsunuz? Eğer başarı ve özgüven hissi canlanıyorsa, çapa etkili olmuş demektir. Kaynağınız hazırdır. Şimdi bu özgüven duygusunu yanınıza alıp, geçmişte özgüvene ihtiyaç duymuş olduğunuz bir deneyiminize dönün ve bu sefer, kaynağınızı da yanınızda götürmenizi istiyorum. Ve kendinizi tamamen yeni bir tepki verirken görmeye çalışın. İkna oluncaya kadar bu işlemi zihninizde tekrarlayın. Bu işlem istediğiniz kadar sürebilir. Kendinizi, o kaynağa sahip olduğunuz şekilde o durumun içinde görün. Özgüvenli biri olarak, bu sahip olduğunuz güçlü kaynakla, geçmiş olumsuz anınızı yeniden yaşasanız nasıl olurdu?

Bu sizin yeni anınız olacak. İşte çapa dediğimiz teknik tam da böyle çalışır. Biz buna, "geçmişin değiştirilmesi" diyoruz. Eski gerçek anınıza yeni kaynağıyla gidip, yeniden çerçeveleme yapmış oluyorsunuz. Geçmişte güvensiz hissettiğiniz anınızı bu şekilde değiştirebilirsiniz. Ayrıca gelecekte istediğiniz sonuçları yaratacak kaynağı da harekete geçirmiş olursunuz. Bu kaynağa istediğiniz an ulaşabilir ve istediğiniz sonuçları yaratabilecek gücü açığa çıkarmanın yolunu bulmuş olursunuz. Yaptığınız çapaların başarılı olması için, bazı anahtar noktalar vardır. Çapaları etkili yapan anahtar unsurlara bakalım.

## Etkili Çapanın Anahtarları



1. Çapanızın etkili olması için tüm vücudunuzu, anınızdaki benzeşimli etkili duruma sokmalısınız. Biz buna, "yoğun durum" diyoruz, çünkü kişi, o duygusal yoğunluğun içine girdikçe çapanın etkisi artar ve süresi uzar.

2. Çapayı, duygu en tepe noktadayken vermelisiniz. Bu duygu yoğunluğunu fark eder ve çapayı atarsınız.

3. Benzersiz bir çapa yeri seçmelisiniz. Çapa yapacağınız yerler her zaman dokunulmayan, benzersiz bir yer olmalıdır. Örneğin, mouse kullandığınız sağ işaret parmağınızın alt tarafına çapa atmayın. Çapa yeri, belirgin bir yerde olan beniniz olabileceği gibi, burnunuzun ucu ya da diziniz olabilir. Ancak en

etkilisi ve çabuk ulaşılabileni olan, parmak boğumlarının iç kısımlarını kullanabilirsiniz.

4. Çapanın işe yaraması için onu aynen tekrarlamalısınız. Yani hep aynı yere aynı duyguyu çapalamalısınız. 21 gün süre ile tekrar yaparsanız, duygunuzun tetikleyicisi olan çapayı çok daha kalıcı bir hâle getirebilirsiniz. Güçlü duygu yoğunluğu ile yapılan çapalar, birkaç kerede tutabilir. Ancak, bilinçaltı düzeyde kalıcı ve etkili olması için 21 gün tekrar yapmanız, etkinliğini daha da artıracaktır.

Eğer yaptığınız çapa işe yaramadıysa, yani çapayı tetiklediğinizde aynı duyguları yaşayamıyorsanız, bu adımlardan birini atlamışsınız demektir. Dönüp tekrar yapmalısınız. Sabırla. Bu işlem tekrar tekrar duygu yoğunluğu ile yapıldığında işe yarar ve mucizevi duygular ve sonuçlar yaratabilirsiniz.

Konuşma korkunuzla ilgili yaratacağınız çapada ihtiyacınız olan ne ise, bunu belirlemek önemlidir. Çok heyecanlı biriyseniz; sakin ve kendinden emin bir görüntü sergilemek istiyorsanız bunun için, sakin olduğunuz zamanlardan oluşan çapa oluşturun. Geçmişte başarılı bir konuşma yaptığınız anınız varsa bunu düşünerek de çapanızı yapabilirsiniz. "Benim böyle bir anım yok, ilk defa konuşacağım." diyorsanız, zihninizde bu anıyı yaratabilirsiniz. Kendinizi özgüvenli ve yüzlerce kişinin önünde muhteşem bir sunum yaparken hayal edin. Sanki şu an sunumunuzu yapıyormuş gibi, tüm duyularınızı katın. Yüzlerce

insanın olduğu sunum yerini görün. İnsanların yüzlerini, meraklı bakışlarını fark edin. Sahnede kendinizi, özgüvenli, kendinden emin, muhteşem bir duruş sergilerken görün. Güvenli, etkileyici bir şekilde sunumunuzu yaparken kendinizi izleyin. Konuşmaları duyun, sesinizin güvenli tonunu, hazırladığınız sunumunuzu nasıl etkileyici bir şekilde aktardığınızı fark edin. Sizi izleyenlerin başlarıyla sizi onayladığını, meraklı bakışları ile sizden etkilenişlerini izleyin. Kendinizle duyduğunuz gururu ve kendinize güveni hissedin. Başarı ve özgüven hissini yaşayın ve kendinize en çok güven duyduğunuz, en gurur duyduğunuz an, çapa olarak belirlediğiniz noktaya dokunun. Duygunuzun şiddeti azalmaya başlayınca, çapanıza dokunmayı bırakın. Bu yaratıcı hayali her gün farklı şekillerde tekrarlayın ve çapanızın etkinliğini artırın. Belli bir süre sonra zihin ne kadar başarılı bir konuşmacı olduğunuzu bilecektir. Zihin, hayal ile gerçeği ayırt edemez. Öyleyse, sizi güçlendirici hayaller ile, olmak istediğiniz sizi yaratın. Ve gerçek sunumunuzu başarı ile sunarken, kendinize en çok güven duyduğunuz an çapa noktanıza dokunun. Çapalar, olay gerçekleşirken yapıldığında çok daha etkili olur. Başarılı çapalar oluşturarak, birçok etkili sunumlar yaptık. İstediğiniz an başarı ve güven hissini yaratabilmek, sizi en zor durumlarda cesaretli kılıyor, bunu bilin. Çapalar, birkaç saniye içinde en güçlü kaynaklarınıza ulaşma garantisi veren, çok etkili tetikleyicilerdir. Hayatınıza

dâhil etmeniz, birçok şeyin üstesinden kolay bir şekilde gelmenize yardımcı olacaktır. El çantanızda mutlaka bulunsun. Bilmek yetmez, mutlaka hayata geçirin ve mucizelerin hayatınıza girmesine izin verin.

## Zaman Çizgisi Terapisi

Geçmişte yaşadığınız ve sizi hâlâ olumsuz bir şekilde etkileyen olayların, zihninizde yeni bir gerçekliğe ulaşmasını sağlayarak, anılarınızı yeni baştan çerçevelemeye yarayan muazzam bir tekniktir.

1980 yılında, Ted James tarafından geliştirilen, bilinçaltında insanların yersiz, duygusal tepkilerini bırakmasını sağlayan basit bir işlemdir. Koçluk ve NLP seanslarında uyguladığımız etkili bir tekniktir. Zaman çizgisi terapisinde, bilinçaltındaki duygularla çalışılır. İnsanların en büyük korkularından birinin, toplulukların karşısında konuşma korkuları olduğunu söylemiştik. Korku, bilinçdışı zihin tarafından yaratılır. Bilinçaltı, yapısı gereği bizi koruma eğilimindedir, dolayısıyla geçmişte sizi kötü durumda bırakan, üzülmenize, acı çekmenize sebep olan benzer duyguları yaşayacağınız olayları yaşamaktan alıkoymaya çalışır. Çünkü geçmişte zarar görmüşsünüzdür ve tekrar zarar görmemek için bir koruma mekanizmasına ihtiyaç vardır. Bu koruma mekanizması, bilinçdışı zihnimizdir. Ancak bu gerçek dışı bir korumadır. Çünkü bilinçaltı, gerçek korkularla, suni yaratılan gereksiz

korkuları, belli bir zaman sonra ayırt edemez ve birçok durumda korku yaratarak sizi, yapmanız gereken şeylerden alıkoyar. Bilinçdışı; duygular, sezgiler üzerinde çalışır, zaman çizgisi terapisi direkt bilinçdışı zihinle çalışır. Belli bir şeyden, ancak o gerçekleştikten sonra korkabiliriz. Gerçekleşmeden önce nasıl tepki verebileceğimizi bilemeyiz. Korku, endişe yaratan şeye vereceğimiz olası bir tepkidir. Benzer bir olayın tekrar gerçekleşeceğini öngördüğümüzde, korkuyu geleceğe yansıtırız. Geçmiş deneyime dayanarak korkmayı bekleriz. Korku, sadece olay gerçekleştikten sonra oluşan otomatik bir tepkidir. Böylece korkmayı ve endişelenmeyi öğreniriz. Korku, bilinçaltında, gelecekte olası kötü durumlardan korunmanız için bir mesajdır. Zaman çizgisinin mantığı şudur; zaman çizgisi, zamanı nasıl kodladığımızı düşünmek için güzel bir benzetmedir. Hayatımızdaki tüm olayları, gerçekleşme sırasına göre birbirine bağlayan hayalî bir çizgidir. Zaman çizgisi terapisi ile yapılması amaçlanan; geçmişte korkmayı öğrendiğimiz anıyı bulup değiştirmek, almak istediğimiz sonuçları alacak şekilde yeniden çerçevelemektir. Bu sebeple, topluluk önünde konuşmaktan korkmayı öğrendiğiniz ilk olayı bulmanız gerekir. Bu olay, yakın geçmişte yaptığınız bir sunumda yaşadığınız başarısız bir deneyim olabileceği gibi, ilkokulda öğretmeniniz tarafından, arkadaşlarınız arasında aşağılanmanızın verdiği utanç ve korkunun yaşandığı bir olay da olabilir. Nitekim yaşadığımız

korkuların temeli çok daha geçmiş döneme, çocukluk çağlarımıza dayanır. Geçmişte bulduğunuz olaylar üzerinde çalışmanız, kendinize bu süreçte çok daha kalıcı bir güven kazanmanızı sağlayacaktır. Geçmişte korkuyu yaşarken öğrendiniz. Öğrendiniz evet, aksi takdirde korkuyu bilmezdiniz. Olayın gerçekleşmesinin ardından korktuğunuz ilk önemli olayı düşünün. Bu olay ne olabilir? Sonra kendinize şu soruyu sorun: "Bu olay olmaya başlamadan on beş dakika önce korku neredeydi?" Korku yoktu, çünkü olamazdı.

O ilk olaydan sonra korkmanızın nedeni, o sırada bilmediğiniz şeyler olmasıydı. Ancak bunları artık biliyorsunuz. O sırada biliyor olsaydınız korkmayacaktınız. Geçmişteki olaylara baktığımızda, çoğunlukla korkularımızın temelsiz olduğunu, korkacak bir şey olmadığını fark ederiz. Şimdi eskisine göre çok şey biliyorsunuz, bilinçdışı zihne, belli bir olaydan öğrendiği şeyleri sorduğunuzda, korkunun kaybolduğunu göreceksiniz. Bilinçli olarak korkudan on beş dakika öncesini hatırlamasanız da bilinçaltınız bilecektir. Önce korkmayı öğrenmiş olabileceğiniz bir anınızı bulun. Ne kadar eski bir anı olursa o kadar iyidir. Hatırladığınız birkaç anı varsa, hepsi üzerinde çalışmanızı öneririm. Bilinçaltı zihninizde, olaydan on beş dakika öncesine gidin. Olayı hatırlamaya çalışın. Hatırlamayabilirsiniz. Önemli olan, zihninizde yarattığınız hayalî zaman çizgisinde, olayı ve on beş dakika öncesini yaratmanız. Şimdi bilinçaltınıza korkunun

nerede olduğunu fark etmesini söyleyin. Korkuyu yaşadığınız olaydan on beş dakika önce korku yoktu, korkunun olmayışına bakın. Bu perspektiften, olmayan korkunuza bakın ve onun kaybolduğunu görün. Bu korkusuzluk ve güven duygusu ile zaman çizginizde yolculuk yapın ve bu zamana gelin. Bunu her yerde deneyin. Bilinçli olarak, çoğunlukla ilk etapta bizzat neler olduğunu fark etmeseniz de sonuca ulaşırsınız. Üzerinde çalıştığınız duygu kaybolur. Bilinçdışı zihin, neler olup bittiğini bilir, ancak bilinçli zihnin, bunun nasıl gerçekleştiğini bilmemesini tercih edebilir. Sonuca ulaştığınız sürece de olayın nasıl bu kadar etkili değiştiğini, duygunun yok olduğunu bilmenize gerek yoktur. O olayı ve içinizde tetiklediği şeyleri bırakmadan önce, o olaydan aldığınız dersleri alın. O zamanlar bilginiz belki yeterli değildi, şimdi bilginizi artırın, yeterli hazırlığınızı yapın. Artık yeterince bilgiye sahip olduğunuza göre, korkacak bir şey yoktur. Almanız gereken dersleri aldığınıza dair bilinçaltınızı ikna edin, sonra bilinçdışı zihin, korkuyu bırakmaya istekli olur. Çünkü o sizi sürekli korumaya çalışır. Şimdi güvendesiniz. Geçmişte sizi etkilemiş olaydan on beş dakika öncesine baktığınızda, olaydan sağ salim çıktığınızı bilerek, o olayın içinden tekrar geçebilir, bilinçli ya da bilinçsizce öğrendiklerinizi alır ve gelişmeye devam edersiniz. Olaya dair anınız artık farklı olacaktır. Hayatın içinde her anınızı ziyaret ettiğinizde, hatırladığınızda, onu her seferinde bazı yönlerden

değiştirirsiniz. Zaman çizgisi terapisi, o anı, olumlu bir anı hâline gelmesini sağlayarak yeniden kaydeder ve o noktadan sonra bu anıyı, yeni bir gelecek modeli inşa etmek için kullanır. Belki değişimin bu kadar kolay olacağına inanmak zor gelebilir. Deneyimlerinizi değiştirmek üzere düşündüğünüzde, aslında bu işlemin anlamlı olduğunu fark edersiniz, çünkü buna benzer olayları çok kereler yapmışsınızdır. Geçmişteki olayları pozitif ya da negatif olarak kodlarken, zihninize kaydederken, bu tercihleri siz yaptınız ve değiştirebilirsiniz. Olayların sizin üzerinizdeki gereksiz duygusal yüklerini taşımaya gerek yoktur, onları bırakabilirsiniz, tüm duygular öğrenilmiştir. Öyleyse sizi geçmişte olumsuz etkilemiş olayları bırakmak ve sizi geliştirecek duyguları yaşamınıza çekmek ve yaşamak da sizin elinizdedir. Bu muazzam etkili teknikleri uygulayın. Siz değerlisiniz. Kendiniz üzerinde çalışmak için ayıracağınız birkaç dakika, hiç tahmin edemeyeceğiniz sonuçları yaratmanızı sağlayacaktır.

## BÖLÜM 11

# Uyuyan Güzel Nasıl Uyanır?

"Uyuyan Güzel" masalını birçoğumuz biliriz. Kralın küçük prensesi doğunca, saraydaki ziyafete çağırmadığı perilerden sonuncusu, haberi alır almaz saraya gelir. Ve prenses için bir dilekte bulunur. On beşinci yaş gününde eline bir iğne batarak ölmesini diler ve çeker gider. Perilerden diğeri ise, bu büyüyü bozabilmek için, prensesin eline iğne battıktan sonra ölmesini değil yüz yıl uyumasını diler. On beşinci yaş gününde alınan tüm önlemlere rağmen prensesin eline iğne batar ve sarayda hayat durur. Yıllar sonra, efsaneyi duyan yakışıklı bir prens saraya gelir ve herkesin donduğunu görür. Prensesi arar, bulur. Onu öperek uyandırır ve sonsuza kadar mutlu yaşarlar.

Bu hikâye bir bakıma, topluluk önünde konuşma sanatına uyarlanabilir. Araştırmalar göstermiştir ki seyircinin konsantrasyonu, on yedinci dakikada dağılmaktadır. Bunu prensesin on beşinci yaş günü kabul edebiliriz. Ve seyirci, yakışıklı bir prens tarafından uyandırılamazsa yüz yıl uyuyacaktır.

Peki, seyirciyi öpmek mi gerekir? Tabii ki hayır! Ne gerçek ne de mecaz anlamda. Dinleyicinizi nasıl

uyanık tutabilirsiniz? Coşkulu bir üsluba sahipseniz, çekim yasası devreye girer. Yani ana kural olarak;"-Benzer benzeri çeker" Mıknatıs etkisi uyandırırsınız ve coşku, coşkuyu davet eder. Başarının sırrı coşkudur. Coşku kelimesinin Yunanca'daki karşılığı, "içimizdeki Tanrı"dır. Ben geçmişte, topluluk önünde konuşma kurallarına güvenirdim, şimdi ise konuşmanın içindeki ruha inanıyorum.

Ben bir kişiyle bile konuşuyorsam, bazen şu cümleyi kullandığımı fark ediyorum. "Hadi gel, gönül gönüle konuşalım." Çünkü içtenlik olmadan bilginin, konuşan kişiye çok az faydası vardır. İkna edici bir konuşma kalpten kalbe olandır, zihinden zihine değil. Ünlü bestekârlar şarkılarını tam bir öfke, kızgınlık, depresyon ya da mutluluk anında bestelerler. Sıla'yı ve ünlü şarkılarını bilirsiniz. Dillerden düşmez ve herkesi derinden etkiler. Bir röportajında,"Çok depresif biri değilim aslında. Hatta genelim çok daha neşelidir. Ama yazmanın çizmenin vermiş olduğu durumla melankoliye düştüğüm çok oluyor." demişti.

Sizler ve ben, kızgın olmak zorunda değiliz ama içten, samimi ve son derece kararlı olmalıyız.

Coşku, konuşmanızda anlattığınız şey ve konuşmayı yaptığınız kişiye duyduğunuz ilgiden geçer. Duygular bulaşıcıdır. Dinleyicileriniz, merakın alevlenmiş hâli olan coşkuya karşı koymakta

güçlük çekerler. Konuştuğumuz her an, seyircinin davranışını belirleriz. Eğer biz uyuşuk olursak onlar da uyuşuk olur. Eğer çekingensek onlar da çekingen dinler. Eğer birazcık ilgiliysek onlar da birazcık ilgili olur. Ama söyleyeceğimiz şeyi hissederek ve güçlü bir inançla söylersek onları yakalarız. İnsanlar duygu satın alır. Eğer konuşmanıza duygu ve samimiyet katarsanız, insanlar kusurlarınıza bakmaz. Toplu iletişimin söz konusu olduğu yerlerde, teatral bir yaklaşım çok işe yarar.

İnternette bulabileceğiniz "Son Ders" isimli videoyu izlemenizi öneririm. Ölmek üzere olan Amerikalı bir profesörün, on dakikalık bir sunumudur. O kadar içten ve duygu yüklüdür ki video bittikten sonra, adamın hiçbir hareketini değil, yalnızca sizde bıraktığı duyguyu hatırlarsınız.

Söyleyeceğimiz şeyi hissederek ve güçlü bir inançla söylersek onları yakalarız, dedik. Bununla neyi kastediyoruz? Söylemeyi çok istediğiniz bir şeyler söyleyin. İşinize, yüreğinizi koyun. Yalnızca konuşmuş olmak için konuşmayın. Topluluk önünde konuşma derslerimizde sık sık katılımcılarımıza, konuşmalarını, sunumdan önce uzunca süre yalnız başlarına tekrarlamalarını öneririz. Eğer konuşmanızdan hâlâ heyecan duymuyorsanız yalnız kalın ve konsantre olun. Heyecan duyuncaya kadar konuşmanız hakkında düşünün ve ardından konuşmanızı yapın.

## Zaferin Sırrı Nedir?

Cevap: Konuşmanızın dünya üzerindeki en önemli şey olması.

Düşünün, bir konuşma yapıyorsunuz. Amacınız ve tek düşündüğünüz ikna etmek, belki halkı bir görüşe ikna etmeye ya da bir grubu, uzman olduğunuza inandırmaya çalışıyorsunuz ama son derece monoton konuşuyorsunuz. Şevk yok. Zaten söylediklerinizi çok da önemli şeyler değil. Dinleyicinin buna ne kadar ilgi göstermesini beklersiniz?

Bir konuşma, ezberlenmiş dört paragraftan ibaret değildir. Bir kitaptan, az kullanılmış birkaç fikir yürütmek anlamına da gelmez ama bir konuşma; kalbinizin, beyninizin ve hayatınızın derinliklerini kazıp, size ait fikirler ortaya koymaktır. Sadece size ait. Kazın, kazın. Oradadırlar, şüphe duymayın. Nasıl bir potansiyele sahip olduğunuzu hayal bile edemezsiniz.

Şimdi sizden bir alıştırma yapmanızı isteyeceğim. Ayağa kalkın, iki bacağınızı bir adım kadar yanlara doğru açın. Kollarınızı iki yana açın ve sadece belden yukarınızı sağ tarafınıza doğru döndürün ve görebildiğiniz son noktaya bakın. Şimdi tekrar düz durun. Gözlerinizi kapayın ve gözünüzde, yine aynı şekilde döndüğünüzü ve az önce gördüğünüz noktanın biraz daha ilerisini gördüğünüzü canlandırın. Şimdi gözlerinizi açın ve aynı hareketi tekrarlayın. Hayalinizdeki noktayı görüyorsunuz değil mi? İşte zihinsel potansiyeliniz bu kadar yüksektir.

## Coşkuyla Konuşun

Coşku; etrafımızdaki her şeyden, her zaman yoğun ve kalıcı bir haz almak ve bu hazdan başarıyı, büyük bir ustalıkla çıkarmak demektir. Coşkulu olmak; ilginç, cazibeli ve çekici olmaktır. Konuşmacının yaşı ne olursa olsun içindeki gençliğin hareketi için çabalaması gerekir.

İçtenlikle davranın, coşkulu olun. Masaya dayanmayı bırakın. Dik durun, ileri geri sallanmayı bırakın. Ağırlığınızı sürekli bir ayağınızdan diğerine vermeyin. Kısacası heyecanlı ve özgüvenden yoksun olduğunuzu ilan edecek bir sürü sınırlı hareketten kaçının. Yani kendinizi fiziksel olarak kontrol edin. Bu, özgüven ve güç hissi yayacaktır.

Kurslarımızdan birisinde, eski öğretmen yeni siyasetçi bir katılımcımızın, öğretmenken nasıl oluyor da öğrencilerinin karşısına çıktığında özgüvenle konuştuğunu, şimdi ise heyecanlandığını uzun uzun konuşmuştuk. Cevap şuydu: Öğretmen, öğrencilerine söyleyeceklerini zorunlu olarak söyler. Öğrenciler bunları duymak zorundadır. Bu yüzden yüzlerine özgüvenle bakar. Çünkü öğrenciler, orada öğretmeni dinlemek üzere bulunuyorlar.

Dinleyicilerinize, öğrencilerine bakan bir öğretmenin cesaret ve özgüveniyle bakın. Dolayısıyla kendinize güvenerek ve enerjik bir şekilde konuşun. Vurgulu jestler kullanın. O an için uygun ya da güzel

olmaması önemli değil. Sadece onları vurgulu ve doğal yapmayı düşünün. Harikalar yaratacaktır.

Ağzınızı açın, yüksek sesle konuşun. Çünkü her yerde mikrofon bulamayabilirsiniz. Biz, yüz kişilik bir gruba hitap ederken mikrofon kullanmıyoruz ama daha çok kişiye hitap edeceksek mikrofonu tam ağız seviyesine gelecek şekilde ayarlarız. Doğal sesinizle konuşun, mikrofona bağırmak gerekmez. Seyirciler gelmeden önce yaka mikrofonu deneyin. Sesinizin en arkaya gitmesi için tam olarak nerede durmalı?

Topluluk önünde konuşma kurslarımızda bazen, konuşma arasında konuşmacıyı durdurup, jest yapmasını isteriz. Bu, onları canlandırır.



## Seyirci Uyukladığında Ne Yapmalı?

Seyirci uyuduğunda ne yaparsınız? Siz olsanız ne yapardınız?

İnsanlar seyirciyi uyandırmaları gerektiğini sanırlar, bence konuşmacıyı dürtüp uyandırmak gerek. En iyisi siz, seyirciyi uyutmamak için, enerjinizi artırmanın yollarını bulun. Örneğin; gözleriniz canlılıkla parlayana kadar havayı yumruklayabilirsiniz. Enerjik çıkan biri, herhâlde uyuşuk çıkan birinden daha iyidir. Kurslarımızda hemen o anda deneyip başarılı sonuçlar aldığımız bir yöntemdir. Yerinizde zıplayabilirsiniz. Bir dakika içinde müthiş enerjik olursunuz.

Konuşmadan hemen önce eğer mümkünse iyice bir dinlenin. Dinlenmekten kastımız uyumaktır. Soyunun dökünün ve birkaç saat uyuyun. Sonra soğuk duş ve masaj ya da daha iyisi yüzmektir. Bütün bunları yapacak zamanım olmayacak ya da olmuyor, diyebilirsiniz. Haklısınız da. Bizim de olmuyor. O zaman beş dakika da olsa otohipnoz yapıyoruz. Beş dakikalık bir gevşeme, üç saatlik gergin bir uykudan daha fazla enerji veriyor.

Seyirciler on beş, maksimum yirmi dakika içinde konsantrasyonlarını kaybederler ki siz coşkulu, ruhu olan ve enerjik bir konuşma yapmıyorsanız bir daha da uyanmazlar. Konuşmanızı hazırlarken on beş dakikaya bir espri yerleştirin. Konuya uygun düşen bir anekdot ya da bir fıkra anlatın ki ya geçmişe ya da geleceğe gitsinler. Ama mutlaka içinde bulundukları duygu durumundan çıksınlar. Alıntılar yapmak ya da benzetmeler kullanmak, konuşmanızı hem bir üst seviyeye taşıyacaktır hem de dinleyicinin konsantrasyonunu toplamasını sağlayacaktır. Gerçek ya da tasvir de olsa resimler canlılık getirir. Benzetmeler küçük ve canlı birer resim gibidirler. Espriler ise ortama biraz hareket getirir. Çünkü can sıkıntısı ve kahkaha çok fazla yan yana durmaz.

Tüm bunlara ek olarak, 15-20 dakika aralarla bir soru sorun ve susun. Cevap gerektirmeyen bir soru bile olabilir. Hava hemen değişecektir. Ayağa kalkmalarını, yer değiştirmelerini isteyin. Sonra konuşmanıza devam edin.

Biz seminerlerimizde, seyircilerin konsantrasyonlarının dağıldığını fark ettiğimizde ya da yemeklerden sonra, mutlaka canlı bir müzik eşliğinde onları dans ettiririz. Deneyin. Çok eğlenceli oluyor!

## Etkililiğinizi Artırmak İçin Kaçamak Sözlerden Kaçamak Yapın

Bu bir etki-tepki meselesidir. İnsanların sizi coşkuyla dinlemelerini istiyorsanız gerekli etkiyi yaratmalısınız. Bize insanlar gelirler ve "Topluluk önünde rahat konuşmak istiyorum." derler. Biz de şaşırmış gibi bakıp; "Yani topluluğun önünde uyuklamak istediğinizi mi söylüyorsunuz?" deriz. Aldığımız cevap genellikle şöyledir; "Hayır tabii ki. Yalnızca bana hayran kalmalarını istiyorum."

"Yani obsesif bir şekilde etrafınızda hayran hayran dolaşmalarını ve başka hiçbir şey yapmamalarını mı istiyorsunuz?"

"Hayır, ben aslında çok iyi bir konuşma yapmak, insanları eğlendirmek ve onların da beni çok bilgili ve eğlenceli bulmasını istiyorum." O anda kişi, sürekli olarak, istemediği şeye odaklandığının farkında olur. Sahneye çıktığında gördüğü tek şey yüz adet küçük kafalı troldür. Sahneye çıkar ve onların karşısında sesi kısılır, kekeler ve nefesi kesilir. O ana kadar bunu hayal ettiğinin farkında bile değildir. Oysa ne görürseniz onu alırsınız. Ve siz yanlış şeyler hayal edip yanlış

etkiler bıraktıkça, yanlış tepkiler alırsınız. O kadar sıkıcı olursunuz ki seyirci tepki olarak uyur. Bunu, yarattığınız etkiye bir tepki olarak değerlendirin.

Bundan böyle, dinleyiciden ayakta alkış almak bir konuşmacı olarak sizin göreviniz. Bu yeni sorumluluğunuzla ilgili farkında olmanız gereken ilk şey, nasıl bir tepki almak istediğinizi net bir şekilde bilmenizdir. Örneğimizdeki adam gibi, sonunda troller tarafından domates yağmuruna mı tutulmak istiyorsunuz, yoksa ayakta alkışlanmak mı?

Bana da öyle geliyor ki "bence, sanırım" gibi sözler kaçamak sözlerdir ve etkinliğinizi azaltır. Söylediğiniz şeylere güç katarak söyleyin. Kesin konuşun ama çok da kesin olmasın, çünkü ancak bir cahil, her şeyden emindir.

Kaçamak cümleler kurmayın demiştim. Bu ne demek? Bir adam bana gelip, "Karacabey'e giderken yolun sol tarafında soğan tarlaları vardı sanki." derse, ben de ona şöyle cevap veririm; "Soğan tarlaları için 'sanki' yoktur. Ya vardır ya da yoktur." Firmaları düşünün. "Bize öyle geliyor ki en iyisi bu!" diyen transporter reklamı mı daha başarılı olur, yoksa "Biz daha iyisini yapana kadar en iyisi bu." diyen reklam mı?

Bazen çok kesin konuşmak da yarar yerine zarar getirir. Eğer dinleyici grubunuz belli bir zekâ ve kültür seviyesinin üzerindeyse, güçlü ifadeler başarısız olur. Onlar rehberlik isterler. Olguların kendilerine

verilmesini ve kendi çıkarımlarını kendileri yapmak isterler. Soru sorulmasını da isterler. Konuşmanızı, dinleyici kitlenize göre hazırlayın.

## Dinleyicinizi Sevin

Önceki bölümlerde, dinleyiciniz size borçluymuş gibi düşünün demiştik ya, esas olan sevgidir. Tek düşünmeniz gereken, inandığınız şeyi onlara aktarmak olmalıdır. Onlara soğuk davranırsanız onlar da size soğuk davranır.

Amerika'da, en çok araç satan, Guinness rekorlar kitabına giren ve yedi kez üst üste dünya şampiyonu olan adama sormuşlar; "Bu araç çok da satılan bir araç değil, nasıl oluyor da bu kadar satabiliyorsun?" Adam ise, "İnsanlar beni seviyor." demiş. Siz de dinleyicilerinizi sevin. Evet, siz onları severseniz onlar da sizi sever. Onlar sizin dostlarınız. Aranızda bir bağ varmış gibi hissedin. Hayal edin ki zaten var.

Kurslarımızdan birinde bir adam, sahneye çıkmadan önce dinleyicilerini küçük kafaları ve ampul gözleri olan yaratıklara benzettiğini söylemişti. Bu pek de faydalı bir benzetme değildir. Seyircilerinizi sevin ve onları bir dost olarak görün. Küçük kafalı troller olarak değil.

Özetle; iyi bir konuşmanın temelinde, konuşmacının gerçekten söylemeyi istediği bir şeye sahip olması vardır. Bu yüzden, anlatmak istediklerinizi

düşünün. Önemi ne? Niçin anlatıyorsunuz? Zihninize kazıyın. Başkalarını ikna etmeden önce kendi düşüncelerinizi sınayın, kendinizi ikna edin. Dik durun, seyircilerinize dosdoğru bakın. Vurgulu jestler kullanın ve onları sevin.

### Ses Egzersizi-Nefes Kontrolü

İşin sırrı, en az nefesi kullanarak en çok sesi çıkarmaktır. Bu sırada, geçen bölümde söylediğimiz gibi gırtlak en az gerilimde olmalıdır.

Şimdi derin bir nefes alın ve diyafram kasının düzleştiğini hissedin. Bu yumuşak bir kastır ve düzleşmeye ihtiyacı vardır. Şimdi tekrar nefes alın ve nefesinizi verirken "es" sesi çıkartın. Yapmaya çalıştığımız şey, delik bir balonun sönerken çıkardığı sesi çıkarmak. Eğer havayı aniden verirseniz, sesiniz nefes nefese çıkar ve etkileyiciliğini kaybeder. Şimdi tekrar deneyin. Bir hafta boyunca her gün ses egzersizlerinize belli bir zaman ayırın. Örneğin; söz konusu egzersizi, beş dakika kadar uygulayabilirsiniz. Bir hafta sonunda yalnızca uzun bir "es" sesi çıkarmayı bırakın. İki dakika kadar uzun bir "es" sesinden sonra, kesik kesik çıkarmayı deneyin. "s-s-s-s-s-s-s-s-s-s" tek nefeste olabildiğince çok kesik kesik "es" sesi çıkarmaya çalışın.

Her hafta diyafram nefesinizi ölçün. Bir nefeste kaç kelime okuduğunuza bakın. Önce dik durarak,

bir nefeste bir paragraf okuyun. Bir hafta sonra bunu yürüyerek yapın. Sonraki hafta hem yürüyün hem de sanki sesinizi yüz kişiye duyuracakmışsınız gibi yükselterek okuyun. Her hafta, kriterler değiştiği hâlde bir nefeste eskisine oranla daha çok kelime okuduğunuzu fark edeceksiniz.

## BÖLÜM 12

# Konuşmacı Usta Bir İletişimcidir

Konuşma bir iletişimdir. Usta konuşmacılar usta birer iletişimcilerdir. İletişimde başarı; insanlar dinlesin diye konuşmak ve insanlar konuşsun diye dinlemektir. İletişim, sözlü sözsüz iletişim olarak ayrılır. Sözsüz iletişime beden dili kısmında değiniyor olacağım. İletişimde iyi bir dinleyici olmak ve iyi bir konuşma yeteneğine sahip olmak önemlidir. Başarılı bir konuşmacı olmak için kendinizi dinlettirebilmelisiniz. Başarılı bir iletişimci, karşıdakini etkin dinlerken, etkin konuşandır. Tabii ki iletişim konusu deniz derya bir konudur. Burada sadece sunumlarımızda işimizi kolaylaştıracak noktalara değineceğiz. İletişim konusunu derinleştirmeden önce kendimizle kurduğumuz iletişimden bahsetmek istiyorum. Hayatta başarı, neredeyse tamamen kendinizle ve başkalarıyla ikna edici bir şekilde iletişim kurma yeteneğinize bağlıdır. Çoğu insan, başarı yolculuğunun bir parçası olarak kendileriyle konuşmayı hiç düşünmez. Bu da insanların, hayatta ulaşmak istediklerine ulaşamamalarının sıklıkla tek nedenidir. İletişim; kişiler arası, kişisel ve kişiler ötesidir. Evrendeki herkesle iletişimdeyiz.

Ancak herkesle düzgün, etkili bir iletişim kurabilmek için öncelikle kendimizle doğru bir şekilde iletişim kurup, doğru bir şekilde konuşmalıyız. Çünkü iletişim yeteneklerinizi etkin kullanmak sizi başarıya, hedefinize ulaşmaya, mutluluğa, sevgiye ve hayattan memnun olmaya götüren şeydir. Kendinizle nasıl konuştuğunuz, diğer kişilerle konuşma şeklinizi de etkileyecektir. Usta iletişimciler, önce kendileriyle düzgün iletişim kurmayı öğrenmişlerdir. Kendilerini dinlerler, ne istediklerini, neyi hedeflediklerini, iç seslerinin onlara ne söylediğini duymak konusunda merak geliştirirler. Kendilerine ve evrene karşı dilleri daima olumludur. Muhteşem iletişimciler pozitif dil kullanırlar. Kendilerini her zaman başarı yolunda överler. Ağızlarından, "yapamam, başaramam" gibi kelimeler duyamazsınız. Onlar iyi motivatörlerdir. Hem kendilerini hem de çevrelerindekileri olumlu yönde etkilerler. Kullandığınız dil, içinizde bulunduğunuz atmosferi doğrudan etkileyecektir. Bu sebeple olumlu bir dil kullanın. Hem kendinizle iletişim kurarken hem de çevrenizle iletişim kurarken. Kullandığınız dil, kendinizle konuştuğunuz dil, yapabileceğinize dair inancınızı güçlendirecektir.

Sunum yapan muhteşem iletişimciler, dinleyicilerine söz verdiğinde iyi bir dinleyici olur. Karşıdakinin ne anlatmak istediğine kulak kesilir. Karşıdaki ile güçlü bir uyum yakalar. Onunla aynı frekansta konuşur. Böylelikle karşısındaki kişiyi anladığını ifade eder. Anladığınızı göstermek, anlaşılmanızı kolaylaştırır.

Usta konuşmacılar, konuşurken konuşma hızlarını etkin bir şekilde ayarlayabilirler. Genellikle ortalama ve üzerinde bir hızla konuşmak, dinleyicilerinizin dikkatlerini sizde toplamasını sağlarken, yavaş ve monoton bir şekilde konuşmak, dinleyicinizin size olan saygısının azalmasına sebep olacaktır. Ben iyi bir hızda sunum yapıyorum, ancak bu noktada acaba ilgilerini toplayabildim mi diye merak ediyor olabilirsiniz. İnsanların size gerçek anlamda ilgili olup olmadıklarını anlamanın yolu, göz bebeklerine dikkat etmektir. Konuşurken göz bebeklerinin büyüdüğünü fark ettiğim kişilere bakar ve kısacası, bana daha çok ilgi gösteren kişilerle göz teması kurarım. (Özlem) O kişiler neden onları seçtiğimizin farkında bile değillerdir. Ancak bizim yapmamız gereken, karşıdaki kişilerde heyecan uyandırmak ve onların hayatlarına ilham vermektir. Bu nedenle mümkün olan en çok bağı kurmamız gerekir. İlgili olan, göz bebekleri büyüyen, başlarını sallayan, gülümseyen kişileri yakalayın, böylece kendinizi sevdirme şansınız artar ve insanlar, diğer herkesin sizi ne kadar onayladığını fark eder ve onlar da bu duruma katılırlar.

Tam anlamıyla gerçek bir konuşmacı, meraklı bir insandır, öyle de olmalıdır. Başkaları hakkında daha çok şey bilin, dinleyicilerinizi önemseyin ve anlayın, sizi dinleyenler nasıl insanlar, neyi merak ediyor, neyi öğrenmeyi istiyor olabilirler, yaşamları nasıl olabilir, yaş grupları, eğitim seviyeleri, ilgi alanları ne olabilir?

Sizden onlara gidecek bilginin, onları nasıl etkileyeceği konusunda meraklı olun. Onlarla paylaşacaklarınız konusunda büyülenin, onlarla gerçekten ama gerçekten ilgilenin. Onları anlamaya çalışın. Sunumlarınızda onlara karşı merakınızı belli edin. Sorular sorun, kendileri hakkında, sunum hakkında fikirlerini paylaşmaları konusunda teşvik edin. Paylaşımlarını merakla dinleyin. Unutmayın, her insan bir dünyadır ve herkesin ilginç fikirleri olabilir. Genellikle, sunumlarda paylaşılanlardan çok etkili anekdotlar alır ve dinleyicilerden aldığım izinle, başka sunumlarda bunu kullanırım.(Özlem) Böylece, gerçek yaşamdan kesitleri paylaşarak etkinliği artırmış olurum. Siz de meraklı olun. Siz onlara meraklı oldukça onlar da sizi merak ve ilgi ile dinleyeceklerdir.



## İletişimde Beden Dili

### Bedeniniz Konuşuyor Biliyor musunuz? Jest ve Mimikler

Yapılan araştırmalar, iletişimde %7 sözcüklerin, %38 onları söyleme şeklimizin, % 55 de beden dilimizin etkili olduğunu gösteriyor. Bu da bedenimizle yaptıklarımızın aslında çok daha fazla şey anlattığını kanıtlıyor. Hitabet becerisi, bir iletişim becerisidir. İletişim de sözsüz ve sözlü iletişim olarak ayrılır. Hitap ederken kelimeleri nasıl kullandığımız, bedenimizi nasıl etkili konuşturabildiğimiz, aldığımız sonuçları

etkileyecektir. İnsanlar çoğunlukla bedenlerinin ne anlattığının farkında değildir. Sözleri başka bir şey söylerken, vücut dili bambaşka bir şey anlatıyor olabilir. İşte bu noktada, sözlerle beden dili uyuşmadığında dikkate alınması gereken, beden dilidir. Hissettikleriniz, beden dilinizde ifade bulur. Mutsuzluk, doğrudan beden dilinize yansır, güvenli bir duruş, doğrudan beden dilinde ifade bulur. Vücut dilimizi nasıl etkili kullanacağımızın ipuçlarına geçmeden önce, jest ve mimiklerin ne olduğundan bahsedelim. Yüzde olan her şey mimiklerdir. Jestler ise, omuzlardan itibaren beden dilimizdeki değişikliklerdir. Jest, herhangi bir şeyi açıklamak için genellikle el, kol veya baş ile yapılan içgüdüsel veya iradeli harekettir. Etkili konuşmacılar, jest ve mimiklerini etkili kullanan kişilerdir. Öyle ki beden dilimizle en arkada oturan kişilere dahi onlarla ilgilendiğimizi göstermemiz gerekir. Onlarla ilgilendiğinizi göstermenizin yolu, dinleyicilerinizle göz teması kurmaktır. Soldan sağa yavaş yavaş tarayarak, arkadakilere kadar herkesle mutlaka göz teması kurmalısınız. İnsanlar beden dilimize bakarak, bizim sözle ifade etmediğimiz şeyleri fark ederler, beden dilimiz ruh hâlimizi de yansıtır. Bizimle ilgili algılarını, beden dilimize bakarak oluşturabilirler. Biri beden dilinize bakarak ne kadar özgüvenli, ne kadar neşeli bir insan olduğunuza karar verebilir. Omuzlarınız çökükken, başınız aşağıdayken hiçbir şey konuşmanıza gerek yoktur. İnsanlar sizin depresyonda,

mutsuz ya da özgüvensiz olduğunuzu rahatlıkla düşünebileceklerdir. Bu sebeple sözsüz iletişim konusunda beden dilimizi etkin kullanmak çok önemlidir. Beden dilinde, özellikle göz teması çok önemlidir. Gözler, vücudun en etkili yerleridir. Mimikler içerisinde en etkilisi gözlerdir. Gözler, saklamak istediğiniz duyguları dahi belli eder. Dinleyicileriniz sizden hoşlandıysa göz bebeklerinden anlayabilirsiniz. Birinden hoşlandığınızda göz bebekleriniz büyür. Bu, bilinçli olarak kontrol edemediğiniz bir şeydir. Elbette göz bebeği loş ortamlarda da büyür, rahat görebilmek için. Ancak her türlü şartın uygun olduğu zamanlarda göz bebekleri büyüyorsa bilin ki dinleyicilerinizin sizinle ilgili izlenimleri olumludur. Bilinçli kullandığınız jestler, mimikler ve el hareketleri, duruşunuz, yürümeniz, konuşurken, iletişim kurarken aranızda bıraktığınız mesafe, yani sosyal kullanım alanınız, başarınızı belirleyen faktörlerdir. Konuşma yapacağınız zaman kendinizden emin görünmek çok önemlidir. Kendinize olan güveninizi vücut dilinize mutlaka yansıtabilmelisiniz. Kendinden eminlik, bilgi ve tecrübeyle gelir ve bununla beraber zaman içinde gelişir, yine de ilk başlardaki sunumlarınızda kendinizden eminmiş gibi davranarak bunu geliştirebilirsiniz. Etkin vücut dilinde göz teması kurmak, dik durmak, jest ve mimik kullanmak, el hareketleri kullanmak, pozitif vücut dili kullanmak gerekir. Beden diliniz için geri bildirim alabilmek önemlidir. Başkaları, çevrenizdeki insanlar,

siz sunum yaparken ya da herhangi bir durumda beden diliniz hakkında ne düşünüyorlar? Bunu mutlaka öğrenin ve dikkate alın. Çevrenizdeki insanlardan alacağınız geri bildirim, geliştirmeniz gereken yanların farkına varmanızı kolaylaştıracak ve daha hızlı ilerleme kaydetmenizi sağlayacaktır. Sunum yaparken dikkate almanız gereken en önemli nokta, kendiniz gibi olmak ve güvenli görünmeye çalışmaktır. İnsanlar sizi ilk birkaç saniyede değerlendirecekler, bunu her zaman hatırlayın ve olabildiğiniz en güvenli duruş içerisine girin. Örneğin; yaptığınız sunumda bir heykel gibi konuşur, jest ve mimik dâhil etmezseniz, duygularınızı ifade edemeyen biriymiş gibi görünebilirsiniz. Duygular önemlidir. İnsanları etkileyebilmek için konuşmalarınıza ruh ve duygu katın. Duygu katmak yetmez elbette, duyguları göstermenin en etkili yolu, bunu beden diline yansıtmaktır. Sevgiden bahsederken bir büst gibi durursanız, kimse sözcüklerinizden etkilenmeyecektir. Beden dilini açığa çıkaran en etkili şey gözlerdir demiştik. Gözleriniz, vücudunuzun en büyüleyici yeridir. İnsanları etkilemenin yolu, onlarla etkileyici bir şekilde göz teması kurmaktır. Konuşurken karşınızdakinin gözlerinin içine bakın. Dinleyicilerinizin gözlerine bakmadan yapacağınız her konuşma bir fiyasko ile sonuçlanacaktır. Aranızda uyum, bağ kurmanın ve kendinizi sevdirmenin yolu göz temasıdır. Karşımızdaki insanlara vermek istediğimiz mesajları genellikle beden dilimizle veririz.

Bu sebeple, sunum yaparken vermeye çalıştığımız mesajdan çok daha farklı bir beden dili yaratmak, başarısızlığa davetiye çıkaracaktır. Başarıdan bahseden bir konuşmacı olduğunuzu düşünün, ancak sunum yaptığınız yerde başarısız bir duruş sergiliyorsunuz. Sizce sizi dinleyenler, sizin ne kadar ciddi olduğunuzu düşüneceklerdir? Vücudunuz konuşur. Sözler ve beden dili çeliştiğinde, insanların aklında kalan, beden diliniz ile aktardığınızdır. Rahatlıktan bahsederken, gergin bir duruş sergilerseniz güvenilirliğinizi kaybedersiniz.

Sunumlarda ellerin ve kolların nasıl kullanıldığı önemlidir. Sunum yaparken avuçlar açık hitap etmek gerekir. Çünkü açık avuç; gerçeklik, dürüstlük, sadakat ile bağdaştırılır. Bir insanın ne kadar açık ve dürüst olduğunu anlamanın yoludur avuçlar. Avuçları açıp hitap etmek, "Sana karşı tamamen dürüst olacağım." demektir. Siyasetçiler bunu çok güzel kullanırlar. Eller açık bir şekilde halka hitap ederler, ben sizdenim, sizin yanınızdayım, bana güvenebilirsiniz mesajını vermenin en etkili yoludur. Eller aşağıya bakar bir şekilde sunum yaparsanız, sakladığınız bir şeyler olduğu ya da hâkimiyet, üstünlük kurmak istediğinizi ifade edersiniz. Ellerin aşağı bakması; güvensizlik, dışa kapalı olmak ya da diktatörlük olabilir. Hitler örneğini ele alabiliriz. Hitler, çağın en diktatör lideridir ve halka hitap şeklini, Nazilere seslenirken kullandığı el hareketini herkes bilir. El yukarıda ve avuç aşağıya

bakan şekildeki hitap, bir hüküm kurma isteğinin bedene yansımasıdır. Sunuşlarda kesinlikle kaçınılması gereken bir vücut kullanımıdır. Elleriniz belinizden yukarıda, avuç içleriniz yukarıya bakacak şekilde bir sunum, en etkilisi olacaktır.

Peki, sunumlarda duruşum nasıl olsun, etkili bir duruşu bir türlü yakalayamıyorum diyebilirsiniz. Duruşunuz tüm katılımcılara aynı uzaklıkta, rahat hareket edebileceğiniz bir konumda, sakin ve katılımcılara bir metre mesafeyi koruyacak şekilde olmalıdır. Sunum yaparken mahrem alana -ki bu kırk beş santimetrelik bir mesafedir- girmemeye özen gösterin. Sunum yaparken omuzlarınız dik olsun, bu sizin kendinize olan güveninizi gösterir. Beden dili, iletişim kurmakta evrensel bir anahtardır. Birçok şey birçok ülkede aynı anlama gelir. Örneğin mimiklerdeki gülümseme, her yerde mutluluk anlamına gelir. Omuzların çöküklüğü güvensizlik, mutsuzluk, yorgunluk anlamına gelecektir. Geçenlerde ailemizle gittiğimiz bir tatilde, yabancı dili olmayan arkadaşımın annesi, yabancı bir ülkede, hiçbir kelimeye ihtiyaç duymadan çok güzel anlaştı. Örneğin; "bir şey içmek istiyorum" diyeceği zaman bunu, el hareketleri ile anlatıyordu, çok da güzel herkesle iletişim kurdu. Asıl ilginç olanı; yemek yemek için oturduğumuz bir restoranda, garson bir şeyler söyledi ve yanımızdan ayrıldı. Arkadaşımın annesi, tek bir yabancı kelime bilmemesine rağmen, gayet emin bir tavırla, "Garson; çok yoğunum

birazdan hesabı getireceğim, dedi." diyerek bize, garsonun söylediğini gayet güzel bir şekilde açıkladı. Gerçekten de garson, teyzemizin söylediğinden başka bir şey söylememişti. Garson yabancı bir dilde, teyzemizin bilmediği bir dilde açıklamasını yapmıştı. İşin asıl ilginç tarafı, teyzemizin, bu söyleneni nasıl anladığı idi. Çok basit; garsonun beden dili, yoğunluğunu, işlere yetişemediğini ve müşterilere yetişemediği için duyduğu rahatsızlığı belli ediyordu. Birbirimizi anlamak için kelimelere çok da ihtiyaç olmamıştı. Beden dilini yorumlayarak gayet iyi anlaşmıştık.

Bununla beraber beden dilinde bazı ülkeler arası farklar vardır, bizim onay verdiğimiz işaret başka bir ülkede başka bir şekilde anlaşılır.



İşte farklı anlamlara gelebilen birkaç örnek hareket: Çene Sıvazlamak; Fransa ve İsviçre'nin Fransızca konuşulan bölgesi ve Belçika'da, "sıkıldım" demektir. Bizde ise hınzırca bir şeyler düşünmek anlamına da gelebilir. Burna Dokunmak; İngiltere ve İskoçya'da, "seninle bir sırrı paylaşıyoruz" demektir. Galler'de "burnun şekilsiz" anlamındadır. El Sallamak; dünyanın pek çok yerinde selamlaşma veya veda anlamına gelirken, Yunanistan'da "cehennem ol" anlamındadır. Bu sebeple, özellikle farklı ülkelere giderken, beden dilindeki farklılıkları bilmek, istenmeyen birtakım şeylerin yaşanmasını da engelleyecektir.

Jestlerimiz, yani el, kol hareketlerimiz, duygularımızın en güzel çıktılarıdır. Mimikler ise yüz

kaslarımızın anlatım biçimidir dedik. Öyleyse, izleyicileriniz tarafından dinlendiğinizi, beden dilini yorumlayarak nasıl anlarsınız? Dinleyicileriniz fikirlerinize katılıyorsa, kafaları ile onayladıklarını gösterecek şekilde başlarını öne ve arkaya sallarlar. Bu, istemsizce yapılır. "Senin dediklerine katılıyorum." anlamına gelir ve gruplarda baş sallama bulaşıcı bir etki yapar. Biri başını sallamaya başlayınca, başkalarının da buna katılma olasılıklarını artırırsınız. Sizi onaylayan kişileri bulun. Onlarla göz temasınızı geliştirin. Onaylanma olasılığınızı böylece artırabilirsiniz.

Bununla beraber, beden dilinin en belirgin anlamları yüzümüzdedir. Temel duygular, insanlarda ortak olan duygulardır. Bu yüzden evrenseldir. Bundan yirmi yıl önce başın yukarı kaldırılması "hayır", aşağı indirilmesi "evet" iken şimdi, kültürlerin yakınlaşması nedeniyle sadece başın aşağı ve yukarı sallanması "evet" anlamını taşımaktadır. Dinleyicilerinizin, elini kapalı bir şekilde yanağına yaslaması ve işaret parmağının yüz boyunca yukarıda olması, sizi etkin dinledikleri anlamına gelir. Eğer avuçları ile başa destek olup dinliyorsa, ilgi azalmış demektir. Bu durumda, dinleyicilerinizin ilgisini çekecek şekilde sunumunuzu canlı hâle getirmelisiniz. Eğer dinleyicinin işaret parmağı kalkık, diğerleri dudak üstünde ise, dinlediklerinize eleştirel yaklaşıyor ya da söylemek istediği bir şeyler var anlamına gelir. Bu durumda olan bir

dinleyiciye, "Eklemek istediğiniz bir şey mi var?" diye sorarak söz verebilirsiniz.

Eğitimlerde sıklıkla karşılaştığımız bir soru var. "Bilmediğim, zorlayıcı bir soru ile karşılaşırsam ne yapmalıyım?" diye. Katılımcılardan bazıları, özellikle zorlayıcı sorular sorup sizi alt etmeye çalışabilir. Bu durumda ne yapacağınızı bilmiyor olabilirsiniz. İşte size etkili, basit ve pratik bir yöntem: Sunumda soru soranlarla sabit bir şekilde göz temasında bulunarak, doğrudan gözlerine bakın, sonra onlara doğru birkaç adım yaklaşın ve sorularını cevaplayın. Onları bir çeşit transa soktuğunuz için, söylediğinizin doğru olup olmadığı önemli değildir, ifade ettiğiniz her ne ise ikna olacaklardır. Deneyin ve görün.



## Etkin Tokalaşma

Sunum öncesinde konuklarınızı karşılarken ve sonrasında uğurlarken, nasıl tokalaşacağınızdan bahsedelim. El sıkışma yöntemlerini bilmek önemlidir, çünkü yaşamın her anında, her karşılaşmada, karşınızdakine vereceğiniz imajı etkileyecektir.

## İmajı Güçlendiren El Sıkışma Yöntemleri

- **Güvenli ve dengeli el sıkışma:** Bu tip el sıkışma, iş hayatında itibar sağlayan el sıkışma yöntemidir. Tokalaşırken mutlaka karşıdakinin gözlerinin içine

bakın. Maksimum üç saniye içinde elinizi bırakın. Ne karşıdakinin elini kırarcasına sıkın ne de gevşek tutun. Eli, kuvvetinizi sınarmış gibi çok sıkmak, güç gösterisi olarak algılanır. Gevşek bırakmak ise, karşıdakine özgüvensizlik mesajı verir.

- **Dostça el sıkma:** Duygularımızın sıcaklığı konusunda güven vermek istediğimizde, iki elimizle sıkarız ve böylece karşıdakine samimiyet ve güven hissi veririz.

- **Bedensel temas ile el sıkışmak:** El sıkışırken diğer elimizle karşımızdakinin koluna ve omzuna dokunmakla, o kişiye özel bir duygu aktarılır. Bazen siyasetçiler, üstünlük belli etmek için de bu şekilde tokalaşmayı uygular. Karşıdakinin dirseğine, koluna dokunurlar, bu şekilde bir tokalaşma, "burası benim" demek anlamına gelir. Yakınlık göstermek için de yapılabilir ancak sunumlarınızda, böyle bir tokalaşma çok da gerekli değildir.

- **Sadece parmak uçlarını uzatarak yapılan el sıkışma:** Bu, güvensiz bir tokalaşmadır. Kesinlikle kaçınmanız gereken bir el sıkışma şeklidir.

Sunum yapacağınız yerde katılımcıları karşılarken, dengeli, dik, kendinden emin bir şekilde; karşınızdakinin gözlerinin içine bakarak, gülümseyerek tokalaşmak ve maksimum üç saniye içerisinde tokalaşmayı bırakmak, en uygun tokalaşma yöntemi olacaktır.

## Bedeniniz Konuşuyor, Püf Noktalar

• Kol kavuşturma ne anlama gelir? İnsanlar, kendilerini güvende hissetmek istediklerinde kol kavuştururlar. Kollar bağlı, başparmak havada; üstünlük olarak anlaşılabileceği gibi, "seni dikkatle dinliyorum" anlamına da gelebilir. Beden dili konusunda yorumda bulunabilmek için, bir bütün olarak yorumda bulunmak gerekir. İki kol tutularak bağlanması, sağlam bir duruş sergilemek demektir.

• İnsanlar arası ilişkilerde mesafe ne olmalıdır? Bu konu, önemli bir konudur. Ne gereğinden yakın ne de gereğinden uzak olunmaması gerekir. Öyleyse mesafelerin ne anlama geldiğine bakalım. Mahrem alan 0-25 cm arasıdır. Bu alana sadece çok yakın olduğunuz kişiler girebilir. Eşiniz, aileniz gibi. Kişisel alan 25-100 cm arasıdır. Bu alana yakın arkadaşlar, dostlar girebilir. 100-250 cm kadar olan sosyal alana, toplantı yaparken kurulan yakınlık gösterilebilir. Genel alan 250 cm'den sonraki alandır. Bu mesafe; büyük, geniş alanlarda hitap ederken bulunmanız gereken mesafe ya da sokakta gezerken koruduğumuz mesafedir. Şöyle ki insanlar, en çok mahrem alanları ihlal edildiği zaman rahatsızlık duyarlar. Örneğin; asansörde, hiç tanımadığınız insanlarla mahrem alanınızın içinde küçük bir yolculuk yaparsınız. Bu süre boyunca herkesin rahatsız olduğunu çok kolay fark edebilirsiniz. Çünkü özel alanınız ihlal edilmiş gibi hissedersiniz. Kendinizi rahat hissedemezsiniz. Bu

sebeple, sunumlarda da kişilerin mahrem alanlarına yaklaşmamaya özen gösterilmesi gerekir. Eğer bazı uygulamalar esnasında mahrem alana yaklaşmak gerekiyorsa izin almak en uygunu olacaktır.

• Yalan, samimiyetsizlik gibi duyguları da beden dili ile anlayabiliriz. Örneğin; yalan söyleyen insanın el jestleri azalır. Kişi, beden dilini çok kullanmaz. Elini yüz çevresine götürme sayısı artar. Yalan işaretleri; elini burnuna götürme, gözünün altını kaşıma, enseyi kaşıma gibi hareketlerdir. Sunum yaparken eliniz yüzünüzde, saçınızda olmamalıdır. Ne kadar çok eliniz yüzünüze giderse, dinleyiciler bilinçaltı düzeyde, size güvenmemeleri gerektiğini hissedeceklerdir. Yüzünüzde gezen elleriniz, vermek istediğiniz mesajı vermenizi engelleyecektir. Vücudu okumak, anlamak, hayatı kolaylaştırır. Ne kadar bilinçli olursanız o kadar insanların bilinçaltlarına olumsuz mesaj vermeyi engellemiş olursunuz.

• Sunum yaparken şov dünyasında gibisinizdir. Etkileyici dünyanın en ünlü motivasyon konuşmacılarına bakın, sanki bir pop star edasıyla sunumlarını yaparlar. Dinleyicilerinizin, sizin, konunuzu nasıl sunduğundan etkileneceklerini bilin. Sunum yaparken gösterdiğiniz istek düzeyiniz, canlılığınız, enerjiniz ve içtenliğinizden etkilenirler. İlk anda siz daha ağzınızı açmadan dinleyicileriniz, hakkınızda, kendi deneyimleri ve önyargıları ile çoktan size artı ve eksi puan vermiş olacaklardır. İlk izlenim için bir daha

ikinci fırsatınız olmaz. Salona girdiğiniz an, dinleyiciler sizi değerlendirecektir. Burada dostluğunuzu ve samimiyetinizi göstermek için gülümsemelisiniz. Gülümsemek bulaşıcıdır, sizden hoşlanmalarını sağlarsınız. Samimi ve içten davranın. Gülümser ve içten olursanız, orada sizi izleyenlerle olmaktan memnun olduğunuz mesajını verirsiniz. Beden dilinizin dışarıya verdiği mesaj ve yansıma ile bir yere baksanız da hareket etseniz de dinleyicilere duygularınız hakkında mesaj verirsiniz. İçinde bulunduğunuz ruh hâlini birkaç saniye içinde beden dilinizden fark edeceklerdir. Yapmacık ya da sinirli hareketlerinizin farkına varacaklardır. Eğer karşılarına çıkmaktan duyduğunuz heyecan; sinirlilik, gerginlik, panik duygusu, ellerinizde fazla hareketlilik ve gerginlik yaratıyorsa, dinleyiciler bundan rahatsızlık duyar. Çünkü onlar, sizin kontrollü olmanızı bekler. Karşılarına bir şeyler aktarmak için çıkan kişinin, kendisine güvenmesini beklerler. Siz bu güveni yaratmaz, beden dilinizle eminlik yansıtmazsanız, bilinçaltı düzeyde size güvenleri kalmayacaktır. Eğer kendinizden emin görünür ve kendinize koşulsuz bir inanç geliştirir, kendinize güven geliştirirseniz, dinleyicileriniz sizi merakla dinler. Kendinize hâkim olmak ve güvenli görünmek, işinizin ehli olduğunuz mesajını verir. Güvensizlik, yenilgiyi baştan kabul etmektir. Güvensiz bir duruş, "beni dinlemeseniz de olur" demektir. Güvensiz duruş, "ben bu konu hakkında yeterince bilgili değilim,

benim anlatacaklarımın bir önemi yok" demektir. Kendinize olan güveninizi, yüz hatlarınız, bakışınız, hareketleriniz ile gösterirsiniz. Vücudumuzda asla yalan söyleyemeyecek olan yerimiz, gözlerimizdir. Gözlerimiz ile tüm duygularımızı; sevgiyi, ilgiyi, nefreti, kızgınlığı, acıyı gösteririz. Birinin sizinle ne kadar ilgili olduğunu anlamanın en etkin yolu gözlerdir. Aynı zamanda sizin de onlarla ilgili olduğunuzu göstermenin yolu da gözlerdir. Siz, dinleyiciyle göz teması kurup, ilgilenmezseniz, onlar da sizle ilgilenmez. Göz teması kurarken, göz ifadenize dikkat etmelisiniz. Onlara bir şeyler aktarırken, keyif aldığınıza inanmalıdırlar. Vücut dilinizle yansıttığınız mesajda, keyif aldığınızı gösterin. Gerginlik, stres, bedeninizden okunacaktır. Hatırlayın ki sizi izlemeye gelenler, sizin kendinize güvenmenizi bekliyor, korkmanızı değil. Ellerinizi doğru kullanın, stres altında olmadığınızda el hareketleriniz, ne söylediğinizle uyum içinde olur. Ancak stresli anlarda söyledilerinizle, beden diliniz arasındaki uyum bozulur. Sakin, huzur dolu bir andan bahsederken beden diliniz gerginlik yansıtıyorsa, güvenilirliliğinizi kaybedersiniz. Mimiklerinizi etkin kullanın, eğer mimiksiz bir konuşmacıysanız bir robottan farkınız kalmayacaktır. Dinlediğim konuşmacılardan en etkili olanlar, mimik ve jestlerini en etkin kullananlardır. Mimiklerin en iyi yansımasının gülen gözler ve gülen bir yüz olduğunu hatırlayın. Her şart altında gülümsemeye çalışın. Işığı yaymanın yolu budur.

Mimiklerle beraber, jestleri de sunumunuza dâhil edebilmelisiniz. Jestler omuzlardan başlamalı ve konuşma ile ilgili olmalıdır. Ellerinizi, mümkünse vücudunuzun arkasında saklamayın, kollarınızı kavuşturmayın, ellerinizi gergin veya istekle ovuşturmayın. Bu, karşı tarafta, size karşı nedenini bilmedikleri bir antipatinin oluşmasına sebep olacaktır. Eller ve kollar rahat durmalıdır. Eğer ellerinizi koyacak bir yer bulamıyorsanız en iyisi, dik bir şekilde dengeli dururken kolların aşağıda olmasıdır. En rahatı budur. Tiyatrocular gibi olun, onlar bir ağaç rolünü oynarken, hiç kıpırdamadan dururlar. Aynen siz de böyle yapabilirsiniz. Bunun için kendinizi disipline edin. İki ayağınızın üstünde dengeli bir duruş, eller aşağıda; profesyonel bir duruş sergilemenizi ve rahat görünmenizi sağlar. Ayrıca eğer iyi bir konuşmacı olmak istiyorsanız, dinleyicilerin önünde tamamen görünecek şekilde durmalısınız. Görünmenizi engelleyecek şeylerin önünde durun. Masa, kürsü gibi eşyaların arkasına saklanmak, rahatlık hissi verebilir ancak, ne kadar görünür olursanız o kadar etkinliğinizin artacağını hatırlayın. Sunumlarda en önemli olan şey sizsiniz. Sunumlarınızı, oturmak yerine ayakta yapın. Ayakta durmak, otorite kazandırır. Sesiniz daha iyi duyulur. El kol hareketleri için daha çok yeriniz olur. Beden dilinizi daha etkin kullandığınız için, mesajınızı daha iyi verebilirsiniz. Beden dilinde ustalaşmak, başarı kapılarını size aralayacaktır.

## Diksiyonunuzdan Memnun musunuz?

Önce diksiyonun tanımını yaparak başlayalım. Nedir bu diksiyon dedikleri? Yaşamımızdaki önemi nedir?

Diksiyon; en temelde, söz söyleme sanatıdır. Kelimeleri, duygu ve düşünceleri en iyi ve en anlaşılır şekilde anlatabilmek için sesleri ayarlamaktan, sözcükleri doğru kullanmaktan, bunun içine jest, mimik ve vücut dilini katmaktan bahsedersek, bunların tümüne diksiyon denebilir. Etkili diksiyon için, ağız ve vücudumuzu doğru kullanmak gerekir. Doğru kelimeleri söylemek yeterli değildir, özellikle sunumlarda kelimeleri doğru ses tonları ile vurgulamak da çok önemlidir. Karşımızdaki kişilere doğru mesajlar verebilmek, doğru diksiyondan geçer. İyi konuşma becerisi için, diksiyonunuzun farkında olun.

Sunumlarda doğru kelimeleri kullanıp, beden diliniz ile desteklediğinizde, istediğiniz sonuçları daha kolay alabilirsiniz. Etkili sunumlarda doğru kelimelerin seçimi kadar, ses tonu da çok önemlidir. Bunu, hareket ve jestlerimizle de desteklemeliyiz. Ancak, bunu abartıya kaçarak yaparsanız sözleriniz, etkisini kaybeder. Vücut dilimizi rahat bir şekilde kullandığımızda, bize yardımcı olmaktadır. Her şeyden önce, söylediklerinizin duygu barındırmalı, onların ruhlarına hitap edebilmelisiniz.

## Etkin Diksiyon İçin Koşullar ve Fonetik

Şimdi, diksiyonunuzu etkin hâle getirmek için üzerinde durmanız gereken bazı noktalara değinelim. Doğru bir diksiyon için, gerekli iki temel koşul vardır.

Bunlardan ilki; sesi doğru kullanmak. İkincisi; söz söylerken, konuştuğumuz dili düzgün ve doğru söylemek için düzeltmeye çalışmak ve mimiği, jesti, tavrı, yardımcı olarak kullanmaktır. Etkin diksiyon için, fonetiğin de öneminden bahsetmeliyiz.

Diksiyon, güzel bir söylenişin temel kurallarını verir ve söylenişteki ihmali yenmeye çalışır. Fonetikse, diksiyonda seslerin meydana gelmesini ve ses organlarının durumlarını inceler.



Genel olarak söyleniş bozuklukları, ünlü harflerin fonetik yönünden biçimlenmelerindeki yanlışlıklardan doğar. Örneğin; açık "E" yerine kapalı "E", kalın "E".

Açık ve kapalı "E" sorunu: Açık "E"ler "benzin, mendil, cam, eldiven, elbise, pencere, tencere" Bunlar, kapalı olarak okunmalıdır. Örneğin; şu tekerlemeyi okuyun:

"Penceredeki tekir kedi, kendi tenceresindeki eti yedi."

"E"leri aşarsak ses bozuluyor ve çok kötü oluyor.

Kalın "A" yerine ince "A" söylemek gibi. Fonetik, düzgün söz söylemekte önemli yer tutar. Kelimeleri

yanlış söyleme ile ilgili bozuklukları olan kimseler, çeşitli alıştırmalar üzerinde çalışarak, bu sorunlarını yenebilirler. Doğuştan ileri gelen sorunlar, o engellerin ortadan kalkmasıyla giderilebilir. Boğaz ve burundaki et fazlalıkları, küçük dilin görevini yapamaması, dişlerin seyrek oluşu ve onların üst üste binerek sıralanması, üst dudağın kısa ve yukarı doğru çekik oluşu, çenelerin dışarı doğru çıkıklığı ve içeri doğru çekikliği gibi sorunlar, ancak tedavi ile üstesinden gelinecek sorunlardır.

Türkçe aslında, yazıldığı gibi okunan bir dil değildir. Maalesef okul hayatımızda bize öğretilen budur. Bu sebeple fonetikte ve kelimelerin okunmasında hatalar yapmamıza sebep olmaktadır. Örneğin; "ğ" ünsüzü, kendinden önce gelen ünlü üzerinde etki yaparak, bulunduğu hecenin uzamasına neden olur.

Örneğin; yağmur=yaamur, öğretmen=ööretmen, öğle=ööle, çağdaş=çaadaş olarak okunur. İlk hecelerde "y"nin de gevşeyip kendisinden önceki ünlüyü etkileyerek heceyi uzattığı görülür. Örneğin; böyle=-bö-le, şöyle=şö-le, öyle=ö-le, söylemek=sö-lemek.

"Ğ" ünsüzünün bir etkisi de şöyledir; yapacağım=yapıca-m. Demin bahsettiğimiz uzatma genellikle eylemlerde görülür. Örneğin; edeceğim=edice-m, oturacağım=oturuca-m şeklinde okunur.

Bazı kelime kullanımlarında okurken, telaffuz ederken sesli harfler düşer. Örneğin; "orada, burada,

şurada" kelimeleri, özel bir söyleniş biçimi taşırlar. "Burada=burda, şurada=şurda, orada=orda" olur ve aradaki a harfi düşer.

Ayrıca; kelime sonlarındaki -yor heceleri üzerine birkaç söz- "yor" hecesi, fazla bastırılmadan söylenmelidir. Örneğin; "geliyor, gidiyor" kelimelerindeki "r", belli belirsiz söylenmelidir.

Son uyarı da çok sık kullandığımız "değil" kelimesi için. "Değil" kelimesi söylenirken, "e" harfi düşer ve yerini "i" harfi alır. "değil=diğil" olur.

Sunumlarda bilginizi aktarırken, kelimelerinizi duygu katarak söyleyin. Aktardığınız konu ile karşıdakilerin kalplerine hitap edebilmelisiniz. Cümlelerinizi hazırlarken duygu yükü yaratacak şekilde hazırlarsanız, insanların kalplerine ulaşmanın kapısını aralarsınız. Ayrıca bunun dışında, diksiyonunuzu etkin kullanırken, duygu-Jest-mimik uyumuna dikkat etmelisiniz.



## İletişimde Uyum

İletişimde uyum veya benzeşim, son derece önemlidir. Sunum yaparken tüm bedeninizin aynı mesajı vermesi gerekir. Yani dilin söylediği ile kalbin söylediği; ellerin söylediği ile gözlerin ve omuzların söylediği birbirinin aynı olmalıdır. Bu aynılık, uyum kelimesiyle ifade ediliyor.

Uyumu iki temel bölümde ele alıyoruz. Öncelikle söz, duygularla uyumlu olmalıdır. Kalp, dil ile aynı şeyi söylemelidir. Nefret ettiğiniz kişiye "seni seviyorum" derseniz, kalbinizin söylediği zıt mesaj, dilinizle söylediğinizi gölgeleyecektir. Bu nedenle, sözcüklerin iletişimdeki payı sadece % 7'dir. Eğer birine "seni seviyorum"u duygu yükü ile söylemediğiniz takdirde anlamını yitirecektir. Bu sebeple, sözcüklerin söyleniş şekli ve beden dili uyumlu olmalıdır. Sözcükler, jestler, mimikler, bu uyumu yansıtmalıdır. Yani söz tutumla; diğer bir deyişle, jest ve mimiklerle uyumlu olmalıdır. Jest ile uyuma bakalım: Bir insana "Git buradan." dediğinizde, ellerinizle çağırma işareti yapıyorsanız, iki çatışan mesaj, algılanan mesajı karıştırır.

Mimik ile uyuma gelince; mimik, yüz hatlarımızla ilgili bir disiplindir. "Çok heyecan verici bir yolculuktu." diyorsunuz ama kaşlarınızı indiriyorsunuz. Uyumsuzluk var. Yüz hatlarınızı gererek, "Böyle bir güzellik görmedim." dediğinizde, uyumsuzluk oluşturursunuz. Dolayısıyla tüm bu alanlarda nasıl bir uyum oluşturacağımızı bilmemiz ve uygulama yaparak, alışkanlığa dönüştürmemiz gerekir.

Şunu her zaman hatırlayın; mesajın etkili iletiminde, sözün kendisi nispeten az bir alan işgal eder. Sözü söyleyenin ne söylediğinden çok, nasıl davrandığı ve nasıl hissettiği algılanır. Söz, kulaklarla algılanır, sözün anlamına uygun davranış ise gözlerle algılanır.

Konuşmacının duygularını ifade eden dış görünüşe yansıyan ayrıntılar, hiçbir zaman kaçırılmaz.

Bir söz, konuşmacının kalbinden, iç benliğinden çıkarsa dinleyicinin de kalbinden algılanır. Kendi mesajına ilgisiz olan konuşmacıyı, dinleyici daha ilgisiz dinler. Tek duyguda yoğunlaşan konuşmacının monotonluğu sıkıcı olur. Hep ağlayan, hep gülen, hep öfkeli olan konuşmacıya uzun süre tahammül edilemez. Duygular, inişler çıkışlar gösterir. Hep aynı duyguda kalan konuşmacının mesajı sönüktür, tekdüzedir, ruhtan mahrumdur. Stres ve çeşitli hastalıklar, duygu çeşitliliğini yok edebilir. Konuşmacı, sağlığını koruyarak her duyguyu yaşayabilmelidir. Duygularımız, kalplerimizin en iyi yansımalarıdır. Duygularınızı yaşamaya izin verin. Bastırdığınız duygularınız, sunumunuzdaki etkinliğinizi azaltacağı gibi, yaşamınızdaki doyumunuzu da engelleyecektir. Duygular, yaşanmak içindir, bastırılmak için değil. Kendinize, duygularınızı ifade etme özgürlüğü tanıyın. Tüm bedeninize, içinizden akan duygunun ifade bulması için izin verin.

Aşağıda, çeşitli duyguların cümlelerde kullanılması yeteneğinin geliştirilmesini amaçlayan egzersizleri bulacaksınız. Sözlerin inandırıcılığı için; sözün duygu anlamıyla, söze yapılan duygusal vurgu paralel olmalıdır. Söz ile duygu uyumsuz olduğunda dinleyici, yapmacıklık izlenimi edinir ve inandırıcılık kaybolur. Duygular, yöneltildiği kişiye veya ortama göre

ifade değişikliğine uğrayabilirler. Dolayısıyla, istenen duyguyu kime ve hangi ortamda yönelttiğinize de dikkat etmelisiniz. Örneğin, "Sizi seviyorum." cümlesi anneye, babaya, çocuklara veya sevgiliye farklı söylenir. Aşağıdaki çalışmaları sık sık tekrar ederek, yeteneğinizi geliştirin.

Örneğin; "Eh! Belki hava güzelleşir." cümlesini, şüpheli bir şekilde söylemeye çalışın. Her cümleyi, başında yazılı olan duygu yükü ile söylemeye çalışın. Bu şekilde yaptığınız pratiklerle, dinleyici üzerinde etkisi güçlü sunumlar yapıyor olacaksınız.

**Şüpheli:** "Eh! Belki hava güzelleşir."

**Şakacı:** "Evet, hava güzel ama ördekler için."

**Münakaşa:** "Hava güzel diyorsunuz demek? Pek iyimsersiniz doğrusu."

**Kızgın:** "Hava güzel ama biz dört duvar arasında kapalıyız."

**Şefkat:** "Hava güzel. Sokağa çıkalım yavrum. Hava alırsan iyileşirsin."

**Acılıkla:** "Hava güzel ama kederimi artırmaktan başka işe yaramıyor."

**Açığa vurma:** "Ne yapalım, ben bahsi kaybettim. Hava güzelleşti."

**Öfkeli:** "Yazıklar olsun. İşte sen busun!"

**Kesin inanç:** "Artık bizi aramaz, bundan eminim!"

**İtirazla:** "Kusura bakma ama o kadar da kötü değil."

**Bilmeden sormak:** "Araba devrildi mi?"

**İyice bilmeden sormak:** "Araba mı devrildi?"

**Güvensizlik:** "Bu adam sözünde duracak mı?"

**Alay:** "Tabii canım, bu işleri hep siz başardınız."

**Sabırsızlık:** "Açıl artık kapı, açıl!"

**Muzafferce:** "Bakın! Ben demedim mi bunlar uzaylı diye!"

**Hayranlıkla:** "Aman, hava ne kadar güzel! Her taraf pırıl pırıl parlıyor."

Aşağıdaki cümlelerde iki duyguyu da aktarmaya çalışın. Aynı cümle içerisinde iki farklı duyguyu aktarabilme yeteneğinizi geliştirdiğinizde, etkisi yüksek sunumlar yapabiliyor olursunuz.

**İnanç-şüphe:** "Ona tüm varlığımla inanıyorum. Belki de öyledir ama bunun varlığını kim ispat edebilir?"

**Gurur-tevazu:** "Bu işin ustası, hem de biricik ustası benim. Ben neyim? Hiç ben onlarla bir tutulabilir miyim?"

**Sevgi-nefret:** "Sizi çok seviyorum. Onun varlığından da hatıralarından da nefret ediyorum."

**Endişe-kaygısızlık:** "Of! Şimdi ne olacak? Bu benim için büyük bir üzüntü. Pöh! Bana ne, umurumda bile değil!"

**Saygı-küçümseme:** "Ona karşı o kadar büyük bir sevgim var ki. Hıh! Ne olacak, aşağılık yaratık."

**Karşı durmak-boyun eğmek:** "Hayır, bana hiçbir şey yapamazsın. Ne istersen yap hepsine boyun eğeceğim."

**Cesaret-korku:** "İster on, ister yirmi kişi olun, göğsüm açık, işte bekliyorum. Eyvah! Eyvah! Görmüyor musunuz hayatımız tehlikede!"

**Zevk ve acı duyma:** "Oh! Ne hoş, mis gibi kokuyor. Ay! Çok acıyor."

**Hiddet-tedbirli davranma:** "Nasıl beni böyle yapayalnız bırakıp gidiyorsunuz ha! Hemen karar vermemek lazım; iyice düşünelim."

**Alay-ağırbaşlılık:** "Söylediklerinizi nasıl anlayabilirim? Bunlar birer deha eseri! Size yemin ederim ki söylediklerim ciddidir."

**İrade-zayıflık:** "Gece gündüz bütün gücümle çalışacağım. Benim savaşma gücüm yok."

**Hınç-acıma:** "Şunu bilin ki bu ona çok pahalıya mal olacak. Zavallı adamlar! Artık onlardan ne isteyebilirim?"

**Üzüntü-üzüntünün geçmesi:** "Allah'ım hiçbir şey demiyorum! Çok şükür! Artık korkacak bir şey kalmadı."

**Açık kalplilik-ikiyüzlülük:** "Düşündüğümü size açıkça söylüyorum. Sizin tarafınızdan beğenilmek için, dünyanın bütün servetini feda ederdim."

**Zafer-yenilgi:** "İsteklerimin son haddini buldum. Her şeyimi kaybettim, şerefimi de."

**Hayret-kayıtsızlık:** "Siz mi? Sahiden, siz misiniz? Pekâlâ, zaten böyle olacağı belli idi."

**Kışkırtma-yatıştırma:** "Ha gayret! Atıl! Bir hamle daha! Hişt, hişt! Kendinize geliniz, sakin olunuz."

**Pişmanlık-taşkınlık:** "Gece gündüz, kendi kendime soruyorum; bunu nasıl yaptım, diye. Evet, bunu yapacağım işte o kadar."

**Ümit-ümitsizlik:** "Evet, herkes bu işte kazanacağımı söylüyor. Artık her şey bitti, kurtuluş çaresi yok."

Mimikte yapmacıklık, konuşmayı tamamen lekeler. Yetersiz jest ve mimik, gülünç bir izlenim uyandırır; aşırı abartı ise, doğallığı yok eder. Öyleyse, sunumlarda dengeli kullanılan jest ve mimikler, harika bir etki yaratacaktır.





## Jest ve mimiklerimiz, duygusal anlamda ne anlatıyor?

Yüzümüzde olan biten her şey mimiklerdir, bedenimizde olan bitenler ise jestlerdir. Detaylı bir şekilde yüzümüzde ve bedenimizde olan bitenin ne anlama geldiğini anlamak, jest ve mimiklerin duygusal anlamda ne anlattığını daha net anlamamızı sağlayacaktır.

**Gözler:**

Gözler yarı kapalı olursa kötülük ve küçümseme; göz kapaklarını indirerek bakmak ise, saygı ve utanma anlatır. Heyecan yaşarken gözler bir an kapanıp açılır, göz kapakları aşağı iner, baş hafif sallanır. Vücut ürperir, titrer, sık soluma yapılır. Gözlerin iri iri açılması şaşkınlık, hiddet, hayret, dehşet belirtisidir. Duygularımızı saklayamadığımız tek yer gözlerdir. Örneğin birine ilgi duyarsanız göz bebekleriniz kontrolünüzün dışında büyür. Dinleyicilerinizin sizden hoşlanıp hoşlanmadığını, göz bebeklerinin büyümesinden anlayabilirsiniz. Bunun istisnası; kişinin, karanlık bir ortamda görebilmesi için göz bebeklerinin büyümesidir. Eğer ortam aydınlık ise ve karşınızdaki insanın göz bebekleri büyüyorsa sizden hoşlanmış ve ilgilenmiş demektir.

**Kaşlar:**

Kaşlar çatıldığında; derin düşünceyi, sertliği ve sağlam bir iradeyi belirtir. Kaşların başlangıç kısımlarının yukarı doğru kalkıp, uç kısımlarının aşağı inmesi, ıstırap anlatımıdır. Öfkede kaşlar çatılır, kaş aralarında derin bir çizgi belirir, burun delikleri açılır, gözlerde şimşek çakar; dudaklar aralanır, alt dişler üst dişlerden önce görünür; sık, sert ve derin soluma yapılır. Derin sevgide kaşlar kalkar, gözler büyür, ağız hafifçe açılır, dudak kenarları biraz yukarı kıvrılır. Bütün çizgilerde bir tatlı okşayış, bütün yüzde saf bir parlaklık görülür, sakin soluma yapılır.

**Ağız:**

Dudakların yarı açık duruşu hayret ve sevinci, çok açılması şaşkınlığı anlatır. Dudak kenarlarının aşağıya inmesi üzüntüyü, dudakların büzülerek öne doğru uzaması susmayı ve somurtmayı belirtir.

Alt çenenin biraz öne çıkması gaddarlığı, dişlerin birbirine vurması, çılgın bir hiddeti anlatır.

**Baş:**

Başın öne doğru duruşu merak ve gaddarlığı; geriye çekilmesi saygısızlık ve korkuyu; yana doğru hafifçe eğilmesi kayıtsızlık ve acımayı; öne eğilmesi ise utanç ve korkuyu belirtir. Başı yukarıdan aşağıya sallamak; doğrulama, önden arkaya kaldırmak da inkâr etme anlamı verir.



**Kollar:**

Kolların herhangi biri "gel" veya "git" emri vermek üzere öne doğru hızla hareket ettirilir. Yer göstermek üzere, gösterilen yere doğru bükülür. Şiddetli hayranlık duygularının belirtilmesinde, kolların biri veya her ikisi birden yukarı doğru kaldırılır. Cesaret kırıcı bir durum karşısında, ümitsizce yanlara bırakılır. Bekleyiş ve meydan okuyuşta kollar, önde kavuşturulur.

**Eller:**

Avuç içi yüreğin üzerine bastırılarak, sevgi ve heyecan anlatılır. Avuç içi göğsün ortasına bastırılırsa inanmak, iman etmek duygularını belirtir. Avuç

içinin dışarı doğru çevrilerek itilmesi tiksinme, iğrenme belirtir. Bu ara baş da biraz geriye doğru bükülür. Avuçların birini diğeri üzerinde ovalama neşe, sevinç belirtisidir.

**Parmaklar:**

El jestlerinde, özellikle işaret parmağı çok önemli bir rol oynar. İşaret parmağı, kol ile beraber öne doğru uzatılırsa işaret veya kovma anlamı verir. İşaret parmağı bükülerek göğse doğru çekilirse yaklaşmayı, çağırmayı; yine işaret parmağı düz olarak ağza yaklaştırılırsa, susturmaya çalışmayı belirtir. Bütün parmaklar kapatılarak kuvvet ve azim, yumruk gösterilirse de tehdit anlatılır. Parmaklar bükülmüş olarak işaret parmağı başparmağa sürtülürse, para işareti yapılmış olur. Eller birleştirilerek, parmaklar birbiri içine geçirilirse, yalvarma anlamı verir.

**Bacaklar:**

Bacakların duruşu da çok önemlidir. Bacaklardan birinin diğerinden ayrılmış olarak önde durması kuvvet, ataklık ve şiddetli duyguları anlatır. Ayakların aynı hizada birbirinden ayrı durması rahatlık, kaygısızlık, meydan okuma veya durgunluk belirtir. Bacak bacak üstüne atılmış olarak otururken, bir bacağın sık sık sallanması sabırsızlık, sinirlilik belirtisidir.

**Vücut:**

Vücudun büzülmesi, sırtın kamburlaşması, kolların gövdeye yapıştırılması yılgınlık ve utanma

belirtisidir. Bunun aksi, hayranlık ve zafer anlatır. İğrenmede vücut geriye doğru; istek, merak, ataklıkta ileriye doğru gider. Yana veya geriye doğru uzanarak gururu, saygısızlığı veya fizik yetersizliğini anlatır. Vücudun öne doğru eğilmesi, saygı belirtisidir.

## Sözcüklerin Doğru Kullanımı, Telaffuz Hatalarının Düzeltilmesi

Sözcüklerin, ağzımızdan düzgün çıkıp, etkin mesaj vermemizi kolaylaştırması için, dudak tembelliğini gidermek büyük önem taşır. Birçok kişi, sözcükleri, ağzını yeterince açmadığı için yutar. Doğru telaffuz ve dudak tembelliğini gidermek için, dil temrinleri yapılması ve bazı egzersizlerin yapılması etkili olur. Dudak, çene kaslarınızı ve dilinizi daha etkin kullanmak, sözcükleri rahat telaffuz edebilmek için aşağıdaki egzersizi yapabilirsiniz.

Bir kalemi ağzınıza alın ve kitap okuyun. Çok faydalı bir egzersizdir. Kitap okurken yarım saat ağzınızda kalemle, sonraki yarım saat normal bir şekilde okuyun. Kalem ile okurken kaslarınızı zorlayın. Bir zaman sonra, kaslarınızın çalışırken zorlandığını farke deceksiniz. Kaslarınız ağrıyana kadar bunu yapın ve sonra, okuduğunuz metni kalemsiz okuyun. Zaman içerisinde sözcüklerin ağzınızdan çok daha etkili çıktığını fark edeceksiniz. Ayrıca sunum öncesinde, kasları zorlamak için sakız çiğneyip, elma yiyebilirsiniz.

Özetle, telaffuz hatalarını nasıl düzelteceğiz? Telaffuz hatalarını; çok okuyarak, bilgi sahibi olarak, sözlüklerden yardım alarak düzeltebiliriz. Günlük hayatta maalesef birçok kelime yanlış telaffuz ediliyor ve işin üzücü tarafı, doğrusunu öğrenmek adına bir çabamız da yok. Nasılsa anlaşıyoruz bir şekilde, diyor ve kendimizi geliştirmeye vakit ayırmıyoruz. Hatta Türkçemizi yanlış, gereksiz kısaltmalarla katlediyoruz. Oysaki başarılı bir konuşmacı, doğru kelimeleri kullanmalıdır.

Örneğin; günlük hayat içerisinde sıklıkla yaptığımız bir hata, "şarz" mı "şarj" mı? "Şarj", Fransızcadan gelen bir sözcüktür ve doğru kullanımı "şarj"dır. Ancak birçok kişi doğrusunu bilmez, merak da etmez.

Sıklıkla kullandığımız bir kelime daha; "sonra", "soğra"olarak telaffuz edilir. Genellikle konuşurken fazla bilinçsiz konuştuğumuz için, iletişim hataları yapıyoruz. "Geleceğim, gideceğim" kelimelerini düşünün. "Gelcem, gitçem" değil, "gelicem, gidicem" diye okunmalıdır. Etkili konuşma eğitimleri çocuklukta verilmediği için, öğretmenlerimizin hatalarını alıyor ve sözcükleri perişan hâle getiriyoruz.

Sıklıkla yapılan diğer bir hata da sözcüklere "yani" ile başlanmasıdır. Cümlenin etkinliğini azaltmak istiyorsanız, cümlelerinize "yani" ile başlayın. Düzgün bir ağız ve diş yapınız varsa eğitim ve kendini geliştirme ile diksiyonunuz çok etkili olabilecektir. Hızınızı

artırmak ve konuşmada etkin olmak için, tekerlemeler okuyun.

"R"leri nasıl söylüyorsunuz? "R"leri sert söylüyorsanız, "r" sesi çıkarken, hafifleterek söyleme egzersizi yapın. Eğer sözcükleri yutuyorsak, genellikle özensiz konuşuyoruzdur. Konuşurken, her kelimenin hakkını vererek konuşmak gerekir. Örneğin; "gazete" yerine "gazte" diyoruz. "Üniversite" yerine "ünversite", "cumhuriyet" yerine "cumuriyet"diyoruz. Etkin diksiyon için, kendinize yatırım yapın. Her zaman daha iyisini yapabiliriz. Türkçemiz çok güzel bir dildir. Kesinlikle hakkıyla kullanmamızı hak ediyor. Kitabın ana teması hitabet olduğu için, diksiyon kısmına çok az yer verebildik. Öyleyse, Türkçeyi doğru kullanmayı ve etkinliğinizi artırmayı istiyorsanız, bu konudaki eğitimlere katılın, kitaplar okuyun ve en önemlisi de pratik yapın. Eyleme geçmeden başarı gelmez.





## Vurgunun Önemi

Etkili sunumlar yapabilmek için; konuşmalarınıza vurgulamaları dâhil edin. Burada özellikle ve önemle bahsedeceğimiz, tümce vurgusudur. Tümce vurgusu, sözcüklerden birinin diğer sözcüklerden daha şiddetli söylenmesidir. Vurgu, sözcük vurgusu ve tümce vurgusu olarak ikiye ayrılır. Sözcük vurgusu, sözcük içindeki hecelerden birinin, diğerine göre daha şiddetle söylenmesi; tümce vurgusu ise, odaklanılacak

sözcüğün vurgulu hecesinin, diğer sözcüklerin vurgulu hecelerine oranla daha şiddetli söylenmesidir. Sunumda etkili olmak için, tümce vurgusu yapacak hecenin, soluk ve ses kontrolü ile şiddetli kullanılması gereklidir. Bilinçli olarak konuşmanızda hangi kelimelere vurgu yapacağınızı, etkiyi, dikkati nereye çekmek istediğinizi belirleyin ve sunumunuzda, özellikle bu kelime geldiğinde bir an durun, katılımcıların gözlerinin içine bakarak, vurgu ile bu kelimeyi söyleyin. Bu şekilde, dinleyicinin dikkatini istediğiniz yere çekmiş olursunuz. Vurguları mutlaka kullanın. Vurguları etkin kullanarak, vermek istediğiniz mesajın aktarılmasını kolaylaştırırsınız.

## Son Olarak

İyi bir diksiyona sahip olmak için, etkili konuşma yapan kişileri, spikerleri dinleyin, imla kılavuzlarını ve sözlükleri kullanın, Türkçeyi nasıl kullanacağınızı öğrenin. Yöresel ağızlardan olabildiğince kaçının, dil bilgisi kurallarına dikkat edin ve konuşma hızınızı ayarlayın. Konuşma hızınız ne çok hızlı ne de çok yavaş olsun. Çok yavaş konuşma, karşınızdakileri sıkacak, çok hızlı konuşma ise, size dikkatlerini yoğunlaştırmalarını zorlaştıracaktır. En etkili konuşma; konuşma hızınızı bazen hızlandırmak bazen de dikkat çekmek istediğiniz yerde yavaşlamaktır. Genel olarak hız iyidir, çok hızlı olmamak koşuluyla tabii ki. Duraklama, noktalama kısımlarına dikkat edin. Duraklamalara

dikkat ederseniz, konuşmanızın hızı kendiliğinden etkili hâle gelecektir. Konuşma yaparken değişik ses tonları çıkarmak, sesi alçaltıp yükseltmek etkili olur. Bir konuşmacı olarak monotonluktan kurtulur, dikkat çekersiniz. Şunu hatırlayın, hiç kimse, kendisini uyutacak kadar sıkıcı konuşan bir konuşmacıyı dinlemek istemeyecektir. Sesinizin gücünü kontrol edin. Alçak sesle, kısık sesle ve çok ağır tonla konuşmalar, bir fiyaskoyla sonuçlanır. Dinleyicilerin kolayca dikkati dağılır. Ses gücünün yüksekliği, konuşmacının kendisine güven kazanmasını sağlar. Sesinizi etkin kullanın. En arkadaki kişinin dahi sizi kolayca duyabilmesi gerekir. İki yüz kişilik bir topluluğa sunum yaptığımız sırada, mikrofonum bozulmuş (Özlem), ancak o kadar konuşmaya kendimi kaptırmışım ki mikrofonun bozulduğunu fark etmemişim ve sunumdan sonra, dinleyicilerden arka sıralarda oturan kişilerle konuştuğumuzda, sesimin en arka sıraya dahi ulaştığı geri bildirimini aldım. Sesinizi etkin kullanırsanız, mikrofonun bozulması gibi beklenmedik durumlarda dahi, yine de etkili bir konuşma yapabilirsiniz.

Konuşma sırasında yaptığınız el, kol hareketleri, konuşma genel ortamında olmalıdır. Sevimli ve doğal olun. Doğallık, kendiliğinden ve içten gelen bir şekilde yansımalıdır, aksi taktirde antipatik olarak algılanabilirsiniz. Son olarak, örneğin; biriyle aralıksız yedi saniye göz teması kurun, sonraki üç saniye bırakın. Göz teması kurmak, iletişimde ve sunumlarda çok

önemlidir. Konuşma boyunca, konuşma süresinin yüzde yetmişinde, dinleyen kişinin gözlerine bakmak, yüzde otuzunda da başka yere bakmak gerekir. Tabii bu durum, bir saat boyunca aralıksız kırk dakika bir kişinin gözüne bakıp, yirmi dakika başka yöne bakmak demek değildir. En ideali; başta söylediğim gibi, kişinin gözlerine yedi saniye bakıyorsanız, üç saniye başka yöne bakın. Ayrıca, olabildiğince çok kişinin gözlerine bakın. Özellikle sizinle ilgili olanları bulun ve onlara daha sıklıkla bakın. Eğitimlerde yaptırdığımız sunum pratiklerinde, dikkat ettiğimiz en temel sorun, dinleyicilerin gözlerine bakmakta zorlanmak ve sadece birkaç kişiye odaklanarak bakmak. Ancak bu yaklaşım, diğer katılımcıların kendilerini kötü hissetmelerine sebep olacaktır. Bu sebeple, herkesin gözlerine bakarak, onlarla ilgili olduğunuzu fark ettirin. Onlarla ilginizi keserseniz, bir süre sonra onlar da sizinle ilgilenmeyi keseceklerdir.

İlginin göstergelerinden biri de göz bebeklerinin büyümesidir. Birisi eğer bir şeyi etkileyici bulursa göz bebekleri belirgin bir şekilde büyür. Sunumunuzda özellikle bu kişileri seçebilirsiniz. Bu kişiler, neden onları seçtiğinizi bilemeyeceklerdir. Dinleyicilerden pozitif bir geri dönüş almanın yolu, onların sadece yüzüne değil, göz bebeklerine de bakmaktır. Size bakan gözlere daha fazla dikkat edin. İlgili dinleyiciler kafalarını sallar, öne doğru eğilirler. Gruplarda başla onaylamak virüs gibidir. Bir kişi başını sallamaya

başladığında, herkes yapmaya başlar. Olabildiğiniz en cazibeli görünüşe sahip olmak, beden dilinizi ve diksiyonunuzu desteklemek için, saçlarınıza ve giyiminize özen göstermelisiniz. Kendinizi bırakmış bir şekilde, kambur bir biçimde ayaklarınız sürüklenerek yürüyorsanız, başınız umutsuzca aşağıya düşmüşse, karşınızdaki kişiye vereceğiniz imaj; özgüveni eksik, kendine olan saygısı azalmış biridir. Öyleyse, her sunuma şov yapacak gibi çıkın. Orası sizin şovunuz ve şovunuza, hayatınızdaki en önemli şeymiş gibi davranın. Bir yıldız gibi olun. Zaten öylesiniz, sahnede olduğunuz sürece bir yıldızsınız. Bir yıldız gibi, kendinden emin, coşkuyla davranın. Zamanla, bu işten ne kadar keyif aldığınızı fark edince şaşıracaksınız.



## Konuşmada Dikkat Edeceğiniz Bazı Küçük Detaylar, Konuşmanızı Renklendirecektir

1. Sohbet ederken, bir kelime içinde bir heceye bastırır ve onu sert bir şekilde söylerken diğerinin üzerinden hızlıca geçeriz. Konuşmada vurgu önemlidir ancak, vurgulama için kesin kurallar yoktur. Konuşmalarınıza mutlaka vurgu katın.

Örnek olarak; "Üstlendiğim, giriştiğim her şeyi, her işi **başardım**, çünkü onu **istedim**. İstedim ve **yaptım**." Burada seçilen kelimeleri, yüksek ses ve samimiyetle, ikna edici kılmaya çalışarak okuyun. Koyu olan kelimeleri vurguladığınızı ve konuşmanıza fark kattığınızı görüyor musunuz?

2. Sesinizin perdesini ayarlayın. Sohbet ederken sesinizin perdesi iner ve çıkar, kimse bunu fark etmez. Yarattığı etki doğaldır. Doğallığın yolu budur çünkü. "El yıkamakta bir kötülük yoktur, sadece bütün gün boyunca habire yıkayıp durmak deliliktir." Son kelimeleri düşük bir sesle söyleyin. Etkisi nasıldı?

Cümlelerde son kelimeleri alçak bir şekilde söylerseniz, dikkati yükleme çekmiş olursunuz. Ayrıca soru cümlelerinde son kelimeyi yüksek sesle söylerseniz, çok daha büyük etki bırakırsınız.

3. Konuşmanızın hızını değiştirin. Küçük çocuklara bakın, onlar bunu çok iyi yaparlar, siz de küçük bir çocuk gibi konuşma hızınızı değiştirin. Konuşma hızınızdaki farklılıklar, ilginin üzerinizde kalmasını sağlar. Sürekli aynı hızda konuşursanız, dinleyicilerin dikkati kolayca sizden uzaklaşacaktır. Dinleyicilerinizi uyutmak istiyorsanız, hep aynı hızda konuşun. Şimdi bir alıştırma; hızlı bir şekilde havadan sudan konuşun ve "Yüz milyon TL." deyin hızlıca, fark edilmeyecek. Bir de yavaşça ve duygu katarak söyleyin, farka bakın. Kesinlikle, yüz milyon gibi bir rakamı normal konuşma hızınızda söylerseniz dinleyicileriniz, dikkatini bu rakama vermeyeceklerdir. Ancak bu rakama dikkati toplamak istiyorsanız, rakamı söylerken ses hızınızı değiştirip duygu katın. Şöyle ki: Millî duygularımıza dokunacak bir olayı anlattığınızı düşünün, yapılan kahramanlıkları sıradan bir şeymiş gibi anlatırsanız, karşınızdakileri asla etkileyemezsiniz.

Yapmanız gereken, her olaya ruh ve duygu katmak ve konuşma hızını, anlattıklarınıza göre sürekli değiştirmektir, sanki hikâye anlatıyormuş gibi. Bu şekilde, etkinliğinizi artırmayı garantilemiş olursunuz.

4. Önemli fikirlerin öncesinde ve sonrasında duraklayın. Dinleyicilerin zihinlerinde derinlemesine bir etki yaratmak için, büyük fikirlere geldiğinizde bir an durun, beden dilinize bunu yansıtın, karşınızdakilerin gözlerinin içine bakın. Yaptığınız dikkat uyandırır. Herkesi tetikte tutmanın bir yoludur bu. Anlattıklarınızın tam olarak anlaşılması için vurgular kullanarak, istediğiniz ifadeden sonra birazcık sessiz kalarak duraksayın. Sohbet sırasında kullandığınız doğallığınızı sahnelere taşıyın. İyi bir sunum, karşılıklı konuşur gibi bir ton ve doğallıkla olursa iyi olur, aslında zaten karşınızdakiler de sizin gibi değil mi? Herkes bir konuşmacı olma kabiliyetine, özünde sahiptir. Kendi karakterinizi ve kişiselliğinizi konuşmalarınıza dâhil edin. Konuşmalarınızda, karşınızdakilerin bir an ayağa kalkıp sizinle sohbet edebileceğini düşünün, hatta onlara soru sorun, cevap verin. Bu, resmiyeti kırar ve doğal görünmenizi ve kendinizi rahat hissetmenizi sağlar.

5. Sunumlarınızda, mutlu ve neşeli tonlar yaratın. Mutluluk içeren tonlar her zaman çekicidir. İnsanlar neşeli ve mutluluk içeren konuşmalardan etkilenir. Bu sebeple, yüksek sesle umut dolu, sevinçli, neşeli hissederek şiirler okumanızı öneririz. Şiirler, duygu

yüklüdür. Ne kadar duygu yükü ile şiir okuma alışkanlığı geliştirirseniz, belli bir süre sonra bu duyguları dışarıya kolayca yansıtabildiğinizi fark edersiniz. Duyguları kelimeleretaşıyacak pratikler yapın. Kelimelerdeki duyguları fark edin ve hakkını vererek söyleyin. Her kelimenin yansıttığı bir enerji vardır. Kelimelerin gücünü asla küçümsemeyin ve hakkıyla söylediğiniz her kelimede, yarattığınız etkiyi görebilirsiniz.

### Pratik Egzersizler
### Dilin Ucunu Kullanmak

Birçok başarılı usta konuşmacının sırrı, dillerine olan hâkimiyetleridir. Onlar, dillerinin arka kısmını hareketsiz ve gevşemiş bir biçimde yatırırken, bütün işi dilin ucuna yaptırırlar. Dilin arka kısmındaki kaslar gırtlağa bağlıdır, dolayısıyla dilin o kısmını kullanmak, gereksiz bir gerilime neden olur ve gırtlağı yorar. Dilin ucuna kuvvet ve hareketlilik kazandırmanın en iyi yollarından biri "r" sesini çıkararak dili titretmektir. Burada istenen, bir ses tiremesidir. "Burrrrr, körrrr, birrr, serr" diyerek sesi titretip, egzersiz yapın. Dilin ucunu kullanmayı öğrenmek, kelimelerin düzgün telaffuzunda size yardımcı olacaktır. Bu egzersizleri sadece okur ve herhangi bir egzersiz girişiminde bulunmazsanız, kendinizi değiştiremezsiniz. Sesi geliştirmekte de anahtar unsur pratiktir. Her şeyde gelişimin sırrı pratiktir. Egzersizleri mutlaka yaşama geçirin. Sesinizi geliştirecek bu egzersizi kullanın.

## Dil Temrini Yapın

- Dilinizi ağzınızın içerisinde, çenelerinizin dışından, dudaklarınızın altından dairesel hareketlerle uzun süre çevirin. Kaslarınız yorulana kadar.

- Dilinizle dişlerinize dokunarak, ağzınızdaki tüm dişleri sayın.

- Dil uçlarını ön alt dişlere dayandırarak, ağzın içinde, köklerden ileri geri hareket ettirin.

- Dilinizi iyice dışarı çıkarın. İterek uzun süre dayanın.



## Dudak Egzersizi

- Nefesinizi ağzınızdan kuvvetle verirken, "poff-ff" deyin. Hava, dudaklarınızı basınçla itsin. Basıncın, dudak kaslarınızı şiddetle zorlamasını sağlayın.

- Dudaklarınızı kapatıp ileri uzatın ve dairesel hareketlerle hızla döndürün. Aşağı yukarı, sağa sola hareket ettirin.

- Bir kalemi yatay olarak dudaklarınızda tutup kitap okuyun, kaslarınız yorulana kadar.

## Sesi Isıtmak İçin

- 1'den 50'ye kadar belli bir ses tonu ile sayın.

## Sesi Kuvvetlendirmek İçin

- 1'den 5'e kadar sesin şiddetini artırarak sayın, ardından geriye, 5'ten 1'e doğru sesin şiddetini azaltarak sayın.

## Pratik Bir Nefes Çalışması

Yürürken, tek nefesle kaç kelime söyleyebilirsiniz? Elinize bir doküman alın ve tek bir nefesle, yürürken kaç kelime okuyabildiğinize bakın. Bu pratiği sıklıkla yaparsanız, sunumlarınızda yürürken dahi tek nefesle daha fazla sözcük telaffuz edebilecek ve nefesinizi kontrol edebilmiş olacaksınız. Tabii ki bununla beraber, her sabah ve akşam diyafram nefesi alarak kasınızı çalıştırın. Etkin bir ses; etkin nefes kullanımı ve istikrarlı bir çabanın sonunda oluşacaktır. Mutlaka çabanızın karşılığını göreceksiniz. Bu sabırlı çabalarınızın sonucunda sunumunuzda, en arkada oturan kişiye dahi kolayca sesinizi iletebileceksiniz.

## Bir Yıldız Olarak Stratejik Hareketin Önemi

Bir topluluk önünde sunum yapmak üzere çağrıldığınızda, sahnedesiniz. Yıldız sizsiniz. Öyleyse bir yıldız olarak, sunumlarda kullanacağınız stratejik hareketin önemi için, Kevin Hogan'ın "Konuşarak İkna Psikolojisi" kitabında değindiği stratejik hareketin öneminden bahsetmek istiyorum.

Sahnede veya toplantıda konuşurken, stratejik hareketi uygulamak için, üç belirli nokta seçersiniz. Bu noktaların hepsi özeldir, öylesine seçilmemiştir. Bu noktalara A, B, C noktaları diyeceğiz. A noktası sizin podyumunuzdur. Podyumlar ve kürsüler; öğretmenler ve grup başkanları tarafından sıklıkla kullanılır. Normalde bu bilinçsiz bağlantılar, gençlik günlerinin olumlu hatırlatıcılarıdır. Bu yüzden A noktası, dinleyicilerinize, yalnızca gerçek bilgileri aktarmak için kullanılır.

Sunumunuzda bahsi geçen bütün kötü haberleri vermek için, solunuza doğru bir buçuk metre kadarlık alandan bir nokta seçin. (Eğer bir satış işi için sunum yapıyorsanız ve sunum yaptığınız şirket, sizinle anlaşmaya varmazsa, gelecekte nasıl kötü şeyler olacağıyla ilgili canlı bir tablo yaratmazsanız, satış yapamazsınız.) Kötü haber noktası B noktasıdır ve orada yalnızca problemlerden ve dinleyicileriniz tarafından kötü algılanacak şeylerden bahsedeceksiniz.

C noktası, podyumun sağ tarafından yaklaşık seksen santimetre mesafededir. Bu yerden her zaman moral verici, olumlu, heyecanlandırıcı ve motive edici tablolar çizeceksiniz. Bu noktayı "iyi haber noktası" yaptıktan sonra, dinleyicilerin hemfikir olmasını istediğiniz şeyler konuşulacaktır.

Konuşmanızı bitirirken, çizdiğiniz bir yolunuz olacak. Birçok kez A'dan B'ye, B'den C'ye, C'den B'ye,

B'den A'ya geçtiniz. C noktasına geçerek konuşmanızı sonlandırıyorsunuz, çünkü orası iyi haber noktası ve herkese, B noktasında açtığınız yaraları iyileştirmeye katkıda bulunma fırsatı sunuyorsunuz.

Stratejik hareketteki gerçekten eşsiz taktik; bilinç düzeyinde önemli bir şey söylemeden önce, bilinçsiz düzeyde sorulara, sorunsuz bir şekilde cevap verme yeteneğinizdedir. Dinleyicilere, soru sorma ve cevap verme fırsatı verdiğinizi düşünün. Dinleyicilerden biri size, rekabetçi bir eğitim kuruluşu ile iş yapma olasılığınızı soruyor. B noktasında, diğer eğitim kuruluşundan nötr veya biraz olumlu bir şekilde bahsetmek, bilinçsiz olarak bütün olumsuz hislerinizi rakibinizinkiyle bağdaştırmanızı sağlar. C noktasına gittikçe sorunu çözersiniz.

Stratejik hareketle birleştirilmiş mekânsal çapayı kullanmak, güçlü bir yöntemdir. Bundan sonra mükemmel bir konuşmacı dinlediğinizde, stratejik hareketten nasıl faydalandığının farkına varın. Mükemmel konuşmacılar, mekânsal sabitleme ve stratejik harekette ustadırlar. Mekânsal sabitleme ve stratejik harekette ustalaştıkça, bir noktadan diğerine hareket ederek, insanlardaki sinir, aşk, mutluluk ve kafa rahatlığı gibi çeşitli durumları içeren noktalara gerçekten temas edebilirsiniz. Çok etkili sonuçlar alabileceğiniz bir bilgidir. Stratejik hareketler her zaman etkililiğinizi artırır. Bu şekilde, kişilerin hem bilinçli akıllarına hem de bilinçaltlarına ulaşırsınız.

⋆ ★ ⋆

Dünyanın en doğal konuşmacısı benim.
Çünkü her sözcüğü, her jesti ve her karşılığı
titizlikle tekrarladım.

**GEORGE BERNARD SHAW**

BÖLÜM 13

# Başarılı Konuşmanın Temel Unsurları

Bir konuşmada önemli bazı unsurlar vardır. Ancak bununla beraber, en başından beri sık sık tekrarladığımız ise, konuşma yapmanın en temelde kuralları olmamasıdır. Sunumlarda asıl önemli olan doğallık ve içtenliktir. Sunumlarda doğallığın başarıya etkisi, tartışma götürmez bir gerçektir. Bir konuşmayı güçlendiren ve konuşmayı öldüren etkenler vardır. Bir konuşmayı öldüren şey hatalar değil, konuşmadaki yiğitlik, alçak gönüllülük, doğruluk ve erdem yoksunluğudur. Burada anlatılmak istenen, hiçbir çaba harcamadan sonuç alınmaya çalışılması, başkalarının kaynaklarından doğrudan alınan bilgilerle derme çatma sunumların yapılmasıdır. Başından beri sık sık söylediğimiz şey; başarı için, eyleme geçme gerekliliğidir. Eylem, kendi emeğinizin, çalışmanızın karşılığını almak için attığınız adımlardır. Cesur olun, çalışın! Çalışmadan, emek sarf etmeden başarıya ulaşmak imkânsızdır. İnsanlar başarıyı, günümüz dünyasında çok kolay ve kısa yoldan elde etmeye çalışıyorlar. Örneğin; hap yut zayıfla, hap yut psikolojini düzelt,

hap yut enerjini artır gibi. Günümüz dünyası, gerçekten çok pratik çözümler sunuyor! Oysaki başarı, her gün bilinçli olarak atılan küçük adımların sonunda gelir. Attığınız küçük adımların hiç etkisi olmadığını, hiçbir gelişme göstermediğinizi düşünebilirsiniz en başlarda, ancak, ustalaştığınızı gün gelir aniden fark edersiniz. Başarı; hissettirmeden, birdenbire gelir. Burada anlatmak istediğim, istediğiniz her türlü eğitime gidin, bu hiçbir zaman yeterli olmayacaktır. Dünyanın kitabını da okusanız, pratik yapıp, çalışmak zorundasınız, çözüm sizsiniz. Eyleme geçirilmeyen her hareket, eninde sonunda etkinliğini yitirecektir. Kimse sizin yerinize bunu yapamaz. Elinizden geleni yapmadan, nasıl başarılı bir sonuç almayı beklersiniz? Bu, hayalden öteye geçmez. Hatırlayın, pek çok iyi çalışma, birazcık daha iyi yapılmadığı için boşa gitmiştir. Başarı, belki de bir sonraki dönemeçtedir. Bir sonraki dönemeçte sizi hangi mucizenin beklediğini görmeden pes edemezsiniz. Birçok kişi, sonuçları hemen görmediği için pes ediyor. Bu çok üzücü. Ustalık, başarı, bir günde elde edilen şeyler değildir. Örneğin, günümüz gençleri sıklıkla, okuldan mezun olur olmaz bir şirkette müdür olmayı düşlüyorlar. Hiçbir çaba göstermeden müdürlük koltuğunu hayal ediyorlar. Çabuk istiyoruz ve elde edemeyince mutsuz oluyoruz. Ustalık; emek, çaba, azim, kararlılık ve arzu gerektirir. İstedikleri görevlere girmek isteyen gençlere şunu sorarız; "İstediğin görevin

gerekliliklerinin ne olduğunu ve bunu elde etmek için hangi yetkinliklere sahip olman gerektiğini biliyor musun? Üzerine düşen sorumluluk nedir?" Sadece bir şeylerin olmasını bekliyorlar. Kimse sizin yerinize bir şeyleri olduramaz. "Olmak" istiyorsanız; yapmalısınız, cesaretinizi her zaman güçlü tutarak, çalışmaya devam edin. Belki kendinizi beğenmeyecek, "Bu da işime yaramıyor, olmuyor, başaramıyorum." diyeceksiniz. Ancak sizi temin ederim ki işe yaramasının tek yolu, sizin bu yolda adanmışlık düzeyinizin fazlalığıdır. Bu süreçte sabır önemlidir. Mucizeler adım adım gelir. Kimse doğuştan başarılı bir konuşmacı değildir. Korkularınızın üzerine her gün gidin, her gün. Ayda bir konuşsam da olur derseniz yanılırsınız. Ayda bir, bir yerlerde konuşmak, size ustalık getirmez. Zafer, sizin arzunuzun gücüne göre gelecektir. Arzu, sizi uyutmayan ve amacınız uğrunda eyleme geçiren güçtür. İçinizdeki gücü, o ölmeden harekete geçirin. İstek, eylemle taçlandırılmazsa, sizden uzaklaşır. Bu konudaki kararınız, başarılı bir konuşmacı olma niyetiniz nettir umarım artık. Kararlı bir şekilde bu yolda kalmak için kendinize söz vermezseniz, bu, geçici bir hevesten ileriye gidemeyecektir. Geçici heveslerle elde edilen küçük başarılar, çok çabuk sönmeye mahkûmdur. Yeterince inanırsanız, azmederseniz ve çalışırsanız her şeye ulaşırsınız. Maalesef birçok insan, hedefine ulaşmadan yarı yolda pes ediyor. Eğitimlere başlayıp, bir günde mucize bekliyorlar. En ufak bir yetersizlik

hissinde kendilerini, yapamayacaklarına, hiçbir şekilde başarılı bir konuşmacı olamayacaklarına inandırıyorlar. Aslında bu, günümüzün kısa yolda başarı elde etme isteklerinin bir sonucu ne yazık ki. Birçok kişiye, çaba zor geliyor. Süreçte karşılaşılan zorluklar ile kendilerine güvenleri ve inançları azalıyor. Kendilerinin başarıya değer olduklarını, başarıyı hak ettiklerini unutuyorlar. Başarıyı herkes hak eder. Sadece, bu hakkın bazı seçilmiş kişilere, şanslı kişilere verildiğini düşünme yanılgısına kapılırız o kadar. Başarı, kendisini elde etmek için kararlı bir çaba sarf eden kişiye, eninde sonunda gelecektir. Bence şu her zaman hatırlanmalıdır; sabrı olmayan kişiler zavallı kişilerdir, dünyada her şeyde, başarıya küçük adımlarla ulaşılır. Ne öğrenirsek öğrenelim, yeni bir şey öğrenirken sabit adımlarla ilerleyemeyiz. Kendimize düzenli olarak yatırım yapmalı ve geliştirmeliyiz. Her gün atacağınız küçük adımlar, gün gelecek muhteşem tsunami dalgalarına dönüşecek, inanın bana. Başarı hissi bazen ani sıçramalar, silkelenmeler şeklinde de olabilir. Aniden çok yol aldığınızı görebilirsiniz. Ancak buna rağmen bu sürece giren herkes, belli dönemlerde gerilemeler, hayal kırıklıkları, ümitsizlikler yaşayabilir. Ne kadar çalışırlarsa çalışsınlar, küçük bir ilerleme dahi olmadığına inanırlar, bazıları çabuk pes eder, ümitsizliğe kapılır. Bunlar normaldir, ancak bazıları da birden ne kadar değiştiklerini fark ederler. Yeterince ısrar ve kararlılıkla çalışma sonucunda ansızın ustalaştıklarını,

kendilerine olan güvenlerinin arttığını ve güçlendiklerini hissederler.

## Sizi Başarıya Götürecek Olan, Kazanacağınızı Bilmektir

Daha önce de söylediğimiz gibi, konuşmaya başlarken belli ölçüde şok ve gerilimleri tüm ünlü, başarılı konuşmacılar gibi siz de yaşarsınız. Bu başlangıçtaki yaşadığınız gerilim çok normaldir. Çalışmalarınızın sonunda tüm korkularınızdan kurtulursunuz. Çalışmak, emek sarf etmek sizi, arzuladığınız hedefe ulaştırır. Kendinize her geçen gün daha fazla güvendiğinizi fark edersiniz. Bütün bu çabaların sonunda, dünyadaki herkesin neredeyse en büyük korkusu olan bu korkuyu yenmiş olursunuz. Sadece birkaç saniye süren başlangıç heyecanı kalır, bu heyecan da normaldir. Konuşmalarınıza tutku katması için bu heyecanın orada olması iyidir. Tekrar söylüyorum, sizi başarıya taşıyacak olan, bu süreçteki kararlılığınız ve başarma isteğinizdir. Başarılı bir konuşmacıyı kendinize model alın. Sizin yerinizde o olsa ne yapardı? Nasıl davranırdı? Başarısızlıklarının ya da korkularının üzerinden nasıl gelirdi? Benzer yaklaşımlarda bulunarak benzer sonuçları yakalama şansınız acaba ne kadar? Örneğin, Steve Jobs'u hatırlayın, sunumlarından önce 20-25 tekrar yapışını siz nasıl modelleyebilirsiniz? Anthony Robbins'i hatırlayın, onu dünyanın en iyi motivasyon konuşmacılarından biri

yapan şansı mıydı? Hayır, güçlü inancı, çabası, azmi ve kararlılığıydı. O, kendisini başarıya taşıyacak tüm yöntemleri kullandı. Onun hangi özelliğini model alırsınız? NLP bu konuda önemli bir ipucu veriyor. "Başarılı birinin, başarılı iş yapış tarzındaki incelikleri konusunda meraklı olursanız, benzer sonuçları yaratabilirsiniz." der. Büyük başarılı konuşmacıların sırları budur. Onlar birilerini örnek model aldılar. Taklit değil, o olsa nasıl düşünürdü? O nasıl başardı? Model alacağınız kişinin hissedişi, düşünüşü ve davranışı konusunda meraklı olmak, sizi çözüme götürecektir. Ancak şu akla gelmesin, istisnalar elbette vardır. Kendini geliştirmeyen bir kişiliğe sahip olanların, ünlü bir konuşmacıyı örnek alması, çok başarılı bir konuşmacıya dönüşeceği anlamına gelmez. Bu noktada doğal kabiliyetiniz varsa ki bu, çok az kişide vardır, konuşmada başarı, genel olarak kişilerin arzularınızın derinliğine ve gücüne bağlı olacaktır. Her konuda, ne konuşursanız konuşun, o konudaki tutkunuz, heyecanınız sizi kurtaracaktır. Tutku ve heyecanın olduğu yerde başarı vardır. Hangi işi yaparsanız yapın, işin içine heyecan, tutku katmazsanız ne siz mutlu olursunuz ne de istediğiniz sonucu alabilirsiniz. Evrensel kanunlara göre, eğer zengin olmak isterseniz zengin, başarılı olmak isterseniz başarılı olursunuz, ancak bunları istemeli ve isteğiniz konusunda tutarlı ve kararlı olmalısınız. Yüreğinizden taşan güçlü bir arzu ve kararlılıkla amacınız için çaba sarf etmelisiniz. Eğer kendinden emin başarılı bir konuşmacı olmayı isterseniz, bunu başara-

caksınız ancak, bunu gerçekten istemelisiniz. İsteğin gücünü asla küçümsemeyin. İstemek, başarmayı yarı yarıya elde etmek demektir. Eğer pes eder ya da yaşamın içindeki sıradan meselelere zamanınızı harcar ve gelişime vakit ayırmazsanız başaramazsınız. İlerleyen kişiler, tek bir amaç uğruna odaklanan kişilerdir. Hiçbir şeye ama hiçbir şeye, yenilgiyi düşünerek başlamayın. Düşünün; Atatürk, Henry Ford, Thomas Edison, Vehbi Koç ve daha niceleri, neyi amaçlarsa amaçlasınlar, başarısızlığı düşünerek hareket etselerdi, şu an herkesin sonuçlarını net bir şekilde gördüğü o muhteşem başarılı sonuçları elde edemezlerdi. Sadece başarı olsun odağınız. Biri yapabiliyorsa siz de yapabilirsiniz. Başarı, esin kaynağınız ve yönünüz olsun. Bu kitapta öğrendiklerinizi uygularken, sadece ve sadece başarıyı düşünün. Başarıyı düşünenler başarılı olur, başarısızlık düşüncesi, başarısızlık getirir. Bu konudaki inancınızı ve düşüncenizi sorgulayın. Kendinizi mükemmel bir hâkimiyetle, yüzlerce kişinin önünde başarılı bir şekilde konuşurken düşünün. Her zaman kendinizden emin görünün, dik durun, derin nefes alın, etrafınızdaki her şeye gülümseyin, günü selamlayın, her el sıkışmanıza, her sunumunuza, her iletişiminize ve kısacası her yaptığınız şeye ruh katın. Daima adımı atın, düşmanlarınızı, yani en büyük korkularınızı değil, başarınızı düşünün. Yapmak istediğiniz şeyi kafanıza sağlam bir şekilde yerleştirin. Sonra bu yolda hedefinize doğru, kararlı adımlarla

yürüyün. Zihninizi sadece ulaşmak istediğiniz vizyonunuz ile doldurun, göreceksiniz ki adım adım oraya yaklaşıyorsunuz. Güçlü bir hedef, size bir Kutup Yıldızı gibi yolunuzu daima gösterecektir. Zihninizde; olmak istediğiniz, yetenekli, azimli, insanlarla bilgisini paylaşma arzusuyla yanıp tutuşan kişiye dönüştüğünüzü düşünün. Bu düşünce adım adım, sizi o kişi yapacaktır. Siz, bilginizi yürekten aktarmak isteyen bir mesaj ileticisisiniz. Bu şekilde düşünün. İnsanlar bilginizden faydalanmak istiyor. Onlar sizin dostlarınız. Siz nasıl inanırsanız öyle olacaktır. Önce düşünce gelir. En önemli şey düşüncedir. Bu konuda oluşturduğunuz doğru zihinsel tavır, dürüst, cesaretli, neşeli bir tavır; yeni gerçekliğinizi yaratacaktır. Her yürekten istek, bir gün cevaplanır ve karşılığı gelir. Yürekten istediğiniz neyse, onun gibi olursunuz. Öyleyse, düşüncelerinizle yarattığınız gerçekliği bir daha düşünün. Nasıl bir insan olmak ve neler yaratmak istediğinizi bir kez daha düşünün. Çünkü bilinçaltına attığınız düşünce tohumları, sizi en büyük başarısızlıklara da en büyük başarılara da götürecek bir etken olacaktır. Şunu hatırlayın, ne ekerseniz onu biçersiniz. Sizi başarıya ulaştıracak Napoleon Hill'in şu dizelerini sık sık tekrarlayın.





"Eğer yenilgiye uğradığını düşünürsen yenilirsin.
Eğer cesaret edemediğini düşünürsen edemezsin.
Kazanmak ister, ama kazanamayacağını düşünürsen,
Kazanamayacağın kesindir.

Eğer kaybedeceğini düşünürsen kaybedersin,

Çünkü biz gördük ki

Başarı, insanın iradesi ile başlar,

Her şey kafanın içindedir.

Eğer dışlandığını düşünürsen dışlanırsın,

Yükseleceğini düşünmelisin,

Bir ödül kazanmadan önce,

Kendinden emin olmalısın.

Hayattaki kavgaları her zaman

Güçlü ya da daha hızlı olan kazanmaz

Ama er ya da geç kazanan insan,

KAZANABİLECEĞİNİ DÜŞÜNENDİR."



## Başarısızlığın Nedenlerini Yok Edin

Birçok insan için en üzücü sonuç, gerçekten deneyip, ancak birkaç denemeden sonra pes etmeleridir. Peki, insanları bu trajik sonuçları yaşamaya iten, başarısızlığa götüren sebepler nelerdir? Aşağıdaki maddeleri tek tek inceleyin ve hangisinin, sizin amaç ve hedef olarak belirlediğiniz şeylere ulaşma konusunda yolunuzu tıkadığına karar verin. Başarılı, usta bir

konuşmacı olmak istiyorsanız, hayatınıza dâhil ettiğiniz başarısızlık nedenlerini yok etmeniz gerekecektir.

**1.** İnsanları hayatta başarısızlığa iten en önemli nedenlerden biri, amaç eksikliğidir. Eğer kesin bir amacınız yoksa başarı şansınız da yok demektir. Öyleyse, başarılı bir konuşmacı olmak için hemen bir amaç ve hedef belirleyin.

**2.** Sıradan bir hayat sürmeye ısrarla devam ettiren hırs ve azim eksikliği.

Başından beri söylediğimiz, hırs ve azim eksikliğinin hemen giderilmesi gerekir. Kişi, kendisini amacına ulaştıracak yararlı bir hırsa sahip olmalıdır. Bu hırs, sizi her yerde konuşma yapmaya itecek gücü oluşturur.



**3.** Eğitim eksikliği.

Burada bahsettiğimiz eğitim, akademik eğitimden ziyade, kişinin kendisine kattığı birikimdir, gelişimdir. Usta konuşmacı olmak demek, anlatacak bir şeylerinizin olması demektir. Bilgi sahibi konuşmacılar, herkes tarafından çok daha keyifle ve dikkatle dinlenir. Bu sebeple en kolay üstesinden gelinecek olan eksiklik budur. Bilginizi hergün nasıl artıracağınızı, kendinizi nasıl daha ileriye taşıyacağınızı sürekli merak edin ve bu konuda eyleme geçin.

**4.** Başarısızlık nedenlerinden biri, disiplinsizliktir.

Disiplin, kendinize hâkimolma konusunda şimdiye kadar uğraştığınız belki de en zor şey olacak.

Eğer güçlü bir disiplin geliştirmezseniz, harekete geçmek veya çalışmak yerine daha keyifli bulduğunuz, sizi cezbeden şeylerle zamanınızı çarçur edebilirsiniz. Burada disiplin sahibi olmak, gerçekten önemli olana odaklanmanızı kolaylaştıran güç olacaktır.

**5.** Sağlıksız bir görüntü.

Görüntünüz, başarınızda önemli bir etkendir. Enerjik olmanızı, bir şeyler için isteğinizin olmasını sağlığınız belirleyecektir. Sağlıksız yaşadığınızda hiçbir şeye gücünüz olmaz. Bu sebeple, enerji kazanıp, idealiniz doğrultusunda ilerlemek için sağlığınıza önem verin. Dinç, enerjik, sağlıklı görüntünüzle insanları cezbedin. İknanın bir numaralı kuralı fiziksel çekiciliktir, bunu hatırlayın. Kimse hastalıklı görünen birini izlemek, dinlemek istemez, bunu bilin.

**6.** Çevreniz, sizi başarıya da götürebilir, başarısızlığa da.

Çevrenizde sizi destekleyen insanlardan oluşan bir kafa takımı grubu yaratın. Hedefiniz ne olursa olsun, bu insanlar sizi her şekilde destekleyecektir. Bu zamana kadar olumsuz enerji yayan, sürekli yargılayan, psikolojik zarar veren bir çevrede yaşamış olabilirsiniz. Çevrenizden gelen zararı en aza indirmek ve sizi destekleyen insanlardan oluşan bir çevre yaratmak, sizin elinizde. Bizim, koçlukta "sadeleşme" diye adlandırdığımız şeyi uygulayın. Hayatınızda sizi engelleyen, düşünce ve davranışlarıyla olumsuza iten,

motivasyonunuzu azaltan her şeyi, herkesi hayatınızdan çıkarın. En basitinden odanızın, evinizin, iş çevrenizin sadeleştirilmesi, gereksiz eşyalardan kurtulmanız olabileceği gibi, sizi olumsuz etkileyen insanları da hayatınızdan çıkarmak olabilir. Başarılı bir konuşmacı olma yolunda, sizi güçlendiren, her şekilde yanınızda olan insanlara ihtiyacınız var, gereksiz fikirlere değil.

**7.** İşleri ertelemek, en büyük başarısızlık belirtisi ve nedenidir.

Ertelemek, başarı önündeki bir engel olduğu kadar, birçok kişinin hayatındaki en önemli sorun. Ertelemek, mükemmeliyetçilikle kol kola gezer. Mükemmel olma takıntısı yüzünden, sürekli erteleme hastalığına yakalanırsınız. Bir şeye başlamak için tek zaman bugün ve şimdidir. Çoğu insan, önemli bir şey yapmak için doğru zamanın gelmesini bekler. O doğru zaman hiç gelmez. Tek bir doğru zaman vardır, o da şimdidir. Hemen bulunduğunuz yerden başlayın. Nerede olduğunuz önemli değil. Hiçbir yerde olabilirsiniz, burası da bir yerdir. Elinizdeki imkânlarla başlayın, çabanız sonucunda elinizdekiler çoğalacaktır. Ertelemek, mükemmeliyetçiliğin bir sonucudur ve büyük bir rahatsızlıktır. Mükemmel olsun öyle başlayacağım derseniz, o mükemmel an asla gelmez. Tek gerçeklik şu andır. Hemen şimdi başlayın.

**8.** Israr etmemek ve kararlı olmamak.

Büyük bir hevesle bir şeye başlayıp, bir yerde pes edenlerden misiniz? "Evet." yanıtını veriyorsanız birçok kişinin bulunduğu yerdesiniz demektir. Birçok kişi, bir şeyleri yapmaya büyük bir şevkle başlar, bu sefer kesin olacak, derler. Ancak en ufak bir engel ya da başarısızlık gördüklerinde yola devam etmekten vazgeçer ve başladıkları şeyi yarıda bırakırlar. Büyük başarılar, kararlılıkların sonunda gelir. Güçlü bir ısrar ve kararın arkasında hiçbir şey duramaz. Alt etmeniz gereken en önemli adımlardan biri budur. Küçük bir başarısızlık, sizi yolunuza daha büyük bir şevkle döndürmelidir. Başarısızlık, büyük bir öğretmendir. Dünya, nereye gittiğini bilene, kararlı olana her zaman yolu açar. Yeterince ısrar varsa nasılı da gelir, yollar ve çözümler bir bir görünür hâle gelir. Başarısızlık, kararlılıkla başa çıkamaz.

**9.** Olumsuz kişilik, olumsuz tutum ve olumsuz düşünce, başarısızlığın en büyük nedenlerindendir.

Olumsuz bir kişilik hiçbir şekilde uyum yakalayamaz, başarı için her söyleneni reddeder, zor zamanlarda hiçbir şekilde umut ışığı göremez, görmek istemez. Olumsuz kişilik, her şart altında sorumluluk almak yerine, sorumluluğu ve başarısızlığın suçunu koşullara bağlayabilir. Eğer böyle bir kişiliğiniz varsa bir an önce değiştirmek için adım atın. Çünkü büyük başarılara imza atan kişiler, her zaman olumlu düşünen, olumlu tutum sergileyen kişilerdir. Onlar, yaptıklarının ve yapmadıklarının

sorumluluğunuüstlenir. Başarısızlıkları için kimseyi suçlamaz ve her zaman bir yol olduğunu bilirler. Olumsuz kişiler için hiçbir şekilde başarı umudu yoktur, çünkü her zaman en kötüsünü görmeye eğilimlidirler. Yapılan araştırmalar, başarılı olan insanların zor şartlar altında dahi umudunu yitirmeyen ve pozitif bakış açısı ile çözüm arayan kişiler olduğunu göstermektedir.

**10.** Bedel ödemeden başarı elde etme isteği de başarı önündeki en büyük engellerdendir.

Çünkü hiçbir şey ama hiçbir şey bedelsiz elde edilemez. Üstelik başarı, sadece istikrarlı, kararlı, planlı adımlar sonucunda gelir. Çoğu insan, günümüz dünyasında her şeyi kolay yoldan, emek harcamadan hemen elde etmek istiyor. Millî piyango çılgınlığı, kumar alışkanlığı kısa yoldan zenginlik aramaya güzel örneklerdir. Yapılan araştırmalar, bu yollarla elde edilen zenginliğin çok kısa sürdüğünü ve kişilerin eski hâllerine döndüğünü göstermektedir. Çünkü kişi, bilinç düzeyinde bazı düşüncelerde olgunlaşmamışsa, bu yolla elde edilen servetin kısa sürede kaybedildiği, araştırmalarla ortaya konulmuştur. Ayrıca bu şekilde elde edilen tatminler, kişiyi gerçek anlamda mutlu edip doyurmuyor. Tatmin, ancak belli bir çabanın sonunda gelir.

**11.** Aşırı garantici ve tedbirli davranmak.

Aşırı tedbir, tedbirsizlik kadar kötüdür. Her ikisinden de uzak durulmalıdır. Riske giremeyen insanlar,

cesur insanlardan arta kalanlarla yetinmek zorunda kalırlar. Başarı, risk almayı, cesur olmayı gerektirir. Başarı, rahatlık alanının bittiği yerde başlar. Ne kadar çok rahatsızlıkların içinde olursanız o kadar arzu ettiğiniz şeylere ulaşırsınız. Hemen şimdi rahatlık alanından çıkın ve kıpırdayın.

**12.** Önyargı, başarı önünde bir engeldir.

Başarılı insanlar, açık fikirli, ileri görüşlü, cesur kişilerdir. Önyargılarınızdan arınmak, gerekli olan stratejilere sizi ulaştıracaktır. Önyargı; başarılı ve mutlu olmanızı engeller. Olmak ve başarmak için yargılarınızdan kurtulmanız gerekir.

**13.** Yanlış işte vakit kaybetmek.

Şunu bilin ki kimse sevmediği bir şeyde mutlu olamaz. Uğraştığınız şeyi gerçekten sevmelisiniz. Toplulukların karşısında konuşma eylemini severseniz ancak başarıya ulaşırsınız. Eğer konuşma yapmak sizin için bir zorunluluksa, konuşma yapma eylemini sevebilmeniz için ne olması gerektiğini düşünün. İnsan, ancak sevdiği işte başarılı olabilir, bunu hatırlayın.

**14.** Yeterli çabanın ve isteğin olmaması, sizi başarısızlığa mahkûm edecektir. Başından beri söylediğimiz; çaba yoksa başarı da yoktur. Hedefinizi belirleyin ve odağınızı buraya yönlendirin ve var gücünüzle ne gerekiyorsa yapın, elinizden gelen çabayı gösterin. Başarı, gösterdiğiniz çabanın sonucuna göre şekillenecektir. İstemek ve güçlü bir arzu, eylemin tetikleyicisidir.

Başarılı bir konuşmacı olmak için sizi harekete geçirecek şey, isteğinizin gücü olacaktır.

Başarısızlığı acıya, başarıyı zevke bağlayın. Böylelikle başarısızlık canınızı, ruhunuzu acıttığı için eyleme geçer ve güçlü tatmini yaşamak için, başarı tohumlarını ekecek adımları atarsınız.

## Gerekirse Hata Yapın

Hata yapmaktan korkmayın, aslında hayatı yaşamaktan korkmayın. Hata yapma endişeleriniz yüzünden, çoğunlukla yaşamı kaçırdığınızın farkında mısınız? Yargılanma, eleştirilme, başarısız ve mutsuz olma korkularımız yüzünden, hata yapmamaya ve her zaman mükemmel olmaya çalışırız. Bu da bizim hayatı ıskalamamıza ve doyumsuz, birbirinin tekrarı ve sıradan bir yaşam yaşamamıza sebep olur. Gerçekten yaşıyorum bu hayatta diyebiliyor musunuz? Hata yapabilmek ve pes etmemek cesaret ister. Yoksa hata yapmaktan korktuğunuz için adım atmayıp, birbirinin tekrarı ilişkiler, başarılar ya da başarısızlıklar, kısacası birbirinin tekrarı bir yaşamı mı sürdürüyorsunuz? Yaşamınız içinde ne kadar hata yaptınız? Yaptığınız hatalar sizin ne kadar cesur, ısrar eden, pes etmeyen bir insan olduğunuzu gösterir. Yoksa mükemmel olma kaygısı yüzünden adım atmaktan çekinenlerden misiniz? Sonra da ben bunu niye yapmadım, keşke yapsaydım deyip, pişmanlıklar yaşadığınız

oldu mu? Hepimiz hayatta birtakım fırsatlarla karşılaşırız, ancak genellikle korkularımız, önyargılarımız, fazla mükemmeliyetçiliğimiz, bizi sınırlayan inançlarımız neticesinde, çoğu zaman adım atmaktan çekiniriz. Oysaki hayat, cesur olduğumuz ölçüde bize karşılık verecektir. İsteklerimizi, yerimizde oturarak, fırsatların önümüze gelmesini bekleyerek elde edemeyiz. Hata yapma korkusuyla yaşamı kaçıranlardansanız, lütfen hata yapın. Hata yapmak öğretir, aslında neyi istemediğinizi ve hangi yoldan gitmemeniz gerektiğini gösterir. Hayat, cesur bir tecrübedir ve yaşam, cesurları sever. Öğrenerek gelişiriz, gelişmenin yolu da adım atmak ve gerekiyorsa hata yapmaktan geçer. Her konuda hata yapabilme lüksünü, esnekliğini kendinize tanıyın. Hatalarınıza birer hediye, birer öğrenme fırsatı olarak bakın. İlişkilerimizde de hata diye gördüğümüz durumlar vardır, kendinizi yargılayıp suçlamak yerine, bırakın geçmişi ve kendinize, "Ben bu deneyimden ne öğrendim?" diye sorun. Öğrendikleriniz sizin kazançlarınızdır, bir sonraki ilişkinizde daha doğru adımlar atabilmenizi sağlayacaktır. Hatalar olgunlaştırır, eğer hataya bir ders olarak bakabiliyorsanız. Olgunluk ve gelişmişlik, hatadan ders çıkarıp, bunu fırsata çevirmekle kazanılır. Siz siz olun hata yapın, adım atın, deneyin tekrar tekrar. Bırakın "İnsanlar sonra ne der?" diye düşünmeyi, "Ya eskisi gibi olmazsa, her şeyimi kaybedersem?" diye düşünerek, hiçbir şey denememeyi, "Ya başarısız olursam ya

mutsuz olursam?" diye sormayı. Ne olur? En kötü ne olur? En kötüsü; cesurca adım atmış ve sonucu istediğiniz gibi olmadıysa bile bir şey öğrenmiş olursunuz. Bol bol hata yapın ve öğrenin. Yaşam, adım attığımız cesurca davranışlarımıza karşılık verecektir, korkaklığımıza değil. "Hatalarımı seviyorum, çünkü onlar benim öğretmenlerim." diyebilin ve yaşamın her anını cesurca ve keyifle yaşayın.

BÖLÜM 14

# Otohipnoz ve Bilinçaltı Alan Temizliği

"Tanrı doğruyu, sevgili kullarına uykuda ulaştırır."

**HZ. DAVUT PEYGAMBER**

Otohipnoz nedir? Kişinin kendi kendini hipnoza sokmasıdır. Ben ve Özlem, hayatımızın her alanında otohipnozu kullanıyoruz. Konumuzla ilgili kısmı ise, bilinçaltınıza biraz yaratıcılık için ilham isteme telkini vermek, doğru ifadeleri bulmasını istemek ve bilinçaltı alan temizliği yapabilmek.

Çokça karıştırıldığı için, bir kez daha hipnozla trans arasındaki farkı söyleyeyim. Hipnoz; bir telkinin kabul edilmesi, trans ise bir şeye tam konsantrasyon-hâlidir. Trans esnasında bilinçaltı telkine daha yatkın olduğu için transı kullanıyoruz. Bu işleme alışmak ve kendi kendinize telkin ve hipnoz için önce şunu yaparak başlayabilirsiniz:

Aynanın karşısında durarak, direkt gözlerinizin içine bakın. Sadece nefes alış verişinize odaklanın. Bir süre sonra transa girdiğinizi fark edeceksiniz.

Aşağıda, bilinçaltı alan temizliği metnini bulacaksınız. Bu metni, monoton bir ses tonuyla, bir ses kaydediciye ya da telefonunuza kaydedin. Üç nokta olan yerlerde iki saniye kadar duraksayın. Dilerseniz anti-stres ya da meditasyon müziği de ekleyebilirsiniz. Daha sonra rahat bir yere oturun. Gözlerinizi, tavanda sağ üst köşede bir noktaya dikin ve telkinlerinizi dinleyin. İlk başta bu yönlendirmeyle yapmanız daha iyi olur. Nasıl yapacağınızı öğrendikten sonra otohipnozla, ses kaydına ihtiyaç duymadan sık sık bilinçaltı alan temizliği yapabileceksiniz. Metindeki, "Mudanya Feribot İskelesi Bursa'dadır." cümlesini aynen bu şekilde alabileceğiniz gibi, bunu kendi şehrinize göre uyarlayabilirsiniz. Feribot yerine tren ya da otobüsü de kullanabilirsiniz. Burada önemli olan nokta, söz konusu terminale giderken yapılan yolculuktur.



### Bilinçaltı Alan Temizliği

Bir koltukta oturuyorsun... Bedeninin koltuğa temasını hissedebilirsin... Benim sesimi duyabilirsin... Daha çok gevşiyorsun... Kendini daha rahat bırakmayı sürdürürken, daha sonra ne söyleyeceğimi bilmiyorsun...

Nefes alıp veriyorsun... Odada sesler duyuluyor, insanların hareketlerinin seslerini duyabilirsin... Daha çok gevşiyorsun ve daha çok gevşedikçe transa giriyorsun...

Sesimi dinlerken ve vücudunun koltuğa temasını hissederken... Dışardan gelen sesleri duyabilir... İç rahatlığı yaşayabilirsin...

Ayrıca yine orada otururken ellerinin, bulunduğu yerde durmasının sıcaklığını... Ve giderek daha çok rahatladığını fark edebilirsin...

Şimdi gözlerinin ağırlaştığını hissederken... Orada oturuyorsun... Ve içinde daha fazla rahatlık hissedeceksin... Benim sesim seni daha da rahatlatıyor...

Nefes alış verişini hissederken göz kapakların daha da ağırlaşıyor... Tüm bedenin gevşerken huzurlu bir transa girdiğini hissediyorsun.

Şimdi gözlerini kapatabilirsin...

Ben, dün iş yerimden çıkıp arabamla... Feribota binmek için, geçitteki lambaları da geçip Mudanya yoluna çıkarak... Feribot iskelesine gitmiştim. Çok iyi bildiğim bu yolda... Hatırladığım son şey, feribot iskelesine varmadan önce... Feribotu yakalamak üzere... Mudanya yolundaki iş yerimden, Mudanya Feribot İskelesi'ne gitmek için geçtiğim Bademli kavşağıdır... Son derece ihtiyatlı araba kullanan bir insanım... Yolculuk... Yolculuğun monotonluğu sırasında... Beni yola çıktığım noktadan... Varmak istediğim noktaya... Güven içinde ulaştırabileceğine güvendiğim şekilde... Kendiliğinden ve bilinçdışı tepkilerle... Telkin yaptığımı varsayarım...

Büyük bir olay, başka bir deneyim... Senin ve benim gibi... Dinleyen birçok insanın katıldığı... Katılımın zorunlu olduğu... Ama konuşan kişinin heyecanlı bir konuşmacı değil... Sıkıntı vererek konuştuğu... Ve sözcükleri seni heyecanlandırmadan telaffuz ettiği... Bir konferansta oturma deneyimi olduğuna eminim... Bu tür deneyimlerde... Aklımın... O anki koşullarımdan... Daha az sıkıcı... Ve bir parça daha kışkırtıcı... Başka yerlere... Ve zamanlara gittiğini... Fark etmişimdir her zaman.

Şimdi zihninde, bilinçaltı odanı hayal etmeni istiyorum... Bu bir arşiv odası gibi... Çünkü bilinçaltın, milyonlarca bilginin dosyalandığı, depolandığı bir arşiv... Bu arşivde raflar var... Ve raflarda da klasörler var... Bu klasörler kategorilere ayrılmış... Raflar arasında yürü... Bir raftaki klasöre bakıyorsun... "Korkularım" yazıyor... Bir bakıyorsun başka bir klasör, "kaygılarım" yazıyor... Bir başka klasörde "sınırlayıcı inançlarım" yazıyor... Olumsuz düşüncelerim... Affedemediğim kişiler... İşle ilgili sorunlarım... Ve sen bu klasörleri çoğalt... Eğer sorunların varsa onların da bir klasörü vardır... Tartışmaların, travmaların, hayatından çıkarmak istediğin, seni rahatsız eden her ne varsa klasörlerin içinden çıkar... Dosya isimlerini tek tek gör... Bunları kapının hemen yanındaki çöp kutusuna at... Kendine bunun için biraz zaman ver... İstemediğin şeyleri bir bir at çöp kutusuna... Güzelce bir temizlik yap...

Evet, atabildiğin kadar çöpü, çöpe attıysan, şimdi komple atalım bilinçaltından... Çöp kutunu odanın dışına, temiz havaya çıkar... Ve cebinden çıkardığın çakmakla tutuştur... Yansın içindeki her şey... Kül olana kadar bekle... Ve şimdi külleri savur...

Önümüzdeki haftalarda, hafızanın ne kadar güçlendiğini... Ve zihninin ne kadar berrak olduğunu, kelimeleri nasıl daha rahat ifade ettiğini fark ettikçe çok şaşıracaksın...

Şimdi birden üçe kadar sayacağım, dinlenmiş ve bilinçaltını güzelce temizlemiş olarak gözlerini açacaksın...

### Kendi Kendine Hipnoz Komutları



Eğer aynada gözlerinizin içine bakarak kendinizi transa sokmayı başardıysanız, artık kendi kendine hipnoz komutlarıyla telkin yapmaya başlayabilirsiniz. Aşağıdaki metni içselleştirene kadar okuyun, çünkü bu işlemi yaparken okumayacaksınız. Yönergeleri iyice benimsedikten sonra işleme başlayabilirsiniz.

Rahat bir yere oturun. Dikkatinizi bir noktaya verin, parlak bir nokta olsun. Avizeden sarkan bir cam parçası gibi.

Aynı noktaya bakmaya devam ederken görme, işitme ve hissetme alanınıza giren uyarıcılara dikkat edeceksiniz. Kendinize göre belirlediğiniz ifadeler kullanın. İlk üç ifade, gördüğünüz şeylerle ilgili olmalı.

"Avizenin bir parçasını görüyorum. Duvardaki resmi görüyorum. Birinin kolunu görüyorum." gibi.

Sonra yine duyduğunuz üç şeyi ifade edin.

"Klimanın sesini duyuyorum. Alt komşunun sesini duyuyorum. Birinin öksürük sesini duyuyorum." gibi.

Sonra, hissettiğiniz üç şeyi ifade edin.

"Ceketimin ağırlığını hissediyorum. Ayaklarımın yere basışını hissediyorum. Koltuğun döşemesini hissediyorum." gibi.

Bu sırada aynı noktaya bakmaya devam edin. Gözlerinizin ağırlaştığını hissedeceksiniz. Devam edin.



Şimdi gördüğünüz şeylerle ilgili iki şeyi ifade edin.

Şimdi duyduğunuz şeylerle ilgili iki şeyi ifade edin.

Şimdi dokunduğunuz şeylerle ilgili iki şeyi ifade edin.

Gözleriniz ağırlaştıysa ve artık bakamıyorsanız kapatın. Eğer kapatmadıysanız devam edin.

Şimdi gördüğünüz şeylerle ilgili, kendinize üç ifade söyleyin. Ve gözlerinizi kapayın.

Ve sonra şu cümleyle devam edin: "Sağ kolumun hafiflediğini hissediyorum. Hafifliyor, hafifliyor, hafifliyor. İyice hafifliyor ve sanki yukarı kalkacak." Ve bunu söyledikten sonra, zihninizde kendinizi yer çekimi yokmuş ve siz hafiflikten uçuyormuşsunuz gibi hayal edin.

Şimdi gözlerinizden çıkan rahatlatıcı bir gücün, ılık bir battaniye gibi tüm bedeninize yayıldığını düşünün, ılık ve narin bir akım, ayak parmaklarınıza kadar gitsin. Yayılıyor mu yayılmıyor mu diye düşünmeyin, öyle farz edin, bilinçaltınız sizin için gerçekleştirir.

Şimdi kendinizi on basamaklı bir merdivenin başında hayal edin. Her sayıda bir basamak daha inin. 10'dan 1'e kadar sayın. Ve yavaş yavaş tüm bedeninizin, koltuğa öylece bırakılmış kadar rahatladığını hissedin.

1'den sonra, kendinize istediğiniz telkini verin. Sonra 1'den 3'e kadar sayın, uyanın ve telkinin etkilerini hissedin.



## Hipnotik Transta Özgürsünüzdür

Hipnotik transta özgürsünüz ve bilinçaltınız, kendi verdiğiniz telkine daha açıktır. Bu yöntemi geliştirdiğinizde, nerelerde kullanabilirsiniz?

1. İlhama ihtiyacınız olduğunda,

2. Bir gece önce heyecandan uyuyamadığınızda,

3. Sunuma başlamadan beş dakika önce gevşemek için,

4. Bilinçaltı alan temizliği yapmak için.

Haftada iki üç kez yapmanız önerilir.

## Topluluk Önünde Rahat Konuşmalar Yapmak İçin Telkin

Bu bölüm, topluluk önünde konuşma heyacanı, endişesi, korkusu olan kişiler için hazırlanmıştır. Eğer topluluk önünde özgüvenli ve sakince, anlatmak istediğiniz her şeyi doğru bir şekilde aktararak dinleyicileri etkilemek istiyorsanız, deneyimlemenizi öneririz. Söz konusu telkini ses kaydı yapın.

Eğer ses kaydı yapacaksanız, ikinci şahsa konuşur gibi konuşun. Bu kitapta telkinler, ikinci şahsa uygundur. Bunları doğrudan kaydedebilirsiniz. Telkinleri yumuşak sesle okuyun. Yavaş başlayın. Ve gittikçe daha da yavaşlayın. Sözler tane tane olsun. Cümle sonlarında biraz bekleyin. Sesiniz sizi uyuşturmalı ve gevşetmeli. Bu nedenle yavaş ve uyuşuk olmalı.

"Gözlerini tavanda bir noktaya sabitle. Derin nefes al ver. Tekrar al, ver. Bir kez daha al, ver. Her nefesi yavaşça al. Soluğunu vermeden önce 3-4 saniye tut. Ve yavaşça ver. Her nefesi verirken biraz daha gevşediğini fark et. Şimdi yeniden. Nefes al... Tut... Ver... Al... Tut... Ver... Şimdi gevşe ve uyukla... Şimdi tüm bedenin gevşiyor. Tüm kasların uyuşuyor. Göz kapakların ağırlaşıyor. Yorgunlaşıyor. Daha da ağır. Şimdi kapanıyor. Göz kapakların o kadar ağır ki... Açman çok zor... Ama zaten açmak istemiyorsun. Ben onları aç diyene kadar kapalı tutuyorsun… (boşluk)

Şimdi tüm dikkatini sağ ayağına ver. Sağ ayağının parmaklarını gevşet... Sanki onlar birer gevşek lastik ve sarkmaya başlıyorlar... (bekle) Şimdi bu gevşekliği ayak sırtına yay... (bekle) Şimdi de ayak topuğuna doğru... (bekle)

(Bu andan itibaren daha yavaşla... Her kelimeyi iyice uzat... Özellikle tüm derken... "Tüüüüüüüüüüüüüümmmmm"... Diye söyle... Her cümle arasında 5-6 saniye bekle)

Şimdi, bu gevşeklik duygusunu bacağına doğru yay. Uyluk kaslarını gevşet. Sarkıt. Serbest bırak. Şimdi... Bacak kasların gevşerken zihnin de gevşemeye başlıyor. Onu gezdir. Serbest bırak. Hoş yerlere doğru. Hayallerin arasına dal... Bırak zihnini, gezsin istediği yere doğru... Gittikçe daha uyuşurken ve gevşerken... Kendiliğinden ve rahat nefes alıyorsun... Uykuda gibi... Aldığın her nefes seni daha da gevşek yapıyor... Derinliklere gönderiyor... Duyduğun her farklı ses, daha derine gönderiyor...

Şimdi bu güzel gevşeklik duygusunun, bacağının yukarı kısımlarına, baldırlarına doğru yayıldığını hisset... Onları gevşet… Şimdi sağ bacağın tamamen gevşemiş ve rahat, sakin durumda.

Şimdi sol ayağına geç. Sol ayağın gevşiyor. Ayak sırtı... Topuğun... Sol bacağın... Baldırın... Gevşeklik yukarı doğru yayılıyor... Ayağın... Tahta gibi... Her iki bacağın da gevşemiş durumda... Şimdi gevşeklik

kalçalarına yayılıyor... Kasıklarına doğru... Karın kasların gevşiyor... Karnından son derece sakin nefes almaya devam ediyorsun... Daha gevşiyorsun... Uyuşuyorsun... (bekle)

Şimdi... Sağ el parmakların gevşiyor... Gevşeklik el sırtından bileğine... Koluna doğru yayılıyor... Yavaşça omuzlarına doğru çıkıyor... Uyuşuyor... Karıncalanıyor... Tatlı bir duygu... Tüm sağ kolun gevşek... Gittikçe daha derin bir hipnotik uykuya dalıyorsun... Derinlere dalıyorsun...

Şimdi de... Sol elini düşünüyorsun... Sen onu düşündükçe o gevşemeye başlıyor... Daha derin gevşiyor... Omzuna doğru yayılıyor... Kolun gittikçe ağırlaşıyor, uyuşuyor... Uyuşuyor... Omzuna doğru yayılıyor... Şimdi her iki kolun da tamamen cansız... Tatlıca sızlıyor...

Şimdi ensenden sırtına doğru gevşekliği akıtıyorsun... Sırt kasların gevşiyor... Sırtın daha fazla koltuğa doğru gömülüyor...

Boyun kaslarını gevşetiyorsun... Oradan çene kaslarına çıkıyorsun... Dilin tamamen serbest... Yüz kasların gevşiyor... Tüm gerginlikleri yok ediyorsun... Gevşek... Serbest... Sarkık... Kendi hâlindeler... Göz kasların gevşiyor... Kaşlarına doğru yayılıyor... Göz kapakların tamamen cansız... Şimdi alın kasların... Alın gevşiyor... Kafa derini hissediyorsun... Tüm başın ve baş kasların serbestleşiyor...

Sanki bedenin plastik gibi... Kemiksiz... Yumuşacık... Gittikçe yumuşuyor... Hamur gibi... Gömülüyorsun...

Zihnin sakin ve huzurlu... Yaprak kımıldamıyor... Sessizlik... Tam bir dinginlik... Durgunluk... Bir su yüzeyi kadar sakin ve berrak...

Artık bilinçaltı, her türlü telkini alabilecek aşamada... Söylenecek her sözü... Senin yararına... Kabul eden durumda...

(Bu aşamada bilinçaltına telkinler verilmeye başlanır.)

*Gevşerken,*

*Şimdi benim verdiğim telkinlere odaklanıyorsun.*

*Senin için iyi, güçlü, yaratıcı olan bu telkinleri kabul ediyorsun.*

*Tüm bu telkinler bilinçaltında canlı, derin ve kalıcı izler bırakmaya başlıyor.*

*Bunları anlamaya ya da ezberlemeye çalışma. Bırak zihnin gezinsin.*

*Daha derin bir gevşekliğe ulaşırken, insanları sevdiğini fark ediyorsun.*

*İnsanlarla olmaktan hoşlanmaya başlıyorsun.*

*Arkadaşınla ya da yeni tanıştığın insanlarla konuşurken başın dik, kendine güvenli ve kendinden eminsin. İnsanlarla bir arada kendini emniyette ve güvende hissediyorsun. İnsanlarla bir arada olduğunda gevşemeye*

*başlıyorsun. Tüm gerginliğin uçuyor, havalanıyor, buhar oluyor, çözülüyor.*

*İnsanlarla konuşmaya can atıyorsun. İnsanlarla konuşmayı seviyorsun. İnsanlar, senin onları sevdiğinin farkındalar. Ve onlar da bu duyguları seninle paylaşıyorlar. Onlar da seninle birlikte olmaktan dolayı hissettikleri keyfi sana yansıtıyorlar.*

*İnsanlar seni seviyor.*

*İnsanlar seni dinlemeyi seviyor.*

*İnsanlar senin beraberliğinden hoşlanıyor.*

*İnsanlarla beraberken son derece rahatsın, gevşeksin.*

*İnsanlara bir şeyler anlatırken, onlara karşı içinde arkadaşlık ve sevecenlik duygularını hissediyorsun.*



*Onlar için iyi şeyler yapmak istiyorsun. Arkadaşlarından sana doğru akmakta olan sevgiyi, dostluğu hissediyorsun.*

*Onların seni desteklediğini hissediyorsun.*

*Onlara ilgi duyuyorsun. Onlar için iyi şeyler yapmak istiyorsun. Dinleyenlerin her biri için şahsi bir arkadaşlık hissediyorsun.*

*Konuşmaya başladığın zaman güven dolusun, kendine hâkimsin, her hareketin farkındasın. Kendini çok rahatlıkla ifade ediyorsun. Son derece rahatsın.*

*Fikirlerini, düşüncelerini, anlatacaklarını son derece açık, anlaşılır, kısa ve doğrudan ifade ediyorsun. Söylediklerin, dinleyenler tarafından kolayca anlaşılıyor.*

*Zihnin gayet açık, temiz, berrak.*

*Aklın son derece hızlı çalışıyor. Dudakların son derece esnek. Ağzın ıslak ve nemli. Karnından derin nefesler alıyorsun. Ellerini dengeli kullanıyorsun. Sakin el hareketleri yapıyorsun.*

*Hareketlerin kendiliğinden oluşuyor ve serbestçe akıyor.*

*Çok rahat konuşuyorsun. Kelimeler kendiliğinden dudaklarına geliyor. Açık ve net kelimeler seçiyorsun. Anlatmak istediğin düşüncenin belirgin bir resmini, kelimelerinle çiziyorsun.*

*Durumun kontrol altında olduğunu biliyorsun ve kendini son derece güvenli bir duruşla anlatım yaparken görüyorsun. Bacakların son derece güçlü bir şekilde yere basıyor.*

*Rahat ve huzurlusun.*

*Kendiliğinden, serbestçe, akıcı bir şekilde samimiyetle konuşuyorsun. Anlatmak istediklerini ve duygularını açıklıkla ortaya koyuyorsun, söylüyorsun.*

*Konuşacağın her durumda, kalabalık olsun ya da olmasın, tüm dinleyicilerin için bu sevecenliği, şefkati, hoş duyguları hissediyorsun.*

*Tam anlamıyla güven içindesin. Duruşun, gururunu ve güvenini yansıtıyor.*

*Gevşek ve rahatsın. Konuşmaya başlarken arkadaşlarından, dinleyicilerden sana akan dostluğun gücünü hissediyorsun.*

*Konuşmaya başlarken dikkatinin kendiliğinden topluluğa odaklandığını fark ediyorsun ve bu durum sana güven veriyor. İyi hissettiriyor.*

*Özgürce ve akıcı bir şekilde konuşuyorsun. Tüm becerilerinin ve yeteneklerinin açığa çıktığını fark ediyorsun.*

*Dinleyici gruplarına konuşmaktan büyük keyif alıyorsun.*

*Gerektiği her zaman ilginç eklemeler, şakalar yapabiliyorsun. Açık, samimi ve güven içinde konuşuyorsun.*



*Her zaman etkin bir şekilde iletişim kuruyorsun.*

*İnsanlar, değişik konularda senin görüşünü arıyorlar, talep ediyorlar. Düşüncelerini, görüşlerini esprili bir şekilde ifade ediyorsun. Düşünceleri açıklamakta özel bir yeteneğin var. Fikirlerini canlı bir şekilde, havada resim yapar gibi sözlerle açıklıyorsun. Seni dinleyen her kişiyi coşkunla sarıp sarmalıyorsun.*

*Başkaları konuştuğu zaman dinliyorsun ve onlardan öğreniyorsun. Anlatmak istediklerinin özünü yakalıyorsun. Mümkün olduğu her an görüşlerini olumlu bir şekilde açıklıyorsun. Konuşurken sesin sağlam, dengeli ve sakin. Titreşimleri dikkat çekici. İnsanları yönlendirecek kesinlikte ve güçte mesajları akıtıyorsun.*

*Sesin, dinleyicilere keyif veriyor. İnsanlar seni dinlemeye can atıyor. Çünkü o kadar coşkulu, heyecan verici ve enerji dolu ki.*

*İçindeki dostluk duygusu dışarı doğru yayılıyor. Her insana dokunuyor, yayılıyor, içine çekiyor.*

*Anlamadığın zaman sorular soruyorsun. Sorulduğu zaman da görüşünü rahatlıkla ortaya koyuyorsun.*

*İnsanlar görüşlerine saygı duyuyor. Çünkü dürüst olduğunu biliyorlar. İyi ifade edildiğini biliyorlar. Anlıyorlar.*

*Kendiliğinden cümleler beyninden ağzına akıyor. Samimisin. Özgürsün. Duygularını net bir şekilde açıklıyorsun.*

*Bir şeyler söylemeye gerek görmediğin zaman ilgi yayıyorsun, ışık yayıyorsun, karşındakini anlıyorsun, anladığını hissettiriyorsun. İnsanlara karşı o kadar ilgi gösteriyorsun ki onlar da sana açılmaktan çekinmiyorlar, kendilerini kolaylıkla ifade etmelerini sağlıyorsun.*

*Sözler yetersiz kaldığı zaman, duygularını harekete geçiriyorsun.*

*Bir toplantıyı idare etmen istendiği zaman, gevşek ve tüm durumu kontrol altında tuttuğundan eminsin.*

*Fiziksel olarak gevşeksin. İçindeki sakinliğin farkındasın. İçindeki iyi hissetme hâlinin farkındasın. Çünkü iyi hissediyorsun. Kendinden eminsin.*

*Konuşmaların parlak ve bilgi verici. Düşüncelerini canlı ve coşkulu ifade etme tarzın, dinleyen herkesi derinden etkiliyor. Kelime bilgisinin genişliği, akıcı anlatışın, düşüncelerinin açıklığı, senden belirgin bir otoritenin akmasını sağlıyor.*

*Güçlü hafızan sana yardım ediyor. Konuşma tarzın, dinleyenlere güven, ilham ediyor. Senin hakkında iyi fikirler yeşermesini sağlıyor.*

*Tüm bu söylediklerim, bilinçaltında kalıcı bir izlenim yaratıyor. Yaşamında her gün bu fikirlerin, sözlerin yer almaya başladığını fark ediyorsun. Şimdi 1'den 5'e doğru sayıyorum. Beş dediğim zaman gözlerini açıyorsun. Her gün bu kaseti dinliyorsun. Her geçen gün, bu söylediklerim kalıcı hâle gelmeye başlıyor. Davranışların, düşüncelerin, hislerin bu sözlerle uyumlu hâle gelmeye başlıyor. Bu zaten olması gereken bir durum. Ben böyle söylediğim için değil, zaten sen öyle olduğun için, zihnin bu telkinlere yanıt veriyor.*

*1'den 5'e doğru sayarken, gözlerin yavaşça açılmaya başlıyor. Her yönden mükemmel ve iyi hissediyorsun. 1; yavaşça, sakince ve yumuşakça tüm farkındalık hâline, tüm bilinçli hâline dönüyorsun. 2; her kasın gevşek, uyuşuk ve son derece iyi hissediyorsun. 3; her yönden mükemmel hissediyorsun. 4; gittikçe daha aydınlık ve enerjik hissediyorsun. 5; gözlerin açılıyor. Her yönden iyi hissediyorsun. Derin bir nefes al ve tüm kaslarını gerdir.*

*Kaydınızı bitirdikten sonra, kendinizi telkinlerdeki gibi iyi hissedene kadar her gece dinleyin. Eğer konuşma tarihiniz ileri bir tarihse, konuşma gününüze kadar her gece uyumadan önce dinleyin. Bu kayıt sizi uyutabilir. Eğer uyursanız, uyanmaya çalışmayın. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, bilinçaltınız, siz uyurken bu telkinler üzerine çalışacaktır.*

⋆ ★ ⋆

Beni en çok şaşırtan şey, insanların basit
bir mutfak aletini kullanmayı öğrenmeye,
beyinlerini kullanmayı öğrenmekten daha fazla
vakit harcamaları!

**RICHARD BANDLER**

## BÖLÜM 15

# Sağ Beyin-Sol Beyin Testi

Geçen bölümlerde sizi bilinçaltınızla tanıştırdım. Biz, bilinçaltını sağ beynimiz olarak kabul ediyoruz. Sol beynimizi de bilinçli zihnimiz kabul ediyoruz. Ağırlıklı hangi lobu kullandığınızı, aşağıdaki testi, belirtilen şekilde yanıtlayarak öğrenebilirsiniz.

**Uygulama:** Aşağıdaki sorulara "Evet" veya "Hayır" diye cevap verin. Objektif olun, bu bir sınav değildir. Soruları doğru bir şekilde okuyarak, gerçek cevapları verin.

| SORULAR | EVET | HAYIR |
|---|---|---|
| 1. Sayılarla uğraşmayı, hesap yapmayı severim. | | |
| 2. Her sorunun mutlaka mantıklı bir çözüm yolu vardır. | | |
| 3. Bilimsel makaleleri okumayı severim. | | |
| 4. Tek bir işi doğru yapmaya çalışırım. | | |
| 5. Kelimeleri yerinde ve düzenli kullanırım. | | |
| 6. Ayrıntılara önem veririm. | | |

| | | |
|---|---|---|
| 7. Her iş bence belirli bir disipline göre yapılmalıdır. | | |
| 8. Olaylara gerçekçi yaklaşırım. | | |
| 9. Olaylara eleştirel tarzda bakmayı severim. | | |
| 10. Ben aslında sanatsal bir yapıya sahibim. | | |
| 11. Hayal kurmayı çok severim. | | |
| 12. Hayallerimdeki görüntüler çok canlıdır. | | |
| 13. Sorunların mutlaka olumlu yanları vardır. | | |
| 14. Yaratıcı yanım oldukça baskındır. | | |
| 15. Çevremdekiler benden oldukça etkilenir. | | |
| 16. Olayları tek tek değil, bütün olarak görürüm. | | |
| 17. Oldukça duygusal bir yapım vardır. | | |
| 18. Müzikten, ritimden hoşlanırım. | | |

Eğer ilk dokuz soruya ağırlıklı "evet" dediyseniz, ağırlıklı olarak sol beyninizi kullanıyorsunuz, eğer son dokuz soruya ağırlıklı "hayır" dediyseniz, ağırlıklı olarak sağ beyninizi kullanıyorsunuz demektir. Bu cevapların sayısı eşit de olabilir. O zaman, iki lobu da eşit ağırlıklı kullanıyorsunuz anlamına gelir.

Sol beyin mantık beynidir. Rakamlar, analiz, detaylar, dil, eleştiri, geçici hafıza vs. Sağ beyin, duygu beynimizdir. Alışkanlıklar, bütünsel yapı, duygular, hayal gücü ve yaratıcılık kalıcı hafıza burasıdır.

Kelimeleri doğru ifade edebilmek, söylemek istediğimizi duygu katarak, doğru şekilde söylemek ve sağ beyne hitap etmek için, sağ beyni aktif olarak kullanmalıyız. Ve elbette bilinçaltımıza güvenmeliyiz.

Eğer baskın olarak sol beynimizi kullanıyorsak, daha mantıksal yaklaşıp konuşurken, sağ beyin aktif olduğunda duygulara seslenebiliyoruz. Amacımız, iki beyni aynı anda kullanabilmektir.

Corpus Callosum denen bir kablo, 80 milyon sinir fiberiyle, iki lobun beraber çalışmasını sağlıyor ama stres anlarında bu bağlantı zayıflıyor ve kopuyor. Bu da topluluk önünde konuşma başarımızı azaltıyor. Epilepsi, yani sara hastalarında, beynin hasarlı kısmı diğerine de zarar vermesin diye bu bağ ameliyatla alınıyor ve bu hastalar, hayatlarına normal şekilde dönebiliyorlar. İki ayrı beyin ile zaten beyin ayrı ayrı çalışabiliyor. Bizim amacımız ise, her ikisini de birlikte çalıştırmaktır.

Çünkü Dr. Ornstein, tek lobu kullanan birinin, potansiyelinin altında bir performans gösterirken, iki lobu birden kullanan kişilerin tam on misli daha etkili olduklarını ortaya koymuştur.

⋆ ★ ⋆

Zihin, onu kontrol edemeyenlere
düşman gibi davranır.

**MÖ 5. YY ESKİ BİR HİNDU YAZISI**

BÖLÜM 16

# Bilinçaltınıza Güven-Sağ Beyni Nasıl Çalıştırırsınız?

Zihnin birçok kuralı var. Biz burada konumuzla ilgili olan kısımlarını inceleyeceğiz. Bilinçaltına güvenmeniz gerektiğini, zihnin birkaç kuralı açıklıyor.

**Kural 1:** Bütün duygular ve fikirler, fiziksel bir reaksiyona sebep olur. Korktuğunuzda karnınıza ağrı saplanır, çok iyi konuşabilir misiniz? Hayır. Öyleyse sağ beyni çalıştırmak için, olumlu duygu ve düşünceler geliştirmeliyiz. Biz bunun için, sevgiyi ve coşkuyu kullanıyoruz.

**Kural 2:** Zihin, beklentisini gerçekleştirir. Bilinçaltınızın size yardım edeceğini ve harika bir konuşma gerçekleştireceğinize dair beklentinizi, bilinçaltı, gerçekliğe dönüştürür. Avusturalya'da yerel bir hastanede, ölüm döşeğinde bir adam yatmaktadır. Doktorları bir çare bulamayınca kendisine şöyle söylerler; "Biz senin hastalığını maalesef teşhis edemiyoruz. Teşhis edebilseydik iyileştirebilirdik. Ama birkaç gün içinde hastanemize ünlü bir doktor gelecek.

Belki o teşhis edebilir." Birkaç gün sonra beklenen doktor gelir. Hastaları tek tek dolaşır ve bizim hastanın da yanına gelir. Kendi kendine, "Moribundus…" diye mırıldanır. Yıllar sonra hasta iyileşmiştir ve doktoru arar. "Doktor Bey, size teşekkür etmek istiyorum. Doktorlarım, hastalığımı teşhis ederseniz iyileşeceğimi söylemişlerdi. Siz 'moribundus' dediğiniz andan itibaren iyileşeceğimi biliyordum."

**Kural 3:** Hayal, bilgiden daha güçlüdür. Zira bilgi sınırlıdır. Bu kural hem bilinçaltınıza güvenmenizi hem de beyninizi çok fazla hayal kurarak çalıştırabileceğinizi açıklıyor. Kıskançlık cinayetleri, aşırı kıskançlıktan gerçekleşmez mi? Gerçeğin öyle olmadığını çok iyi bilen koca, karısının kendisini aldattığını o kadar çok hayal eder ki sonunda hayal, gerçeği yener. Evet, o kadar çok harika konuştuğunuzu hayal edin ki hayal, gerçeği yensin.

**Kural 4:** Bilinçaltı, hayalle gerçek arasındaki farkı ayırt edemez. Bu yüzden, harika konuşmalar yapıyormuşsunuz, insanlar size hayran kalıyorlarmış gibi hayaller kurmanızı istedik. Hem beyninizi çalıştırmış olacaksınız hem de öyleymiş gibi davranarak bir gerçeklik kurgusu yaratacaksınız. Ya da bu kurgu kendiliğinden gerçekleşip, hayalin etkisiyle somut sebebi ortaya çıkaracak. Gelecek, bugünün belirleyeceği geleceğin tahmin edilmesi, tahmin edilenin gerçeğe dönüşmesini sağlayacak.

## Ultradian Ritimler

Peki, bir buçuk saatte bir, burun deliklerinizden birinin, havayı dışarı çıkarmak için daha da açıldığını, bir buçuk saat sonra bu deliğin kapandığını ve diğerinin açıldığını biliyor muydunuz?

Yüz yıldır, genizdeki bu döngü biliniyor. California Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmada, sağ burun deliği daha açık olduğunda, beyindeki sol yarım kürenin hâkim, sol burun deliği açık olduğunda ise, sağ yarım kürenin hâkim olduğu ortaya konmuştur. Yani bir buçuk saat boyunca, mantık gerektiren işlerde daha başarılı oluyoruz. Yine bir buçuk saat boyunca da yaratıcılık ve duygu gerektiren işlerde başarılı oluyoruz. Konumuzla ilgisi nedir? Amacımız, sağ beyni de çok aktif bir şekilde kullanmak. İşte sağ beynimizi daha aktif kullanabilmek için yapacağımız şey, ikinci bir araştırmayla ortaya konmuştur. Eğer sağ beyne ihtiyacımız var ama sağ burun deliğimiz açık ise, sağı elimizle kapayıp, soldan nefes alıp vermeye zorlarsak sağ beyni aktif hâle getirmiş oluyoruz.

Bu, muazzam bir bilgidir. Deneyimlerimiz, matematik problemlerinde, sağ genzini açıp sol beynini çalıştıran öğrencilerin matematikte çok başarılı olduğunu, sol genzini açıp sağ beyni çalıştıran öğrencilerin de müzik, resim, kompozisyon gibi derslerde daha başarılı olduğunu ortaya koydu.

⋆ ★ ⋆

Düşünceler, cebir ve şiddetle, top ve
tüfekle asla öldürülemez.

**M. KEMAL ATATÜRK**

## BÖLÜM 17

# Tarihin En Etkileyici Konuşması

Artık, biraz alıştırma yapmanın zamanı geldi. Aşağıda, tarihin en etkili konuşmasını bulacaksınız. Konuşmayı teatral bir şekilde aynanın karşısında okuyun. Mümkünse kendinizi kameraya çekin ve hareketlerinizi gözlemleyin. Bu konuşmayla bir halkı galeyana getirebilir miydiniz?

**ANTONIUS:**

Dostlar, Romalılar, vatandaşlar, beni dinleyin! Ben Caesar'ı gömmeye geldim, övmeye değil. İnsanların yaptıkları fenalıklar, arkalarında yaşar. İyilikler çok zaman kemikleriyle birlikte gömülür. Haydi, Caesar'ınkiler de öyle olsun. Ben, Brutus'un dediklerini çürütmek için söz söylemiyorum. Buraya, bildiklerimi söylemeye geldim. Bir zamanlar siz onu hep severdiniz. Bu sebepsiz değildi. Öyleyse sizi yas tutmaktan alıkoyan nedir? Ey izan! Sen, hoyrat hayvanlara sığınmışsın. İnsanlar da muhakemelerini kaybetmiş! Beni affedin. Kalbim tabutun içinde, şurada Caesar'ın yanında. Tekrar bana gelinceye kadar beklemeliyim.

**VATANDAŞ 1:**

Zavallı. Ağlamaktan gözleri kor gibi kızarmış.

**VATANDAŞ 2:**

Roma'da Antonius'tan asil bir insan daha çıkmaz.

**VATANDAŞ 3:**

İşte bakın, gene söylemeye başlıyor.

**ANTONIUS:**

Daha dün Caesar'ın sözü, dünyaya bedeldi. Şimdi şurada yatıyor ve kendisine saygı gösterecek birisi çıkmıyor. Ah efendiler! Sizin yüreklerinizle fikirlerinizi ayaklandırıp öfkeye sürükleyecek yaratılışta olsaydım, şerefli insanlar olduğunu bildiğiniz Brutus'a ve Cassius'a karşı haksızlık etmiş olurdum. Ben onlara haksızlık edecek değilim. Ama Caesar'ın mührünü taşıyan bir kâğıdı çekmecesinde buldum; vasiyetnamesi. Burada okuyacak değilim. Vatandaşlar bunu duysa, gidip Caesar'ın ölüsüne koşarlar, yaralarını öperler, peçetelerini kutsal kanına batırırlar...

**VATANDAŞ 1:**

Vasiyetnameyi dinlemek istiyoruz. Okuyun MarcusAntonius.

**VATANDAŞLAR:**

Vasiyetname! Vasiyetname! Caesar'ın vasiyetnamesini dinlemek istiyoruz.

**ANTONIUS:**

Sabredin nazik dostlarım. Okumamalıyım. Caesar'ın sizi ne kadar sevdiğini öğrenmeniz doğru olmaz. Sizler odun değil, taş değil, insansınız. Ve insan olduğunuz için, Caesar'ın vasiyetnamesini dinlemek sizi tutuşturur, çıldırtır. Onun mirasçıları olduğunuzu bilmemeniz daha iyi olur. Eğer bunu bilirseniz, bundan neler çıkacaktır? Eğer gözlerinizde yaş varsa şimdi dökmeye hazır olun. Hepiniz bu pelerini tanırsınız. Hatırlıyorum Caesar'ın bunu ilk kez giyişini... Bakın, işte burdanCassius'un hançeri delmiş? Bakın, kıskanç Casca nasıl bir delik açmış. İşte şurdan, çok sevdiği Brutus vurmuş. Ve lanetli hançerini geri çekerken, bakın Caesar'ın kanı peşinden akmış. Bilirsiniz Brutus, Caesar'ın meleği idi. Siz tanrılar hak verin, Caesar'ın onu ne kadar sevdiğine! En acımasız darbe işte buydu. Soylu Caesar, onun vurduğunu görünce, hainlerin hançerlerinden daha güçlü olan nankörlük, onu yere serdi... Şimdi ağlıyorsunuz ve ben, acının şiddetini duyduğunuzu anlıyorum. Bunlar, dostların gözyaşları. Merhametli insanlar, siz sadece Caesar'ın giysisindeki izleri görünce ağlıyorsunuz. Kendisi ise şurada, hainlerin eliyle delik deşik edilmiş.

*William Shakespeare "Julius Caesar"*

Julius Caesar'ın öldürülmesinden kısa bir süre sonra, onu öldüren komplocuların başı olan Brutus, öfkeli bir kalabalığa hitap etmek zorunda kaldı. Dinleyenleri

mantıklı düşünmeye davet etmek, Roma Cumhuriyeti'ni diktatörlükten kurtarmaya çalıştığını anlatmak istiyordu. İnsanlar bir an için ikna oldular. Brutus, iyi bir adama benziyordu. Ardından Marcus Antonius sahneye çıktı ve Caesar için bir methiye okudu. Duygularıyla baş edemiyormuş gibi görünüyordu. Kendisinin Caesar'a olan sevgisinden, Caesar'ın Roma halkına olan sevgisinden bahsetti. Caesar'ın vasiyetinden söz etti. Halk, duymak için sabırsızlandı ama Brutus "hayır" dedi. Eğer vasiyeti okursa, halk Caesar'ın kendilerini ne kadar sevdiğini anlayacak ve bu cinayetin ne kadar alçakça olduğunu görecekti. Halk, okuması için ısrar edince, Antonius kanlı pelerini çıkardı. Sonunda vasiyetnameyi okudu. Caesar'ın Roma halkına bıraktığı serveti açıkladı. Bu, öldürücü son darbe oldu. Halk, komploculara sırt çevirdi ve linç etmeye gitti.[2]



Antonius, halkı ayaklandırmak için çeşitli araçlar kullandı. Sesindeki titreyiş, öfkeli ses tonu hemen dinleyicilere bulaştı. Ayrıca vasiyetnameyi en sona bırakırken, halkın iyice galeyana geleceğini biliyordu. Pelerini göstermesi de yarattığı imgelerin güçlenmesini sağladı.

Bizler, insanları çıldırtmak değil, yalnızca kendi tarafımıza çekmek istiyoruz. Stratejinizi ve sözcüklerinizi dikkatli seçin. Belki fikirlerinizi açıklamanın, insanları mantıklı düşünmeye yönlendirmenin daha



2 Baştan Çıkarma Sanatı

iyi olduğuna inanabilirsiniz. Ama dinleyicilerin, bunun mantıklı olup olmadığına karar vermeleri zordur. Dikkatle dinlemek için sözlerinize odaklanmaları gerekir ki bu da çok zordur. Çeşitli dürtüler dikkatlerini dağıtır ve konuşmalarınızın bir kısmını kaçırırlarsa kendilerini zekâ açısından aşağı hissederler. İnsanların beyinleri yerine yüreklerine hitap etmenin daha akıllıca olduğunu, geçmiş bölümlerde belirtmiştik. Aynı duygular bulaşıcı olduğundan, kalabalık birbirine kenetlenir.

Antonius, Caesar'dan bahsederken, sanki kendisi de dinleyenler de cinayeti Caesar'ın bakış açısından görüyormuş gibi davranmıştı.

Güçlü duygular uyandırmaya çalışın; sevgi gibi, cesaret gibi, azim gibi. Aktarmaya çalıştığınız duygunun bir kısmına kapılmanızda yarar vardır. Böylece daha inandırıcı olursunuz. Duygulara kapılmak zor değildir. Konuşmaya başlamadan önce, sevgiyi ya da cesareti son derece hissettiren anılarınızı düşünün. Duygular bulaşıcı olduğundan, siz gülüyorsanız karşınızdakini de güldürmek kolaydır. Ağlıyorsanız ağlatmak da kolaydır.

Sesinizi eğitin. Duyguları yerinde hissettirmek için cesur görünmeyi, dürüst görünmeyi öğrenmeliyiz. (Bkz. Gözde Canlandırma.) Napoleon, kendi döneminin en yetenekli aktörlerini gözlemler ve duygularını sesine yerleştirmenin provasını yaparmış. Biz buna "modelleme" diyoruz.

## Egzersiz

Tiradı, sanki Antonius sizmişçesine, aynı duyguları hissetmeye çalışarak okuyun. Biliyorum, tiyatrocu olmak istemiyor olabiliriz. Ancak buradaki önemli nokta, böylesine etkileyici bir konuşmayı, kendinizden ve tarzınızdan memnun kalıncaya kadar okumanız ve pratik yapmış olmanızdır.

## BÖLÜM 18

# Başarılı Bir Sunum Yapmanın Sırları

Gerçek şudur ki yine tekrarlıyorum, başarılı konuşmada esas olan, tutku ve heyecandır. Tutkuyu yaratan ise, bu konudaki samimiyetinizdir. Konunuzu bilin, tüm detayları ile araştırın. Ancak konuyu bilmek dışında, konunuzu sunarken de içten olmalısınız. Anlatacağınız şeyleri, insanların duymayı istedikleri arasından seçin. Yaptığınız her sunumu, hayatınız bu sunuma bağlıymış gibi sahiplenerek yapın. Anlatmak istediklerinizi sade, basit anlaşılır, kısa cümlelerle anlatın. Böylece cümleler, hafızanıza kolay kazınır ve insanlar kolay hatırlar. Hatırlayın ki bir fikri dile getirme kabiliyeti, fikrin kendisi kadar, hatta daha da önemlidir. İnsanların fikrinizden etkilenmesi buna bağlıdır. Konuşmanızda, kelimelerin dışında önem taşıyan, sunumunuzun hangi lezzette sunulduğudur. Ne söylediğinizin, nasıl söylediğiniz kadar önemi yoktur. Daha önce söylediğimiz gibi, iletişimde sözcüklerin %7, beden dilinizin %55, sözlerin söylenme şeklinin %38 etkisi vardır. Bir konuşmada üç şey önem taşır; kimin söylediği, nasıl söylediği ve

ne söylediği ve bu üçü arasında en sonuncusu, en az önem taşıyandır. Dinleyiciler, konuşmacının zihni ve kalbinden doğrudan doğruya kendi zihin ve kalplerine bir mesajın iletildiğini hissetmelidirler. Eğer birilerinin karşısında, topluluk önünde konuşma eğitimi almış gibi konuşursanız, belli olacaktır. Tam anlamıyla etkili olabilmek için, doğallıkla konuşmalısınız ve kimse anlamamalıdır. İnsanlık olarak hiçbirimiz birbirimizin aynısı değiliz. Her birey farklı, her ne kadar toplum bizi standart kalıplara sokmaya çalışsa da siz farklısınız. Bu farklılık, bir konuşmacı olarak en belirgin özelliğinizdir. Buna değer verin ve bunu geliştirin. Bu farklılık, sizin önemli ve tek olmak için tek gerçekliğiniz. Kendinize, kişiliğinize güvenin. Güçlü yanlarınızın farkında olun, kişisel yeteneklerinizi güçlendirin. Bir dinleyicinin karşısında doğal görünmeyi istediğinizden eminim. Bir dinleyici karşısında doğal görünmek, gerçekten pratik yapmayı gerektirir. Eğer daha dört yaşında bir çocukken sunumlar yapmış olsaydınız doğallığınız gelişirdi ancak hepimiz otuzlu, kırklı yaşlarda bu işe kalkışıyoruz. Bu kitapta asıl amacımız, sunum yapmanızı öğretmeye çalışmak değil, sizin bu hedef için sınır olarak koyduğunuz engelleri bırakmanız, özgür olmanız ve doğal olmanızdır. Bu konuda neye inanıyorsunuz? Unutmayın ki gerçek bir değişiklik, kim olduğumuz ve neleri yapabileceğimiz konusunda adanmışlığımızın kararını verdiğimizde gerçekleşir. Anthony Robbins "Kaderimiz

karar anlarında şekillenir." der. Kendinizi gerçekten adadığınızda, kaderiniz harekete geçecek ve sizi başarıya götürecektir. Sahip olduğunuz bilgiler, ancak kullandığınız zaman güç getirecektir. Beceri kazanmanın yolu, tekrarlardır. Yapabileceğinize olan inancınızı güçlendirin. Bu konudaki inancınız hâlâ hangi seviyede? Başarılı bir konuşmacı olacağınıza gerçekten inanıyor musunuz? Yoksa inanmak istiyor ama başaramıyor musunuz? Eğer davranışlarınızda uzun süreli kalıcı değişimler yaratmak istiyorsanız, bu konuda neye inandığınızı belirleyip, sizi sınırlayan inançlarınızı değiştirmelisiniz. Çünkü inançların yaratıcı ve yıkıcı gücü vardır. Ve bu konuda başarı için, kesin inanç her zaman şarttır. İnancın önemi konusunda ısrar etmemin sebebi; eğer bu konuda sınırlayıcı bir inancınız varsa ve buna inanıyorsanız, bu inançlarınız sinir sisteminize, tartışılmaz emirler biçiminde iletilir. İnandıklarımız; bugünkü ve gelecekteki olanaklarımızı genişletme ya da yok etme gücüne sahip olurlar. Eğer hayatınızı yönetmek istiyorsanız, inançlarınızın bilinçli komutasını elinize almalısınız. Eğer yeterince referanslar geliştirirseniz, her konuda inançlarınızı güçlendirebilirsiniz. Referanslardan kastettiğimiz şey, inançlarınızı destekleyen her şeydir. Şöyle ki yaptığınız her eylemde, inancınızı olumlu ya da olumsuz destekleyecek kanıtlar toplarsınız. Geçmişte başarısız bir konuşma yapmış olabilirsiniz ya da istediğiniz performansı gösteremediğiniz için kendinizi başarısız

değerlendirebilirsiniz. Bu olayda yaşadığınız deneyimi zihin, olumsuz olarak değerlendirecek ve bu deneyim, olumsuz referans olarak kaydedilerek, kendinizle ilgili inancınızı olumsuz yönde güçlendirecektir. Yaptığımız her eylemle referanslar geliştiririz. Büyük küçük fark etmez her şey, zihnimize nasıl kodlamak istiyorsak öyle kodlanır. Kendinizle ilgili olumlu referanslar toplayın. Örneğin, "başarılı konuşmacıyım" inancını sağlamlaştırmak ve geliştirmek istiyorsanız; bunu destekleyecek kanıtlar bulun. "Daha önce yaptım, etkili konuşuyorum, sempatik bir konuşmacıyım, ikna yeteneğim yüksek, insanlar öyle görüyor, insanlar başarılı olduğumu söylüyor…" gibi. Ne kadar çok kendinizle ilgili güçlü referanslar yazarsanız o kadar sizi başarıya ulaştıracak inancı güçlendirebilirsiniz. Olumsuz referansları toplamak çok kolaydır. İnsanlar olumsuzu görmeyi, olumsuza odaklanmayı çok sever, olumsuz deneyimleri hatırlayarak, kendilerinden bir tür intikam alırlar. Her tekrarladığımız olumsuz deneyim, bizi güçsüzleştiren, inancımızı sağlamlaştıracak nedenler olacaktır. İnancınızı masa gibi düşünün. Referanslarınız da bacakları. Masanın ne kadar çok ve ne kadar güçlü bacakları olursa masa o kadar sağlam duracaktır. İnandıklarınızı sorgulayın. Önemli olan, inancınızın sizi güçlendirdiği mi yoksa zayıflattığı mı? Oluşturduğunuz referanslar ne kadar güçlü ise, inancınız o kadar güçlü olur. Bu referanslarda duygu yükündeki fazlalık, o inancın gücünü etkiler. Masanın

en sağlam ayakları, en duygu yüklü olanlardır. Ve işin kötü tarafı, bu referansları nereden sağlarsak sağlayalım, onları gerçekmiş gibi kabul etmemizdir. Yeterli duygusal yoğunluk ve tekrarla, sinir sistemimiz bir şeyi gerçek olarak algılar, o şey henüz olmamışsa bile. Bu sebeple "miş gibi" yapın diyoruz. Başarılıymış gibi konuşun ve duygu yoğunluğu ile çapalarınızı yapın ve tekrar edin. Bu konudaki eminliğiniz, size güç getirecektir. Pek çok araştırma, olumsuz olanlarla, iyimser bakış sergileyenlerin başarılı olma şanslarını ölçmüş ve şu sonuca varılmıştır. İyimser olanların, ellerinde referansları olmasa dahi, bunları görmezden gelebildiklerini ve her şeye rağmen başarmak için nedenler yaratıp, başarılı olmanın yollarını bulduklarını göstermiştir. İyimser insanlar, ellerindekini geliştirerek, zorlayarak, zihinlerinde başarılı olduklarını canlandırabilmektedirler. Onlar, geçmişin başarısızlıklarına takılıp kalmazlar. İyimser insan, geçmişte olumsuz referanslar geliştirmiş olmasına rağmen "geçmiş, geleceğin aynısı olamaz" inancıyla bakarken, kötümser insan ise, geçmişte yaşadığı başarısızlıklarını referans alır. Bu sebeple, kötümser insan başarılı olamaz.

Eğer güçlü inançlar ve sarsılmaz bir emin olma duygusu geliştirirseniz, insanların imkânsız dediği şeyler de dâhil, her şeyi başarabilirsiniz. Bütün büyük işler, bir inançla başlar. İnanç, masum insanları bile uğrunda katletmeye itecek kadar güçlü olabilir.

İnandıklarınız, geleceğinizi yaratacak. Öyleyse, başarılı bir konuşmacı olma konusunda neye inanmak istiyorsunuz? Derinlerde bir yerlerde başarısız olacağınıza dair küçücük bir şüphe ve inanç eksikliği varsa hemen değiştirmeniz gerekir. İnandıklarımızı değiştirmek, sanıldığı kadar kolay olmayabilir. Çünkü inançlarımız, çok uzun yılların birikimleri olabilir. Yine de değiştirmek istediğiniz inancınızın yerine koyacak güçlü, sizi ileriye taşıyacak bir inanç geliştirebilirsiniz. "Peki, bunu nasıl başaracağız?" diyebilirsiniz. İnançlarınızda değişiklik yaratmanızın en etkili yolu, zihninizi harekete geçirip, eski inanca çok büyük acılar bağlamaktır. Bu inancın size geçmişte büyük acılar verdiğini, yüreğinizde en derinlerde hissetmelisiniz. Ne kadar güçlü duygu yoğunluğu ile acıyı hissederseniz, değişmeyi o kadar güçlü hissedersiniz. Geçmişte başarısızlığı yaşamanın verdiği acıyı, tam yüreğinizde hissedin. Bu acıyı, başarısızlık hissini tekrar yaşamak istiyor musunuz? Değişmemenin, şimdi de gelecekte de size acı getireceğine inanmalısınız. Yoğun bir şekilde tüm hislerinizi katarak düşünün, değişmemek, aynı şekilde devam etmek size neye mal olacak? Neleri kaybedecek, neleri elde edemeyeceksiniz? Ondan sonra, sizi hedefinize taşıyacak güçlendirici bir inanç benimseme fikrine büyük zevkler bağlayın. Öyle ki inancınız size ne kazandıracak duygu yüküyle bunu yaşayın. Benimsediğiniz yeni inanç, size neler kazandıracak, tatmini sonuna kadar yaşayın. Yeni inancın

kazandıracakları sizi öyle mutlu edip, keyiflendirmeli ki yeni inancınızı benimsemek için, daha güçlü bir istek duymalısınız. Her zaman, yeni tecrübelerin değişiklik yaratması ancak mevcuttaki inançlarımızı sorgulamamızla mümkün olur. Eski inançlar artık sizi güçlendirmiyorsa değişiklik zamanı gelmiş demektir. Eski inancı, değişmemeyi, acı düzeyine bağlayın ve yeni inancı, yeni davranışı keyif düzeyine çıkarın. Bundan sonra değişikliğin kalıcı olması için, bu inancınızı iman düzeyine çıkarın. İman düzeyindeki inançta, sizi eyleme itecek güç vardır. Öyle ki yeni geliştirdiğiniz inanç sizi, engelleri aşmaya hazır hâle getirecek. Her türlü zorluğu kolayca aşabilecek güce sahip olmanızı sağlayacak.



Topluluk önünde konuşma eylemini, inanç düzeyinde yapabileceğinize inanmanın yolu;

1. Önce temel bir inançla başlayın.

2. Yeni ve güçlü referanslar ekleyerek inancınızı güçlendirin.

3. Bundan sonra eğer bu değişikliği yapmazsanız size maliyeti ne olur diye kendinize sorun. Değişmemenin, size ve hayatınıza ne gibi maliyetler, acılar yaratabileceğini iyi düşünün, gerekirse yazın.

4. Son olarak eyleme geçin. Her eylemde inancınızı güçlendirin. Duygusal yoğunluğunuzu artırmak, inancınızı güçlendirir.

## Neye İnanırsak O Oluruz

Ne düşünürsek, neye inanırsak oyuz. İnandığımız şey oluyoruz. İnandıklarımızla dünyamızı ve gerçekliğimizi yaratıyoruz. Israrla eski düşünce ve inanç kalıplarına saplanıp kalmak niye? Yaşam değişiyor ve gelişiyor, eski düşünce yapımızla ve eski alışkanlıklarımızla, bir şeyleri farklı yapma şansımız yok ne yazık ki. Hayat değişmektir, gelişmektir. Yaşam, durağanlığı sevmez, durağanlığın, hareketsizliğin olduğu yerde gelişim, ilerleme yoktur. Bugün, dünden farklı ne yaptınız, kendiniz için, yaşam için, tüm diğer insanlar için? Her gün birbirinin tekrarı ise yazık! Tekrar eden hayat, yaşanmayan hayattır çünkü. Gerçekten yaşamak istiyorsanız; değişmek, gelişmek, ilerlemek, adım atmak zorundasınız. Her şey değişiyor, etrafınızda olan bitene bir bakın. Hiçbir şey aynı değil ve aynı olmayacak hiçbir zaman. Dün, dünde kaldı, bugün yeni bir şeyler yapmak lazım. Hâlâ geçmişte mi yaşıyorsunuz? Hatalarınız, başarısızlıklarınız yüzünden kendinizi mi suçluyorsunuz? Ya da yapamadıklarınız için mi üzülüyorsunuz? Geçmiş yok artık. Elimizde, içinde bulunduğumuz andan başka bir gerçeklik yok. Mevlâna'nın dediği gibi; "Dünle beraber gitti, düne ait ne varsa cancağızım. Bugün yeni şeyler söylemek lazım." Dünün, geçmişin tekrarı olmayın. "Bugün ne yapabilirim? Kendim için, bu hayat için, insanlık için çevreme nasıl katkıda bulunabilirim? Hedefim için neler yapabilirim?" diye bir bakın. Bu anın ve değişimin tadını çıkarın. Değişmeyen tek

şey, değişimin kendisidir. Her an değişen ve gelişen bu hayatta, siz neler yapıyorsunuz? Düşüncelerinize bir bakın, neler söylüyor, değişime direniyor mu? "Hayır, hazır değilim, şimdi değil, belki, bilmiyorum, korkuyorum, ne olacağını bilmiyorum" mu diyorsunuz? Hayatta kesin olan nedir ki? Yarın ne olacağını kim bilebilir? Çok vahimdir ki insanların değişime ayak uyduramamalarının sebebi; değişebileceklerine inanmamalarıdır. Oysaki hayatın kendisinin bir değişim olduğunu kabul edip; değişimi içimizde, düşüncelerimizde başlatarak, bu dünyaya yeni bir soluk getirebilme cesareti gösterebilmeliyiz. Her günü yeni bir hayat olarak yaşayabilmeliyiz. Dün ne kadar zor olursa olsun, bugün yeni, farklı bir gün ve yarın hayat, değişime uyum sağlayarak, yeni fırsatlar ve olanaklar sunuyor olacak. İşte bu olanaklardan faydalanan kişiler; yeni düşünce ve inanç kalıpları geliştirip, farklı şeyler deneme cesareti gösterip, cesurca adım atan kişiler olacak.



## Güçlü Bir Adanmışlık, İçtenlik ve Yaratıcılık Geliştirin

Başarılı bir konuşmacı olmak, kalitenizi ve başarınızı artırmak yolunda, her gün sürekli ve hiçbir zaman bitmeyecek bir adanmışlık, size başarıya hâkim olma gücü getirecektir. Sürekli büyümeyi ve gelişmeyi kendinize amaç edinin. Her gün atılan küçük adımlar ve küçük düzeltmeler, hayal edilemeyecek düzeyde çok büyük bir etki yaratacaktır.

Her yaptığınız konuşmaya yüreğinizi koyun, belki şu an on dakikalık konuşmalar yapıyor olabilirsiniz, önemli değil. Yeter ki samimi ve içten olun. Samimiyet, coşku ve içtenlik, size her zaman yardım edecektir. Burada size kesin kurallar verseydik, eminim birçok kişinin istediği budur, ancak bu işe yaramaz, kesinlikle işe yaramaz. Harika bir konuşmacı olmanın standart kuralları olamaz. Size kurallar versek ve bunları uygulayacaksınız ve harika olacaksınız desek de işin gerçek özünü anlamazsanız, tümüyle ruhsuz olursunuz. Mekanik, kurallara uymaya çalışan bir yapmacıklıktan öteye geçemezsiniz. Doğallığın kuralı yoktur. Hepiniz ayrı dünyalarsınız, siz farklı ve teksiniz bunu hatırlayın. Tekliğinizin, yaratıcı özünüzün ve kendi muhteşem varlığınızın farkında olun. Birini taklit edebilirsiniz, ancak sadece kötü bir taklit olursunuz. Oysaki sadece ama sadece kendiniz olduğunuzda tüm kusurlar kaybolacaktır. Siz özünüzden gelen bir şekilde mükemmelsiniz. Yaratıcı, muhteşem gücünüzü açığa çıkarın, kendiniz olun. Bütün başarılı konuşmacılar, sadece kendileri gibi olan kişilerdir. Onlar yaratıcı kişilerdir, başarılı konuşmacılar, yaratıcılıklarını geliştiren kişilerdir. Yaratıcılık, tekdüze sunumlardan harikulade sunumlara geçiş sağlayacaktır. Hayatımızda karşılaştığımız her problem, yaratıcılığımızın, içimizdeki gücün ortaya çıkması için bir şanstır. Önemli olan, problemleri fırsata dönüştürebilme gücüdür. Yaratıcı ve başarılı insanlar, zorlukların içindeki gücü

görürler. Başarılı olan insanların ortak özelliği, yaratıcı fikirlere sahip olmalarıdır. Hayat, yaratıcılığı sever. Hayatın temelinde, özünde yaratıcılık vardır. Yaratıcı düşünce ve fikirlerle insanlar fark yaratırlar. Oldukları yerden bir adım ileriye risk alma cesaretini göstererek adım atan kişiler, yaratıcı kişilerdir. Risk almayan kişi, gerilerde kalmanın sıkıntısı, ilerleyememenin mutsuzluğu ile daha çok risk alır. Her problemin birden fazla çözümü vardır. Çözümleri ancak, dünyaya yaratıcı gözlerle baktığımızda görebiliriz ve çoğu zaman çözüm, problemin içindedir. Toplulukların önünde konuşma eylemine, çözümsüzlük penceresinden bile bakıyor olsanız, bilin ki çözüm, tam olarak zaten orada size göz kırpıyor. Başarabileceğinden şüphe etmek, yaratıcı olmanın önündeki en büyük engeldir. Yaratıcı olmak demek, herkesin baktığı şeye bakıp, farklı şeyler görebilmek ve farklı şekilde davranabilmek demektir. Yaratıcı insanlar, alışılmış şeyleri değil, denenmemiş olanı denemekten keyif alırlar. Yaratıcılık, kendine hata yapma özgürlüğü vermektir. Hata yapmak, hiçbir adım atmamaktan her zaman daha iyidir ve geliştiricidir. Her yerde konuşun, hata bile yapsanız, istediğiniz gibi olmasa dahi muhteşem bir tecrübe kazanırsınız. Her insanın özünde yaratıcılık vardır ve yaratıcılığa, sezgilerimizi kullanarak ulaşabiliriz. Yaratıcılık, bir öğrenme sürecidir aynı zamanda. Kesinlikten vazgeçmek demektir. Güvenli limanlarımızdan biraz uzağa bakabilme cesareti demektir. Konuşmak, bir cesaret işidir. Dünya hayal

gücüyle gelişir, değişir ve zenginleşir. Dünyaya farklı gözlerle bakabilme, yaratıcı olabilme gücü hepimizin içinde var. Sadece zihinsel kalıplarımızı kırarak, farklı olmayı deneyerek, farklılıktan korkmayarak, cesaretle yaratıcı gücümüzü keşfetmeyi başarabiliriz. Yaratıcılık, sizi kendiniz olmaya ve muhteşem sonuçlar almaya itecektir.

## Duruşunuz ve Sergilediğiniz Kişilik

Duruşunuz, sergilediğiniz kişilik, sunumlarda her şeyden daha önemlidir. İnsanlar sizi ilk birkaç saniyede değerlendirecek. Karşılarında sergilediğiniz kişilik, sunumunuzu kurtaracak olan en güçlü etkenlerden biridir. Varlığınızın tüm ateşini ve ruhunuzu, anlatmak istediğiniz ifadelere katın. Coşkulu, samimi, kararlı ve içten bir duruş sergileyin. Bu saydıklarıma içsel olarak da sahip olun. İçsel bütünlüğünüzde yeterince güçlüyseniz, dışarıya yansıması da öyle olacaktır. Sergilediğiniz güçlü bir duruş ile baskıları daha kolay yenersiniz. Jestlerinizi önceden planlamayın, bırakın kendiliğinden aksın. Doğal dürtülerinize güvenin ve onlara izin verin. Topluluk önünde konuşma başarısında hazırlığın önemine değindik, hazırlık kesinlikle önemlidir, ancak en önemli etken, kişiliğin dışarıya yansımasıdır. Sunumlarınızda en önemli şey, cümleleri nasıl sözlediğiniz değil, tavırlarınızla bütünleşmiş fikirlerinizdir.

## Dinleyicinin Karşısında Dinlenmiş Bir Şekilde Çıkın

Kişiliğinizi en etkili şekilde konuşmanıza yansıtmanın yolu, dinlenmiş bir şekilde dinleyici karşısına çıkmaktır. Yorgun görünen bir kişi çekici olamaz. Genel yapılan bir hata olan; hazırlanmayı ve plan yapmayı son ana bırakıp, gergin bir şekilde alelacele, öfkeyle yapılan bir hazırlanma ile izleyenlerin karşısına çıkmak ki bu, işe yaramayacaktır. Bu tarz bir çalışma, sizi aşağıya çeker. Hem sinirlerinizi hem beyninizi güçsüz düşürür. Mümkünse, konuşmanızdan bir saat önce dinlemeye ve gevşemeye vakit ayırın. Açlığınıza da dikkat edin. Temkinli yemek yiyin. Ya bir şey yemeden ya da çok hafif yiyerek sunum yapın. Eğer çok yemek yiyip sunum yapmaya çalışırsanız, beyninizde olması gereken kan, midenizde yemekle boğuşuyor olacaktır. Bu durum da sunumunuza yıkıcı bir etki yapacaktır. Kendinizi yorgun ve hâlsiz hissederek etkinliğinizi düşürmek istemiyorsanız, yemenize ve dinlenmenize dikkat edin. Yemekler enerji seviyemizi etkiler. Sunumlarda daha çok ilgi çekmek istiyorsanız, enerjinizi canlı tutun. Bu size dirilik, canlılık ve coşku verecektir. Canlılık bulaşıcıdır. İnsanlar canlı ve enerjik insanlardan hoşlanırlar. İlgili olduğunuz konuyu seçin ve konuşun. İlgili olduğunuz ve dinleyenlerin ilgili oldukları konuyu aktarırken, konuşmanız canlı ve ruh içeren bir konuşma olur ve etrafa yaşam enerjinizi saçarsınız.

## Giyiminiz, Görüntünüz ve Sergilediğiniz Kişilik

Etkileyici olmak için önce, kendinizi hangi görünümün içinde başarılı hissedeceğinizi düşünün. Konuşmacılar, başarılı bir görünüme sahip olduklarında, başarıyı düşünmenin ve başarıya ulaşmanın daha kolay olduğunu ifade etmektedirler. Kıyafetlerimizin hem kendi güvenimiz hem de dışarıya yansıttığımız imaj konusunda önemi büyüktür. Eğer özensizce giyinip üstünüze çekidüzen vermeye zaman ayırmazsanız, dinleyicileriniz de size pek az saygı duyacaktır. Kıyafetleriniz, seçtiğiniz renk, sizin zihniniz ile de ilgili ipuçları verir. Dağınık bir görüntü yansıtırsanız, dinleyicileriniz sizin dağınık bir zihne sahip olduğunuzu düşüneceklerdir. Sunum yapacağınız yere en uygun şekilde giyinin. Kendinize güven yansıtan, ikna edici renkleri seçin ve kaliteli giyinin. Mümkün olan en kaliteli kıyafetinizi giyin ve kalitenizi yansıtın. Sunumlarda, iknanın rengi olan lacivert ya da mavi tonlarını tercih edin. Harika kaliteli görünümünüze, harika bir gülümseme ekleyin. Dinleyicilerinizin önüne, onların orada olmasından memnuniyet duyduğunuzu gösteren şekilde ve işinizi gerçekten sevdiğinizi gösteren bir havada çıkın. Gülümsemeniz ve ışık saçmanız, dinleyicileriniz ile uyum yakalamanızı ve sizi sıcak ve samimi bulmalarını sağlayacaktır. Eğer onların karşısına mecburmuşsunuz gibi, soğuk, işinizi sevmeyen bir tavırla çıkarsanız, çok

geçmeden dinleyicilerinize bu hava yansıyacak ve onlar da hissetmeye başlayacaklardır. "Hisler bulaşıcıdır. Hisler benzerlerini doğurur." der Harry Overstrcet. Eğer dinleyicilerinizle gerçekten ilgilenirseniz, onlar da size ilgilerini göstereceklerdir. Eğer gergin, isteksiz, çekingen, telaşlı, kendinize güvensiz ya da kendinizi fazla beğenmişseniz, onlar da size aynı şekilde tepki vereceklerdir. Daha önce de söylediğimiz gibi, daha konuşmaya başlamadan değerlendirileceksiniz. Gülümseyin ve onların sevgisini kazanın.

## Sunumla İlgili İşinizi Kolaylaştıracak Bazı Püf Noktaları

• Hitap ettiğiniz kişilerin bir arada olmalarına özen gösterin. Sunum yaparken beş ile yüz arasında fark yoktur. Her ikisine de isterseniz coşkuyla sunum yapabilirsiniz. Heyecanınızı azaltan etken, grubun birbiriyle yakınlığı ya da uzaklığıdır. Sunum yapacağınız yerde beş kişi dahi olsa birbirlerine dokunacak kadar yakın olurlarsa ortamda enerji artar, ancak katılımcılar birbirlerinden uzaksa, enerji de donuk olacaktır. Dinleyicileriniz bir arada olursa daha az çaba ile onların duygularını harekete geçirebilirsiniz. Geniş topluluklar da bireyselliklerini uzak tutmaya yatkın olurlar. İnsanlar, kalabalıkların üyesi olduklarında bireyselliklerine göre daha çok etkilenirler. Eğer küçük bir gruba konuşma yapacaksanız küçük bir oda seçin. Büyük bir salonda küçük gruplar, donuklaştıran bir

etki yaratır. Büyük bir salonda az kişi varsa dinleyicilerinizin öne doğru ve size yakın oturmalarını isteyin. Büyük gruplar olmadığı sürece platform üzerinde değil, onlarla aynı hizada durun, onların yanında durun. Resmiyeti kırın, sunumunuzu sohbet havasına sokun. Salonun birçok noktasında durun, dolaşın ve herkesi sunumun bir parçası hâline getirin.

• Odanın içindeki oksijen miktarını artırın, oksijen azalırsa nefesinizi doğru kullanamazsınız ve enerji düşer. Eğer sunumunuz çok yorucu geçiyorsa, varsa pencereleri açın ve dinleyicileri ayağa kaldırarak, iki dakika boyunca kollarını bacaklarını sallamalarını isteyip, dinlenmelerini sağlayın.



• Konuşma yapmadan önce yerinizi, ışıklandırmayı, havalandırmayı, oturma düzeninizi kontrol edin. Odada bol miktarda ışık olmasına özen gösterin. Coşku yaratmanın yolu ışıktır. Işık yüzünüze vursun, yüz hatlarınızdaki değişimi dinleyicileriniz görsün, ışık saçın, konuşma yapmadan önce sizin için etkili ışıklandırmayı seçin.

• Konuşma yaptığınız yerdeki gereksiz her şeyi kaldırın, kürsünün arkasına saklanmayın. İzleyicilerinizin gözünün önünde olun, sunumdaki en önemli unsur sizsiniz. Konuştuğunuz yerde, fonda hiçbir şey olmaması en iyisidir. Konuşma yaparken en önemli şey sizsiniz. Gereksiz tüm detaylardan, özensizliklerden sadeleşin. Sunumu yaptığınız yere, davetsiz

misafirlerin girmesini engelleyin, bu, dikkati dağıtır. Dikkati dağıtacak davranışlardan sakının, ellerinizle, takılarınızla, saçınızla, yüzünüzle oynamak gibi sinirli hareketlerden kaçının. Ellerinizin, boynunuzdan yukarıda işi yoktur.

## Duruşunuzu Güçlendirmeyen Her Hareket Sizi Zayıflatır

Duruşunuz önemlidir. Duruşunuzu güçlendirmeyen her hareket sizi zayıflatır. Öz denetimden yoksun özgüvensiz görünürsünüz. Bu yüzden kendinizden emin ve dik durun. Fiziksel olarak kontrolü sağlayın, bu sizin zihin kontrolü ve dengeyi sağladığınız izlenimini verir. Dinleyicilerin karşısına çıktığınızda, konuşmaya başlamak için acele etmeyin, hemen konuşmaya başlamaya çalışmak, amatörce bir izlenim bırakır. Derin nefes alın ve dinleyicilerin üzerinde göz gezdirin, göğsünüzü gerin. Hatta mümkünse her yerde böyle kendinizden emin durun. Mümkün olan en yavaş şekilde nefes alın. Ellerinizi rahat bırakın, en iyisi doğal bir şekilde yanınızda dursun elleriniz. En rahat duruş budur. Çok gergin olup, nereye koyacağınızı bilemediğiniz zamanlarda ellerinizi arkaya koymanın ya da cebinize koymanın, eğer çok etkileyici, harika bir sunum yapıyorsanız önemi yoktur. Anthony Robbins, çok sık eli cebinde sunum yapar. Ancak sunumları öyle coşkuludur ki kimse onun elinin cebinde olmasını umursamaz. Jestlerinizde de

zorlamayın kendinizi, jestleriniz süreç içerisinde oluşmalıdır. Doğal gelen kendiliğindenlik, birçok kuraldan daha etkilidir. Burada anlattıklarımızı pratiğe dökmeniz, jestlerinizi kullanmanız, etkili sunumların yoludur. Jestleri kullanmak için hiçbir kural yoktur. Bu sizin kişiliğiniz, coşkunuz, mizahınız ve hazırlığınıza bağlıdır. Her konuştuğunuz yerde jest ve mimikleri dâhil edin. Provalarınızı videoya kaydedip tekrar tekrar izleyin. Jestlerin nasıl oluştuğu konusunda meraklı olun. Nerelerde değişiklik yapmanız gerekiyor, nasıl daha iyi sunumlar yapabilirsiniz, bu konuda meraklı olun ve kendinizi sürekli geliştirin. Hatta eğitimlere katılın, uzmanlardan, sizi değerlendirmelerini isteyin. Gelişime daima açık olun.

## BÖLÜM 19

# Hipnotik Dil Kalıpları

Hipnoz... Gizemli bir güç gibi gözükür çoğu zaman. Öyledir de... Eğer ehil ellerde kullanılırsa mucizeler yaratabilir. Peki, hipnoz günlük hayatımızda nasıl uygulanır? Bazen kendi kendimize "Transa geçmiş gibiydim." ya da "Hipnoz oldum sanki." deriz. Tam olarak ne demek istediğinizi hiç düşündünüz mü? Trans, daha önce de belirttiğim gibi bir şeye ya da bir yere tam konsantrasyon hâlidir. Hipnoz ise bir iletişimdir. Bir kişiye bir şeyi yapmasını söylüyorsanız ve o kendi isteğiyle yapıyorsa bu kişi, sizin hipnozunuz altındadır.

Öyleyse amacımız, binleri hipnoz eden bir konuşma yapmaksa, bir kişiyi etkileyecek, hipnoza girmesini sağlayacak kelime yapılarını öğrenmeliyiz. Hipnotik dil kalıpları, sıra dışı bir hipnoterapist olan Milton Erickson'un modellenmesiyle ortaya çıkmıştır. Milton Erickson, dört yaşına kadar konuşamamış olmasına rağmen, ömrünün sonuna kadar sadece konuşarak, dünyanın her yanından gelen hastalarını iyileştirmiştir. Kişiler zaman zaman, sizin de gördüğünüzde hipnozda olduğunu söyleyebileceğiniz değişik durumlara

girmişlerdir ancak Erickson'un, değişiklik yaratması için hipnoza sokmasına gerek yoktur. Kişileri tabiri caizse ayakta hipnoz eder ve etkiler. Öyleyse biz de Erickson'un yöntemlerini kullanarak, toplulukları hipnoz edebiliriz.

## Critical Factorü Aşmanın Yolları

Etkileyici bir konuşmanın hedefi, dinleyicileri hipnoz etmektir. Bir hipnozcunun, karşısındaki kişiyi hipnoza sokmasının temeli olan bazı tekrarlarını ve olumlamalarını öğrenmeliyiz.

Bilinçaltı, duyguların bulunduğu sağ beynimiz, bilinçli zihnimizin "critical faktor", yani "eleştiri yetisi" dediği bir duvarla korunur. Çünkü bilinçaltımız doğruyu yanlışı, gerçeği şakayı ayırt edemez ve her şeyi olduğu gibi kaydeder. Bu nedenle critical faktor, her bilginin bilinçaltına girmesini engeller. Çocuk doğduğunda tek bir zihni vardır; bilinçaltı. Çünkü beyninde, gelen bilgileri karşılaştıracağı başka bir bilgi yoktur. Zaman içinde yaşadığı deneyimler sonucu karşılaştırma yapacak verilere sahip olur. Artık bir bilinçaltı vardır ve bu karşılaştırma yaptığı veriler ise, critical faktorü oluşturmaktadır.

Ama bizim hedefimiz, bilinçaltına ulaşmak. Bu duvarın aşılmasının bazı yolları vardır. Bunlardan birisi tekrarlardır. Genellikle duygusal içeriği olan vergiler, para, başarı gibi aynı sözcüklerin yinelenmesine dayanır.

Yeterince sık tekrarlanırsa, fikirleri insanların bilinçaltına yerleştirmek kolaydır. Bilinçaltı, tekrarı sever.

Critical faktorü aşan ikinci yol, pozitif dil kullanmaktan geçer ki bundan, daha önceki bölümde bahsetmiştim. Asla "Karşı tarafın akıllıca karar verdiğini düşünmüyorum." demeyin. "İşleri berbat ettiler." deyin. "Bana öyle geliyor ki… Sanıyorum..." gibi kaçamak cümlelerden kaçının.

Üçüncü yol, hayal kurdurmaktır. Bilinçaltımız, hayalle gerçek arasındaki farkı ayırt edemez. Siz onlara geleceğin resmini çizdiğinizde, gerçek ile gerçek dışı arasındaki farkı ayırt etmeleri zorlaşır. Başkan Franklin Roosevelt, halka açık konuşmalarında, büyük çöküş döneminin sorunlarıyla başa çıkmak için geliştirilen programlara çok az değinip, Amerika'nın görkemli geleceğinin tablosunu çizmeyi yeğlermiş.

Dördüncü yol, şaşırtmaktır. Dinleyenlerinizi nasıl şaşırtabilirsiniz? Buna kafa yorun. Onlar şaşırdığında mesajınızı verin. Örneğin, başkalarının ifade etmeye korktuklarını açıkça söyleyince, sahip olduğunuz gücü hemen fark ederler. Mesajınızı o anda vermelisiniz.

### Süreç Talimatları

Süreç talimatları dediğimiz kalıp ise, bilinçaltının silme, çarpıtma ve genelleme özelliğini kullanarak, karşı tarafa mesajınızı iletme yöntemidir.

Belirsiz dilin muazzam bir etkisi vardır. Herkes kafasında deneyimine göre bir şeyi canlandırır. Ve bilinçdışı zihin, doğrudan değil dolaylı iletişim kullanır.

Süreç talimatlarına örnek olarak, "Rahatça anlayabilirsiniz." emrini gösterebiliriz. Dinleyenlere neyi anlamaları gerektiğini direkt söylemiyorsunuz. Zaten dakikalardır mesajınızı anlatıyordunuz. Ya da diğer bir örnek; "Kendinize göre bir anlam çıkarabilirsiniz."

Başka bir örnek; "Beni dinledikçe farkına varacaksınız." Neyin?

Örnek; "Bir şeyi fark edin..."

Örnek; "Biri düşünmeli ama kim?" Dinleyiciler cevabı kendileri bulacaktır.



Şimdi değiş, bir şeyler öğren, biri değiştirmeli, bir şeyler değişmeli, bir şeyleri fark edin...

## Gizli Emirler

Kim emir almaktan hoşlanır? "Ayşe burada yok, sonra ara.", "Bilmiyorum, Mehmet'e sor." Birisi size emir verdiğinde, içinizden ona saldırmak gelmez mi? Neden böyle olduğunu düşünüyorsunuz peki? Çünkü insanlar, gün boyu yaptıklarını iki nedenden yapar. Birincisi; kendi istedikleri için, ikincisi; mecbur bırakıldıkları için. Zorla yaptıkları şeyleri istemeden ve içerleyerek yaparlar, sonuçta iş kalitesiz çıkar ve kendilerini kötü hissederler. Kişilere istediklerinizi

yaptırmanın daha kibar ve bilinçdışı bir yolu vardır. Kişiye, yapıp yapmama tercihinin onun elinde olduğunu söyler gibi, ancak bilinçdışında bir emir olarak algılanan bir cümledir bu. Biz buna hipnotik dil kalıplarında "gizli emirler" diyoruz.

Örnekler:

- Kapıyı kapatıp yanıma oturabilirsin.

- Fark etmeye başlayabilirsiniz.

"Fark edin." demek tepki uyandırır.

- Bana hak vermeye başlayabilirsiniz.

"Bana hak verin." derseniz, bilinçli zihin, "Niye vereyim ki?" diye düşünür.

*- Başlangıçta sadece bir yıllığına kulübe üye olmak isteyebilirsin, sonra üyeliğini yenilersin.*

## Negatif Emirler

Bilinçaltı negatifi anlamaz. Ancak insanlar hipnozda olsun olmasın, daha yararlı tepkiler almak için kullanılabilir. "Ödevini hemen yap demiyorum." dediğinizde, karşınızdakinin bilinçaltı bunu,"Hemen yap!" olarak algılayacaktır.

"Sana bu arabayı al diyecek değilim." dediğimde,"Arabayı al!" demiş olurum.

"Kararınızı değiştirmenizi isteyecek değilim."

"Sakın bana hak verme."

"Daha erken, hemen şimdi karar vermek zorunda değilsin."

"%100 Düşünce Gücü" isimli efsane fenomen kitaptan bir alıntı yapmama izin verin.

Bir adam, patronunu yemeğe davet eder ama patronun burnu aşırı derecede büyüktür. Adam, altı yaşındaki kızının, patronunun burnuyla dalga geçeceğini düşünür ve karısını defalarca uyarır. Patron yemeğe gelir. Her şey çok iyidir ama adamın burnu, kadının aklından çıkmaz. Sürekli kendi kendine, "Burun hakkında konuşma." diye telkinde bulunur. Yemekten sonra, küçük kızın patronun burnuna odaklandığını görünce de kızı kaptığı gibi yatırmak için odasına götürür. Odasından döndükten sonra çay getirir ve patrona sorar; "Burnunuzu nasıl alırsınız? Kremalı mı kremasız mı?"

Kadın o kadar çok burun hakkında konuşma diye düşünmüştür ki bilinçaltı bunu, "konuş" emri olarak algılamıştır.

Örnekler:

*Sakın haklı olduğumu düşünmeyin. Bunun için erken. Beni dinleyin.*

*Bana hak vermeni isteyecek değilim.*

*Hemen karar vermek zorunda değilsin.*

## Sohbetsel Önermeler

Sohbetsel önermeler, karşınızdaki kişiyle sanki sohbet ediyormuşçasına, genelde uzun bir cümle içine gizlenerek verilen emirlerdir. Örneğin; *"Saat kaç biliyor musun?"* Kimse bu soruya "evet" diye yanıt vermez. Önce saatine bakar. Siz de bunu konuşmalarınızda kullanabilirsiniz. *"Kime oy vereceğinizi biliyor musunuz?"* gibi.

İş yerinizde çalışanlarınıza; "Faturalar kontrol edildi mi?" dediğinizde, "Git ve kontrol et." demiş olursunuz ama kibar bir şekilde.

## Organları Kullandığımız Dil

Bilinçaltı, dolaylı telkin, hayal kurma ve benzetmelerle aktif olarak çalışır. Özellikle organlar söz konusu olduğunda, bu benzetmeler bilinçaltında daha etkili olur. Sunumlarınızda; *"konuya parmak basmak"* ya da *"göz atmak"* gibi cümlelerde organları kullanabilirsiniz. Yine aynı şekilde günlük hayatımızda, bazı organlarımızla kurduğumuz cümleler de bilinçaltımızda emir olarak algılanır. Örneğin "ciğerim yandı". Ciğerlerinizle ilgili bir sorun yaşamak istemiyorsanız, kurduğunuz bu cümlelere dikkat edin.

## Alıntılar

Milton Erickson, alıntılardan sıkça yararlanırdı. Sırf telkin hikâyelerini topladığı "Sesim Seninle Her

Yerde" adında bir kitabı bile var. Bilinçaltıyla iletişimde, doğrudan telkin çoğu zaman işe yaramaz, bilinçaltına alıntılarla seslenebilirsiniz. Düşünsenize bir, çalışan biri kendisine sürekli bağırıp duran patronuna şöyle söylese nasıl olur? "İşe gelmeden önce caddede yürüyordum. Bir adam bana doğru gelip, 'Sen aptalın tekisin.' dedi. Bir adam gelip size 'sen aptalın tekisin' derse, ne tepki verirsiniz? Caddede olsanız yani, onu demek istiyorum." Doğrudan patronuna söylemediği hâlde "sen aptalın tekisin" cümlesi, patronun bilinçaltına yerleşmiştir bile.

Bir gün, Richard Bandler, kalabalık bir guruba konferans veriyormuş. Katılımcılar kendi aralarında konuşmaya başlamışlar. Richard Bandler da bir hikâye anlatmaya başlamış; "Milton Erickson, Phonix'te bir çiftlikte misafirmiş. Gece, içini gıcıklayan bir hayvan sürüsünün çıkardığı sesle uyanmış ve gün aydınlanınca kalkıp bakmış ki gürültüyü yapanlar bir grup hindiymiş." Katılımcılar, sunum boyunca bir daha asla kendi aralarında konuşmamışlar.

Hikâye anlatmak, dinleyiciyi uyanık tutmak açısından da son derece önemlidir. Ancak alıntılar, yalnızca hikâye anlatmak değil, aynı zamanda başkalarının yaşadıklarından ya da söylediklerinden örnek göstermek demektir.

Richard Bandler ve John Grinder, bir gün M. Erickson'dan insanları etkilemede kullandığı metaforu

öğrenmek için randevu isterler. Milton, "Çok doluyum." der ve randevu vermez. Richard Bandler ve John Grinder, kendi kendilerine Milton Erickson'un yöntemlerini inceler ve bir süre sonra da Erickson'u ararlar. "Bay Erickson, tüm büyük düşünürler, fikirlerinden tüm insanları yararlandırırlar." dedikten sonra Milton, hemen randevu verir.

"Annem her zaman, çarşafını iyi düzeltirsen, akşam rahat uyursun der." Eğer bir çalışanınızla masasını düzenli tutmasıyla ilgili bir konuşma yapıyorsanız, sadece bu cümleyi kurmanız yeterli olacaktır.

### "Değil mi?" Soruları

"Değil mi?" soruları da önemli bir telkindir. "Doğru olan bu değil mi?" gibi bir soru, seyircileri, doğru olanın bu olduğunu düşünmeye davet eder.

Örnekler;

"Bunu yapmak istiyorsun, değil mi?"

"Olanları görüyorsunuz, değil mi?"

### Çifte Açmaz

Çifte açmaz, kişiye yalnızca iki seçenek bırakmaktır. Hipnozda ve satışta kullanılır. Biz hipnozda şöyle bir cümle kurabiliriz; "Önce hangi elinin rahatlamaya başlayacağını merak ediyorum. Sağ mı sol mu?" Kişi, bu cümlenin anlamını kavramaya çalışırken,

ellerinden birini rahatlarken bulur. Bunlar sizin de zaten yaptığınız şeyler, öyle değil mi? (Bu da ayrıca bir "değil mi" sorusudur.)

Örnekler;

"Ödevini yemekten önce mi sonra mı yapmak istersin?"

"Iphone 4S mi 5 mi almak istersiniz?"

Eğer metinlerinizi hazırlarken bu cümle kalıplarına dikkat ederseniz, karşınızdakileri hipnoz edersiniz.

## Tarihin En Etkileyici Konuşmasının Hipnotik Dil Kalıplarına Göre Analizi



Tarihin en etkileyici konuşması, boşuna tarihin en etkileyici konuşması olmamıştır. Cümlelerin çoğunda bir hipnotik iletişim bulabilirsiniz. Halk galeyana gelmiş ve sorumluları linç etmeye gitmiştir. Hipnotik dil kalıpları, italik olarak yazılmıştır.

- Ben Ceasar'ı gömmeye geldim, *övmeye değil. (Negatif emirler)*

- Ben Brutus'un söylediklerini *çürütmek için söz söylemiyorum. (Negatif emirler)*

- *Kalbim* tabutun içinde şurada Ceasar'ın yanında. (Metafor olarak organlar kullanılmıştır. Tabii ki gerçek anlamda düşünüldüğünde, kalbinin tabutta olması olanaksızdır. Ama bilinçdışında, dinleyen kişilerde muazzam bir etki yaratmaktadır.)

- Ben onlara *haksızlık edecek değilim. (Negatif emir)*

*- Ceasar'ın sizi ne kadar sevdiğini öğrenmeniz doğru olmaz.* (Sohbetsel önermeler)

*- Sizler odun değil, taş değil, insansınız. (Negatif emir)*

*- Onun mirasçıları olduğunu bilmemeniz daha iyi olur. (Negatif emir)*

*- Eğer bunu bilirseniz, bundan neler çıkacaktır? (Süreç talimatları)*

⋆ ★ ⋆

Bir insanı nasıl algılarsanız, ona algıladığınız şekilde davranırsınız.

**ZIG ZIGLAR**

## BÖLÜM 20

# Temsil Sistemleri ve İletişim

Temsil sistemlerinden, hafızayı geliştirme bölümünde bahsetmiştik. Temsil sistemleri aynı zamanda hipnotik iletişimin temelidir. Eğer gerçekten iyi bir iletişimci olmak istiyorsanız, şu üç şeyi iyi yapmanız gerekiyor:

1. Ulaşmak istediğiniz hedefi bilmek.

2. Hedefinize ulaşana kadar davranışınızı değiştirmek.

3. Hedefinize ulaşıp ulaşmadığınızı anlayacak yeterli duyusal keskinliğe sahip olmak.

Her konuşmanın bir hedefi vardır, o da insanları etkilemektir. İkinci adımınız; iletişimin sorumluluğunu üzerinize alarak, davranışınızı değiştirip, insanları etkileyene kadar çaba sarf etmektir. Son olarak da acaba insanlar sizin söylediklerinizden etkilendi mi bunu anlayacak yeterli duyusal keskinliğe sahip olmanızdır.

Temsil sistemleri, iletişimde neden önemlidir? Çünkü insanlar, anlamak ve anlaşılmak isterler. İnsanlar, dinledikleri kişinin kendisiyle aynı dilde konuşmalarını isterler. Aynı dilde konuşmak demek,

Türkçe ya da İngilizce konuşmak ya da karşımızdakinin bizden hoşlanması demek değildir. Aynı dilde konuşmak, karşınızdakiyle uyum sağlamak anlamına gelir.

Öyleyse, etkili bir konuşma yapabilmek için, kendinize ve sizi dinleyenlere yapacağınız en büyük iyilik, tüm temsil sitemlerini birlikte kullanmaktır.

İnsanlar yararlı olsun olmasın, gerekli olsun olmasın, deneyimlerini tanımlamada bir duyuyu daha baskın olarak kullanırlar. Sizlerin öncelikle yapması gereken, hangi duyuyu baskın olarak kullandığınızı tespit etmektir. Bunu, hafızayı geliştirme bölümünde yapmıştık. Gördüğünüz gibi, herkes farklı bir temsili baskın olarak kullanıyor. Eğer sizin baskın temsiliniz görselse ve benim az önce yaptığım gibi ("gördüğünüz gibi" kelimeleri bilerek italik olarak yazılmıştır) sadece görsel kelimelerle konuşursanız, işitsel ve dokunsal kişileri kaçırırsınız.



## Deyimlerden Temsil Sistemini Anlama

Peki, kişilerin baskın temsilini nasıl anlayacaksınız?

Kişiler kelimeleriyle, dikkatli bir gözlemciye, deneyimini nasıl tanımladıklarını harfi harfine açık ederler. Örneğin; bir avukat size, "Meseleye birkaç perspektiften bakmamız gerek." derse, görsel deneyime ulaştığını anlayabilirsiniz, eğer bir şirket yöneticisi, "NLP'yi duydum." derse, işitsel olduğunu

anlayabilirsiniz. Eğer bir siyasetçi, "Bu sonuçlar beni hüsrana uğrattı." derse, dokunsal deneyime ulaştığını anlayabilirsiniz. Bir tamirci, "Burnuma pis kokular geliyor." ya da "Bu deneyim ağzımda acı bir tat bıraktı." derse, tatsal ve kokusal deneyime ulaştığını anlayabiliriz.

Görsel: "Görmek, bakmak, perspektif, aydınlık, resim, manzara, renkli bir kişilik, gözde canlandırmak, gözünde büyümek, hayal etmek…"

İşitsel: "Şeytan diyor ki... Davulun sesi... İçimden bir ses... Kulağımda çınlıyor... Duymak, söylemek..."

Dokunsal: "Hissetmek, dokunmak, mutluluk, hemen genel müdürle temas kurun, ağır bir hava vardı, sıcak bir kişilik, sert bir adam..."

Görsel, görme duyumuza ilişkin yüklem ve deyimleri ifade ediyor; işitsel, duyduklarımıza ilişkin, dokunsal da bizim dokunduğumuz ya da bizim içimize dokunan şeylerden bahsederken kullandığımız dil, yani jargondur. Eğer metninizi hazırlarken her temsile ilişkin deyimleri kullanırsanız, tüm seyirciyi yakalarsınız.

## Sinestezi

NLP'de bir temsil sisteminin başka bir temsilde hareket başlatmasına "sinestezi" denir. Sinestezi yaparak da dinleyicilerinizi hipnoz eden, duygusal konuşmalar hazırlayabilirsiniz. Tüm şarkılar, sinestezi

kalıplarına uygun yazılır. Bu konuda kendinizi geliştirmek için şiirler okuyup, şarkıları dikkatlice dinleyebilirsiniz.

Örnekler;

Bir bakış baktın kalbimi yaktın...

Gözümle gördüm kalbimle sevdim...

Duydum ki unutmuşsun, gözlerimin rengini...

Söyle, buldun mu aradığın aşkı söyle...

Seni bir gün görmezsem içim yanar...

### Temsil Sistemlerini Birleştirme



Temsil sistemlerini birleştirme, tüm temsilleri bir arada kullanmaktır. Hipnozda ve satış prezantasyonlarında kullanılır. Temsil sistemlerine ilişkin deyimler *italik* yazılmıştır.

Örnek: "Bu muhteşem *görünüşlü* telefon hem *hafifliği* hem de kullanım *kolaylığı* bakımından diğerlerinden ayrılır. Full HD *görüntü* kalitesinde *izleyebileceğiniz* filmler ve son sistem müzik sistemi sayesinde *dinleyebileceğiniz* harika müzikler, *mutluluğunuzu* daha da artıracak."

### Tüm Temsilleri Metinde Kullanın!

Eğer tüm temsilleri kullanmazsanız, baskın temsilinize sahip olmayan diğerlerini kaybedersiniz.

## BÖLÜM 21

# Karizma ve Topluluk Önünde Konuşma

Karizma nedir? Olağanüstü çekiciliğe sahip olmak demektir. Karizmatik bir konuşmacının sahip olması gereken bazı nitelikler vardır. Bu nitelikler arasında kendine inanma, cesaret ve dinginlik bulunabilir ve bu niteliklerinin kaynağını gizli tutarlar. Özgüven ya da memnuniyet duygusunun nereden geldiğini açıklamazlar ama hiç çaba göstermeden çevreye yaydıkları için, herkes bunu hisseder. Karizmatik kişinin yüz ifadesi canlıdır, enerji, arzu, farkındalık doludur. Yönetilmeyi sevdiğimiz için, özellikle bize parlak bir gelecek vadeden karizmatikleri kolayca izleriz. Onlar uğruna kendimizden geçeriz, duygusal olarak bağlanırız, onlara inanınca kendimizi daha canlı hissederiz, onlara âşık oluruz.

Yahudilerin Musa'ya inanıp, onun peşinden Mısır'dan çıkmaları, çölde amaçsızca dolaşmalarına karşın ona sadık kalmaları, başka nasıl açıklanabilir? Gözündeki bakış, esin kaynağı olan sözleri, Sina Dağı'ndan indiği zaman yüzündeki ifade, ona Tanrı ile doğrudan doğruya görüşmüş birinin görünümünü

vermişti ve bunlar, sahip olduğu otoritenin kaynağıydı. İşte Yunancadan gelen ve peygamberler ile Hz. İsa'yı anlatan "karizma" sözcüğü budur. Hristiyanlığın ilk dönemlerinde karizma, Tanrı'nın kendi varlığını göstermesiyle ortaya çıkan bir armağan ya da bir yetenek olarak kabul edilirdi. Büyük dinler, Tanrı'nın kutsadığı kişi olduğunu fiziksel olarak gösteren karizmatik insanlar tarafından kurulmuştur.

Weber'e göre çağdaş karizmatikler, karakter yapısında Tanrı'nın lütfu benzeri olağanüstü bir yön bulunan kişilerdir.

Karizmatik konuşmacılar duygulara hitap ederler. Lenin, 1924'de öldüğünde, anılarını saran bir inanç çevresi, komünist lideri bir ilah konumuna yükseltti. Atatürk'ümüzü, ölümünden 75 yıl sonra bile aynı sevgiyle kalbimizde yaşatıyoruz. Hiç görmediğimiz hâlde peygamberimiz Hz. Muhammed'i izliyoruz.



Karizmatik konuşmacıların özgüvenleri inanılmaz derecede yüksektir. Genelinde, çok düzgün konuşma gibi sahip oldukları bir nitelik, kalabalığın içinde göze çarpmalarına neden olur. Vizyonlarını ifade ederler. Bazen hiçbir mantıklı kanıta sahip olmadan onlara inanırız.

Bir karizma etkisi oluşturmak istediğiniz zaman, gücünüzün manevi kaynağını aklınızdan çıkarmayın. Benliğinizde bulunan, ruhsal bir yönü olan niteliğinizi yansıtmanız gerekir. Gözleriniz bir peygamberin

ateşiyle parlamalıdır. Karizmanız, denetiminiz dışında gizemli bir güçten geliyormuş, tanrıların bir armağanıymış gibi doğal görünmelidir. Herhangi bir karizma belirtisi, bir şeylere inanma arzusu üzerinde oynar. İnsanlara, inanacakları, peşinden gidecekleri bir şey vermek kadar ikna edici başka bir olgu yoktur.

Karizmatik olmak için, konuşmanızın ve sizin bir amacınız olmalı. İnsanlar sizin bir planınız olduğuna, nereye gittiğinizi bildiğinize inanırlarsa, içgüdüsel olarak sizi takip ederler. Yön önemli değildir; bir dava, bir ideal, bir vizyon seçin ve hedefinizden şaşmayacağınızı gösterin. İnsanlar, özgüveninizin bir gerçeklikten kaynaklandığını düşüneceklerdir; tıpkı eski İbranilerin, belirtileri sergilediği için Musa'nın Tanrı ile iletişim kurduğuna inandıkları gibi.

Karizmatik bir konuşmacı olmak için bir ermiş edası taşımalısınız. Çoğumuz yaşamımızı sürdürmek için özveride bulunuruz ama ermişler bunu yapmaz. Onlar, sonuçlarını düşünmeden ideallerinin peşinden koşarlar. Ermişlik etkisi karizmayı oluşturur.

Karizmatik kişi, sözlerin gücüne dayanır. Bunun nedeni çok basittir: Konuşmak, duygusal bir huzursuzluk yaratmanın en hızlı yoludur. Sözcükler, hiçbir gerçeğe dayanmadan bile yüceltebilir ya da öfke uyandırabilir.

Karizmatik kişi, âdeta olağandan daha büyüktür. Teatraldır. Aktörler, bu sunumu yüzyıllardır

öğrenmektedirler ve kalabalık bir sahnenin ortasında durup dikkati çekmesini bilirler.

Çoğu insan baskı altında olduğundan, corpus callosum genişler ve bilinçaltıyla çok az bağlantısı vardır ve bu sorun, başkalarının gizli düşlerini ve özlemlerini yansıttığı perdeler biçimini alan karizmatikler için fırsat yaratır. Önce, dinleyicilerinizden daha az çekingen olduğunuzu göstermelisiniz. Örneğin, ölümden korkmamak, anında karar verip bir şeyler yapmak gibi nitelikleri ima etmek bile, insanların sizi olduğunuzdan daha güçlü görmelerini sağlayacaktır.

Karizmatik bir konuşmacı olmak için; bir şeylere inanmanız gerekir ve tüm gücünüzle inanmanız, gözlerinizin parlamasına, hareketlerinizin canlanmasına neden olur. Sıradan insanları kaplayan kuşkuların hiçbirini paylaşmadığınızı gösterin.

Karizma, sevgiye yakın duygular içerdiğinden, sizi izleyenlere sevginizi göstermelisiniz. Marilyn Monroe'nun kameraya yansıttığı karizmanın ana unsuru sevgiydi. "Halka ait olduğumu biliyorum." diye yazdı günlüğüne. "Üstelik dünyaya da aitim ve bunun nedeni çok güzel ya da yetenekli olmam değil, başka hiç kimseye ya da hiçbir şeye ait olmamam. Halk benim tek ailem, tek beyaz atlı prensim ve düşlediğim tek yuvam." Kameranın karşısına geçince Monroe, birdenbire canlanıyor ve görmediği halkı heyecana sürüklüyordu. Eğer seyirci sizde bu niteliği hissedemezse, derhâl sırtını döner.

Karizmalar, geleneklere uymazlar. Davranışlarınızda cesur ve gözü pek olun; başkalarının iyiliği için riskleri göze aldığınızı herkes fark etmeli. Yaşamınız boyunca sürecek karizmaya sahip olmak için, biraz kahramanlık gösterisi yapın. Buna karşılık en ufak bir korkaklık ya da çekingenlik belirtisi, sahip olduğunuz karizmayı yok eder.

Karizmatik konuşmacı olgusunda en önemli fiziksel unsur gözlerdir. Karizmatiklerin gözleri asla korku ve sinir ifadesi taşımaz. Napoleon saatlerce ayna karşısında, çağdaşı olan ünlü aktör Talma'nın bakışlarını taklit etmeye çabalardı. Sahip olmayı arzuladığınız etkinin provasını yapın.

*"Gerçek karizmanın anlamı, aşırı derecede heyecanı içinde yaratmak ve dışa yansıtmak yeteneğidir. Bu yetenek kişiyi, büyük bir ilginin ve başkaları tarafından yansıtılmayan taklidin odağı biçimine getirir."*

**Lain Greenfield**

Belki artık mucizelere inanmıyoruz ama gariptir ki dünya dışı ve hatta doğaüstü güçlerden söz eden her şey karizma yaratıyor. Psikoloji aynı. Geleceğe ait vizyonlarınız var ve elde edeceğiniz harika başarılardan söz ediyorsunuz. Bunları ince ayrıntılarla, otoriter bir duruşla anlatın, birdenbire herkesin ilgisini çekersiniz. İnanılmaz bir özgüven sergilerseniz, insanlar bu yönünüzün gerçek bilgiden kaynaklandığını düşünür.

Ne kadar özgür görünürseniz, etkiniz o kadar çekici olacaktır.

Karizmanın kısa süreli ilgi uyandıran, heyecan verici fiziksel görünüm ya da renkli bir kişilikle pek az bağlantısı vardır. Açık bir vizyonu olan, sağduyulu, pratik yetenekli ama son derece sıradan bir kadın ya da bir erkek, biraz da başarılı olduğu takdirde, inanılmaz bir biçimde karizmatik olur. Kararsızlıkların biraz daha düzensizlik yarattığı, uzlaşmacılar ve yalancılarla dolu bir dünyada, kafası çalışan biri derhâl ilgi odağı konumuna geleceğinden, karizma sahibi olacaktır. Karizma; sizin denetiminiz altında olmayan gizemli bir nitelik değil, kendi eksikliklerini sizde görenlerin kapıldığı yanılsamadır. Özellikle sıkıntılı zamanlarda sükunetle, kararlılıkla, sağduyulu beceriyle davranarak, bu imgeyi güçlendirebilirsiniz.



Aydınlanmış bir insan, herhangi bir şeyin kendisini mutlu ettiğini algılar ve bu mutluluk, dışa yansır. Sahip olmanız gereken görünüm budur. Hiç kimseye ya da hiçbir şeye gereksiniminiz yoktur, tatmin olmuşsunuzdur. İnsanlar, belki bunu biz de kazanabiliriz umuduyla hiç düşünmeden, mutluluk saçan kişilere yaklaşırlar. Ne kadar az kendinizi belli ederseniz, o kadar iyi olacaktır. Mutlu olduğunuzu sizden duymak yerine, bırakın bu sonuca kendileri ulaşsınlar. Mutluluğunuzu, aceleci olmayan tavırlarınızdan, yumuşak gülüşünüzden, rahat duruşunuzdan anlasınlar. Sözcükleriniz belirgin olmasın, insanlar istediklerini

hayal edebilsinler. Unutmayın ki insanlardan uzak durmak, etkiyi biraz daha artıracaktır. İlginizin en ufak belirtisi için insanlar kavgaya tutuşacaktır. Bir guru, mutlu ve uzaktır. Karizmanın öldürücü bir karışımına sahiptir.

*"Bana gelince, ben insanları heyecanlandırırım."*

**Napoleon Bonaparte**

Çoğumuz yarı uykuda gezer bir durumda yaşarız, günlük işlerimizi yaparız ve günler uçup gider. İşte bu, hipnoz durumudur. Bu durumun iki istisnası; çocukluk dönemi ve âşık olduğumuz zamanlardır. Hipnozdan çıktığımız ve anda olduğumuz zamanlardır. Her ikisinde de duygularımız daha açık, daha canlı, daha ilgilidir. Ve duygusallığımızı, kendimizi daha canlı hissetmekle eşit görürüz. İnsanların duygularını harekete geçiren, üzgün, neşeli ya da umutlu hissetmelerini sağlayan halka mal olmuş bir kişi de aynı etkiye sahiptir. Duygulara hitap etmek, her zaman için mantığa hitap etmekten daha güçlüdür.

Yardımseverlik davranışlarınızı dramatik bir biçime getirin, her şeyi çocukluk dönemine kadar giden ritüeller ve mitlerle bezeyin. Harekete geçirdiğiniz duygulara kapılanlar, başınızın üzerinde bir karizma halesi göreceklerdir.

Başkalarının ifade etmeye korktuklarını, siz açıkça söyleyince, sahip olduğunuz gücü derhâl fark

edeceklerdir. Onların söylemek isteyip söyleyemediklerini söyleyin. Çok ileri gitmekten asla çekinmeyin. Eğer baskıdan kurtulmanın bir simgesi olursanız, daha da ileri gitmek için izin almış olursunuz.

Ekrandan karizma sergilemek daha kolaydır, çünkü televizyon, bire bir göz teması sağlar. Karizmatik kişi, size hitap ediyormuş gibi görünür ve kameranın karşısında geçireceğiniz kısıtlı süre içinde karizma sahibi olma taklidi yapmak kolaydır. Sükûnetinizi sürprizlerle vurgulayın, doruğa doğru yükselin, olayı kısa ve özlü tutun. Taklit edemeyeceğiniz tek unsur; Hz. Musa'dan bu yana karizmanın temeli olan özgüvendir. Eğer kameranın ışığı güvensizliğinizi ortaya çıkarırsa, dünya yüzündeki hilelerin hiçbiri, karizmanızı tekrar kazanmanızı sağlayamaz.

Karizma başarıya dayalıdır ve ilk karizmatik adımdan sonra başarıyı sürdürmenin en iyi yolu, uyumlu ve hatta temkinli olmaktır.[3]





3 Baştan Çıkarma Sanatı

## BÖLÜM 22

# Heyecanı, Korkuyu Yenmek İçin EFT
## (Duygusal Özgürleşme Tekniği)

Toplulukların karşısına çıkıldığında, sıklıkla kişilerden duyduğumuz şikâyet; "İnsanların karşısına çıkmaktan duyduğum korkumun, yüreğimin ağzıma gelişinin, heyecanımın üstesinden gelemiyorum."dur. "Bu heyecanımı yönetsem eminim ki muhteşem bir performans göstereceğim." derler. Çoğunlukla bu tespitleri doğrudur. Çünkü yaşanan heyecan ve panik duygusu, kişinin profesyonellikten uzak görünmesine, istediği sonucu yaratmasını engelleyecek bir peformans sergilemesine sebep olmaktadır. EFT, yaşadığımız duygusal durumları yönetmemizi sağlayarak, istediğimiz sonuçları yaratmamızda çok kısa sürede işe yarayan, muazzam bir tekniktir. EFT'nin muazzam etkilerinden ve sonuçlarından bahsetmeden önce, EFT'nin tanımını yapmak gerekir. EFT'nin en temelde açılımı; "Duygusal Özgürleşme Tekniği" olmakla beraber, bir duygu boşaltma tekniğidir. EFT, bedende birikmiş duyguları temizleme aracıdır. Bedenimizde tuttuğumuz tüm yüklerden kurtulmak ve bilinçli olarak daha etkin olabilmek için EFT'yi kullanırız. EFT'yi, sunumlardan önce yaşanılan heyecan ve

korkunun, panik duygusunun yok edilmesi için kullanabilirsiniz. Etkileri çok kısa sürede, sıklıkla kalıcı olarak alınan muazzam bir tekniktir. EFT çok detaylı, kapsamlı bir iyileşme yöntemidir. Konumuz itibarıyla, burada sadece kısaca bahsedilecektir.

Nasıl ki elektriğin çalışma teknolojisinin detaylarını bilmeniz gerekmiyorsa bu tekniği uygulamak için de enerji sisteminin detaylarını bilmeniz gerekmiyor. İşin güzel tarafı, EFT'den sonuç almak için inanıyor da olmak gerekmiyor. EFT'de, sorun olarak kabul edilen durum, olduğu gibi kabul edilir. Bu kabulle, içimizdeki olumlu olumsuz düşünce savaşına son verildiği için, içimizde biriktirdiğimiz çatışma çözülür ve iyi hissetme hâli başlar.



İyi hissetmek, sadece olumlu düşünmeye çalışmakla gerçekleşecek bir durum değildir. İyi hissetmek, ancak birikmiş duyguları boşaltmakla kendiliğinden gelen, içsel bir enerji değişimidir.

Olumsuz duyguları boşalttıkça bilinç düzeyi yükselir. Çünkü birikmiş duygular, algıları ve anlayışı çarpıtan bozuk bir enerjidir. Bilinçli verdiğimizi sandığımız kararların çoğu, bu birikmiş duyguların etkisiyle olur.

1980'de Amerikalı bir psikolog, su fobisi olan hastasını bir buçuk yılda tedavi edemez. Enerjiler ile ilgili çalışmalar yapan doktor, bir gün hastası ile fobisi

hakkında konuşurken, birkaç dakika hastasının göz altına vuruşlar yapar ve yıllardır süren korku kaybolur.

Sonra bir NLP uzmanı ve mühendis olan Gary Craig, tekniği geliştirir ve bu hâle getirir.

Albert Einstein, gerçekte enerji ve maddenin aynı şey olduğunu ve çevremizde gördüğümüz her şeyin aslında birer enerji olduğunu söylemiştir. Bu enerji, birbiri ile etkileşim hâlindedir. Evrendeki her şey bir enerji ve artık bu, bilimsel bir gerçektir. Biz de birer enerjiyiz. Düşüncelerimiz ve duygularımız, enerji sistemimizi doğrudan etkileyen etkenlerdir.

Enerji sistemimizi en fazla etkileyen şey, negatif düşünce ve anılarımız ve bunların üzerimizde yarattığı etkilerdir. Negatif düşünce ve duygular, bedenimizdeki akışta blokaja, yani tıkanmalara sebep olur ve dengemizi bozar. Duygu ve hislerimiz, davranışlarımızı tahminimizden daha çok etkiler. Hislerimizi vücudumuzda hissederiz. Duygusal yaşadığımız her türlü olayın yarattığı sıkıntı, bedenimizde rahatsızlık olarak kendini gösterir. Örneğin; birine duyulan kızgınlık ve öfkenin bel ağrısı olarak kendini gösterdiği, endişe ve kaygıların ülsere neden olduğu, stresin ağrılara ve migrene neden olduğu, bilinen bir gerçektir artık. Bedenimiz ile duygularımızın bağlantısını anladığımızda, iyileşmemiz bir o kadar kolay olacaktır.

"*Tüm negatif duyguların nedeni, bedenin enerji sistemindeki bozukluğa bağlıdır.*" der Gary Craig.

İnsan bedeninde akışkan enerji kanalları olduğuna inanılır. Bunlar 5000 yıl önce Çinliler tarafından tanımlanmış meridyenlerdir. Bu meridyenlerde, enerji rahat bir şekilde akarken kendimizi iyi hissederiz. Ancak bu enerji kanalları çeşitli nedenlerle, özellikle de olaylara verdiğimiz olumsuz tepkiler sonucunda tıkandığı zaman olumsuz, negatif denilen duygular ortaya çıkar. Enerji kanalları olumsuz enerjiden arınınca, zihin beden yeniden düzgün çalışmaya başlar. EFT, düşüncelerimizle yarattığımız duyguların üzerimizdeki olumsuz etkisini ortadan kaldırmak için uygulanan bir yöntemdir. EFTile çoğunlukla çok kısa sürede muazzam, gözle görülür sonuçlar elde edilir. Çoğu kişi EFT'yi tanımlarken, "duygusal akupunktur" demektedir. Ancak EFT, akupunkturun yarattığı etkilerden çok daha kalıcı, etkin sonuçlar elde etmemizi sağlamaktadır. Çünkü tekniğin iki farklı bölümü vardır. Birinci bölümde, bedende akupunktur noktaları olarak bilinen noktalara yumuşak ve nazik bir şekilde parmaklarla dokunurken, zihnimizle de sorunumuza odaklanırız. Bu zihinsel odaklanma, bir düşünceye, hissettiğimiz bir duyguya odaklanmak şeklinde olabileceği gibi, geçmişteki bir olayı hayal etmek gibi değişik şekillerde de olabilir.

Her türlü fiziksel, duygusal ya da davranışsal sorunun ardında, esas etken olarak bedendeki boşalmamış duygular bulunur. Bu duyguların boşaltılması,

sorunu sorun yapan kalıpları ortadan kaldırır, özgürleşme ve iyileşme hâli gelir.

EFT, bedenimizin değişik noktalarına parmak uçlarıyla hafif vuruşlar yaparak uygulanır. Bu kısmını herkes kolaylıkla öğrenir. Ancak EFT'yi EFT yapan, sadece bu vuruşlar değildir. Bu vuruşların amacı, bedende belli enerji meridyenlerinde tıkanmış duran olumsuz duyguyu titreştirmek ve bedenden boşaltmaktır. Duyguların titreşmesi sadece vuruşlarla gerçekleşen bir durum değildir. Bir şekilde zihinsel düzeyde de bu duyguları titreştirmek gerekir. Sorunun tanımlanması, sorunu sorun yapan bilinçaltı inançlarının ve duyguların ifade edilmesi, bu sorunu sorun hâline getiren geçmiş olayların bulunması ve bu olaylar üzerinde çalışma yapılması, EFT'yi diğer tekniklerden daha etkin bir hâle getirmektedir. EFT, başka hiçbir iyileştirme yönteminin işe yaramadığı yerde genellikle işe yarar. Ancak burada, "Uygun bir şekilde ve sabırla uygunlandığı takdirde" açıklamasını eklemek gerekir. Sabır, her şeyde olduğu gibi EFT'nin de etkinliğini artıran bir erdemdir.

Çoğunlukla, elde edilen sonuçlar kalıcıdır. Basit vakalarda çözüm, çok kısa sürede elde edilir, çeşitli ağrıların giderilmesi, basit hayvan korkuları gibi. Ama çoğu zaman kalıcı sonuçlar elde etmek için, uygulamalara ısrarla ve bir süre devam etmek gerekir. Sorun geri dönse bile, aynı çalışmayı tekrar ederek, kısa sürede etkin sonuç alınır.

Bu yöntemi kendi üzerinde pek de inanmayarak deneyen insanlar bile, elde ettikleri sonuçlar karşısında şaşkınlığa düşmektedirler. EFT gerçekten, kesinlikle işe yaramaktadır. Rahatsızlıkların kaynağı duygulardır ve EFT, duygular ile çalışır. Artık sağlık mesleklerinde çalışan kişiler de EFT'yi öğrenmekte ve uygulamaktadırlar.

## Bir Mucize Olan EFT'nin Kısaca Kullanım Alanlarına Bakalım

Duygusal rahatsızlıklar; stres, travma, takıntı, uykusuzluk, kekemelik. Olumsuz alışkanlıklar; aşırı yeme, bağımlılık, tırnak yeme. İlişkiler; çekingenlik, kendini ifade edememe, kızgınlık, öfke, kıskançlık. Fobiler ve korkular; köpek, kedi, su, dişçi, **toplum önünde konuşma korku ve kaygısı**, reddedilme, evlilik, başarısızlık, terk edilme, boşanma, yalnız kalma korkusu. Fiziksel rahatsızlıklar; baş, sırt, eklem ağrıları, regl dönemi, kabızlık. Eğitim; sınav korkusu, konsantrasyon, motivasyon eksikliği. İş dünyası; stres, motivasyon, başarısızlık korkusu, özgüven sorunları. Sanat; sahne korkusu, yazma blokajı. Her türlü spor dalında performans artırılması gibi. Kısacası; kaynağı ne olursa olsun insanla ve duygularla ilgili neredeyse her alanda etkili olabilmektedir.

EFT yapmak için en uygun zaman, tam olarak sorunun olduğu zamandır. O yüzden herhangi bir problemi

çözmek için, öncelikle o problemi düşünmek, ona ilişkin olumsuz duyguyu az da olsa yeniden yaratmak gerekir. Örneğin, toplulukların karşısına çıktığınız bir andaki duyguyu yaşamak ve hatırladığınız belirgin bir olaya EFT yapmak çok önemlidir.

**Basit Bir EFT Uygulaması Şu Adımlardan Oluşur;**

Sorunu tanımlamak, sorunu derecelendirmek, setup cümlesini oluşturmak, EFT noktalarını turlamak, tekrar derecelendirmek, gerekirse sorunu sıfırlayana kadar turlara devam etmek.

## Sorunu Tanımlamak

Sorunu tanımlamak; soyut olan sorunu somut şekilde ifade etmektir. Örneğin; mutsuzluk çok genel bir kavramdır. Doğrudan mutsuzluk konusuna EFT yaparsanız, etkili olamazsınız. Burada, mutsuzluğa sebep olan nedenlerin ne olduğu belirlenip, onlara EFT yapmak gerekir. Örneğin, sabah eşinizle tartışmış olabilirsiniz, trafikte bir olay yaşamış olabilirsiniz. Bu şekilde belirgin olayları düşünüp EFT yapmak gerekir. Konumuzla ilgili olarak, en son yaşadığınız bir konuşmada kendinizi başarısız bulmuş, olumsuz bir şeyler yaşamış olabilirsiniz ve bu konuşmadan sonra kendinizi yetersiz olarak değerlendirmiş olabilirsiniz. Öncelikle bu olayın üzerinizdeki etkilerinin temizlenmesi için EFT yapılmalıdır.

## Sorunu Derecelendirmek

EFT'yi diğer iyileştirme tekniklerinden ayıran en önemli özellik; sorunu rakamsal olarak derecelendirmektir. Sorunumuzun üzerimizde yarattığı etkiye, 0 ile 10 arasında bir derece veririz.

0 (Sıfır): "Hiç etkisi yok"un karşılığıdır.

10 (On): "Çok şiddetli"nin karşılığıdır.

Bilinçli ve tarafsız olarak sorununuzu derecelendirmeyi alışkanlık hâline getirmezseniz, yalancı iyileşme algısı içine girersiniz. Bilinçaltı, eski alışkanlıkları, düşünce ve duyguları korumayı sevdiği için, bir süre sonra sorununuzu geri döndürür ve bu yönteme olan güveniniz sarsılabilir.



## Setup Oluşturmak

Setup cümlesi, sorunumuzu ifade ettiğimiz, kendimizi her şeyimizle kabul edip, olumlama cümlesi ile devam ettiğimiz cümledir. Burada, kendinizi kabul önemlidir. Çünkü gerçek değişimler, kendimizi her şeyimizle kabul edip, kendimize insan olma hakkı verdiğimiz zaman olur. Bir setup ifadesi iki bölümden oluşur; sorunu tarif eden bölüm ve bu sorunu tamamlayan standart bir olumlama bölümü.

Örnek setup İfadesi:

"Bir topluluğa karşı konuşma korkum olmasına rağmen, kendimi tamamen ve derinden kabul ediyor ve seviyorum."

Sadece oluşturduğumuz cümleyi söylemek, enerji değişimini sağlamaz. Mutlaka bir şekilde, bu cümlenin enerji sistemine yedirilmesi gerekir. Bu nedenle setup bölgeleri dediğimiz noktalara vuruş ya da masaj yapılması gereklidir.

Setup bölgeleri dediğimiz noktalar, karete noktası (elimizi yumruk yaptıktan sonraki avucumuzun yan kısmıdır), ağrılı bölge (bir madalyon taktığınızda, madalyonun denk geldiği göğsün üst kısmıdır, EFT'de ovma işleminin yapıldığı tek yerdir).

Bir taraftan masaj ya da vuruşu yapar, bir taraftan da oluşturduğumuz setup cümlesini söyleriz.

Karate noktasına vururken ya da ağrılı bölgeyi ovarken, setup cümlesi standart olarak üç kez açık, sesli ve tane tane söylenir.

Setup cümlesini ne kadar duygu yoğunluğu ile söylerseniz o kadar etkili olur.

## EFT İfadeleri Oluşturmak

Setup işlemini bitirdikten sonra sıra, EFT noktalarını turlamaya gelir. Bu nedenle önce, noktalara vururken ne söyleyeceğimize karar vermemiz gerekmektedir. Bu söylediğimiz cümleye EFT dilinde "EFT vuruş ifadesi" denir.

EFT ifadesi, sorunumuzu bize hatırlatan birkaç kelimelik bir ifadedir. Örneğin; topluluk önünde

konuşma korkusu üzerine çalışıyorsak, "Her ne kadar topluluk önünde konuşmaktan korkuyorsam da kendimi olduğum gibi kabul ediyorum ve seviyorum. Başarılı sonuç alma konusunda kendime güveniyorum, inanıyorum ve ben başarılı bir konuşmacıyım, çünkü bunu seçiyorum." setupını yaptıktan sonra EFT ifadesi olarak, "topluluk önünde konuşma korkum" kelimelerini seçeriz. Yaşadığımız duygu korku ise, "topluluk önünde konuşma korkum", kaygı ise "topluluk önünde konuşma kaygım", heyecan ise "heyecanım" gibi, sorunu tanımlayan, hatırlatıcı bir kelime olması gerekir. Bu kelimeleri tekrarlarken, EFT noktalarına parmak uçlarınız ile 6-8 arasında vuruş yapmalısınız.

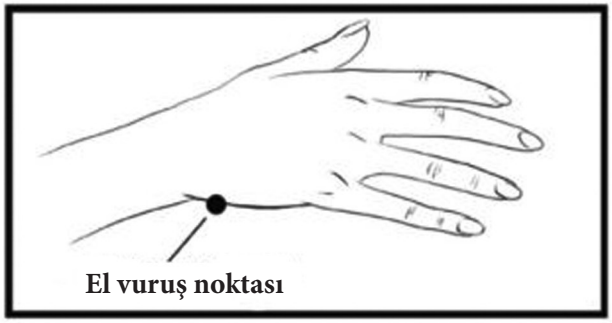


### Peki, EFT noktaları nedir?

EFT noktaları; başın tepesi, kaşın ortası, kaşların yanı, göz altı, burun altı, dudak altı, köprücük kemiği, koltuk altı, göğsün yanına gelen kısım, el tırnaklarının iç kısımının her biri. Tırnak yanlarına yapılan vuruşlar uzun turdur ve yetişkinlerle çalışılan sorunlarda uzun tur kullanılır. EFT vuruşlarının nasıl yapıldığı ile ilgili YouTube'da çok fazla kaynak video bulabilirsiniz. Ayrıca EFT ile ilgili detaylı bilgi almak ve hayatınızı her yönden değiştirecek EFT tekniğini yaşamınıza dâhil etmek isterseniz, Bülent Uran ve Nilgün Çalık'ın "EFT İLE İYİLEŞİN VE İYİLEŞTİRİN" kitabını mutlaka okumanızı öneririz.

# Vuruş Noktaları



## EFT İle Sorunlar Üzerinde Çalışmak

Örneğin, topluluk önünde konuşma korkusunu ortadan kaldırmak için çalışırken, şu şekilde bir çalışma yapabiliriz.

Setup cümlesine ve vuruş ifadesine ya da ifadelerine karar verdikten sonra sıra, ölçümleme yapmaya gelir. Eğer kendi kendimize çalışıyorsak en uygunu, bizi rahatsız eden bu durumu hayal etmektir. Daha önce yaşadığımız bir olayı da hayal edebiliriz. Ya da gelecekte olası bir durumu zihnimizde canlandırabiliriz. Bilinçaltı her iki duruma da aynı şekilde tepki verir. Olumsuz ortamın hayali, bedenimizin bir yerinde olumsuz bir his yaratır. Genellikle korkular göğüste baskı, karında kasılma, heyecan benzeri hisler şeklinde kendini belli eder. Gözlerimiz kapalıyken bu hissi algılarız ve bunu, on üzerinden bir rakamla derecelendiririz.

Diyelim ki yedi şiddetinde bir his algıladık. Gözlerimiz kapalı ya da açık. EFT çalışmasına başlayabiliriz. Eğer yalnız başımıza çalışıyorsak gözü kapalı çalışmak, meseleye daha iyi odaklanmamızı sağlar. Bu nedenle, gözümüzü açmadan setup işlemini yaparız. Karate noktasına diğer elimizin parmaklarıyla vururken, setup cümlesini üç kez duygu katarak, mümkünse yüksek sesle söyleriz. Daha sonra EFT vuruş ifadelerini, her EFT noktasına parmaklarımızla vururken bir kez söyleyerek, tam turumuzu atarız. Eğer birden fazla EFT vuruş ifadesi oluşturduysak,

bunları sırasıyla ya da rastgele söylerken turumuzu tamamlarız. Ya da her bir ifade için tur atabiliriz.

Turu tamamladıktan sonra tekrar, zihnimizde ölçüm yaptığımız hayale döneriz. Çalışmadan önce bedenimizde hissettiklerimizi, tekrar hissetmeye çalışırız. Duygunun azaldığını, değişmediğini ya da arttığını fark edebiliriz. Her üç ihtimal de olabilir. Diyelim ki ölçüm sonucu beş çıktı. Demek ki kısmi bir iyileşme var. Duyguya odaklanarak yaptığımız çalışmalarda, duyguyu sıfırlayana kadar 5-10 tur atabiliriz. EFT noktalarına vuruşlar yaparken, ne kadar çok parmak ucunuzla vurursanız o kadar çok duyguyu titreştirir ve sorunu ortadan kaldırırsınız. Beşe düşen ölçümden sonra yapmanız gereken, setup cümlesini söylerken bu sefer; "Azalan topluluk önünde konuşma heyecanıma rağmen kendimi kabul ediyorum, onaylıyorum ve başarılı bir konuşma yapmayı seçiyorum." deriz. EFT ifadesi ise, "Azalan heyecanım" şeklinde olur. Azalan dememizdeki amaç, kısmi de olsa bir iyileşmenin olduğunu bilinçaltına kabul ettirmektir. Heyecanımız, korkumuz ya da yaşadığımız duygu her ne ise, sıfır olana kadar çalışmayı yaparız.

Topluluk önünde konuşma korkusuna yapılan EFT çalışmasında, bu şekilde bir çalışmayı bitirdikten sonra mümkünse sahnede iken, sizi birileri izlerken de bu çalışmayı yapın. Buna EFT dilinde, "kademeli yaklaşım" deriz. Kademeli yaklaşımda önce sorun hayal ettirilerek çalışma yapılır. Hayalde sorun sıfırlandıktan

sonra pratik uygulama esnasında EFT'ye devam edilir. Sahnenin önüne gelinir. Birazdan içeride yaşanacak olumsuz düşünceler üzerine EFT yapılır. Heyecan, korku, panik, hangi duygu hissediliyorsa bu duygulara EFT yapılır, sonra sahneye çıkılır. Konuşma yapılmaya başlanır, gerekiyorsa tekrar EFT yapılır. Sürekli, hissedilen korku derecelendirilir ve o anki koşul için his sıfırlanana kadar EFT yapılır. Bir kademe başarılmadan, sonraki kademeye geçilmez. Konuşma yaparken hissedilen tüm duygulara, çalışma sıfırlanınca kadar EFT yapılır. Hayalde sıfırlandıktan sonra, gerçek durum üzerinden EFT'ye devam edilir. Bu yaklaşım, istenen esas sonuç alınana kadar devam eder. EFT yaptıktan sonra, sahaya çıkıp bunu tekrarladığınızda, kalıcı bir çözüm sağlarsınız. Eğitimlerimizde, önce katılımcıların yaşadığı duygular sıfırlandıktan sonra, sunum yapacak kişi, eğitim salonunun dışına gelir ve orada yaşadığı duygulara EFT yapılır ve sonra sahneye çıkar. Eğer sahnede yaşadığı hâlâ süren duyguları varsa duygular sıfırlanana kadar çalışılır. Kişi bu şekilde, topluluk karşısında rahatça konuşur hâle gelir.

EFT ne kadar spesifik, yani iyi tanımlanmış bir konu üzerinden yapılırsa o kadar etkin olur. Spesifik demek, genelden özele gelmek demektir. Toplum önünde konuşmaktan korkan birisi, sadece bu düşünce üzerinden EFT yaparsa da sonuç alabilir ama kişinin bu korkusunun yerleşmesine neden olan geçmişte yaşadığı kötü deneyimler vardır. İşte bu

deneyimlerdeki korkuyu ve diğer duyguları temizlemeye yönelik olarak çalışma yapmak, genel anlamda EFT yapmaktan çok daha iyi sonuç verir. Bu amaçla, film tekniği dediğimiz yöntemi kullanırız. Örneğin; sıklıkla, kişilerin toplulukların karşısında konuşma korkularının yerleşmesine sebep olan olayların, ilkokul çağlarında olduğunu fark ederiz. İlkokuldayken öğretmen, çocuğu tahtaya kaldırır, bir soru sorar ve çocuk bilemez. Sonra öğretmen, çocuğu azarlar ve utandırarak yerine oturtur. Çocuğun bilinçaltı bu olayı, "Birilerinin karşısında konuşmaya kalkarsan rezil olur ve küçük duruma düşersin." olarak kodlayabilir. Eğer ilerleyen zamanlarda güçlendirici olaylarla karşılaşmaz ve birkaç buna benzer olay yaşarsa, bilinçaltı bu korkuyu yerleştirir. Çünkü bilinçaltının asli görevi kişiyi korumaktır. Bu korkuyu yaratarak, kişinin öne atılmasını ve rezil olmasını tamamen iyi niyetle engeller. Eğer geçmişte buna benzer yaşanılan olaylar, deneyimler varsa bilinçaltında yarattığı korku, kaygı, güvensizlik duyguları da mevcuttur. Tam anlamıyla performansımızın istediğimiz gibi olması için, geçmişte üzerimizde izler bırakan olaylar ile çalışma yapılması gerekir. Bunun için EFT'de, film tekniği dediğimiz çok etkin bir teknik kullanırız. Film tekniğini, yaşamımızı her yönden olumsuz etkilemiş, üzerimizde iz bırakmış, duygu yükü olan tüm olaylara uygulayabiliriz. Böylelikle geçmişin olumsuz yükünü omuzlarımızda taşımaktan kurtulmuş oluruz.

## Film tekniğini nasıl uygulayabilirim?

Anılar üzerinden çalışmanın en pratik yolu film tekniğidir. Önce, her zaman olduğu gibi sorunu saptarız. Sonra bu sorunu yaşadığımız, geçmişteki bazı olayları hatırlarız. Genellikle bu olayları yaşarken hissettiğimiz ama tam olarak ifade edemediğimiz duygular, hâlâ bizi etkileyen duygulardır. Temel amacımız, bu filmde gizli kalmış bu duyguları saptamak ve EFT'yi kullanarak bu duygu ya da duyguları bedenden boşaltmaktır.

Duygusunu temizlemek istediğimiz bu anının, zihnimizde hayalî bir filmini oluştururuz. Bu filmi zihnimizde seyretme alışkanlığını, pratik yaparak geliştirebiliriz. Biraz pratik yaparak, zor gibi görünen bu görselleştirmeyi kısa sürede kolay ve yapılabilir hâle getirmek mümkündür. Filmin başı vardır, sonu vardır, temel oyuncuları vardır.

Bu durumda, en belirgin olan, en çok etkilendiğinizi düşündüğünüz temsili olayla çalışırız. Bu tip olaylar, zaten bu özellikleriyle sürekli zihnimizde oynarlar. Ama o kadar hızlı oynarlar ki ayrıntıları fark edemeyiz. Film biter ve geride sadece yarattığı duygusal etkisi kalır. Bazen görselliğimiz, fark edemeyeceğimiz kadar hızlı geçer ve biz sadece duygusunu hissederiz.

Film tekniğini uyguladığımız ilk turda kişi, filmi seyrederken aynı zamanda da gördüklerini yorum

katmadan, olduğu gibi anlatmaya başlar. Bir yardımcıya anlatıyorsa gözlerini kapatır ve filme odaklanır. Yardımcı bu arada, anlatana sürekli EFT uygular. Burada yardımcı; bir koç, NLP uzmanı ya da EFT uzmanıdır. Yöntemi tek başınıza uyguluyorsanız, aynada kendi gözlerinizin içine bakarak EFT yaparken, hikâyenizi yüksek sesle, sanki başkasına anlatıyormuş gibi anlatmalısınız. Mümkün olduğunca detay katarak anlatmaya çalışın. Detaylandırmak, filmi yavaşlatır ve olayın birçok yönünü açığa çıkarmanızı sağlar. Böylece, olayda yaşadığınız her duygu titreşir ve serbest kalmaya başlar.

İlk turu tamamladıktan sonra esas çalışmaya geçmek için, bu sefer daha yavaş olarak filmi yeniden oynatmaya başlarız. Ve duyguyu her hissettiğimiz bölümde durup, o duyguyu sıfırlayana kadar temel EFT turunu uygularız. Tüm duyguları 0'a getiririz. Sonra filmi tekrar baştan sona seyrederiz ve hiçbir duygusal yük kalmadığından emin oluruz. Geçmişte, iyi bir konuşmacı olamamanızı etkileyecek hangi olayları yaşadınız? Bunları tespit edin, bir bir üzerlerinde çalışın. Film tekniği uygulamasını yapmak için, her gün kendinize yarım saat ayırın. Siz değerlisiniz. Kalıcı olarak bu yüklerden kurtulmanın yoludur EFT. Sonuçlarını fazlasıyla ve çok kısa sürede göreceksiniz.

"Benim yüzlerce olayım var, hangi birini temizleyeceğim?" diye düşünebilirsiniz. EFT'de genelleşme ilkesi işler. Yani siz bir olayla çalışırken, benzer tüm

olaylara olumlu etkisi olur. Birbirine benzer elli olayınız olduğunu kabul edelim. Üç dört tanesi üzerinde çalışmak çoğu zaman yeterli olacak ve tüm duyguların, üzerinizde yaratmış olduğu toplam etki yok olacaktır.

Burada değinmeden edemeyeceğim; korkuyu ortadan kaldırmak, bir kişiyi büyük bir konuşmacı yapmaz. Ama kişinin kalbinin çarpmasını, ağzının kurumasını ve rahat konuşmasını engelleyen, heyecana bağlı diğer fiziksel engelleri ortadan kaldırır. Kişi, en azından mevcut gücünü ve yeteneğini kullanır hâle gelir. Performansı ile ilgili kaygı duymaya son verir. Performansı beklenilen düzeyde olmasa da kendisini iyi hisseder. İyileşmek demek, her koşulda iyi hissetmek demektir. EFT yaptıktan sonra yaptığınız her sunumda, kendinizi iyi hissedersiniz. Potansiyelinizin en iyisini çıkarırsınız. Rahat ve kendinden emin görünürsünüz. Başarı, kendi üzerinizde sabırla çalışmanın sonunda gelir. Bir günde mucize beklerseniz yanılırsınız. Başarılı olmak için adımları biliyorsunuz. Duygusal, zihinsel, fiziksel, ruhsal olarak ne gerekiyorsa yapın. Siz bir bütünsünüz. Sadece tek bir kısım ile çalışmak, kalıcı bir başarı getirmez, bir şeylerin yarım olduğunu fark edersiniz.

BÖLÜM 23

# Enerjilerle Çalışmak

## Enerjimizi Yönetmek

Evrende her şey enerjidir. Artık fizik yasaları da bunu kanıtlamış durumda. Enerjimizi doğru kullanmak, günümüzde olmazsa olmaz etkenlerdir. İstediğiniz kadar başarılı, işinizin hâkimi olun, yeterli enerjiniz yoksa istediğiniz sonuçları yaratamazsınız. Sunumunuza kattığınız enerji, başarınızı etkiler. Cansız, enerjisi düşük kişilerin sunumları da cansız ve enerjisiz olur. Evrendeki herkesin enerjisi, birbiri ile etkileşim içindedir. Sunumlarda yarattığınız sonuçları, enerjiyi nasıl kullandığınız belirleyecektir. Kişilerin gruplarla çalışma şeklindeki temel farklılık, enerjiyi kullanma biçimlerinde kendini gösterir. Enerji ile çalışmak, grup içinde olanları değiştirmek için güçlü bir yoldur ve daha geniş bir farkındalığınız olduğundan, yaptığınız şeyde daha esnek hâle gelebilir ve daha fazla eğlenebilirsiniz! Amaç; işinizi, sunumunuzu yaparken keyif almak değil mi?

Her yaşayan varlığın, zaman içinde yoğunluğu değişen ama bir dereceye kadar her zaman var olan

bir enerji alanı bulunur. Bunu bilimsel araçlarla ölçebilirsiniz ve Kirlian fotoğrafçılığı ile kişinin içinde bulunduğu ruh hâlinin, etrafındaki enerji alanını etkilediğini gösterebilirsiniz.

Bu tür deneyimler, diğer kişilerin enerji alanlarıyla etkileşen enerji alanınızın ve orada yaratılan enerjinin sahip olduğu niteliğin etkileridir. Bir grup bir araya geldiğinde, kendi grup enerjisi alanını oluşturur. Genel anlamda pek çok kişi, başkalarından ya da belli bir fiziksel alandan yayılan enerjinin farkında değildir. Ancak bilinçdışında bunu algılarsınız. Keyfinizin ya da ruh hâlinizin değişmesi artık, başka insanların enerjileriyle etkileşim içinde olmanızdan kaynaklanır. Bir odaya girdiğinizde kendinizi kötü hissetmeye başladığınızı fark edebilirsiniz. Sebebi, gruptaki kişilerin enerjilerinin, üzerinizde yarattığı olumsuz etkidir. Kimilerinin yanında kendilerini kötü hisseder ve yanlarında olmak istemezsiniz. Bazı kişilerin yanında olduğunuzda ise, yanlarından hiç ayrılmak istemezsiniz, sanki enerjileri ile ışık saçarlar. Bu durum, birbirimizin enerjilerinden etkilendiğimizin kanıtıdır.





## Enerjiyi kontrol etmek mümkün mü?

Odadaki enerjiyi, duyguyu, orada yapmak istediğiniz şeye yardımcı olacak şekilde ayarlayabilseydiniz nasıl olurdu? Örneğin; fikirlerinizi sunarken, odadaki enerjiyi diyelim ki meraklı, ilgili ya da heyecanlı bir

hâle getirseniz ve böylece siz daha sunuma başlamadan, kişiler siz içeri girer girmez merak duymaya, ilgili ve heyecanlı hissetmeye başlasa nasıl olurdu? Sunumlarınızda, grup dinamiklerinizi inceleyerek dönüşüm ve değişimle ilgili duygular uyandıran bir enerji yaratabilirsiniz. İçeridekiler kim? Biraz bilgi edinin, nereden gelmişler, meslekleri, yaş grupları ne? Nasıl bir yaklaşımdan hoşlanabilecekleri konusunda meraklı olun.

İnsanlar kapıdan girer girmez ruh hâlleri değişmeye başlar. Odanın enerjisi ve temas ettiğiniz, konuştuğunuz herkes enerjinizi etkiler. Enerjiyi kullanmak, belli bir grupla neredeyse görünmez bir seviyede çalışmanız anlamına gelir.



## Kendi Enerjinizle İlgilenmek

Enerjiniz, çevrenizdekilerin üzerinde nasıl etki yarattığınızı yakından etkileyecektir. Kendi enerji seviyenizi korumanız önemlidir. Bolca enerjiniz olduğunda, geçmişte enerjinizin düştüğü, kendinizi yorgun hissettiğiniz ve "Daha fazla devam etmek için enerjim yok." ya da "Daha fazla enerjim olsaydı daha iyi bir iş çıkarırdım." şeklinde düşündüğünüz durumlardan kaçınabilirsiniz. Enerjisi yüksek insanlar, kitleleri etraflarında kolayca toplayabilir ve kolayca ikna edebilir. Kimse enerjisi düşük insanları dinlemek istemez. Enerji bulaşıcıdır bunu hatırlayın. Enerjinizle,

ışığınızla insanları kendi yanınıza çekin, onlara keyif alacakları, asla unutamayacakları bir sunum verin.

### Diğer enerji kaynaklarını nasıl kullanabilirim?

Çoğunlukla kişiler, sunumlarını bir an önce yapıp, bitirmek isterler. Enerjilerini ve duygularını yönetemedikleri için öyle çok stres olurlar ki sunumlarının sonunda bitkin bir hâlde kalırlar. Bir topluluğa sunum yaparken kendi enerjinizi tüketmek yerine, bütün gün etrafınızda kendiliğinden dolaşan enerjiyi kullanabilirsiniz. Günün sonunda yorgun hissetmek yerine, başladığınızdan daha fazla enerjiye sahipmiş gibi hissedebilirsiniz. Bunun yolu, enerjiyi nasıl elde edip, koruyup, çoğaltabileceğinizde yatar.



Peki, enerji nereden gelir? Aslında evrendeki her şey enerjidir. Bizler enerjiden meydana geliriz; enerji ile canlıyız. Tüm canlı varlıkların biyolojik enerjisi vardır. Bazı insanlar buna "yaşam gücü" der. Çoğunlukla düşünmeyi, zihinsel enerjimizi kullanmak olarak görürüz. Peki, bu enerjiyi kullanabilmek için ondan nasıl faydalanıyoruz?

Enerjiye, kendi içinize dikkatinizi odaklayarak ulaşırsınız. Kendi içinize odaklanmanın da birçok yolu vardır. Nefesinize odaklanırsınız, sadece nefese odaklanarak meditasyon yaparsınız. Hiçbir şey düşünmeden yaptığınız bu çalışma, enerjinizi ve gücünüzü yeniden kazanmanızı sağlayacaktır.

Yemek yoluyla da enerji alırız ya da enerjimizi tüketiriz. Herkes günümüz dünyasında, ne yiyip ne yemeyeceği ile ilgili çok fazla bilgiye sahip. Her yönden bilgi bombardımanı altındayız. Ne yememiz ya da ne yememmiz gerektiğini biliyoruz ancak, kendi yeme davranışımızın gösterdiklerini çoğunlukla dikkate almıyoruz. Sonuç olarak hepimiz sağlıklı beslenme anlamında genel beslenme prensiplerinden haberdar olsak da yemeklerin kendi enerji seviyemiz üzerindeki etkisini çok az düşünüyoruz.

Sağlıklı beslenmenin önemli bir bölümünün, yemekten sonra enerji seviyesi anlamında kendimizi nasıl hissettiğimize dayandığını düşünmelisiniz. Yedikten sonra sizi mayışık hissettiren, hatta uykunuzu getiren şeyleri düşünün. Bir de yedikten sonra sizi uyanık, daha atik ve hatta daha enerjik hissettiren yiyecekler vardır.

• Yediğin belli bir şeyden sonra enerjin azalıyorsa, onu bir daha yeme.

• Yediğin belli bir şeyden sonra enerjin artıyorsa, ondan daha fazla ye.

Eğer bu ilkeyi prensip hâline getirirseniz, enerjinizi daha güçlü kılabilirsiniz. Size iyi gelen yiyecekleri fark edin. Herkesin, ihtiyacına göre kendisine iyi gelen yiyecekler farklıdır. Yedikten sonra kendinizi kötü hissettiğiniz yiyecekleri yemekten vazgeçin. Böylelikle enerjinize enerji katar ve tüm hedeflediklerinizi yapacak gücü kendinizde bulduğunuzu fark edersiniz.

Bir de davranışlarımızla enerjimizi artırır ya da azaltabiliriz.

Hawaiililer de şöyle der:

• Belli bir davranış ya da belli bir faaliyet sonunda daha az enerjiniz oluyorsa onu yapmayı bırakın.

• Belli bir davranış ya da belli bir faaliyet sonunda daha fazla enerjiniz oluyorsa onu daha fazla yapın.

Hangi eylemlerin enerjinizi artırdığını fark edin. Enerjiyi artıran faaliyetler herkes için farklıdır. Kimi için dans etmek, kimi için çılgın bir şeyler yapmak kimi için de sadece sessizce oturmak olabilir. Sizi ne enerjik hissettiriyor? Hareket, enerji seviyenizi genellikle artırır, kendinizi çok fazla zorlamadıkça. Harekette bereket vardır diye boşuna söylememişler. Sadece hangi davranışlar daha çok enerjinizi yükseltiyor? Sevdiklerinizle birtakım aktiviteler yapmak mı? Örneğin; biz sunumlarımızdan ya da seanslarımızdan sonra kendimizi çok daha fazla enerjik hissederiz. Sanırım faydalı hissetmek, kendimizi enerjik hissettiriyor. Bir işe yaramak, birtakım aktivitelerin sonuçlarını görmek enerji düzeyinizi artırır. Enerji düzeyinizin artması, yaşama daha çoşkuyla bağlanmanızı ve yaşamdan daha çok keyif alıp, daha çoğunu almanızı sağlar. Yaptığınız her şeyi, tüm ruhunuzu katarak yapmak, gerçekten doyuma kavuşmanızı sağlar. Enerjik olarak yaptığınız her şeyde tatmini daha çok hissedersiniz.

Öyleyse; enerjinizi artırmak, enerji seviyenizi her zaman yüksekte tutmak, her zaman daha fazla enerjiye sahip olmak istiyorsanız, nefes alışınızı, yemenizi ve davranışınızı kontrol edin. O zaman, ihtiyacınız olandan hep daha fazla enerjiniz olur.

## Pratik Bir Egzersiz

Yemenize, davranışlarınıza, içinize odaklanmanın haricinde pratik bir şekilde yapacağınız, her an enerji düzeyinizi artıracağınız pratik bir alıştırmayı aşağıda bulacaksınız.

Bu alıştırmayı yapmak ve dışarı enerji yaymayı öğrenmek için ayakta durmanız gerekiyor. Enerji dolaşımını sağlamak için, nefesle beraber bazı fiziksel hareketler de yapacaksınız, bu nedenle kendinize, rahat hareket edebileceğiniz bir alan bulun. Bunu açık havada yapmak daha iyi olacaktır. Her neredeyseniz, ileriye bakabilmeniz için önünüzdeki alanı boşaltmanızı öneriyoruz.

**İşte yapacaklarınız:**

• Yerle daha fazla bağlantı kurmanız için ayakkabılarınızı çıkarın.

• Bir ayağınızı, yaklaşık bir adım öteye koyun. Ağırlığınızı iki ayağınız üzerinde eşit olarak dengeleyin, hafifçe bükülmeleri için dizlerinizi açın, dikkatinizi, göbeğinizin hemen altına, kendi merkezinize

yöneltin ve böylece ardından ağırlık merkezinizi aşağıya çekebilirsiniz. Bunu yaparken, bedeniniz hafifçe aşağıya çekilecektir.

• Önünüze bakarak, avuç içleri yukarı bakacak şekilde iki kolunuzu da ileriye uzatın ve öne eğilin. Burnunuzdan derin bir nefes alın ve bu arada enerjiyi kendinize çekin. İki elinizle enerjiyi çektiğinizi hayal edin, elinizi kapatıp onu hafifçe tutun ve yumruklarınızı göğsünüze doğru çekin. Bunu yaparken, ağırlığınız kendiliğinden arka bacağınıza kayacaktır. Enerjinin içinize girdiğini ve göğsünüzü doldurduğunu hayal edin.

• Ardından, ağzınızdan nefesi verin ve bu arada enerjinin bedeninizi doldurduğunu ve etrafınıza yayıldığını hayal edin. Bu esnada, avuç içleriniz ileriye dönük şekilde, ellerinizi kullanarak dışarı itin ve önünüzdeki enerji alanınızı genişletin. Ağırlığınız kendiliğinden ön bacağınıza kayacaktır. Bu turun ardından, elinizi döndürün, parmaklarınızı kapatın ve tekrar başlamaya hazır hâle gelin.

• Hareketlere alışmak için bu nefes alma ve nefes verme turunu birkaç defa tekrarlayın. Aldığınız her nefesle göğsünüze enerji çekiyorsunuz, enerjiyi bedeninizde biriktiriyorsunuz ve verdiğiniz her nefesle hafifçe öne eğilip ellerinizi ittirerek, etrafınızdaki enerji alanını genişletiyorsunuz.

Bu nefes egzersizinin sonunda, kendinizi biraz farklı hissedeceksiniz. Bu nefes egzersizini mümkünse

her gün ya da enerjinizi artırma ihtiyacı duyduğunuz zamanlarda yapın. İlk başlarda beş dakika ile başlayın ve kademe kademe süreyi artırın. Sabahları ve akşamları sadece beşer dakika bu alıştırmayı yapmak bile size, sahip olduğunuzdan çok daha fazla enerji verecektir. Sabahları kolayca, enerjik bir şekilde uyanmanızı, akşamları ise kolayca uyumanız için gevşemenizi sağlayacaktır.

Bir sunuma hazırlanırken, bu egzersizi en az on dakika yapmanızı öneriyoruz. Bir sunumdan önce on dakika nefes egzersizi yapmak faydalı olacaktır. Sonrasında, bedeninizi saran muhteşem enerjiye sahip olunca enerji bedeninizde akarken, işlerin hiç çaba sarf etmeden kolayca yürüdüğünü göreceksiniz. Kolayca, kendiliğinden istediğiniz sonuçları yaratabildiğinizi fark edince şaşıracaksınız.

⋆ ★ ⋆

Beynin en büyük sorunu çok hızlı öğrenmesidir. Eğer bir fobiniz varsa çok hızlı öğreniyorsunuz demektir.

**RICHARD BANDLER**

## BÖLÜM 24

# Fobi Tedavisi

Topluluk önünde konuşma korkusu, ölümden sonraki en büyük korkudur. Ama yüksekten düşme korkusu dışındaki her korku gibi, öğrenilmiş bir korkudur. Korkular, birkaç saniyede öğrenilebiliyor. Yani zihin, sandığımızdan daha hızlı öğreniyor. Kaza yapan bir kişinin birkaç saniye içinde araba kullanmaktan korkmayı öğrenmesi gibi. Bunu çözmek için de bazen birkaç dakika yetiyor. Yani günlerce süren konuşma terapilerine hiç gerek yok. Çünkü bir şeyden korkmak ya da korkmamak tercihtir. Üniversitedeyken, bir soruyu doğru bildiğim hâlde yanıtlamaya korkardım. Yüreğim ağzıma gelirdi. Bilmiyorum nereden öğrenmiştim. Muhtemelen çok küçükken, bir topluluğun önünde konuşurken öğretmenim ya da babam, belki de hiç tanımadığım biri tarafından azarlanmış ya da küçük düşürülmüştüm. Bu durumda bilinçaltının asıl görevi korumaktır. Bir daha böyle bir duruma düşmemek için de ne zaman topluluk önünde konuşmak üzere kalksam kalbim sıkışırdı, hatta hayali bile kalbimin sıkışmasına yeterdi. Sonra bir tercih yaptım. Zihin, resimlerle öğreniyor. Resimleri,

olmasını istediğim gibi değiştirirsem, korkmamayı da öğrenebilirim.

Akıllı telefon kullanıyorsanız bunu hemen şimdi kendi telefonunuzda uygulayın. Hepimiz, telefonun ana ekranına bir mutluluk resmi koyarız. Telefonunuzun parlaklık ayarlarını en düşüğe getirin. Ve ana, ekrandaki resme bakın. Aynı mutluluğu hissettirmeyeceğinden emin olabilirsiniz.

Şimdi gelin bir alıştırma yapalım.

Gözlerinizi kapatın. Çok mutlu olduğunuz bir anınızı düşünün. Bu hatıranın zihninizde bir fotoğraf gibi oluşmasına izin verin. Zihninizde bu fotoğrafa bakarken, resmin parlaklığını azaltın ve küçültün. Bu işlemi yaparken duygularınıza dikkat edin.



Bu işlemi her yaptırdığımızda katılımcılarımız, anılarını kaybetmekten korktukları için resmin parlaklığını azaltmak istemedikleri yorumunda bulunurlar. Tabii bu işlemi daha faydalı şeyler elde etmek için de kullanabilirsiniz.

Şimdi tekrar kapayın gözlerinizi ve o çok korktuğunuz, kendinizi berbat hissettiğiniz anı canlandırın. Böyle bir anınız yok ise, gelecekte böyle bir durum olacağını hayal edin. Orada olan ve olabilecek her şeyi gördüğünüzden, duyduğunuzdan ve hissettiğinizden emin olun. Korkuyu hissedin, heyecanı hissedin. Yeterince kötü ve sizi korkutan, sizi en çok heyecanlandıran, kalbinizin sıkışmasına ya da midenize

ağrılar girmesine sebep olan anda görüntüyü durdurun. Şimdi onu bir resim olarak düşünün ve görüntüyü soluklaştırın, hatta siyah beyaz yapın. Küçültün, küçültün, iyice küçültün ve kendinizden uzaklaştırın, iyice uzaklaştırın. Şimdi gözlerinizi açabilirsiniz.

Tekrar kapatın gözünüzü, aynı sahneyi hayal edin. Az öncekiyle aynı korkuyu duyuyor musunuz? Eminim hissetmiyorsunuz. İnsanlar, canları sıkıldığında ya da bir konuya üzüldüklerinde "Çok uzaklara gitmek istiyorum." derler. Oysa çok uzaklara gittiklerinde kafaları burada kalmayacaktır. Onlarla birlikte gidecektir. Öyleyse yapmamız gereken şey, bu kötü anıyı zihnimizde soldurup, uzaklara göndermektir. Bunu yeterince sık yaparsanız o anı, sizi bir daha rahatsız etmez.

Daha önce de bahsetmiştim. Sorun, topluluk önünde konuşmayla ilgiliyse, genellikle insanlar bize şöyle derler; "Topluluğun karşısında çok rahat olmak istiyorum." Biz de "Topluluğun karşısında uyumak mı istiyorsunuz?" diye sorarız. "Hayır, tabii ki hayır." derler. "Yalnızca onların bana hayran kalmalarını istiyorum...". "Yani obsesif bir biçimde, hayran hayran etrafınızda mı dolaşmalarını istiyorsunuz?"."Hayır tabii ki. Yalnızca iyi bir konuşma yapmak istiyorum ve onların bundan etkilenmesini istiyorum." İşte o anda, bugüne kadar her konuşmaya çıktıklarında kendilerine, onu öldüreceklermiş gibi bakan yüz tane patlak gözlü trol olduğunu hayal ettiklerinin farkına varırlar.

Bu hiç de iyi bir fikir değildir. Şu anda düşünmeniz gereken şey tam da budur. Siz konuşmaya çıkmadan önce, karşınızdakileri nasıl yaratıklar olarak hayal ediyorsunuz?

Bir dahaki sefere, konuşmaya çıkmadan hemen önce şu egzersizi yapın: Gözlerinizi kapatın ve çapa olarak kullandığınız o anıyı canlandırın. Parlaklaştırın ve yakınlaştırın. Şimdi, zihninizde topluluk önünde konuşma korkulacak değil, sevinçle, heyecanla ve çoşkuyla yapılacak bir faaliyete dönüşene kadar bu işlemi sık sık tekrarlayın. Bir de bunu topluluğun karşısına çıkmadan önce deneyin. Eğer fiziksel bir reaksiyon hissediyorsanız, olumsuz duygu ya da düşünce besliyorsunuz demektir. Uyaran, genellikle zihinsel imge şeklindedir. Tek yapmanız gereken, o korku dolu hayalin yerine parlak, mutlu görüntünüzü koymaktır.



## Endişeyi Tersine Çevirmek (Nöro Hipnotik Modelleme)

Söylediğimiz gibi, topluluk önünde konuşma korkusu, dünya üzerindeki en yaygın korkudur. Her bir fobiye karşılık, yüzlerce, topluluk önünde konuşma korkusu yaşayan insan vardır. Öğrenciler küçük yaşta, herhangi bir sebepten korkmayı öğrenirler. Oysa topluluk önünde konuşmaktan, şarkı söylemekten ve müzakere etmekten hoşlanan çocuklar vardır. Biz bunun, eğitim sistemimizin bir sonucu olduğunu düşünüyoruz.

Bilinçaltının asıl amacının korumak olduğundan bahsetmiştik. Bazı korkular faydalıdır. Örneğin; yılanlar hakkında bir şey bilmiyorsanız korkmak faydalıdır. Ya da obezite hastası birinin buzdolabının kapısından korkması, onun yararına olur. Ama topluluk önünde sık sık konuşma yapan birisi için bu hiç de faydalı bir yaklaşım değildir. Ayrıca topluluk önünde konuşma, korkudan çok endişedir. Şimdi aşağıdaki tekniği uygulamadan önce kendinize şu soruyu sorun; bir günlüğüne problemlerinizi sizin yerine başkası yaşayacak olsa, siz, sizin yerinize problem yaşayacak bir kişiyi işe alsanız ve tek yapacağınız şey, ona bir iş tanımı yazmak olsa... Topluluk önünde konuşma endişesi veya korkusu yaşamamak için tam olarak ne yapması gerekiyor? Bunu belirledikten sonra, topluluk önüne çıktığınızda korkmak için ne hayaller kurduğunuzun ve kendinize olumsuz neler söylediğinizin, onların gözlerine odaklanmaktansa nasıl stresinize odaklandığınızın farkına varacaksınız. İşte o zaman, bu programlamayı düzenleme şansına sahip olacaksınız.

Aşağıdaki teknik, muazzam bir, topluluk önünde konuşma endişesi giderme tekniğidir. Bu işleme başlamadan önce belirtmem gereken husus şudur: Bedenlerinizde hissettiğiniz iyi ya da kötü duygular bir yöne döner. Ya ileri ya geri, ya sağa ya sola döner. Ve siz, iyi ya da kötü bir duygu hissettiğinizde, duygunun ne tarafa döndüğüne dikkat etmelisiniz. Bunu fark edebilmek için ellerinizi, vücudunuzda duygunun

bulunduğu yere koyarak sağa sola ya da ileri geri hareket ettirebilirsiniz.

Şimdi başlayalım.

1. *Size endişe veya korku veren topluluk önünde konuşma eylemini düşünün.* Geçmişteki bir deneyiminiz olabileceği gibi, gelecekte gerçekleştirilecek bir eylem de olabilir.

2. *Endişenin bedeninizde hangi yönde döndüğünü fark edin.*

3. *Bu duyguyu bedeninizin dışına çıkardığınızı, ters yöne çevirdiğinizi, okların rengini kırmızıdan maviye dönüştürdüğünüzü ve sonra çekerek, bedeninizde ters yönde döndürmeye başladığınızı hayal edin.*



4. *Duyguyu bedeninizde ters yönde giderek hızlanan bir biçimde döndürmeye devam edin ve bu sırada kendinizin farklı hissettiğini fark edin.*

5. *Şimdi size, kendinizi gerçekten rahat hissettiren bir şey düşünün. Bu duygunun hangi yönde hareket ettiğini fark edin. Kendinizi son derece rahat hissedin.*

6. *Böyle hissederken ve deneyimin (korktuğunuz) gerçekten iyi gittiğini ve işe yaradığını hayal ederken, bu rahat duyguyu çevirmeye devam edin.*

7. *Bunu yaparken şimdiki zamanda önünüzde neyi görebildiğinize, neyi işitebildiğinize ve gerçek dünyada dikkatinizi yöneltebileceğiniz neler olduğuna*

*bir bakın.*[4] Bu ne anlama gelir? İnsanlar bir konuşma yaparken, genellikle seslerinin titreyişine, karınlarındaki kasılma ve ağrıya odaklanırlar. Ama beynimiz, neye odaklanırsak onu çoğaltma eğilimindedir. Eğer bu saydıklarım yerine, karşımızdakilere ve onların gözlerine odaklanırsak, bir süre sonra sesimizdeki titremenin de karnımızdaki ağrının da yok olacağını görürürüz. Buradaki asıl soru şu; siz neye odaklanmak istiyorsunuz? Çünkü nereye odaklanırsanız onu alırsınız...





4 Richard Bandler-Transformasyon

⋆ ★ ⋆

Hiçbir problem onu oluşturan düşünce
düzeyinde çözülemez.

**ALBERT EINSTEIN**

## BÖLÜM 25

# 10 Günlük Zihinsel Çaba Yaşamınızı Değiştirecek

Zihinsel odaklanmanızı sağlayacak, her zaman istediğiniz sonuçları almanız için bakış geliştirmenize yarayacak ve bir yaşam biçimi hâline gelecek olan; Anthony Robbins'in "İçindeki Devi Uyandır" kitabındaki bir pratikten bahsetmek istiyorum. Bu pratik çalışma, birçok insanın hayatını değiştirdi ve değiştirmeye de devam ediyor. Siz değerlisiniz, öyleyse değişim için ne gerekiyorsa hemen adım atın bugün. Ama öncesinde, alışkanlıklardan ve öneminden bahsetmeliyim. Alışkanlık, hizmetkârların en iyisi, efendilerin en kötüsüdür. Alışkanlıklarımız bizi ilerletip mutlu da edebilir ya da mutsuz edip, kendimizi engellememize sebep olabilir. Hayatımızı, alışkanlıklarımız oluşturur. İlk önce biz alışkanlıklarımızı belirleriz, ancak zamanla, alışkanlıklarımız bizi şekillendirmeye başlar. İyi bir alışkanlığı elde ettikten sonra, bu alışkanlığın kalıcı olması, yani sürekliliği, hepimizin istediği şeydir. Gerçek başarı, yerleşmiş olumlu alışkanlıklardaki sürekliliktir. Ne yapılması gerektiğini hepimiz biliriz ama yapmayız. Başarı, o bildiğimizi yapmaktır.

Eyleme geçmektir. Başarı, başından beri söylediğimiz eylemlerle, küçük küçük adımlarla gelecektir.

Bir şeyi değiştirebilmek; öncelikle bizi şu an bulunduğumuz yere getiren düşünce şeklimizin, bizi istediğimiz yere götürmeyeceğini kabul etmekten geçer. Kişisel ve profesyonel başarılara ulaşmak için yeni ve yapıcı düzeyde düşünebilmek gerekmektedir. Eski düşünce yapılarımızın bizi başarıya götürmediğini fark edip, yeni bir düşünce sistemi yaratmak gerekir. Yeni geliştirici düşüncelere direnç göstermek yerine, bizi geliştirecek olan şeyin, değişime sıcak bakmak olduğunu kabul etmelidir. Bunun için önce zihinsel kontrolü ele almak gerekir. Sorunlara odaklı düşünceler yerine çözümlere odaklanıp, süreçten zevk almayı seçmeyi öğrenmeliyiz. Eğer zihnimizde kök salmakta olan olumsuz düşünceleri ve bize ne kadar zarar verdiklerini görmeyi reddedecek kimseler hâline gelirsek, kafamızın içindeki hayaller, kurgular, inançlar ve yargılar, bizi sonsuza dek mahfeder. Ama daha yıkıcı olan şey, sürekli olumsuz olana odaklanmaktır. Yaşamının sorumluluğunu üstlenen kişi, yaşamındaki olumsuzlukları görür, onlara, yüzünde gülümseme ile bakar. Çünkü onları görmüştür, onların farkında olmak yüksek bir bilinç düzeyidir. Bir sorunu çözebilmek için önce sorunu fark etmek gerekir. Olumsuz olaylar, başımıza gelen talihsizlikler, hayatın bir parçasıdır. Başımıza gelenlere kızmak, öfkelenmek, bir işe yaramaz. Önemli olan onları görüp, varlıklarını

kabul edip, çözüme odaklanıp, hayatımızdaki etkilerini yok etmek için ne yapmak gerekiyorsa onu yapmamız gerektiğidir. Bu engeller bizi zinde, güçlü ve dikkatli tutar. Sorunlar için dövünmek gerekli değildir. Üzerlerinde fazla durmaya da gerek yoktur. Bu durumu fark edip, yerine zihinsel, duygusal, fiziksel, ruhsal potansiyel başarı tohumları ekmemiz gerekmektedir. Her yönden başarı tohumlarını ekebilmek için, zihnimizde bizi sınırlayan düşünceleri yok edebilmeliyiz. Birazdan, bu başarı tohumlarını ekebilmek ve bizi sınırlayıcı düşüncelerin artık zihnimize yerleşmesinin mümkün olamayacağı bir zihinsel yapı yaratmak için gereken adımlardan bahsedeceğim.

Zihninizdeki sınırlayıcı düşünceleri kırmak için öncelikle ne yapmak istediğinize karar vermek zorundasınız. Güçlü bir karar ve kararlılık, odağınızın başarıda olmasını sağlar. İkincisi; sizi harekete geçirecek güçlü bir güdüleyici bulmak zorundasınız. Burada sizi güdüleyecek şey, istediğiniz şeye ulaşmanın size vereceği keyfi ve ulaşmamanın size vereceği acıyı güçlü bir şekilde duyumsamak ve sürekli gözünüzün önünde tutarak hatırlamaktır. Bu sizi harekete geçirecektir. Odağınızı başarıya yönlendirecektir. Bir diğeri ve asıl üzerinde odaklanacağımız düşünce, sınırlayıcı düşünceyi kırmaktır, bunun en iyi yolu zihinsel perhizdir. Tıpkı yeme konusunda perhiz yaparken yaptığınız gibi, zihinsel olarak da belli bir zaman süresi koyup, tüm düşüncelerinizi bilinçli bir kontrolden

geçirmektir. Yemek konusunda perhizdeyken, yeme alışkanlığınızı sürekli kontrol edersiniz. Sizin için zararlı ve faydalı olanı bilir ve ona göre bilinçli seçimler yaparsınız. Zihinsel perhiz de tıpkı sağlık konusunda perhiz yapmak gibi, zararlı alışkanlıkları ortadan kaldırmak ve yeni sağlıklı bir yapı oluşturmak için yapılır. Zihinsel perhiz, olumsuz, yıkıcı düşünce ve davranışları ortadan kaldırmanın yoludur.

O zaman, şu andan başlayarak önümüzdeki on gün boyunca tüm zihinsel ve duygusal işlevlerinizin kontrolünü elinize almaya, birbirini izleyen on gün boyunca hiçbir şekilde sizi güçsüzleştirici düşünce ya da duyguya yer vermemeye şimdi karar verin. Hemen kendinize bunu taahhüt edin. Bu pratiği uygulamak sanıldığı kadar kolay değildir. İlk başta "Aman canım ne var, ben zaten çok olumlu bir insanım nasılsa bunu da yapabilirim." diyebilirsiniz. Kolay gibi gelir ancak yapmaya başlayınca, zihinlerinizin ne kadar korkulu, kaygılı, yıkıcı düşüncelere yer verdiğini gördüğünüzde şaşırıyor olacaksınız. Neden sürekli hayatımızda gereksiz stresler yaratarak, zihinsel ve duygusal olarak sınırlayan düşüncelere sahip oluyoruz? Çünkü faydalı olacağını sanıyoruz. Pek çok kimse, sürekli kaygı hâlinde yaşar. Sürekli en kötü senaryoya odaklanır. Niçin sürekli kaygı yaratırlar? Çünkü bu sayede harekete geçeceklerine inanırlar. Aslında tam tersidir, kaygılar, insanı son derece verimsiz ve güçsüzleştirici bir duygusal duruma sokar. Kaygılı ruh hâli insanı yorar ve

yaratıcı düşünceyi engeller. Yapmak istediklerinizi yapamaz hâle gelir, çabuk tükenir ve yaşam mücadelenizi kaybedersiniz.

Kaygılı durumumuzu hemen değiştirmenin yolu; çözüme odaklanmaktır. Çözüme odaklanmak, aslında olabilecek en kötü şeyin dahi çok da kötü olmadığını fark ettirecektir. En azından kaygılanıp kendinize acımak yerine, bir adım atmış olmanın, çözüm arayışı içinde olmanın tatminini yaşıyor olursunuz. Bir sorun ile karşılaştığınızda hemen şunları sorun kendinize: "Bu durumu daha iyiye götürmek için ne yapmam gerek?" Bu soru, sizi çözüme odaklayacak muhteşem bir sorudur. En kötü ne olabilir? En kötü olasılıkta bile aslında korkulacak bir şey olmadığını fark eder ve gereksiz kaygı hâlinden sıyrılabilirsiniz. Örneğin, "kaygılar içindeyim" yerine,"merak ediyorum" diyebilirsiniz. Kelimelerinizi değiştirin, kelimelerin enerjisini iyi kullanın. Kaygı kelimesi hiçbir şekilde size kendinizi iyi hissettirmez. Oysaki "Meraklıyım, bu durum ne olacak, nasıl sonuçlanacak?" diye sormak, üzerinizdeki duygunun, baskının azalmasına ve daha yapıcı düşünmenize yardımcı olacaktır.

Durumlarımızı değiştirmek için elimizde birçok strateji var. Mesela, kendinize güçlendirici sorular sorabilirsiniz.

"Bu durumdan ne öğrenebilirim?"

"Bu durumun güzel yanı ne?"

Bu sorular verimli olmaya ve çözüm bulmaya yöneltir. Böylece sürekli öfke ve kızgınlık içinde olmazsınız.

Daima hatırlayın ki amacınız; hayatın sorunlarını görmezden gelmek değil, kendimizi hem çözüm bulacak hem de o çözümü uygulayacak daha iyi zihinsel, duygusal durumlara sokmaktır. Hayatı daima sorunlara odaklı, başarısızlığa odaklı yaşarsanız yaşamı kaçırır, sadece şikâyet eden biri olursunuz. Bahanelerinizden vazgeçin, şikâyetleri kenara atın. Muhteşem bir konuşmacı olmanız için çok mu genç olduğunuzu söylüyorlar ya da yeterince eğitiminizin veya bilgi birikiminizin olmadığını mı iddia ediyorlar? İnsanların ne dediği değil, sizin neye inandığınız ve neye odaklandığınız önemli.



Yaşamınızda hiçbir zaman vaktinizin %10'dan fazlasını bir soruna harcamayın, en az %90'ını o sorunun çözümüne harcayın. Daha da önemlisi; küçük şeyleri dert etmeyin, hatırlayın ki onlar küçük şeylerdir! Bunu yaşam felsefeniz hâline getirmek, size hiç olmadığı kadar fırsatın kapısını açacaktır.

10 günlük zihinsel çaba uygulamasında, 10 gün boyunca sadece çözüme odaklanmak, hayatınızda nelerin harika olduğuna, ne kadar şanslı olduğunuza, nelerin sonuç verdiğine odaklanmak, sorunlarınızın çözümünü bulmanıza yardım edecektir. Sahip olduğunuz yeni düşünce yapısı sizi öyle güçlendirir ki bir

zamanlar sorun saydığınız şey, artık kendiliğinden yok olur. Bu çaba sonunda çözümlerin çok daha hızlı ve kolay geldiğini, harika sonuçları yaratmak için ne kadar istekli olduğunuzu fark edeceksiniz.

10 günlük zihinsel çabanın dört tane basit ama önemli kuralı vardır.

## 10 Günlük Zihinsel Çaba-Oyun Kuralları

**Kural 1:** İzleyen 10 gün boyunca, verimsiz düşünce ve duygulara yer vermeyi reddedin. Güçsüzleştirici sorulara, canlılığınızı azaltıcı kelimelere ve benzetmelere yer vermekten vazgeçin.

**Kural 2:** Kendinizi olumsuza odaklanmış hâlde bulursanız, öğrendiklerinizi kullanarak, odağınızı daha iyi bir duygusal duruma çevirin. Özellikle bu süreçte, sorun çözücü soruları kullacaksınız. Örneğin; "Bunun harika yanı nedir? Nesi henüz kusursuz değil?" Bu sizin, ileride her şeyin mükemmel olacağını düşünmenizi sağlar.

10 gün boyunca her zaman kendinizi başarıya dönük olarak kurun. Sabah ilk iş olarak kendinize güçlendirici sorular sorun. "Bugün şükredeceğim nelere sahibim? Şu an hayatımın nesinden mutluyum? Şu an hayatımın nesi bana heyecan veriyor? Şu an hayatımda neye adanmış durumdayım?" Böylece kendinizi, güçlendirici bir zihinsel tutuma sabahtan odaklamış olursunuz. Akşamları yatmadan önce kendinize;

"Bugün hayata ve kendime neler verdim?" gibi güçlendirici sorular sorun.

**Kural 3:** 10 gün boyunca tüm odağınız, çözümlere dönük olsun. Her sorunda, mümkün olan çözümü düşünün.

**Kural 4:** Kendinizi eski alışkanlıklarınıza, olumsuz düşünce ve duygulara yönelmiş bulursanız, üzülmeye gerek yok. Hemen değişirseniz pek bir sakıncası olmaz. Eğer olumsuz düşünce ve duygularda ölçülebilecek bir süre içinde kalmaya devam ederseniz, ertesi sabahı bekleyip, uygulamaya yeni baştan başlamanız gerekecektir. Örneğin; bir dakika, kendimizi fark edip, değiştirmemiz için yeterlidir. Olumsuz düşüncede kalma süreniz maksimum iki dakika olsun. Beş dakika boyunca kendinizi şikâyet ederken, olumsuz olayın canınızı sıkmasına izin verirken bulursanız, 10 günlük çabaya yeni baştan başlamanız gerekecek. Onuncu günde bile olsanız kuralları ihlal ederseniz, başa dönmeniz gerekecek. Bu durumu, kendimizi ömür boyu sürecek güçlü bir zihinsel duruma şartlamak için yapıyoruz. On gün dayanabileceğiniz zaman dilimi gelene kadar, bu sürece hiç başlamayın. Güçlü bir adanmışlık duygusuyla başlamazsanız sürdüremezsiniz. Bu çalışmayı yapmaktaki amaç, hayatınızın kalitesini bir üst düzeye çıkarmak, yaşam kalitenizi hiç olmadığı kadar yükseltmektir. Bunu yapmak isteyip istemediğinize karar verin. Taahhüde girmeden önce dikkatli düşünün. Bir kere bu sürece girip sözünüzde

durduğunuzda, disiplinli çabanızdan gurur duymaya başlarsınız. Artık yaşamın sorumluluğunu üstlenme zamanı. Televizyon karşısında yaşamını tüketen çoğunluklar gibi olmak istemiyor ve hedeflediğiniz şeyi başarmak istiyorsanız hareket etmek, korkularınızın üstesinden gelmek zorundasınız. Bu çalışma, yaşamınızın kalitesini ölçülebilir derecede değiştirecek bir çalışmadır. Zihinsel alışkanlıklarınızı değiştirerek, yaşamınızda istediğiniz sonuçları almanızı sağlayacak güçlü alışkanlıklar kazanmanıza yardım edecektir.

Bu egzersiz, hayatınızdaki engelleri bir bir aşıp, kalıcı değişiklikler yaratmaya ve bunun bir yaşam tarzı olmasına yardımcı olacaktır. Bu egzersizle elde edeceğiniz güç, gerçekten inanılmazdır. Sizi sınırlayan alışkanlık kalıplarınızı kolayca görmenizi sağlayacaktır. Bu alışkanlık kalıplarınızın yerine güçlü alternatifler yaratacak, yaratıcılığı geliştirmenizi sağlayacaktır. Hayatınızı tersine çevirecek, kendinize olan inancınızı ve güveninizi geliştireceksiniz. Hayatınızla ilgili geleceğe daha umutla bakabilecek ve kendinizle ilgili daha yüksek standartlar belirleyip, daha azına kendinizi mahkûm etmeyeceksiniz. Beklentilerinizi artıracak, yaratıcılığınız ve hayal gücünüzle beraber tahmin edemeyeceğiniz kadar büyüyecek ve gelişeceksiniz. Deneyin ve sonuçlarını görün. Yaptığımız sunumlardan birinde bir katılımcı, bu tarz bir çalışmayı bütün ailenin katılımı ile yapmalarının sonucunda, komadaki babalarını iyileştirdiklerinden bahsetmişti. Evet,

hepimiz gerçekten çok etkilenmiştik. Bütün aile, babalarının hastanede olduğu süre içerisinde olumsuz hiçbir duygu ve düşünceye yer vermemişlerdi. Ve yarattıkları etki ve sonuç gerçekten dikkate değerdi. Doktorların yaşamaz dedikleri babaları, yaşama tekrar dönmüştü. Uzaktan yapılan niyet göndermelerinin ve dualaların bile artık işe yaradığı, bilimsel araştırmalarla kanıtlanmış bir gerçek. Öyleyse, bu hayatta kontrol edebildiğiniz tek şey, kendi zihninizdir. Eğer siz zihninizi kontrol etmezseniz, o sizi kontrol eder ve "Neden mutsuzum, neden istediğim sonuçları yaratacak kararlılığı gösteremiyorum?"diye şikâyet eder durursunuz. Düşüncelerinin kontrolünü sağlayamayan kişi, yaşamını kontrol edemez. Öyleyse bu çalışmayı mutlaka yapın. Yaşamınızın kontrolünü ele almanın yolu, düşüncelerin kontrolünü ele almaktan geçer.

Başarı, bir süreçtir. Bir dizi küçük disiplin yerleşince artık bu, sürekli olur. Bu süreci başarıya taşıyacak olan tek kişi sizsiniz. Bu çabayı sürdürülebilir kılmak için, çevrenizdekileri işin içine dâhil edin. Tecrübelerinizi, yaşadığınız deneyimleri yazın, kaydedin, böylelikle zorlukları nasıl aştığınızı kalıcı kılarsınız. Sürekli kendinize bir şeyler katın, okuyup, kendinizi sürekli yenileyip geliştirmeyi seçebilirsiniz. Sisteminizi eski şeylerden kurtarırken, okuduğunuz yeni bilgilerle zihninizi beslemeyi seçebilirsiniz. Zihninizi sürekli besleyin. Bu, konuşmalarınıza, tarzınıza, sunumlarınıza yansıyacak ve muhteşem bir konuşmacı olacaksınız.

## Son Olarak
## Etkili Bir Konuşmacı Olmak İstiyorum

Geçenlerde bir danışanım (Özlem) bana geldi ve dedi ki; "İnsanların karşısına çıkıp konuşmalar yapmak istiyorum ancak korkunç derecede heyecanlanıp panik oluyorum, sanki ölecekmişim gibi hissediyorum. Bana yardım edin, çünkü artık bu, işimin bir parçası ve ben iyi olmak ve başarmak zorundayım." Gerçekten öyle çaresiz ve zor durumda görünüyordu ki "Sakin ol!" dedim "Bu istediğin şey çok da zor bir şey değil. Kimse doğuştan etkili bir konuşmacı olarak doğmaz, bu işi öğrenebilirsin, sadece bazı incelikleri var, o kadar." Öğrenmeye gerçekten istekli görünüyordu, çünkü bu konuda başarısız olmayı, görünen o ki büyük acılara bağlamıştı. Başarısızlık demek, işinde başarısızlığa uğramak demekti onun için. O da tıpkı birçokları gibi, ölümden korkarcasına insanların karşısında konuşmaktan korkuyordu. Ona dedim ki; "Bu işi öyle tutkuyla istemelisin ki ve bu olayı zihninde öyle keyifli bir hâle getirmelisin ki korku, yanına bile yaklaşamasın. Tutku ve heyecanla yapılan işte korku olmaz. Etkili ve başarılı bir konuşmacı olmanın yolu; korkuların üzerine cesaretle gitmektir. Bu uğurda her şeyinizle bu işe adanmaktır, yüreğinizi koymaktır. İşin sırrı budur. Unutmayın ki başarı; odağınızın olduğu yerdedir. Odağınız, başarılı bir konuşmacı olmak ise eğer, bu yoldaki başarı elbet sizi bulacaktır." Danışanıma, karar vermesini söyledim, güçlü bir karar.

"Artık bu konudaki başarısızlığı düşünmeyeceksin. Tek düşündüğün, başarılı bir konuşmacı olmak olmalı." dedim, "Bunu öyle çok iste ki yatağına başını koyduğundaki son düşüncen, sabah uyandığında ilk düşüncen olsun." Bu işin sırrı, bazı belli başlı kuralları uygulamak değil, doğal ve kendiniz olmaktır. Her zaman samimiyet ve gerçek bir coşku, kazanan olmanızı sağlayacaktır. Etkili bir konuşmacı olmak, karşınızdakileri sevmekle ve onlara gerçekten, yürekten bilginizi aktarmayı istemekle gelir. Etkili bir konuşmacı olmak istiyorsanız, kendinize inanmalısınız. Yapabileceğinize olan inancınızı ve kendinize olan güveninizi her gün artırmalısınız. Mucizeler bir günde gerçekleşmez. Büyük başarılar küçük adımlarla gelir. Kendinize güveniyormuş gibi davranarak işe başlayabilirsiniz. Zihin, hayal ile gerçeği ayırt edemez, zaman içinde kendinize olan güveninizin arttığını görüp şaşırabilirsiniz. Güçlü bir zihinsel başarı imajı yaratarak, bunu yaşayın. Her gün, her bulduğunuz yerde konuşun, konuşun, konuşun... Ustalaşmanın yolu, tekrarlardan geçer. Bütün başarılı konuşmacılar, başarılarının sırrının, eyleme geçmek ve sürekli yapılan tekrarlar olduğunu söylerler. Dünyaca ünlü motivasyon konuşmacısı Anthony Robbins'i hatırlayın. Onun çok başarılı bir konuşmacı olmasının sırrının, diğer herkes haftada bir kez konuşurken onun günde üç kez konuşma yapmak olduğunu hatırlayın. Sizi ne tutuyor? Eğer tutkuyla, konuşmanızla hipnoz eden bir konuşmacı

olmak istiyorsanız önce kendinize ve yapabileceğinize inanın, daha sonra güçlü bir zihinsel imaj yaratın ve eyleme geçin. Ruhunuzu, tutkunuzu ve coşkunuzu katarak sunumlar yapın. İçinde ruh olan, çoşkulu bir konuşmadan etkilenmemek çok zordur. Bu uğurda göstereceğiniz güçlü bir adanmışlık sonunda; başarı sizin olacaktır.

⋆ ★ ⋆

Dehanın 10'da 1'i yetenek 10'da 9'u da çalışmaktır.

**ALBERT EINSTEIN**

## Sonsöz

Bilinçaltı kaynaklarımız, kolektif bilinçaltı yoluyla, sonsuz kaynakla daima iletişim içindedir. Aynı zamanda, şu anki bilgilerimizin kaynağı; onları dinlediğimiz için bize birçok şey öğreten yediden yetmişe tüm danışanlarımıza, bilge yazar, düşünür ve bilim adamlarına, kaynaklarından yararlandığımız tüm dünya insanlarına teşekkürü bir borç biliyoruz.

Belki de bu kitapta okuduğunuz birçok şey, farklı düşünürlerin dilinden bizim bilinçaltımıza işlemiş ve bizim dilimizden size sunulmuştur. Elimizden geldiğince kaynakça belirtmiş olmamıza rağmen, kendisinden bahsetmeyi unuttuğumuz kişiler varsa, değerli düşüncelerini bizimle paylaştıkları için teşekkür etmek isteriz.

Şunu daima hatırlayın:

Size anlatılırsa unutursunuz,

Gösterilirse belki hatırlarsınız

Ama yapana kadar anlayamazsınız...

Haydi başlayın!

Sonsuz sevgilerimizle,

*İnci Aktaş & Özlem Aktaş*

## Kaynakça


1. *"NLP-Değişim İçin Beyninizi Kullanın"* Richard Bandler (ALFA Yayınları-1999)
2. *"NLP-Trans ve Değişim"* Richard Bandler (ALFA Yayınları-2000)
3. *"Hipnozun Kitabı"* Bülent Uran (Gelişim Yolculuğu Yayınları-2011)
4. *"İçindeki Devi Uyandır"* Anthony Robbins (İNKILAP Kitabevi-1995)
5. *"Özgüven Kazanmanın Yolları"* Dale Carnegie (GOA Yayınları-2006)
6. *"Baştan Çıkarma Sanatı"* Robert Greene (ALTIN Kitapları-2006)
7. *"Sihirli Eğitmen El Kitabı"* Metin Çınaroğlu
8. *"Nöuro Linguistic Programming-1.Cilt"* Richard Bandler (BEYAZ Yayınları-2006)
9. *"Etkili İletişim"* John Adair (Babıali Kültür Yayıncılığı-2003)
10. *"Ericsoncu Psikoterapi"* (LITERA Yayıncılık-2008)
11. *"%100 Düşünce Gücü"* Jack Addington (AKAŞA Yayınları-1999)

12. *"Konuşarak İkna Psikolojisi"* Kevin Hogan (Yakamoz Yayınları-2012)

13. *"EFT İle İyileşin İyileştirin"* Bülent Uran (Gelişim Yolculuğu Yayınları-2011)

14. *"Düşün ve Zengin Ol"* Napoleon Hill (ALTIN Kitapları-1999)

15. *"Psiko Kinesiyoloji PİKİ Bedenin Bilgeliği"* Nil Gün (Kuraldışı Yayınevi-2008)



Özlem Aktaş

18 Haziran 1979 yılında Bursa'da doğdu. Bursa Erkek Lisesi'nde gördüğü lise eğitiminin ardından, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nü bitirdi. Kariyerini finans alanında gerçekleştirmeye karar vererek; özel bir bankada yedi yılı satış-pazarlama, satış yöneticiliği, müşteri ilişkileri yöneticiliği ve risk izleme bölge yönetmenliği olmak üzere toplam dokuz yıllık bankacılık deneyimine sahip oldu. Bu süreçte bankacılıkla ilgili birçok eğitim almış ve bankacılık kariyeri içinde eğitimler de verdi.

Bireysel vizyon ve yaşamdaki amacına tam olarak uygun olduğuna inandığı koçluğa, ikinci kariyer olarak başlama kararıyla; Uluslararası Koçluk, NLP, Hipnoz ve Eğitmenlik Sertifikasyon Programı'nı tamamladı. Bununla beraber hipnoz, regresyon, EFT eğitimleri almış olup, aynı zamanda hâlen Psikolojik Danışmanlık Yüksek Lisansı yapmaktadır. Bu zamana kadar kazandığı deneyimleriyle, insanların hayatlarında küçük de olsa bir fark yaratırken, onların yanlarında olmak için hem bireysel hem de kurumsal alanda çalışmalarına devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilen Özlem Aktaş'ın, insana dair ne varsa ilgi alanı içindedir. Hayatın bütünselliğine ve bir kişinin mutsuzluğunun herkesi etkileyeceğine inanıp, bu dünyada küçük de olsa bir fark yaratmak için çalışmaktadır. Şimdi, kurucu ortağı olduğu AYNA Eğitim Danışmanlık ve Kişisel Gelişim Merkezi'nde, profesyonel koçluk, NLP tranier ve hipnoterapi uygulayıcısı olarak eğitmenlik yapmaktadır.



İnci Aktaş

3 Ağustos 1984 yılında Bursa'da doğdu. Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdi. Özel bir bankada, Kobi Bankacılığı Yetkilisi olarak görev aldıktan sonra kariyerine, bireysel ve kurumsal gelişim alanlarında yaptığı çalışmalar sonucunda, küçük ve orta ölçekli işletmelere ve bireylere danışmanlık ve koçluk yaparak devam etmeye karar verdi. Uluslararası sertifikalı profesyonel koç, NLP eğitmeni ve hipnoterapist olan İnci Aktaş, Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik bilim dalında yüksek lisans yapmaktadır.

Kobilerin sorunlarına ilişkin tecrübelerini ve bunun yanında insan ilişkileri, iletişim, satış, ikna tecrübelerini koçlukla birleştirerek hem bireysel hem de kurumsal danışmanlık alanında uzmanlaştı. Almış olduğu ileri hipnoz eğitimi ve hipnoterapi deneyimleri sonucunda, koçluğun yanı sıra hipnoterapi ile kişilerin hayatlarını olumlu yönde değiştirmektedir. İnsana saygı ve kişilerin mutluluğu üzerine ne varsa ilgi alanına giren ve bir kişi değişirse dünya değişir mantığıyla hayata bakan İnci AKTAŞ, şu aralar, tamamlamak üzere olduğu kişisel gelişim kitabı üzerinde çalışmaktadır. Ayrıca, kurucu ortağı olduğu AYNA Eğitim Danışmanlık ve Kişisel Gelişim Merkezi'nde kişisel gelişim eğitimleri vermekte ve danışanlarına da koçluk ve hipnoterapi hizmeti sunmaktadır.

## AYNA EĞİTİM DANIŞMANLIK VE KİŞİSEL GELİŞİM MERKEZİ HİZMETLERİ

Bireysel Koçluk Hizmetleri
Nlp ve Hipnozla Sigarayı Bıraktırma Programı
Nlp ve Hipnozla Kilo Verme Programı
Yönetici ve Lider Koçluğu
Öğrenci ve Sınav Koçluğu
Aile Koçluğu
İmaj Koçluğu
İlişkiler Koçluğu
Nefes ve Meditasyon Koçluğu
Profesyonel Koçluk Eğitimleri
Nlp Uzmanlık Eğitimleri
Hipnoz Eğitimleri
Topluluk Önünde Etkili Konuşma Eğitimi
Nlp Danışmanlığı
Hipnoterapi Uygulamaları
Eft Uygulamaları
Kurumsal Koçluk Hizmetleri
Kurumsal Eğitimler
İş Geliştirme Danışmanlığı
İletişim Eğitimi
Diksiyon Eğitimi
Anlayarak Hızlı Okuma Eğitimleri
Kişisel Gelişim eğitimleri
Nlp İle Değişim Eğitimi
Zaman Yönetimi Eğitimi
Bireysel Farkındalık Programı
İnsan Kaynakları Eğitimi
Proje Yönetimi Eğitimi
Liderlik Eğitimi
Olumlu Tutum ve Proaktivite Eğitimi
Temel ve İleri Düzey Satış Eğitimleri
Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Eğitimi
. . .

**Web:** aynadanismanlik.net
**Mail:** bilgi@aynadanismanlik.net
**Tel:** 0 224 243 43 14
**Adres:** Bağlarbaşı Mah. Yörüklü Cd. Ömeroğlu İş Merkezi
A Blok D: 4 Osmangazi / Bursa