HAYATIN İÇİNDE KİŞİSEL GELİŞİM
OĞUZ SAYGIN
Pozitif": 3
Kişisel Gelişim Serisi:1
ISBN: 975-6333-19-7
yazar oğuz saygın
Merkez: Eyüp Sultan Mah. Osmangazi Cad. Esma Sok. No: 4
Samandıra-istanbul
Tel:02163111335
Faks: 0216 311 8303
Şube: Alemdar Mah. Alayköşkü Cad. No: 16 Cağaloğlu-istanbul
Tel: 0212 519 82 50-51
Fax: 0212 5201502
iç düzen m. vehbi ümit
baskı sistem matbaacılık mayıs 2004, istanbul 1. baskı

İÇİNDEKİLER
Oğuz Saygın Hakkında 7
Teşekkür 9
Önsöz :..11
Kişisel Gelişim Nedir? 15
Neden Hayatın içinde Kişisel Gelişim? 19
Kişisel Gelişim'de Yedi Basamak 22
Hedef Belirleme 27
Herkes Kendi Yaşam Projesini Kendi Renklendirir 31
Hedefe Ulaştığımızı Gösterecek Somut Kanıtlar Belirlemeliyiz 34
Hedefler Sıralamanızı Yaparken Değerleriniz Önemlidir 36
Düşündüğünüz Her Şey Gerçekleşen Bir Kehanet Olur 39
Zamanın Değerini Bilin 43
Nelere Sahip Olduğumuzu Bilmeliyiz 46
Her Hedefin Bir Bedeli Vardır 49
içsel Programlar 53
Yaşadığımız Başarısızlıklar Bizi Sınırlamamalı 56
Değişmek ve Gelişmek için 5-i Kuralı 60
Öğrenmenin Basamakları 63
Korktuğunuz Şeyler Başınıza Gelir 67
Değişim içinizde Başlar 69
Duyusal Farkındalık 75
Duyusal Farkındalık ve Bir Başarı Hikayesi 78
Duyusal Farkındalığın Başarıdaki Rolü 81
Bir Sanatçının Duyusal Farkındalığı.""' """ 83
Duyusal Farkındalıkla Olaylara Yön Verebiliriz 86
Doğru Seçimi Yapma Yeteneği 89
Model Alma 95
Modelleme Yoluyla istediğiniz Sonuçlara Ulaşabilirsiniz 98
Modelleme Taklit Değildir 102
Modelleme Başarının Anahtarıdır ... 106
Mazeretleri Silme ve Modelleme Yoluyla Sonuca Ulaşma 109
Karar Alma 115
Kararın Sonuçları Önceden Düşünülmelidir 118
Doğru Bir Karar ve Değişen Bir Hayat 121

Akıllı Bir Karar Bir Şirketi Zirveye Taşır 123
Bazan Hızlı Kararlar Almamız Gerekir 126
Mutlaka Bir Yol Vardır 128
Kararın Gücü 131
Israr Etmek """"" """""""""'" .139
ısrarlı Mücadele Mutlaka Sonuç Getirir 142
Bilinçli Israr Çözüm Getirir 145
Başarı Her Yerdedir 148
Başarı, ısrarlı Takibin Sonucudur 151
Hayatınızda Umutsuzluğa Yer Vermeyin 155
Israrın Gücü 158
Esnek Olmak , 163
Etkili iletişimin Kaynağı: Esnekliktir 167
Esnek Tavır: Problem Çözücüdür 169
Zifirı Karanlıklarda Esnek Olun ve Doğacak Güneşi Bekleyin 172
Her Sorun Bir Fırsattır 175
Son Söz ve Başarıya Davetiye 179
Başarıya 181

Oğuz Saygın Hakkında
1952 istanbul doğumlu olan Oğuz Saygın, bireysel ve kurumsal gelişim uzmanı ve NLP uygulayıcısıdır. istanbul iktisadi ve Ticari ilimler Akademisi'nden mezun olmuştur.
Uzun yıllar eğitim sektöründeki deneyimlerinden sonra, 1996 yılından itibaren kişisel gelişim alanındaki etkinliklerini artırarak profesyonel olarak eğitim seminerleri vermeye başlamıştır.
2003 yılında "dünyanın ilk master traineri Dr. Wyatt Woodsmall'dan eğitim alarak NLP trainer olmuştur. Ayrıca master trainer Robert Smith ve master trainer Debra Wylte ile çalışmalar yapmıştır. Birçok dergi ve gazetede makaleleri yayımlanmıştır.
Yazmış olduğu ilk kitabı Negatif Limanlardan Pozitif Sulara (40. baskı, İstanbul, Hayat Yayınları, 2004) Avrupa'nın birçok ülkesinde psikologlar tarafından Türk vatandaşlarına tavsiye edilen bir kitap olmuştur.
Diğer kitapları Kişisel Değişim Stratejileri, Başarı Rehberi, Beyin Gücünü Geliştirme'dir. Ayrıca "Değişim Rüzgarları" adlı iki eğitim kaseti ve "Pozitif Sulara Yolculuk" adlı bir eğitim CD'si vardır.
Çeşitli kurumlarda verdiği seminerler şunlardır:
NLP (Zihin Dili Programlaması), iletişim Becerileri," Zihin Haritaları, Alternatif Düşünme Teknikleri'dir. Anne babalara yönelik değişik başlıklarda seminerlerin yanısıra çeşitli kurumlarda, çalışanların motivasyonunu artırmaya yönelik uygulamalar yapmaktadır.
Eğitim kurumlarına, dershanelere, şirketlere danışmanlık yapmakta, ayrıca öğrenci, öğretmen, yönetici, sporcu ve siyasi parti yöneticilerine de bireysel danışmanlık yapmaktadır.
Uzun yıllar profesyonel olarak masa tenisi oynamış, antrenörlük yapmış ve milli takıma oyuncular yetiştirmiştir.

İ N L P T A Uluslararası Nöro Linguistik Programlama Eğitmenleri Birliği üyesi ve uluslararası yetkili eğitmenidir.

TeşekkÜr

Sınırsız sevgileri ve anlayışları için eşim Ayşe'ye, çocuklarım Ekrem ile Merve'ye,

Kitabın çıkmasında önemli bir desteği olan sevgili dostum ve iş adamı Ali ihsan Er'e,

Kitabın yazılması ve düzenlenmesinde uykusuz geceler geçiren Mürüvvet Güleryüz'e, Yeliz Yıldırım'a, Ülkü Aksoy'a ve Ahsen Olcay'a,

ilk practitioner eğitimini birlikte yaptığım Azmi Özkan'a,

Kitabımın editörlüğünü yapan kıymetli dostum Yusuf Özkan Özburun'a,

Çizdiği karikatürlerle kitaba can katan Şafak Tavkul'a,

Her zaman yanımda olan ilhan Çelik'e,

Kitabın mizanpajını yapan M. Vehbi Ümit'e, Pozitif Yayıncılık'a, Yayın Müdürü Ahmet Kasım Fidan'a ve Genel Müdür Feyzullah Akben'e sonsuz teşekkürler...

iyi ki varsınız

Önsöz

Kişisel gelişimle ilk tanışmam 7. sınıfta Türkçe öğretmenim Muharrem Tekdal sayesinde oldu. Muharrem Hoca her derse gelişinde o zamanların tek kişisel gelişim serisi olan Dale Carnegie'nin Söz Söylemek ve işBaşarmak Sanatı 'ile Dost Kazanmak Sanatı adlı kitaplardan bölümler okurdu. Daha o yıllarda kişisel gelişim aşkı tüm ruhumu sardı ve "Dale Carnegie gibi bir kişisel gelişim uzmanı olabilir miyim?" diye düşünmeye başladım. içimi saran bu ateş 1996 yılında NLP adlı sistemle tanıştıktan sonra kor halinde bir ateşe dönüştü.

Yaklaşık on yıldır kişisel gelişimi insanlara sevdirmek için elimden geleni yapıyorum. Çünkü ben insanların içindeki büyük güce inanıyorum.

Ülkemizin hemen hemen tüm illerinde, Avrupa'da ve Orta Asya'da seminerler vererek insanların içindeki bu gücü tetiklemeye çalışıyorum.

Bir taraftan kendimi geliştirmeye çalışırken diğer taraftan bu yolculukta başımdan geçen olayları seminerlerimde insanlarla paylaşıyorum.

Kitapları çok satan bir kişisel gelişim uzmanı bana, "Oğuz Bey, kitaplarınızda yalnızca insanlara neler yapmaları gerektiğini söylemeniz yeterli, bunları sizin yaşamış olmanıza gerek yok" demişti. Oysa ben insanlara başarının ve mutluluğun yollarını gösterirken kendi, başımdan geçen olumlu ya da olumsuz olayları okuyucularımla paylaşmayı tercih ediyorum. Bu yüzden kitabımın adı sadece Kişisel Gelişim değil, Hayatın içinde Kişisel Gelişim.

Sizlere sadece başarı yolunda yapılması gerekenleri söylemiyorum, bu yolda iyi ya da kötü kendi yaptıklarımı da anlatıyorum.

Kitaplarımı yazarken aynı zamanda kendi hayatıma dair bir belgeyi de arkamda bırakmak istiyorum.

Bu kitap bir bilgi kitabı değil, bir eylem kitabıdır. Kitabı dikkatlice okuyun; ama en önemlisi anlatılanlardan daha iyisini

yapmak için kararlar alın. Çünkü hayat sadece bilgiyi edinme yeri değil, öğrendiklerimizi eyleme geçirme yeridir.
Eğer bu kitabı okuduktan sonra yine de mazeretler üreteceksenız; gözleri görmeyen, duymayan ve konuşamayan, yatağa bağımlı, sadece kendisini iyi anlayan bir öğretmen yardımıyla insanlarla ilişki kurabilen büyük yazar Helen Keller'in şu sözünü unutmayın:
Hayat ya cesur bir tecrübedir, ya da bir hiç."
Kitabımı uzun yıllar birlikte programlar yaptığımız değerli dostum rahmetli Feyzullah Çırak kardeşime ithaf ediyorum.

Kişisel Gelişim Nedir?
"Problemler, onları meydana getiren düzeyde çözülemezler."
Einstein
Başınıza gelen her olay, her problem büyük bir bulmacanın küçük ve anlamsız görünen bir parçasıdır. Ancak bu küçük ve anlamsız parçaları bir bütünlük içerisinde birleştirdiğimiz zaman ortaya mükemmel bir şekil Çıkabilir.
Bize anlamsız gelen küçük parçaların nereye ait olduklarını sorgulamaya ve nerelere girebileceğini görmeye başladığımızda, kendimizle ve gerçek hayatla ilgili daha önce hiç farketmediğimiz güçlü inançlarımızın ve büyük hedefleri gerçekleştirmek için bizde var olan özelliklerimizin farkına varırız. Bu farkındalık bize her seferinde neler yapmamız gerektiğini hatırlatır.
işte kişisel gelişim, elimizdeki bu küçük parçaları en güzel bir şekilde nasıl birleştireceğimizi bize öğreten bir metotlar ve teknikler zinciridir.
90'lı yılların başlarında ismail adlı bir ortağım vardı. Kolejlere ve üniversitelere hazırlanan gençlere ben matematik dersleri, o ise sosyal ve Türkçe dersleri veriyordu. Çok güzel anlaşıyorduk ve işlerimiz çok iyi gidiyordu. Ancak bir gün ben, onun hafıza teknikleriyle meşgul olduğunu gördüm ve bu teknikleri öğrenmek istedim. Kişisel gelişimle ilk olarak o zaman tanıştım. Öğrendiğim şeyler beni büyülemişti ve ben kararımı verdim. Artık hayatımı matematik öğretmeni olarak değil, bir kişisel gelişim uzmanı olarak sürdürecektim.
ismail bu kararımdan dolayı bana kızmış ve epey sitem etmişti. Bir süre sonra bir iş adamıyla ortak Hafıza Eğitim Merkezi adlı bir yer açtık. Her şey bir rüya gibiydi, ancak bu rüyanın içine NLP adlı bir başka rüya girdi.
Bir taraftan bu ilmi öğreniyor, bir taraftan da ulusal bir radyoda öğrendiklerimi dinleyicilerle paylaşıyordum. Programımı yaparken kontrol masasında genellikle ismail Hakkı adlı bir arkadaş oturuyordu. ismail Hakkı bir yandan dinleyicilere programın en iyi şekilde aktarılmasıyla uğraşıyor, bir yandan da anlattıklarımı can kulağıyla dinliyordu.
Ben NLP ilmini öğreniyordum; ama Türkiye'de resmi olarak bu eğitimleri verebilmem için yurt dışında eğitim almam ve NLP uzmanı olarak insanlara sertifika vermem gerekiyordu. Ancak ne o kadar param, ne de o eğitimi alabilecek düzeyde ingilizcem vardı. O sırada Erkan Şenol ve Metin Çınaroğlu adlı iki genç arkadaş, Türkiye'de çok az sayıda olan NLP eğitimcilerinden biri olan Tamer

Dövücü'den NLP Practitioner ve NLP Master Practitioner adlı eğitimleri alıyorlardı. Diğer katılımcılar bu eğitimleri bitirip sertifikalarını alırken, onlar dünyanın en iyi NLP uzmanlarını yetiştiren eğitimcilerinden birini Türkiye'ye getirerek ülkemizdeki NLP uzmanlarının sayısını nasıl artırırız diye düşünüyorlardı. Bir iş yerleri bile yoktu; internet kafelerden birine girdiler ve dünyada isim yapmış bütün NLP uzmanlarına mail attılar. Bir süre hiçbirinden bir cevap alamadılar. Günler sonra bir uzman, hem de en iyi NLP uzmanlardan biri olan NLP master trainer Wyatt Woodsmalı, Türkiye'ye gelebileceğini söyledi. iki genç kolları sıvadı ve Türkiye'de ilk defa bir trainer eğitimi gerçekleştirilmesini sağladılar.
NLP uzmanı olduktan sonra yüzlerce problemli insanla çalıştım. En büyük hayalim gerçek olmuştu. Bir yandan insanların sorunlarını çözüyor, bir yandan da onların hedeflerine ulaşmasına yardımcı oluyordum.
Bir gün eski ortağım ismail yanıma geldi. Kız kardeşi Zeynep çok kötü bir durumdaydı. Birçok uzmandan yardım almış, ama sonuç alamamıştı. Ertesi gün Zeynep ile çalışmaya başladım. Zeynep ölümden çok korkuyordu; onunla bir süre konuştuktan sonra, eline baktım ve ona, onu ikna etmek amacıyla bir çizgi göstererek hayat çizgisinin çok uzun olduğunu söyledim. Bana inanıyordu ve buna çok sevindi. Sonra ona kendisini tanıttım, zira kendisini değersiz hissediyordu. O sene açtığımız yaz okulunda ona bir görev verdim, görevini başarıyla tamamladı, her geçen gün iyiye gidiyordu. Bütün seminerlerime katılıyordu. Ayrıca ben her hafta onunla konuşarak ona telkinler veriyor ve kendisindeki ilerlemeyi kontrol ediyordum.
Artık yeni bir şeyler yapmam gerekiyordu. Eğitimlerimizi yaptığımız Altunizade Kültür Merkezi'nde bir ney kursu açılmıştı ve bu kursun hocası, bir zamanlar benim radyo programlarımda teknik masada görevli ismail Hakkı idi. Dinlediği programlar sonrasında ney hocası olmaya karar vermişti. Zeynep ondan ney dersleri almaya başladı ve kısa bir süre içinde büyük bir ilerleme gösterdi. Artık benim her seminerimde katılımcılara ney üflüyor. Zeynep şu anda çok mutlu ve benim değerli asistanlarımdan biri. Kendisiyle barışık bir insan olarak hayatını sürdürüyor.
Yapboz parçalarına tek tek baktığımızda ortağım ismail'den ayrılmam o gün için bir sorun gibi görünüyordu; ancak ben ayrılınca ismail'in diğer kardeşleri de o dershanede ders vermeye başladılar ve meslek sahibi oldular. Asıl önemlisi ben NLP'yi öğrendim ve en küçük kardeşi Zeynep'e hayati bir yardımda bulundum.
Neden Hayatın İçinde Kişisel Gelişim?
Bilinç altımızda binlerce sadık polis köpeği onlara göstereceğimiz hedefin işaretini beklemektedir. Bu hedefi işaret ettiğimiz andan itibaren beynimizde bir hareket başlar. Bu hareket hedef gerçekleşene kadar devam eder. Hedefine kilitlenmiş bir füze gibi hedefini arar ve buluncaya kadar peşini bırakmaz. Kesinleşmiş bir hedef yoksa bu kadar büyük bir potansiyel son derece basit işlerde kullanılır ve heba olup gider.

insanları geliştiren bu teknikleri ve ilkeleri öğrenmeye başladığ'ım 1996'dan bu yana beynimin çok daha sıra dışı çalıştığının farkındayım. Kişisel gelişimi öğrenen ve hayatına aktaran herkesin eski haliyle kıyaslanamayacak derecede sıra dışı düşündüğünü tesbit edecek binlerce örnek yaşadım.
Kişisel gelişim, kalbinizin derinliklerinde bulunan çok değerli mücevherleri arama ve bulma gayretidir. Kendinizi geliştirmeye karar verdiğinizde kişisel gelişim yolu üzerinde önce küçük mücevherler keşfedersiniz. Bu mücevherler her seferinde büyür, büyür, büyür, daha da büyür. Diğer insanlara da yardımcı olmaya başladığınız anda, asıl ozaman çok değerli mücevherlerle tanışırsınız.

> Kişisel gelişim sadece kendinizi geliştirmek değildir. Kendinizi geliştirirken diğer insanlara ne gibi katkılarda bulunduğunuzdur.

Kişisel gelişimin ne olduğunu öğrendim ve negatif limanlardan pozitif sulara açıldım. Bu yolda birçok insanı yanıma aldım ve şimdi bu kitabımla yeni insanlara ulaşmak ve bu yolculuğu onlarla birlikte yapmak istiyorum.
Hayatın içinde Kişisel Gelişim kitabımda sizlere yaşanmış öyküler anlatarak az da olsa;
Geçmişte yaşadığımız ve bizi olumsuz yönde etkileyen olaylara bağladığımız negatif duyguları ortadan kaldırmayı, alabileceğimiz en güzel ve en mantıklı kararları almayı, bu basamakların farkında olmak ve hangi basamaklarda güçlü, hangilerinde daha zayıf olduğumuzu bilmek, başarıya ve mutluluğa giden yolları kolaylaştıracaktır.
Bu yedi basamağı sizlere akademik ve anlaşılması zor bir dille anlatmak yerine, yaşanmış olaylardan örnekler vererek daha anlamlı bir model sunmak istedim.
Hayatın içinde Kişisel Gelişim adını verdiğim bu kitabımı bir "yaşam rehberi" olarak görüyorum. Hedefleri nasıl belirleyeceğinizi, bu hedefi belirledikten sonra nelere dikkat etmeniz gerektiğini ve sonuca ulaşıp ulaşamadığınızı anlayabilmeniz için elinizdeki yaşam rehberi son derece güçlü bir araç olacaktır.
Hayatta başarılı, mutlu, huzurlu ve güvenli yaşamak; iyi bir lider, iyi bir anne, iyi bir baba, iyi bir insan olabilmek için şu anda okuduğunuz değişimi ve gelişimi hedef alan bu kitabın, size bazı ilhamlar vereceğini umuyor ve birlikte başladığımız kişisel gelişim yolculuğunda hepinize hayırlı yolculuklar diliyorum.

. Olaylara bakış açımızı değiştirerek hayata daha olumlu bakmayı,
. Hedef belirleyerek içimizdeki büyük potansiyeli harekete geçirebilmeyi,
. Başarıyı bir bilim ve sanat olarak görebilmeyi, . Daha hızlı ve daha çabuk öğrenmeyi,
. Kendi iç diyaloğumuzu mükemmelleştirerek ileri düzeyde bir eyleme geçme gücüne sahip olabilmeyi,
. Esnek olarak daha çok alternatiflere ulaşabilme becerilerini kazandırmayı istiyorum.

Hedeflerine ulaşmış ve başarılı olmuş, çevresine ışık saçan birçok insanla görüştüm. Onların duygu ve düşünce yapılarının .ne olduğunu, değer ve inançlarının başarılarına ne kadar etki ettiğini araştırdım.
Yaptığım tüm araştırmalarda, başarılı insanların yedi basamaklı bir merdivenden çıktığını gördüm.
Demirlediği rıhtımdan ayrılan bir kaptan da, üniversiteyi kazanmak isteyen bir öğrenci de, yeni bir iş kurmak isteyen iş adamı da, işinde yükselmek isteyen bir kişi de bu yedi basamağı çıkıyor.

Kişisel Gelişim'de Yedi Basamak
1. Bölüm: Hedef Belirleme
Bir gemi akıntılarla dolu, bilmediği bir boğazdan geçerken kaptan genellikle bir kılavuz yardımıyla boğazı geçer. Aynı şekilde akıllı insanlar da hedeflerine kısa sürede ulaşabilmek için kendilerinden önce aynı hedefe ulaşmış olan kişi ya da kişileri modelolarak" alırlar.
Bir kaptan, hedefini belirler ve gemi engin sulara açılır. Kaptan bilinçli beynimizi temsil eder. Bilinçli beynimizle belirlemiş olduğumuz hedef, bizi planladığımız yolun başlangıcına getirir.
2. Bölüm: içsel Programlama
Geminin kaptanı bilinçli beynimizi temsil ederken, geminin bütün tayfaları da bilinçaltımızı temsil eder. Tayfalar kaptanın verdiği emirleri hiç itiraz etmeden ve inanarak yerine getiriyorlarsa gemi hızla hedefine doğru yol alır. Bili,nçli beynimizin almış olduğu kararla içimizdeki programlar uyuşuyorsa biz de hedefimize doğru hızla yol almaya başlarız.
Gemi yola çıktıktan sonra havanın, denizin ve rüzgarın durumuna göre kaptan yüzlerce karar alır ve bu kararlar sonucunda gemi hedefine doğru yol alır. Hedefini belirlemiş olan bir kişi de gittiği yolda birçok doğru karar almak zorundadır.
3. Bölüm: Duyusal Farkındalık
Gemi hedefine doğru giderken kaptan doğru yolda olup olmadığını anlamak için sık sık pusulaya bakar. insanlar ise doğru yolda olup olmadıklarını duyularıyla almış oldukları mesajlar sonrasında anlarlar. Gördüklerinden, işittiklerinden, hissettiklerinden sonuçlar çıkarırlar. Biz buna duyusal farkındalık diyoruz.
4. Bölüm: Model Alma
5. Bölüm: Karar Alma

6. Bölüm: Israr Etme
Gemi belirlenen hedef doğrultusunda giderken bazan yolculuk uzun ve sıkıcı gelebilir, ancak kaptanın ve tayfaların ısrarı sonucu gemi hedefine doğru yol alır. Hedefini belirlemiş olan bir kişi de, bu yolda gereken kararlılığı gösterdiğinde ve sonuna kadar ısrarlı olduğunda, bir gün hedefinin gerçekleş,miş olduğunu görür.
7. Bölüm: Esnek Olma
Bir gemi kaptanı, belirlediği hedef doğrultusunda giderken, havanın ve denizin son derece zor şartlarında bile rotasında ısrarlı olur, ama esnek olmayı ihmal etmez. Gerektiğinde bir

limana girerek bir süre beklemesini bilir. Hedefine ulaşmak isteyen bir kişi de hedefinin son noktasındaki büyük resimden vazgeçmemeli. Ama ona giden yollarda gerektiğinde esnek olmalıdır.

1 Hedef Belirleme

Yaşamı bir yolculuğa benzetirsek hedef de varılacak son noktadır. Aslında insanın gideceği bir yer yoksa bu yolculuğu yapmak ona bir anlam ifade etmeyecektir. Ya da gideceği yeri belirlemeden, "Bulduğu m, hoşumagiden bir yer bana kafi" diyorsa şikayet etmeye hakkı da kalmayacaktır.

Hayatında bir amacı olan insanlar, ulaşacakları yeri belirledikleri için daima diğer insanlardan farklıdır. Sabahları büyük bir heyecanla uyanırlar. Hayat onlar için daha anlamlıdır. Şimdiye kadar seminerlerime katılan ya da bireysel danışmanlık yaptığım birçok insana, "Hayatınızın amacı nedir?" diye sorduğumda öylece yüzüme baktılar ve

pek çoğu "hiçbir amaçlarının olmadığını" söylediler. Sadece yaşamaktı amaçları. Onlara hayatlarının amacını bulmalarında yardımcı olup bu amacı belirlediğimiz zaman, onların gözlerinin içindeki parlaklığı görüyorum. inanın bu bana yaptığım işten çok daha büyük bir zevk almamı sağlıyor'.

o halde ilk önce yapmamız gereken hayatımızın amacını keşfetmektir. Bu amacı keşfettikten sonra bunu gerçekleştirmek için üstleneceğimiz kimliklere ihtiyacımız vardır. Bize nasıl bir kimlik gerekiyor? Hangi kimlikte, nasıl nitelikte bir insan olmalıyız? Burada üstleneceğimiz rol modelleri son derece önemlidir. Bizim için neyin önemli olduğunu ve neyin önemli olmadığını çok iyi bilmeliyiz. Doğru bir değer sıralaması yapmalıyız. Eğer önem ve değer sıralaması yapmazsak, ulaştığımız sonucun aslında değerlerimizle çatışan sonuçlar olduğunu görebilir ve büyük bir hayal kırıklığına uğrayabiliriz. Arzu ettiğimiz sonuçları çok net olarak belirlemeliyiz; bu sonuçlar hayatımızın amacıyla ve değerlerimizle asla çatışmamalı. Ulaşacağımız hedefin sürekli hayalini kurmalıyız. Evet, kurmuş olduğumuz bütün hayaller gerçek olmayacaktır; ama hayalini kurmadığımız hiçbir şey de gerçek olmayacaktır.

Hedeflerinizi belirlediğinizde önce onun parlak bir resmini görün. Hedeflerinizi nerede, kimlerle, nasıl gerçekleştireceğiniz konusundaki görüntüler çok net olsun. O parlak resmin içerisine sesler koyun; kimlerle diyalog kuracağınızı, kimlerle konuşacağınızı, o hedefi gerçekleştirdiğinizde insanların size neler söyleyeceğini düşünün. Sonra bugünkü durumunuzdan o resme giderkenki durumunuza kadar olan bütün adımları en ince ayrıntısına kadar hesap edin. Bunu haftalara, aylara ve yıllara bölün. Sonra o bölümlerde yani bir haftalık, bir aylık, üç aylık, altı aylık, bir yıllık, beş yıllık hedeflerinizin her basamağında sürekli olarak gidin ve gelin. Bıkmadan hedeflerinizi hayal edin ve her basamakta neleri nasıl

gerçekleştireceğinizi düşünün. Eğer bunları yaparsanızbilin ki hedefinizin yüzde 90'ı gerçekleşmiştir. Sonrası eyleme geçmeye ve yapmanız gerekenlerin ne kadarını yaptığınıza bağlıdır.

Hedefe ulaşma konusunda bilgi sahibi olduğumda ben de kendime bir hedef belirledim ve bir yaşam rehberi hazırladım. Amerika'daki bazı kişisel gelişim uzmanlarının binlerce kişiye müzik eşliğinde coşkulu seminerler verdiğini, bu seminerlerin insanların hayatlarını değiştirdiğini öğrendim ve bunu ben de yapabilirim diye düşünmeye başladım. Çünkü NLP ilkelerinden biri şunu söylüyordu: "Bir insan bir şeyi başarırsa, bunu siz de başarabilirsiniz." olAcaba başarabilir miyim?" diye kendi kendime soruyordum, aklıma yine NLP ilkelerinden biri geldi: "Sorduğunuz soruları değiştirin, hayatınız değişir." Çünkü, "Acaba yapabilir miyim?" diye sorduğunuzda karşınızda puslu görüntüler oluşur, net bir görüntü göremezsiniz; ama, "Nasıl yapabilirim?" diye sorduğunuzda karşınıza çok net görüntüler ve doğru cevaplar gelir. Bunların biri yanlış, diğeri doğru sorudur. Doğru soruları sormayı öğrenmiştim. Ben, "Nasıl yapabilirim?" diye sorduğumda beynimden bir ses şunu söyledi: Önce ulusal bir radyoda program yapmalısın. Ben de ulusal bir
radyoya gidip bir program yapmak istediğimi söyledim.
Kısa bir süre sonra radyoda program yapmaya başladım.
Hedefim, Anadolu'yu, daha sonra da Avrupa'yı dolaşarak binlerce insanın katıldığı seminerler vermek; onlara içlerinde büyük bir güç olduğunu, içlerindeki bu gücü ortaya çıkarabileceklerini anlatmaktı.
Aklım hep 5000 kişiMin katılacağı büyük bir seminer vermekteydi. 5000 rakamı kafamda dolaşıp duruyordu. Bir gün Konya'dan bir telefon geldi. Telefondaki ses, "Oğuz Bey, Konya'da kapalı spor salonunda bir seminer düzenleyeceğiz ve 5000 kişinin katılacağı semineri sizin vermenizi istiyoruz" dediğinde ben yerimden zıpladım. Çünkü yıllardır kurduğum hayal işte buydu ve telefonun diğer ucunda beni bekliyordu.
Konya'ya büyük bir heyecanla gittim. Bütün biletler satılmıştı. Atatürk Kapalı Spor Salonu'nun sahneye Çıkış kapısında bekliyordum. Sunucu beni takdim edip, "işte karşınızda Oğuz Saygın" dediğinde yıllardır kafamda çalan müzik salonun içinde yankılanıyordu. Ben kapalı spor salonuna girdim, 5000 kişi ayaktaydı ve tam üç yıldır kurmuş olduğum hayal gerçek olmuştu. Müthiş bir coşku duydum ve yine aynı müzik eşliğinde salonda bir tur attım. Onlara, yıllardır kurmuş olduğum bu hayalin gerçekleştiğini anlattım. Seminer bittiğinde salonda müthiş bir coşku vardı, yine o müzik çalıyordu ve ben soyunma odasına giderken gözyaşlarımı tutamıyordum.
Herkes Kendi Yaşam Projesini Kendi Renklendirir --- .,--
Bir proje çizerken tavrımız bir mimarın tavrı gibi olmalı. Projemizi çizmeden önce arazimizi görmeye gitmeli, kapasitemizi bilmeli ve kimliğimizi tanımlamalıyız. Nelerden hoşlandığımızı, bizi nelerin mutlu edeceğini, potansiyelimizi nasıl tam olarak ortaya koyabileceğimizi tesbit etmeliyiz. Kısacası kendimizi çok iyi tanımalıyız.
Zaman gazetesinde sekiz hafta süren bir eğitim yaptık. Bu eğitime birçok insan katıldı; eğitimin sonunda içlerinden Yazı işleri Müdürü Nejat Sezik bana gelerek, "Hocam dedi, hayata bakış açım

çok değişti; her şeyi daha farklı görmeye ve yorumlamaya başladım. Ben içimdeki gücü keşfettim ve bundan sonra çok güzel şeyler yapacağım" dedi. Gerçekten de o zamana kadar Nejat Sezik içindeki potansiyelin ve imkanlarının tam olarak farkında değildi. Hedefini koymuştu; kişisel gelişim alanında araştırmacı olacak, bu konuyla ilgili yazılar yazacak, kitaplar çıkaracaktı. Amaçları doğrultusunda içsel programları tamamıyla onu destekleyecek nitelikte değişmişti. Geçmişteki referansları ve bulunduğu konumun onu hedef noktasına taşıyacağına inanıyor ve bütün imkanlarını bu doğrultuda kullanıyordu. Avrupalı uzmanların verdiği; birçok insanınkatılmaya can attığı, ama imkansızlıklar yüzünden davetiyelere ulaşamadığı ya da çok yüksek ücretler ödeyerek aldıkları seminer davetiyeleri gazeteye geliyordu ve eskiden Nejat Sezik'in ilgisini bile çekmiyordu. Oysa şimdi bu programları kaçırmıyordu. Eskiden okuduğu kitaplardan çok daha farklı, amacına yönelik kitaplar okudu; kendisini geliştirdi ve sonunda kişisel gelişimin içine girdi. Gördüklerinden, duyduklarından ve hissettiklerinden, çıkardığı sonuçları değerlendirdiğinde Türkiye'de bu konuda bir eksiklik olduğunu anladı. Araştırmalarını yoğunlaştırdı. Kişisel gelişim sektöründe başarılı olmuş herkesi incelemeye ve gazetesinde hedefine yönelik röportajlar yapmaya başladı. Model olarak alabileceği birçok kişi buldu. Çünkü başarılı kişileri model alarak aynı hedefe daha hızlı gideceğini biliyordu. Bu yüzden konuyla yakından ilgilenen çok sayıda kişiyle tanıştı ve onların duygularını, düşüncelerini ve davranış stillerini öğrendi. Önce gazetesinde röportajlar yaptı ve insan kaynakları ekinde makaleler yazdı. ilk zamanlarda istediği sonuçları tam olarak alamadı, ama ısrarla öğrenmeye ve çalışmaya devam etti. Hedefine giden yolları zaman zaman değiştirerek esnek bir duruşla gitmek istediği yere ulaştı. Sonunda Kişisel Gelişimin Yol Haritasi'nı anlatan ilk kitabıHayat Yayınları'ndan çıktı. Nejat Sezik, Değişim Kuşağındakiler adlı Türkiye'de değişimi başlatan insanların hikayelerini, öykülerini anlatan çok başarılı ikinci kitabını yazdı. Bu kitabı, kişisel gelişimi başlatan yedi kişiyle yaptığı röportajlardan oluşuyordu. Sevinerek söyleyebilirim ki onlardan biri de bendim. Bu çok başarılı kitap çalışmasından sonra Nejat Sezik durmadı; beyinle ilgili'incelemeleri sonucunda Sınırsız Beyin Gücü adlı üçüncükitabını yazdı. Kitabın çıktığı günü hiç unutamıyorum. O gün Sultanahmet Kitap Fuarı'nda her ikimiz de yan yana kitaplarımızı imzalıyorduk. Nejat Sezik, yeni çıkan kitabının üzerine bir şeyler yazdı ve imzalayarak bana verdi Ben büyük bir. sevinçle kitabı aldım ve eve gittim; sabaha karşı kitabı incelemeye başladım ve kitabın bana ithaf edildiğini okuduğumda gerçekten çok duygulandım. Ertesi sabah derhal Nejat Bey'i aradım, bu ince düşüncesinden dolayı kendisine teşekkür ettim.

Kişisel gelişim sektöründe' çok nadir olarak yapılan bu girişimin örnek teşkil etmesini ve insanlardaki vefa duygusunu uyandırmasını dilerken kıymetli Nejat Sezik dostuma canı gönülden teşekkür ediyorum.

2002-2003 eğitim yılında Fen Bilimleri Merkezi'nin danışmanlığını yapıyordum. Amaç, o sene bir rekor kırarak en az otuz öğrencinin ilk yüze girmesini sağlamaktı. Hem öğretmenlerle hem de öğrencilerle ayrı ayrı çalışmalar yaptım. Öğretmenlere motivasyon tekniklerini öğretirken ben de onlardan çok şey öğrendim. Öğrencilerle yaptığım çalışmalarda, öğrencileri hedefe hazırlarken onlara şöyle dedim: "Eğer hedefimize ulaşırsak, bir sene sonra Conrad Otel'de hep beraber olacağız ve ben Levent Artan'ın bugün çaldığı 'Yeşil gözlüm' parçası eşliğinde Nazmi Arıkan'la birlikte dumanlar içinde sahneye çıkacağım." Onlara hep bu anı hayal etmelerini ve bu hayallerinin onları motive edeceğini söyledim; gerçekten de öyle oldu. Sınav bitti ve tam kırk bir kişi ilk yüze girdi. Hedefimizin çok çok üstünde bir başarı elde ettik. Conrad Otel'de o muhteşem toplantıyı gerçekleştirdik. Nazmi Bey'le ben, Levent'in şarkısı eşliğinde dumanlar içinde çok sayıda seçkin davetlinin önünde sahneye çıktık. Müthiş bir atmosfer yaşandı. "Bu başarının ardındaki gerçek sebep nedir?" diye sorarsanız, size Fen Bilimleri Merkezinin sloganıyla cevap vereyim:
"Eğitim, ciddi kurumların işidir."

Hedefe Ulaştığımızı Gösterecek Somut Kanıtlar Belirlemeliyiz
Hedeflerimizi çok iyi belirlemek, tam olarak ne istediğimizi bilmek kadar önemli olan şeylerden biri de; hedeflerimize ulaşıp ulaşmadığımızı ölçebilmektir. Ulaşmak istediğimiz hedefi gösteren gözle görünür somut sonuçları en başta ortaya koymamız gerekir. Örneğin, hedefiniz okulu bitirmekse diplomanızı almak somut bir kanıttır. Diplomanızı almanız size o hedefinizi gerçekleştirdiğinizi gösterir. Böylece başarıya ulaştığınızı kesin olarak bilirsiniz. Hedefinizin geçerliliğini anlamanızı sağlayan şey kanıtlardır. Somut kanıtlarınız varsa hedefleriniz sürekli önünüzde durur ve hedeflerinizin ne kadarını başardığınızı ölçebilirsiniz. Hedeflerinize ulaştığınızda neyi elde edeceğinizi bilir, zihninizde bu resmi taşır ve bu resme doğru yürürsünüz. Zihinde bir resim oluşmaz ise hedeflerinize doğru ilerleyemezsiniz. Onun için hedeflerinizin sonuçlarını gösteren resimleri sürekli hayallerinizde yaşayın; bir gün bu resmin gerçekleştiğini göreceksiniz ve şöyle diyeceksiniz: "Evet, hedeflerime ulaştım."

Hedeflerinizi sıralarken Değerleriniz Önemlidir
Hedeflerinizi belirlerken değerlerinizi de dikkate almalısınız. Sizi gerçekten mutlu edecek, başarılı kılacak şeyler nedir? Para mı, kariyer mi; dostluk mu, sevgi mi; yardım etmek mi, mutlu etmek mi? Birçok insan, başarının para ve kariyer olduğunu düşünüyor. Oysa insan samimiyetin, sevginin, mutluluğun parayla satın alınamayacağını çoğu zaman düşünmüyor. Para ve kariyeri bir araç olarak kullanmak gerekir. Değerlerimizi yitirmeden, insani duygularımızı koruyacak bir bakış açısı kazanmalıyız.
Feyzullah Çırak, Isparta'da üniversitede okuyan son derece kabiliyetli, bütün siyasilerin, birçok şarkıcının, televizyon yıldızlarının taklitlerini gerçeğinden hiç ayırt edilemeyecek

kadar mükemmel bir' şekilde yapan bir gençti. Onunla, organizasyonunu Sıtkı Aslanhan'ın yaptığı Isparta'da vereceğim seminerime gittiğimde tanıştık Daha sonra Anadolu'da yaptığım birçok seminerde Feyzullah Çırak'la birlikte programlar yaptık. Ciddi görünümünün yanında, insanları rahatlatan, güldüren ve eğlendiren; eğlendirirken de düşündüren bir tavrı vardı. Bir süre sonra Feyzullah istanbul'a geldi. Benim de program yaptığım ulusal bir radyoda çok beğenilen programlar yaptı. Hatta bir keresinde benim taklidimi yapmışve insanlar programı benim yaptığımı zannederek aramışlardı. inanılmaz bir taklit yeteneği vardı. Feyzullah daha sonra rime katılıyordu. Hatta yapmış olduğu son programla bazı televizyon kanallarında ana haberlere konu olmuş, yaptıklarıyla büyük ilgi toplamıştı. Artık şöhret yolunda adım adım ilerlemeye başlamıştı, kısa süre sonra büyük bir şöhret sahibi olacağına kesin bir gözle bakılıyordu. Ben ise programlarımda ona yer vermekten büyük bir keyif alıyordum. Programlarda yaptığı esprilerle binlerce insanı hayretler içerisinde bırakıyor, eğlendiriyor, güldürüyor ve düşündürüyordu. Ancak bir gün beyninde oluşan bir rahatsızlıktan dolayı hastahaneye kaldırıldığını öğrendik ve birkaç gün sonra da vefat haberini aldık. Son derece iyi niyetli, dürüst ve hoşgörülü bir kişiliğe sahipti. Sevenleri, babasına taziyeye, gittiklerinde, babasının söyledikleri gerçek anlamda örnek olacak pozitif düşüncelerdi. Babası, genç bir delikanlıyı kaybeden babanın söyleyebileceği en mükemmel sözü söylemişti: "Feyzullah şöhretin yolunda adım adım ilerliyordu ve kısa süre sonra da büyük bir şöhretin sahibi olacaktı. Ancak yüce Allah onu çok seviyordu; çünkü Feyzullah saf ve temiz bir çocuktu, bu piyasaya girdiğinde başına çok kötü şeyler gelebilirdi. Feyzullah şöhret olmadan yüce Allah onu yanına
aldı."
Feyzullah kardeşime yüce Allah'tan rahmet diliyor ve babasının aynı durumdaki insanlara örnek olmasını temenni ediyorum.

Düşündüğünüz Her Şey Gerçekleşen Bir Kehanet Olur

Bazı insanlar başarılı olamadıklarından, insanlarla iletişim kuramadıklarından, mutluluğu yakalayamadıklarından yakınıp dururlar ve hayat onlara mutsuzluğu, başarısızlığı ve yalnızlığı tanıtır. Çünkü yaşadıklarımız düşüncelerimizin eseridir.
Evet, düşüncelerimiz hayatımızın sınırlarını görünmez bir kalemle çizer, bir çerçevenin içine alır. Eğer, "Mutlu olmayı istiyorum, ama bir türlü olamıyorum" diyorsanız lütfen düşüncelerizi kontrol edin. Kendi kendinize, "Zaten bütün aksilikler beni buluyor. Ne yaparsam yapayım olmuyor" gibi olumsuz sözcükler söylediğinizi göreceksiniz.
Seminerlerime katılan ve düşündüklerini yaşadığının farkında olmayan, Turgay isimli bir gençtenbahsetmek istiyorum. Turgay, içindeki potansiyelin tam.farkında değildi ve bu gücü olumsuz olarak kullanıyordu. Turgay cümle kurarken, "Ama hocam" diye başlayıp, "Tamam da" diye bitiriyordu. Bütün olumsuzlukların kendi başına geldiğini düşünüyordu ve olumsuzluklar onun peşini

bırakmıyordu. Girdiği üniversiteden, bir profesörle tartıştığı için uzaklaştırılma cezası alıyor ve okulunu bırakıyor. Aldığı CD'ler bozuk çıkıyor, sorun çıkmasın diye özellikle iyi bir mağazadan aldığı ayakkabı bir hafta sonra yırtılıyor, çantası bir kapkaççı tarafından çalınan bir bayanın çantasını kapkaççıdan almayı başarıyor; ama bu sefer de bayan tarafından kapkaççıyla ortak olmakla suçlanıyordu.

Hayatımızda yaşadığımız ve yaşayacağımız bütün güzellikler düşünebildiğimiz kadar olacaktır. Çünkü, elimizde ne kadar büyük ve kaliteli bir ayna varsa o kadar iyi görebilecek ve o aynanın sınırları içerisindeki güzelliklere şahit olabileceğiz.

Herkes kendi aynasından dünyaya bakar. Eğer tozlu, kirli, silik, kırık bir aynayla bakarsanız çok fazla bir şey beklemeyin ve bence aynanızı tamir etmeden dünyaya bakmaya devam etmeyin. Haklı olarak, "Bu ayna nasıl tamir edilecek?" diye soruyorsanız, önce neye bakmak istediğinizi belirleyin. Yıldızları mı, yoksa güneşi mi görmek istiyorsunuz? Çünkü yıldızlara ve güneşe bakacak olan aynanın niteliğinin farklı olması gerekir. Yani hedefiniz nedir? Örneğin, üniversitede herhangi bir bölümü mü kazanmak istiyorsunuz? Yoksa Boğaziçi Üniversitesi iktisat Fakültesi'ni mi kazanacağım diyorsunuz. Hedefinizi net bir şekilde belirlemeniz gerekli. Bunu yapmadığınız, ne istediğinizi bilmediğiniz takdirde herhangi bir bölümü seçmek zorunda kalırsınız. Çünkü hedeflerinizi tam olarak belirlemeniz, ödeyeceğiniz bedeli de bilmenizi sağlayacak ve karşılaştığınız durumlara karşı tavrınız da buna göre değişecektir.

Sonraki adımda ise kirli olan aynanızı silmeniz gerekiyor. Çünkü kirli bir aynayla ne güneşi ne de yıldızlarınet bir şekilde görebilirsiniz. Gerçekten buna inanmanız gerekiyor. Eğer siz, ':Ben ne yaparsam yapayım isteklerime ulaşamayacağım" diyorsanız, isteklerinize asla ulaşamayacaksınız. "Gerçekten istersem ve bunun için dua eder ve çaba harcarsam bir gün isteklerim bana verilecektir" diyebilmelisiniz. Yaşadığınız hayat gerçekten çok zor olabilir; şunu bilin ki, bu zorluğu yaşayan tek siz değilsiniz ve son da olmayacaksınız. Her şeyden önce kafanızdaki, "Yapamam, olmadı, olmuyor" gibi düşünceleri iyice silin.

Hasan adlı bir asistanım vardı. Sakarya Üniversitesi Elektronik Bölümü'nden mezun olmuştu. Ona öğrettiğim her şeyi çok iyi algılıyordu. Bir gün yanıma geldi ve şöyle dedi: "Hocam, ben sizden izin istiyorum, memleketime gideceğim. Orada bütün yaz ingilizce çalışacağım, yaz sonunda ingiltere'ye gideceğim, bir formalite evliliği yaparak ingiltere'de oturma hakkı kazanacağım. Bu ülkede yazılım konusunda birçok şeyi öğrendikten sonra Amerika'ya giderek hayatımı orada sürdüreceğim. Daha sonra Türkiye'ye gelerek kendi işimi kuracağım."

Ne söylediğini çok iyi biliyordu ve bu söylediklerine o kadar inanmıştı ki, o yaz ingilizce'yi mükemmel bir şekilde öğrendi. ingiltere'ye gitti. Planladığı formalite evliliğini yapıp ingiltere'de oturma izni aldı. Bilgisayar yazılımları konusunda kendisini geliştirdi. Sonra Amerika'ya gitti. Önümüzdeki yıllarda ülkemize gelerek hedefinin son aşaması olan kendi şirketini

kurduğunda ona danışmanlık yapacağımı düşünmek beni heyecanlandırıyor.

Zamanın Değerini Bilin

Hedefimizi elde edebilmek, basamakları adım adım çıkmayı ve her basamakta gerekli bedeli ödemeyi gerektirir; Planlarımızı yaparken önce gerçekleştirmeyi istediğimiz hedefleri belirlemeliyiz. Sonra bunu bölümlere ayırmalıyız. En önemlisi de her bölümü ayrıntılarıyla birlikte yazıya dökmeliyiz. Hedefimizi yazmak, onların zihnimizde netleşmesini ve hedefimizin bizi daha fazla motive etmesini sağlayacaktır. Arzuladığımız başarıya ulaşana kadar sık sık yol haritalarımızı kontrol etmemiz ve izlediğimiz yöntemlerin bizi hedeflerimize ne ölçüde yaklaştırdığını ya da uzaklaştırdığını tesbit etmemiz, hedefimizi planlamamız kadar önemlidir.

Belki şu ana kadar yarınlara atmış olduğunuz yüzlerce planınız olmuştur, ama nedense o yarın hala gelmemiştir. Hedeflerinizi kısa, orta ve uzun vadeli olarak ayırıp yazılı belgeler haline getirdikten sonra eylem planınızı vakit kaybetmeden uygulamaya başlayın.

Sonra da bakış açınızı değiştirmeniz gerekir. Geçmiş iyisiyle kötüsüyle geride kalmış, gelecek ise bir meçhuldür. Planlarınızdaki ve isteklerinizdeki değişiklikleri "an", yaşayarak gerçekleştirebilirsiniz. Çünkü zamanın değeri "an"da gizlidir. Doğru olan, geçmişten dersler çıkarmak, gelecek için planlar yapmak; ama "an"da yaşa'maktır.

Hedeflerinizi en küçük ayrıntısına kadar planlamalısınız. Hatta ölümünüzden sonrasının dahi planlarını yapmalısınız. Hedefinize ulaşmak için yaşayacağınız zorlukları göze almalı, elinizden geleni yapmalısınız.

Zonguldak'ta verdiğim bir seminerde, hedefleri belirlemek ve o hedeflere ulaşmak için planlar yapmanın gerekliliğinden bahsediyordum. Bir dinleyici ayağa kalktıve, "Hocam, adam hayallerini kurdu, hedeflerini belirledi, hedeflerine ulaşmak için gerekli planları da yaptı; fakat bir süre sonra öldü. O zaman ne olacak?" dedi. Ben de, "O adam eksik hedef belirlemiş. O kişinin öbür dünya için de hedefleri olması gerekiyormuş" dedim.

Başarı, yaşadığımız günlük rutin olaylarda gizlidir. Geçmişteki yaşananları ya da gelecekteki zor günlerin nasıl geçeceğini düşünerek ne kadar mutlu olabilirizki?

Bir Çin imparatoru saray nazırıyla birlikte sarayın çevresinde dolaşıyormuş. Sarayın etrafına bakarak demiş ki: "Sarayın etrafına sedir ağaçları diksek ne kadar güzel olur değil mi?" Saray nazırı, "Ama efendim, sedir ağaçları üç yüz senede yetişir" deyince, imparator şöyle demiş: "O halde ne duruyorsun, hemen başla." Salondaki seyirciler bir yandan gülerken bir yandan da düşünüyorlar ve bu cevabı çılgınca alkışlıyorlardı.

içimize yerleştirilen potansiyelimiz bizim sermayemizdir. Sermayemizi bilirsek cesurca büyük yatırımlar yapabiliriz. Ama

elimizdeki sermayenin farkına varmazsak hiçbir şey elde edemeyiz. işte Kezban da bu gücünün farkında ve' bunu sonuna kadar zorlayan insanlardan biriydi. Merzifon'dan beni aramış ve bir seminer vermek üzere beni davet etmişti. Defalarca konuşmuş, seminerin organizasyonu hakkında bilgi vermişti.
Başta okullarındaki öğretmenler olmak Üzere öğrencileri, çalışanları, bütün Merzifon'u seminere çağırmışve organizasyonun bütün sorumluluğunu üzerine almıştı. Seminer için Merzifon'a gidip otelime yerleşmiştim. Ertesi gün seminerin düzenleneceği salona gittim. Orada otuz kişilik bir öğrenci grubu vardı, hepsi organizasyonda görevliydiler. Bu arada Kezban'ın kim olduğunu merak ediyordum. Çünkü böylesi bir organizasyonun sorumluluğunu almak çok önemli bir şeydi. Sonra onların arasından tekerlikli sandalyesiyle bana yaklaşan genç bir kız, "Kezban benim Oğuz Bey" dedi. Ben o anda şaşırmış ve çok duygulanmıştım. Tekerlikli sandalyesi ile bir genç kız bütün bir şehri peşine takmış ve benimle bağlantı kurarak böylesi bir organizasyonu yapmayı başarmıştı. Ardından çok güzel bir seminer gerçekleşti ve sonunda Kezban'ı sahneye davet edip ona teşekkür ettim ve bütün salona onu alkışlamalarını; çünkü bu seminerin onun gayretleri ile gerçekleştiğini söyledim. Bütün salondakiler onu coşkuyla alkışladılar. Alkışlar sürerken Kezban'la göz göze geldik, her ikimizin de gözleri yaşarmıştı.

Nelere Sahip Olduğumuzu Bilmeliyiz
insan bir yanardağ gibidir, içinde muazzam bir potansiyel saklıdır. insan bu potansiyelin farkına varmazsa içindeki bu gücü açığa çıkaramaz ve uyuyan bir yanardağ gibi hayatını devam ettirir. Bazı insanlar birçok imkana sahip olmasına rağmen olduğu yerde sayarlar. Hiçbir imkana sahip olmayan bazı insanlar ise tüm engelleri aşarak belirlemiş oldukları büyük hedeflerine ulaşır. Çünkü onlar gerçek imkanlarını ve kapasitelerini bilirler.
Bir gün Nasreddin Hoca'ya bir- adam gelir ve, "Hoca, ben buradan şehre ne kadar zamanda varırım?" der. Hoca, "Ben nereden bileyirn?" der. Adam ısrar eder, ama hoca bir cevap vermez. Adam bir cevap alamayacağını anlayınca şehre doğru yürümeye başlar, hoca arkasından seslenir ve, "Altı saatte varırsın" der. Adam kızar ve, "Hoca, madem biliyordun, neden baştan söylemedin?" der. Hoca ise adama şöyle cevap verir: "Ben senin nasıl yürüyeceğini bilmiyordum ki!"

Her Hedefin Bir Bedeli Vardır
Kendimizi bildiğimiz günden beri hep bir şeylerin olmasını dileriz, hayal ederiz ama bir türlü bu isteğimizi eyleme dönüştüremeyiz. Pek çoğumuz bir şeyin olduğunu hayal etmek ya da olmasını dilemekle onu gerçekten istemek arasındaki farkın ne olduğu üzerinde düşünmeyiz. Dayanaksız hayaller kurmak, genellikle insanları harekete geçmeye teşvik edecek kadar güçlüdeğildir. Oysa .istemek bizi, arzuladığımız şeyi gerçekleştirmek için çaba harcamaya zorlar. Bu durumda insanlar, bilinçli olarak veya hiç farkına varmadan kendilerine birtakım hedefler koyarlar. O halde

neden bazı insanlar hedeflerini gerçekleştirip arzularına kavuşurken diğerleri başarısızlığı kabul etmek zorunda kalırlar? Çünkü her hedefin ödenmesi gereken bir bedeli vardır. insanların en büyük hatalarından bir tanesi, belirledikleri hedeflerinin bedelini ödemek istememeleridir. Burada kendimize sormamız gereken en önemli soru, hedeflediğimiz şeyi gerçekten isteyip istemediğimizdir. Eğer istiyorsak o zaman bu arzumuzu gerçekleştirmek için ne ölçüde fedakarlık yapabileceğimizi düşünmemiz gerekir. Olayı başından sonuna kadar gözümüzde canlandırdıktan sonra başımızı ellerimizin arasına alıp, "Bu faturayı ödeyebilir miyim?" sorusuna cevap aramalıyız. Eğer cevabımız "evet ise hedefimize ulaşmak için en büyük adımı atmışız demektir. Gerisi artık bizim yol haritamızı uygulayabilmemize kalmıştır.

Evet küçük hedeflerin küçük, büyük hedeflerin de daha büyük bedelleri vardır. Giresun'daki bir seminerimden sonra bir genç kız yanıma geldi ve bana, "Hocam, ben hedefimi belirledim" dedi. "Nedir hedefin?" diye sordum. "Sizden hediye bir kitap almak" dedi. Ancak arkasında sekiz-on arkadaşı vardı ve hepsi aynı hedefi belirlemişti; ona versem diğerleri de hedeflerini açıklayacaktı. Bunun üzerine ben de dedim ki:'Bak, sen benim anlattıklarımın yarısını dinlemişsin, yarısını dinlememişsin." "Nedir o yarısı?" dedi. Merakla 'cevabımı bekliyordu. Ben ise şöyle dedim: "Her hedefin bir bedeli vardır. Bedelini öde, kitabını al"

İçsel Programlar

Bize yararlı olacağını düşündüğümüz birçok kararı bilinçli beynimizle alır ve uygulamaya koymak isteriz. Aldığımız bazı kararları rahatlıkla uygularken bazı kararları ise asla uygulayamayız. Çünkü bilinçli beynimizle aldığımız kararlara bazan bilinçaltımız karşı çıkar ve bu durumda kararımızı istediğimiz gibi uygulayamayız. Örneğin pazar günü zayıflamaya karar veren birçok insan pazartesi günü bu kararından vazgeçer. Bilinçli beyin doğru bir karar almıştır, ama bilinçaltı bunu desteklememiştir. Bilinçli beynimizi Titanik' gibi kocaman bir geminin kaptanına; bilinçaltımızı ise bu gemide çalışan on bin tayfaya benzetirsek geminin hareket etmesi için kaptanın bir emri yeterlidir. Ama aynı zamanda on bin tayfanın ve çalışanın da bu emri mükemmel bir şekilde uygulaması gerekir. Tıpkı bunun gibi bizim de hedeflerimize yönelmemiz, beynimizin emir verip bilinçaltımızın buna destek vermesiyle olur.

Kaptan, yol haritasını çizdi, gidecekleri rotayı belirledi; fakat geminin tayfaları ve çalışanları asla çalışmayı kabul. etmiyorlar, istemiyorlar ya da kaptanın sözünü dinlemiyorlar. Bunun gibi bilinçaltımızda sorun varsa, içsel programlarımız negatif ise bizim de hedefimize ulaşmamız mümkün değildir. Sorunlu bilinçaltı, verilen emre uymayacaktır.

Bir başka deyişle kaptan bütün kontrollerini yaptı, gemi hareket etmek için bekliyor; ama kaptan gemide bir fare olduğunu öğreniyor ve bütün tayfalara ve çalışanlara fareyi yakalama emrini veriyor. Kocaman gemi hedefine .doğru ilerleyeceğine tayfalar fare aramak gibi basit bir işle uğraştırılıyor. Aynı şekilde beynimizle

bilinçaltımıza fareyi bulma emri veriyoruz ve hedefimize doğru ilerleyemiyoruz. Beynimizi de çok basit olayları düşünerek meşgul ediyor ve sağlıklı çalışmasını engelliyoruz.
Negatif olan, bizi sınırlayan içsel programların mutlaka değiştirilmesi gerekir. Belirlemiş olduğumuz hedefe doğru giderken içsel programlarımız çok pozitif ve bizi destekler nitelikte olmalıdır. İçsel programlarımız bizi desteklemiyor, geçmişe dönük kötü referanslarla meşgul oluyorsak ve geçmiş bize başarısızlıkları hatırlatıyor, sürekli olarak gözümüzün önüne bu başarısızlıklar geliyorsa, o zaman hedeflerimize ulaşmamız asla mümkün değildir.
Hedeflerimize ulaşmak için içsel programlarımıza, bizi destekler bir nitelik vermemiz şarttır.
Bir seyahate çıkacak ve ertesi gün sabah saat 4.00'te kalkmak zorundaysanız, bilinçli beyniniz ve bilinçaltınız birlikte çalışır. Siz saati kurarsınız, ama saat çalmadan önce kalkar ve alarmı kapatırsınız.
Ancak sevmediğiniz bir işte çalışıyorsanız ve ertesi sabah saat 6.00'da kalkmanız gerekiyorsa yine saati kurar, saat defalarca çaldıktan sonra kalkarsınız. Burada bilinçli beyin kalk emrini vermiştir, ama bilinçaltı bunu desteklememiştir.

Bunun için kendimizle olan konuşmalarımızı değiştirmemiz gerekir. Her olumsuz olaydan sonra kendimizi, "Yine beceremedim. Zaten hep böyle oluyor" gibi şeyler söyleyerek suçlarsak bir mıknatıs gibi olumsuzlukları üzerimize çekeriz.
Yapmış olduğumuz bir hata bizim istemediğimiz bir sonucu almamıza sebep olmuş olabilir. O hatayı yapana kadar hiç de küçümsenemeyecek doğrularımız, aldığımız riskler, gösterdiğimiz çabalar olmuştur. Sonuç istediğimiz gibi gerçekleşmese de, artık başka bir deneme için yanımıza alacağımız tecrübelerimiz vardır.
Birkaç kez üst üste başarısızlık yaşayan insanlar genellikle kendilerine olan güvenlerini kaybetmeleriyle bilinçaltını negatif programlamış olurlar.
Bütün bu olumsuz duygulardan ötürü kişi gelecekten korkmaya başlar. Attığı her adımda daha önceden yaşamış olduğu başarısızlıkları düşünerek yaptığı işleri eksik bir özgüvenle yapar. Sonunda bu olumsuz düşünceler kendi kendilerini doğrular ve başarısızlık kaçınılmaz hale gelir. Zira ne yaparsa yapsın sonuçların negatif olacağına inanan kişi, kendisi bile farkına varmadan verdiği olumsuz emirlerle sonucun kötü olmasını sağlamak üzere beynine mesaj göndermiştir. Oysa geçmişte yaşadığımız tüm hayal kırıklıklarını, başarısızlıkları arkamızda bırakıp olumsuz deneyimlerden öğrenmemiz gerekenleri alarak yeni bir hayata başlamak elimizdedir. Kendimiz için düşlediğimiz hayatı, ancak yine biz gerçekleştirebiliriz. Bunu başkası bizim için yapamaz. Geçmiş deneyimlerimizden ders almayı, geleceğe umutla ve cesaretle bakmayı öğrenmeliyiz.

Yapmış olduğum bir radyo programından sonra Mehmet Sezer isimli. bir dinleyici aradı. Mehmet, "Hocam, ben intihar etmeyi düşünüyorum. Yapabileceğim hiçbir şey kalmadı" diye sözlerine başladı. iflas etmeden önce iyi bir işi ve yüz kişiden fazla çalışanı varmış; şimdi ise büyük bir borçla işini kapatmış. Kendisiyle telefonda bir saat boyunca sohbet ettik. Kendisine geçmişte yaşadığı başarıları ve ulaştığı gücü hatırlattım. Bu güce kendi çabalarıyla ulaştığını, isterse aynı güce tekrar ulaşabileceğini söyledim. Gözlerini kapatmasını ve geçmişte ulaştığı başarıları hatırlamasını istedim, bu duyguları tekrar yaşaması için telkinler verdim. Çünkü o büyük şirketi kuran, yüz kişiyi kendisine bağlı olarak çalıştıran oydu. Bütün bunları hatırlamasını ve duygunun en yoğun olduğu anda sağ yumruğunu sıkmasını ve üç kere "oley, oley, oley" diyerek işitsel bir çapa yapmasını istedim. Bunu yaptığında geçmişteki gücünü bugüne taşıdığını hissetti. Daha sonra yumruğunu tekrar sıktı ve yine "oley, oley, oley" diye işitsel çağrışımı kullandı. iflas ederek bütün birikimlerini yitirmişti; ama hala ayaktaydı ve tekrar bir şeyler yapabileceği düşüncesi oluşmaya başladı.
Kendisine bir hedef belirledi. Van'da büyük bir seminer düzenleyerek halka güzel şeyler sunacak, böylece kendine olan güvenini tekrar kazanacak, bu arada biraz da para kazanacaktı. içsel programlarını değiştirerek kendisini sınırlayıcı inançlarındankurtuldu ve güçlüinançlarla zor bir işe soyundu. Bana Van'da seminer verip veremeyeceğimi sordu. Ben de, "Siz ayarlarsanız tabii ki veririm" dedim. Ama önce başka bir şehirde vereceğim bir semineri görmek istediğini belirtti. En yakın hangi şehirde seminer vereceğimi sordu. Ben de onu Urfa'daki seminerime davet ettim. Urfa'ya gelerek oradaki programı gördü ve programı düzenleyen kişilerden önemli bilgiler topladı. Onları kendisine model olarak seçti. Daha sonra aynısınıVan'da yapmaya karar verdi ve organizasyonun bütün sorumluluğunu üzerine aldı.
Hazırlık çalışmaları sırasında programla ilgili önemli kararlar aldı. Halka açık programı kapalı spor salonunda, akademik programı ise bir dershanede yapmaya karar verdi ve onun bu kararı programın etkinliğini artırdı.
Van'daki bütün dershaneleri ve esnafı dolaştı, yüzlerce kez "hayır" cevabını aldı; ama asla yılmadı, bu çabaları sonuç verdi ve sonunda program için bir sponsor buldu.
Mehmet Sezer esnek bir tavır sergiliyordu, çünkü hiç kimse ona yardımcı olmuyordu. O da planlarını sürekli değiştirmek zorunda kalıyordu. Yaşadığı bütün olumsuzluklara rağmen yılmıyor, farklı alternatifler üreterek yeni planlar yapıyordu.
Sonunda iş adamlarını, öğrencileri ve ev hanımlarını topladı. iki gün boyunca Van'da seminer verdik. Aynı zamanda bu organizasyon ona iyi paralar kazandırdı. Seminerler bitip beni havaalanında yolcu ederken sağ yumruğunu sıktı ve üç kere "oley, oley, oley" diye bağırdı.

. Değişmek ve İçin

Kişisel_gelişim uzmanı olarak yaptığımız en önemli hizmet, insanlara sahip oldukları negatif düşünce ve davranış kalıplarını en kısa sürede değiştirebileceklerini öğretmektir. Ama öncelikli olarak kişinin de bazı özelliklerinin olması gerekir. Bunlar:
. ihtiyaç. Değişime ihtiyaç duyuyor mu?
. istek. Değişrnek istiyor mu?
. itimat. Kendisini değiştirecek kişi ya da kurumlara güveniyor mu?
. inanç. Değişeceğine ne kadar inanıyor?
. irade. Değişmek için karar verebiliyor mu?
Bu "5-i Kuralı" insanın hayatına yön verir. Değişime ihtiyacınız olduğuna inanmıyorsanız, bunun gereğini kendinize ne kadar anlatırsanız anlatın değişim size anlamsız gelecektir. "Acaba benim de kendimi değiştirmem gerekiyor mu?" diye düşüncelere daldığınız bir anda kendinize, "Ne yapabilirim, neyi değiştirebilirim?" sorusunu sorun. Böylelikle içinizde değişim için bir istek" oluşacaktır. Artık üçüncü basamağa geçebilirsiniz. Çevrenizde size bu konuda yardımcı olabilecek, değişmenizi ve gelişmenizi sağlayacak güvenilir kişiler bulun. Mutlaka güveneceğiniz birileri vardır. Yanınıza güvendiğiniz birilerini aldıktan sonra yapabileceğinize inanmanız diğer bir adım olacaktır. inanmak, aslında kocaman bir bulmacanın anahtar sözcüğü gibidir. En son basamak ise bunu yapabilme gücünü kendinizde hissetmek ve . iradenizi kullanıp harekete geçmektir.

2003 yılı Kasım ayında Yeliz ve Ülkü adında iki bayan benimle görüşmek istediklerini söylediler. Onlara randevu verdim ve onlarla görüştüm. Bu iki genç benden "Practitioner" ve "Master Practitioner" eğitimlerini almak ve kişisel gelişim uzmanı olarak kendilerini geliştirmek istediklerini anlattılar. Ama bu eğitimi alabilecek maddi imkanlarının yeterli olmadığını, verebilecekleri miktarın kısıtlı olduğunu söylediler. Öncelikle gerçekten bu eğitime ihtiyaçları var mı diye baktım. Evet, ihtiyaçları vardı; çünkü bu eğitimleri almayı çok istiyorlardı ve benimle konuşana kadar oradan ayrılmadılar. Eğer sabaha kadar burada kalır mısınız desem, "evet" diyeceklerdi. Gerçekten bu eğitimi almayı çok istiyorlardı. Başka bir kişisel gelişim uzmanına değil, bana gelmişlerdi; bu bana olan itimatların'ı gösteriyordu. Hedeflerini çok net bir şekilde belirlemişlerdi ve bunu bir şekilde gerçekleştireceklerini biliyorlardı. Yani amaçlarına odaklanmış ve buna ulaşacaklarına inanıyorlardı. iradelerini bu yönde kullanıyorlardı. Ben onlara, çalışmalarıma yardım etmeleri halinde istedikleri bu eğitimi verebileceğimi söyledim. Çünkü bir şeyin değerinin olabilmesi için bedelinin ödenmesi gerekiyordu. Onlar, "Hocam her şeye razıyız. Siz sadece evet deyin" dediler. Evet, bütün özellikleri benim isteklerime uyuyordu. Birlikte çalışmaya başladık ve kitabımın yazımında büyük emekleri geçti.
Gece gündüz birlikte çalışarak elinizdeki kitabın hazırlanmasında yardımcı olan Yeliz ve Ülkü'ye bir kere daha teşekkürlerimi sunuyorum. Şu anda onlar bir yandan eğitim alırken bir yandan da

eğitim vermeye başladılar. Bir gün onların adıyla bir kişisel gelişim kitabı çıkarsa hiç şaşırmayın.

Öğrenmenin Basamakları
Yetenekli olduğumuz bir konuda başarıya ulaşmak adına yolun başında verdiğimiz değişim ve gelişim kararı, standartlarımızı yükseltmemizi, kendi çıtamızı üst seviyelere taşımamızı, o başarıyla ilgili inanç sistemimizi değiştirmemizi gerektirir. Zihin programımızı kendimiz kurabilir ve davranışlarımızı otomatik hale getirebiliriz. Öğrendiğimiz her şeyi deneme-yanılma ve sonsuz karşılaştırmalarla öğrenmişizdir. Zihin programımızı çözer ve öğrenme basamaklarında ilerlersek yaşamımıza istediğimiz şekilde yön verebiliriz.

Öğrenmenin basamakları:
1. Habersizlik (bilinçsiz yetersizlik). Bu aşamada karşımızdaki şeyin ne olduğunu bilmeyiz.
2. Çıraklık (bilinçli yetersizlik). Bu aşamada karşımızdaki şeyin farkındayızdır, ama yine de bildiğimiz şeyler birkaç başlıktan ibarettir.
3. Kalfalık (bilinçli yeterlilik). Bu aşamada kişi neyle karşı karşıya olduğunu bilir, ama olaya otomatik olarak değil düşünerek yaklaşır.
4. Ustalık (bilinçsiz yeterlilik). Artık kişi otomatik hareket eder. Bir işte ne kadar bilincinizi devreden çıkarır otomatikleştirirseniz, o işte başarınız o kadar artar.
Öğrenmenin ilk basamağı bilinçsiz yetersizliktir. Olay ya da durum hakkında hiçbir bilgimiz yoktur. Varlığından haberdar olmadığımız konularla karşılaşma anında öğrenmenin ikinci basamağına, yani bilinçli yetersizlik aşamasına geçeriz. Bu basamakta bilmediğimiz veya yapamadığımız şeyi farkederiz. Örneğin, bir çocuğun bilgisayardan haberdar olmadığı an bilinçsiz yetersizlik aşamasıdır. Bilgisayar hakkında bazı şeyleri duymasıyla, neyi bilmediğini ve yapamadığını öğrenmesiyle birlikte bilinçsiz yetersizlik aşamasından bilinçli yetersizlik durumuna geçer. Ardından bilgisayar ve programları hakkında bilgiler toplamaya ve kurslarına katılmaya başlar; ama bilgisayarı kullanırken bazı tereddütleri vardır, yanlış yapmaktan korkar. Bir süre sonra kişi bilgisayarı ve. programlarını çok iyi öğrenir; bilinçli yetersizlikten bilinçli yeterlilik aşamasına geçer. Çocuk bilgisayarı ve programları istediği gibi kullanmaya başlayınca bilinçsiz yeterlilik aşamasına yükselir. Bir yandan müzik dinler ve konuşurken bir yandan da bilgisayarını kullanabiliyordur.
---
nasıl bir yöntem kullanmamız gerektiğini kolaylıkla bulabiliriz. Bu şekilde öğrenmenin basamaklarında istediğimiz gibi ilerleyip belirlediğimiz tüm alanlarda başarıya ulaşabiliriz. -.
Recai Yahyaoğlu, ayurveda, akupunktur, uzak doğu tıbbı ve alternatif tıpla ilgilenen çok değerli bir doktordu. Ancak NLP ile ilgili hiçbir şeyi bilmediği bir zamanda bir sağlık fuarına gidiyor ve orada NLP ile tanışıyor. NLP ile tanıştıktan sonra

NLP'den artık haberdar oluyor; yani "bilinçsiz yetersizlik" basamağından "bilinçli yetersizlik" basamağına geçiyor ve ardından hemen beni arıyor; "Oğuz Bey, ben NLP'yle tanıştım. Şimdi de sizinle tanışmak istiyorum" diyor. Bunun -üzerine Dr. Recai Yahyaoğlu'yla çalışmalara başlıyoruz.
NLP konusunda yaptığımız çalışmalar sonucunda çok kısa bir sürede kalfalık, yani "bilinçli yeterlilik" basamağına geçiyor. .Kalfalık döneminde kafasındaki hedefleriyle ilgili tüm bilgileri net olarak görüyor. NLP'yi öğrendikten sonra, daha önce öğrenmiş olduğu tüm bilgileriyle bunları birleştiriyor ve bir kitap yazmaya karar veriyor. Ama kalfalık safhası da bunu başarmasının zor olduğunu bildiği için araştırmalarını yoğunlaştırıyor ve

Hangi basamakta olduğumuzu iyi tahlil edebilirsek, nerede olduğumuzu ve bir diğer basamağa çıkmak için

sonrasında yeterli bilgi birikimini oluşturuyor. Yaptığı çalışmalar sonucunda NLP'deki ustalık yani "bilinçsiz yeterlilik" basamağına geçiyor.
Dr. Recai Yahyaoğlu, NLP'den öğrendiği vizyon ve hedef belirleme teknikleriyle ne istediğini net olarak belirledi: Mükemmel Sağlık isimli bir kitap yazmaya karar verdi. Öğrenmenin en son basamağına çıktıktan sonra öncelikli planları içerisinde olan Mükemmel Sağlık isimli kitabını Mozaik Yayınları aracılığıyla piyasaya sundu.
Şu sıralar bir yandan bireysel terapiler-tedaviler yaparken, bir yandan da "mükemmel sağlık" konusunda seminerler vermekte ve ikinci kitabının hazırlığını yapmaktadır.

Korktuğumuz Şeyler Başımıza Gelir
Bazan, "Korktuğum şey başıma geldi" deriz. Ne kadar doğru bir söz aslında. Dikkat ederseniz sürekli düşündüğünüz şeylerle karşı karşıya kalırsınız. Bu, bir çeşit beyni o düşünce üzerine odaklamaktır. Beyninizi bir saat gibi kurar ve her saniye aynı tik takları duyarsınız. Sonunda zil çalar ve istemediğiniz olayla karşılaşırsınız.
Genelde sürekli olarak şunu yapmayacağım diye düşünüp dikkatinizi yoğunlaştırdığınız için yapmayacağım dediğiniz şeyleri yaparsınız. Bu durum sizi bazan zor duruma sokabilir. Örneğin, "Şu anda kırmızı renkli borazan çalan fili düşünmeyin?" dediğimde acaba ne düşünüyorsunuz. Tabii ki kırmızı borazan çalan fili; çünkü bilinçaltınıza siz farketmeseniz de istediğim tepkiyi vereceğiniz bir uyarıcı verdim. Günlük yaşamınızda da aynışeyler geçerlidir. "Yapmayacağım" diyerek bilinçaltınızı uyardığınız şeyleri yaparsınız.
İki ortaktan birinin burnu çok uzundur ve burnuyla ilgili ciddi kompleksleri vardır. Diğeri, burnu uzun arkadaşını akşam yemeğine çağırır. Eve gider ve eşine, "Yarın akşam ortağım eve yemeğe gelecek. Sakın burunla ilgili bir espri yapma!" der. Bu arada ailenin altı yaşında yaramaz bir kızları vardır. Eşi, "Tabii ki ben böyle bir şey yapmam, ama ya kızımız 'uzun burunlu amca' derse ne yapacağız?" der.

Kadıncağız akşama kadar içsel programlarını "korku" üzerine kurar; "Ya akşam böyle bir şey olursa, kızım 'uzun burunlu amca' derse ne olacak?" diye düşünür durur. Akşam olur, misafir gelir ve yemekler yenir. Sıra çay servisine gelir. Bu arada küçük kız adamın tam karşısına oturup sürekli burnuna bakar. Kadın çayları elleri titreyerek getirir; sürekli kızının bir şeyler söylemesinden korkarak kızını kontrol etmeye çalışır. çay servisini yapar ve kızının uykusunu bahane ederek onu odadan uzaklaştırmaya gayret eder. çocuğu yatağına götürürken, arkasını döner ve adama şöyle söyler: "Burnunuza limon alır mısınız?"
Aynı şeyi ulusal radyoda iki yıl program yaptıktan sonra, başka bir radyoya geçtiğimde ben de yapmıştım. Aklımdan hep, "Program sırasında eski radyomun ismini söylersem rezi! olurum" diye geçiriyordum. Programın giriş cümlesinden sonra eski radyomun adını söyleyerek, "iyi akşamlar" dedim.

Değişim içinizde Başlar
içinizdekileri değiştirmeden asla dışınızdakileri değiştiremezsiniz. Yaptığım, yüzlerce 'danışmanlık çalışması sırasında şunu gördüm: insanlar yeni bir kıyafet alarak, alışveriş yaparak veya kazandıkları ücretin artmasıyla hayatlarını değiştireceklerini zannediyorlar. Halbuki insanlar içlerindeki bazı şeyleri değiştirmeden, gerçek bir değişim yakalayamazlar. Danışmanlığını yaptığım Artun Erzurumluoğlu bu konuda güzel bir örnektir. Tanıştığımız zaman sıradan bir çalışandı, iç iletişimi ise kendisini negatif olarak Programlıyordu. Programlarında önemli sorunlar vardı; kendisiyle olan konuşmaları hiç de olumlu ve kendisini destekleyecek nitelikte değildi. Ancak büyük bir potansiyele sahipti; çok akıllı ve zeki biriydi; ama bu zekasını kendisini güçlendirecek şekilde kullanmıyordu. Artun'la yapmış olduğumuz çalışmalar sonunda birinci planda içsel programlarını değiştirmenin kendisi için çok önemli olduğunu anladı. NLP'yi derinlemesine öğrenmeye başladı. Önce oto-hipnozu öğrendi ve bunu kendisine uyguladı. Sonra geçmişten kalan ve kendisini olumsuzluğa sürükleyen tüm sorunlarını birer birer çözdü. Geçmiş yıllardaki başarısızlıklarıyla ilgili hissettiği kötü duygularından çerçeve değiştirerek kurtuldu.
Sorun çözme tekniklerini öğrendi, işi ile ilgili çok önemli hedefler koydu. Türkiye'nin ve dünyanın en başarılı liderlerine danışmanlık yapacakmış gibi kendisini programladı. Geceleri az uyumaya ve söylediğim her kitabı okumaya başladı. Ondaki bu değişimle iş arkadaşları önce alay ettiler; ama daha sonra yavaş yavaş şirkette çözdüğü problemler insanların dikkatlerini çekmeye başladı. Şirketteki tavırlarıyla da çok farklıydı; zira tutumları tamamıyla değişmişti. Artun içsel programlarınıdeğiştirince tavırları da değişti; çünkü içsel programlarında sürekli olarak kendisine şunu söylüyordu: "Ben en büyük liderlerin danışmanlığını yapacağım." Kendisine devamlı olarak bunu söyleyen bir kişinin tabii ki davranışları çok farklı olacaktı. Bir müddet sonra yöneticilerinin de ilgisini üzerinde topladı ve hızlı bir şekilde yükselmeye başladı. Şu anda otuz yaşında.olan Artun, Profilo Telra

Şirketi'nde genel müdür yardımcısı' olarak başarıyla görev yapmaktadır. içsel programları ona, daha büyük yerlere geleceğini ve gerçekten tanınmış liderlere danışmanlık yapacağını söylüyor. Bunu söylediği için de sürekli olarak yükseliyor, okuduğu kitapları artırıyor, öğreniyor ve devamlı surette kendisini geliştiriyor.
2004 yılında Hilton Otel'de düzenlenen ödül töreninde aldığı uluslararası başarı ödülü onun bu alanda hedeflerine doğru ilerlediğini gösteriyor.
Artun şimdi NLP tekniklerini iyice öğrenip, yaşadıklarını diğer insanlarla paylaşmak amacıyla bir kitap yazmayı planlıyor. Ayrıca Türk firmalarının uluslararası vizyon kazanmalarında rol oynayan bir kişi olmayı amaçlıyor.

Duyusal farkındalık
Dış dünyadan aldığımız verileri görerek, işiterek, dokunarak, koklayarak ve tadarak alırız. Dışarıdan aldığımız bu verileri değerlendirecek bilinçli bir ölçme ve değerlendirme sistemine sahip değilsek, bu bilgiler bizim sadece hayatta kalmamızı veya normal düzeyde ilişkiler kurmamızı sağlayabilir.
Eğer beş duyumuzla algıladığımız şeyler bizim doğru yolda olmadığımızı gösteriyorsa, esnek bir tavırla yön değiştirmeliyiz. Bunu yapabilmek için ilerlediğimiz yolda neler göreceğimizi, neler işiteceğimizi, neler hissedeceğimizi önceden bilmemiz gerekir.

Yolculuk yaparken yol kenarındaki uyarı tabelalarını mutlaka görmüşsünüzdür. Keskin bir viraja girmeden önce uyarı işaretlerine göre yavaşlarsınız ya da bir yol kavşağına geldiğinizde gideceğiniz şehri gösteren yazılara göre yönünüzü tayin edersiniz. Yaşam bir yolculuk, hedeflerimiz gitmek istediğimiz şehir, duyusal farkındalık ise yolda gördüğümüz uyarı levhalarıdır. Yanlış bir yola girmemizi engelleyen, zorlu bir viraja karşı bizi uyaran işaretlerdir. Gittiğimiz yolun gitmek istediğimiz yere ulaştırıp ulaştırmayacağını farketmemizi sağlar. Duyusal farkındalık sayesinde belirlemiş olduğumuz hedefler doğrultusunda dış dünyaya ve içimizdeki süreçlere daha dikkatle bakarak doğru yolda olup olmadığımızı kolayca anlayabiliriz.
Bize ulaşan verileri en iyi bir şekilde değerlendirip en mükemmel sonuçları alabilmemiz için öncelikle ne istediğimizi çok iyi bilmeliyiz. Hedeflerimizi kısa, orta, uzun vadeli olarak ayrıntılarıyla planlamamız gerekir.

Duyusal farkındalık aynı zamanda belirlediğimiz hedeflerin bir kanıt anahtarıdır. Büyük bir hedefi gerçekleştiren ancak duyusal farkındalığa sahip olmayan bir" kişi, bu olaydan duygusal anlamda yeteri kadar istifade edemez ve motivasyonunu yeterli derecede artıramaz. Çünkü önceden neler göreceğini, neler işiteceğini ve neler hissedeceğini tam olarak belirlememiştir. Bu yüzden beş duyusuyla algıladığı şeyler onu monoton bir hayata iter.

Duyusal farkındalığa sahip biri ise bu olaylardan çok daha fazla etkilenir ve yaşadığı andan haz alır, başına gelen her olaydan kendisi için bir ders çıkarır ve kazanç sağlar.

Duyusal farkındalığımızı geliştirmek için, öncelikle hedeflerimizi belirleyip bunlarla ilgili zaman planı yapmalıyız. Bu planı kısa, orta, uzun vadeli olarak ayrıntılıbelirlemeli, bunları yazmalıyız. Yazıya dökmemiz, bulunduğumuz yolun bizi ulaşmak istediğimiz yere götürüp götürmediğini anlamamızı kolaylaştıracaktır.
Hedeflerimizin her aşamasında neler görüp neler işiteceğimizi ve neler hissedeceğimizi bilmeliyiz. Detaylara dikkat edip bizim için neyin önemli neyin önemsiz olduğu hakkında kendimize soru sorma alışkanlığımızıgeliştirmeliyiz.
Önceliklerimizi belirleyerek, bizim için çok da önemli olmayan şeylerle uğraşmadan hızımızı artırmalıyız.

Duyusal farkındalık;
. Hayattan daha çok lezzet almamızı,
. Daha doğru ve hızlı öğrenmemizi,
. Kendimizle ve başkalarıyla daha etkili bir iletişim kurmamızı,
. Hayatla oynadığımız satranç oyununda sadece bir tek hamleyi değil daha sonraki hamleleri de düşünmemizi,
. iki şey arasındaki ince farklılıkları rahatlıkla görebilmemizi,
"
. Kelimelerin bize söylediğinden daha fazla anlam taşıdığını bilmemizi,
.- Kendimizin ve başkalarının ruh halini daha iyi anlamlandırabilmemizi sağlar.

Duyusal farkındalık ve Bir Başarı Hikayesi

Duyusal farkındalık, her alanda olduğu gibi iş hayatında da bizi başarıya götürür. Duyusal farkındalık bizim pusulamızdır. iş hayatında gördüklerinden, işittiklerinden ve hissettiklerinden sonuçlarçıkarabilen bir kişi, neyin iyi neyin kötü gittiğini bilir. Hayatında ne gibi değişiklikler yapması gerektiğini çok çabuk anlar. Yapması gereken değişiklikleri çabucak yapar ve yaptığı değişikliklerle yoluna devam eder. Ancak bunu göremeyen insanlar, bildikleri yolda devam ettikleri sürece hayatlarında hiçbirşeyi değiştiremezler ve kendilerini akıntıya bırakırlar. Duyusal farkındalık, gerçekte yapmak istediklerimizi bulma yeteneği, ileriyi görme ve en iyi seçimi yapabilme becerisi kazandırır. Eğer yaptığımız iş bizi tatmin etmiyorsa ya da hedefimize ulaştıramayacak gibiyse hemen bir değişiklik yapmamızı sağlar. Hakan Bozkurt, bunu yapan, kendi işinde ve hayatında yeni bir sayfa açan kişilerden biridir.
Hakan Bozkurt, duyusal farkındalığı son derece gelişmiş olan bir tiyatro sanatçısı. Yirmi yıldır tiyatronun içerisinde, ancak bunu daha uzun yıllar sürdürmesinin kendisini maddi ve manevi anlamda tam olarak tatmin edecek bir şey olmadığını anladı. Türkiye'nin şartlarını inceledi, insanların kişisel gelişimlerine ne kadar

önem verdiklerini gördü ve tiyatrocu kimliğiyle insanlara birtakım eğitimler verebileceğini farketti.
insanların beden dilinden düşüncelerini çözebilme konusunda son derece bilgi sahibiydi. insanların beden dillerinde, göz temaslarında ve duruşlarında çok fazla hatalarının olduğunu biliyordu ve insanlara bu hatalarını göstererek, nasıl düzelteceklerine dair seminerler düzenlemeye karar verdi.
Bizim kendimizde göremediğimiz, ancak karşımızdaki insanların bizde gördüğü hatalarımızı düzeltmek için "Kör Nokta" adını verdiği seminerler düzenlemeye başladı. Bu seminerlerle Türkiye'de ve Avrupa'da binlerce insana ulaştı. Birçok televizyonun ana haber bültenlerine konu oldu ve basında onunla ilgili haberler ve röportajlar yer aldı. Duyusal farkındalığı son derece gelişmiş olan Hakan Bozkurt'un nelerin iş yapabileceği konusunda önemli fikirleri vardı. Nitekim bu fikirlerini uygulamada da son derece başarılı oldu.
"Hayatın Provası Yoktur" adlı eğitici bir tiyatro oyunu, 6000 İ E T T şoförüne verilen eğitim, Fransa'da yaptığı ve çok beğenilen çalışmaları ile yirmi yılda ulaşamadığı yere kısa bir sürede ulaşma imkanı buldu.
Tecrübeli bir tiyatro sanatçısı olan Hakan Bozkurt verdiği eğitimlerde insanların beden dilini kullanırken yaptıkları hataları gösteriyor ve onlara yanlışlarını düzeltmeleri için neler yapmaları gerektiğini anlatıyor.
Bu kitabın hazırlandığı şu günlerde Hakan Bozkurt ile ortak bir program hazırlamaktayız. Her ikimizin de duyusal farkındalığımız gelişmiş olduğu için bu programın son derece faydalı ve başarılı olacağını düşünüyoruz. Duyusal farkındalık, bizi güzel sonuçlara taşıyan, hedefler belirlememizi sağlayan, başarılara ulaştıran bir farkındalıktır. Sizin de ulaşmak istediğiniz hedefleriniz varsa, duyusal farkındalığınız ile karşınıza çıkan fırsatları değerlendirebilirsiniz.
Hakan Bey'le birlikte "iletişim Sanatı" adlı seminerler veriyoruz. Hakan Bey'in deyimiyle, "Ben kutunun içini anlatıyorum, o da dışını", yani ben kişinin kendisiyle iletişimindeki sırlar üzerinde duruyorum, o ise davranışlarımızdaki beden dilini kullanma becerileri üzerinde duruyor.
Bir gün yolunuz seminerimize düşerse hem çok eğlenirsiniz hem de çok düşünürsünüz.

Duyusal farkındalığın Başarıdaki Rolü
İçsel programımızı olumlu yönde değiştirdikten sonra duyusal farkındalığımızı kullanarak bizi olumsuz yönde etkileyen ve bizim için yanlış olduğunu düşündüğümüz durumlarda yeni stratejiler geliştirebiliriz.
Olumsuz olaylar karşısında kendimizi suçlamadan, duyusal farkındalığımızı kullanarak, yani gördüklerimizden, işittiklerimizden, hissettiklerimizden dersler çıkararak, ileriyi görme yeteneğimizle yeni yollar bulabiliriz.
Ahmet Bilgiç, Yeditepe Üniversitesi Bilgisayar Bölümü'nü burslu olarak büyük bir başarıyla kazanmıştı. içsel programları olumsuz,

başarısının ve içindeki gücün farkında olmayan biriydi. Duyusal farkındalığı gelişmemiş olduğu için, içinde bulunduğu durumu tahlil edemiyor ve kendisi için neyin doğru neyin yanlış olduğunu bulamıyordu. Bu yüzden de üniversiteye girdikten sonra üzerine bir atalet çökmüş ve derslerine, özellikle ingilizce'ye bir türlü adapte olamamıştı.
Sınavlar sonunda kendisini nasıl hayal ettiğini sorduğumda aşağıya bakıyor ve negatif düşüncelere dalıyordu. Hayal ettiği görüntüler siyah beyaz ve silikti, bu görüntüyle ilgili sesler çok' cılız ve uzaktan geliyordu. Güzel duyguları hissedemiyor ve kendisini çok başarısız buluyordu. Ben ona, kendisini sınavları kazanmış bir şekilde görmesini, attığı çığlığı duymasını ve kendisini zaferkazanmış bir kumandan gibi hissetmesini söyledim. Bu görüntüyü yukarıya sağ üst tarafına koymasını, ayrıca bu resmi çok parlak bir şekilde görmesini, çıkan sesleri çok canlı bir şekilde duymasını ve tüm güzel duyguları bedeninde hissetmesini telkin ettim.
Ondan bunları her gün tekrar etmesini istedim. Bir müddet sonra başta ingilizce dersi olmak üzere bütün derslere karşı ilgisi arttı. Derslere büyük bir özgüvenle giriyor, bu özgüven de onu başarıya götürüyordu. Ahmet'le karşılaştığımızda üniversiteden aldığı burs kesilmek üzereydi ve Edirne'deki köyüne dönmeyi düşünüyordu. Bu kitap yazıldığında Ahmet Bilgiç son sınıfta, geleceğin bil,gisayar sektöründe önemli bir yer almak istiyordu. Yaptığımız çalışma etkisini göstermişti. Bu değişikliğe Ahmet'in ailesi ve hocaları dahil kimse inanamıyordu. Çünkü Ahmet, gördüğü, işittiği ve hissettiği şeylerden önemli sonuçlar çıkarmasını öğrenmişti.

Bir Sanatçının Duyusal farkındalığı
Mimar Sinan bir eserini yapmadan önce onu kafasında planlıyordu. Ardından bu planını kağıda döküyor, en sonunda da bu planını cisimleşmiş maddı bir esere dönüştürüyordu. Eserin yapımı aşamasında bir yandan plana bakarken, bir yandan da eserin planına ve araziye ne kadar uygun olduğunu saptıyordu.
Plana uygun olmayan bir eserin ortaya çıkması bir şeylerin ters gittiğini ve yanlış yolda olduğunu gösterdiği için çok dikkatli davranıyordu. Kontrolleri neticesinde her şey yolundaysa kendisinden daha emin bir şekilde eserini üretmeye devam ediyordu. Plana uygun olmayan bir şey görüyorsa derhal müdahale edip düzeltiyordu. işte bu değerlendirme sistemi yani duyusal farkındalığı, onun mükemmel eserler üretmesini sağlayan etkenlerden biriydi. Bizler de hayatımızın eserlerini inşa etmek için hedef yolunda ilerleyen mimarlarız. Hedefimize ulaşmak istiyorsak Mimar Sinan gibi planımızı çok iyi yapmalı ve bu yolda neler göreceğimizi, neler duyacağımızı, neler hissedeceğimizi önceden belirlemeliyiz. Amacımıza ulaşmak için ilerlerken duymayı tasarladığımız sesler, hisler, görüntüler bizim doğru yolda olup olmadığımızı bize gösterecektir.
Kanuni Sultan Süleyman, adını taşıyacak olan Süleymaniye Camii'nin yapılması için şu anki arsanın bulunduğu yeri beğenir. Mimar

Sinan'ı da çağırtır. Araziye bakmaya, uygun olup olmadığını görmeye giderler. Mimar Sinan araziyi dikkatle incelemeye başlar. Kısa bir süre sonra padişah sorar: "Nasıl buldun Sinan?" Yanıbaşındaki padişahın bu sorusunu, araziye bakmaya devam ederek düşünmekte olan Mimar Sinan cevapsız bırakır. Herkesin gözü Sinan'ın ve Kanuni'nin üzerindedir. Ortalık buz kesilmiş, padişahın sorusu cevapsız bırakılmıştır. Yaprakların sallanması ve rüzgarın uğultusu dışında hiçbir ses yoktur.

Kanuni, gözünü araziye dikmiş olan Mimar Sinan'a bir kere daha sorar: "Bu iş olacak mı Sinan Efendi?" Padişahın hiddetini bilenlerin şaşkın bakışları arasında Sinan'dan yine bir cevap gelmez, fakat padişah bir süre daha tepki vermemeyi tercih eder. Dakikalar çok uzun gelmeye başlar ve herkes yerinden hareket etmeyen Sinan'ı merakla seyretmeye devam eder.

Padişahın sabrı da artık tükenir ve yavaş yavaş onun yanına yaklaşır. Ne olduğunu tekrar sorar. Oysa Mimar Sinan, daha arazideyken çizmiş olduğu projesini ekranda izlemektedir. Duyusal farkındalığı ile gelecekte yapacağı eserinin hayalindeki görüntüsünü inceleyen Mimar Sinan, bitmek bilmeyen dakikalardan sonra yürümeye başlar. Başını eğerek araziye girer. Sonra padişahın yanına gelir ve, "Tamam! Bu arazi bu eser için son derece uygun" der. Bu cevap üzerine padişah gülümser ve etrafında bulunanlar derin bir nefes alır. Padişah, Mimar Sinan'a dönerek sorar: "Yaptığın incelemeyi anladım, ama araziye girerken neden başını eğdiğini anlayamadım. Bunun sebebi neydi?" Mimar Sinan biraz durur ve şöyle cevap verir: "O sırada caminin kapısından içeri giriyordum, kafam vurmasın diye başımı eğdim."

Duyusal farkındalıkla Olaylara Yön Verebiliriz

Başımıza gelen herhangi bir olay karşısında duyusal farkındalığımız sayesinde sonuca istediğimiz şekli verebiliriz. Olumsuz bir olayı kendi lehimize çevirebilir, başımıza gelebilecek problemlerin önlemlerini alabiliriz; çünkü duyusal farkındalık aynı zamanda bir öngörüdür. Bizim için neyin iyi, neyin kötü olacağını bu öngörü sayesinde daha önce anlayabiliriz ve önlemimizi alabiliriz.

Yağmur yağmadan önce yağmurun yağacağını bazı insanlar söyler, aslında havada bir belirti. yok gibidir. Tabii bu dikkatli bakmayanlar için geçerlidir. Oysa yağmur yağmadan önce doğada ilginç bir kıpırdanma başlar; kuşlar hareketlenir, hava sıcaklığı artar. Kimileri bu aşamada havadaki değişikliği farkeder ve yola hazırlıklı Çıkar. Kimileri ise bunu bütün gökyüzünü kara bulutlar kaplayana, gök gürleyene kadar farkedemezler ve yağmura hazırlıksız yakalanırlar.

Yaşadığımız olaylar da buna benzer; mutlaka belirtilerini gösterir, sonra patlak verirler. Kimisi olay patlak vermeden kaçar, kimisi biraz uzaklaşır. Kimisi ise eline bombayı alır, patladıktan sonra ancak anlayabilir. işte anlatacağım olayın kahramanı başına nelerin geleceğini çok iyi tahmin etme yeteneğine sahip bir insana ait.

Üsküdar'ın merkezine çok yakın olan Dilruba adlı bir restoranın çalışanlarına eğitim vermiştim. Hepsi gerçekten çok becerikli insanlardı. Dilruba Restoran'da şef garson olarak çalışan kendisiyle barışık, insanları seven ve onlara saygı duyan, çalıştığı yere ve işine önem veren, içsel programları son derece olumlu bir kişi olan Nazım Bey'in başından geçen bir olay çok ilgi mi çekti. Bir gün restorana bir arkadaş grubu gelmiş. Bir yandan çok gürültülü bir şekilde konuşurlarken bir yandan da yemek siparişi vermişler. içlerinden biri Nazım Bey'e, "Garson bey!" diye seslenmiş. Nazım Bey tam arkasını döneceği sırada bir diğeri, "Garsondan da bey mi olur?" demiş. Nazım Bey bu lafı duymuş, ama duyusal farkındalığı gelişmiş bir kişi olduğu için öncelikle hiç tepki vermemiş; çünkü işini kaybetme riskini göze alamamış. Ancak onuruna çok düşkün bir insan olduğu için dikkatli ve esnek bir şekilde cevap vermeye karar vermiş. Hiçbir şey olmamış gibi dört arkadaşın servisini yapmış, en son çaylarını ve kahvelerini getirmiş. Hepsi bittikten sonra onların masalarına oturmuş ve demiş ki:
"Arkadaşlar, afiyet olsun, yemeklerimizi beğendiniz mi?"
Müşteriler, "Evet, sağ olun" demişler. Bunun üzerine Nazım Bey, "Size bir şey sormak istiyorum. içinizden biri, 'Garsondan da bey mi olur?' demişti. Öğrenmek istediğim şu: Acaba niçin garsondan bey olmaz?" Birden şaşırmışlar, ama Nazım Bey devam etmiş ve, "Benim sizin bindiğiniz gibi arabalarım yok, sizin oturduğunuz gibi evlerde de oturamıyorum; ama ben alnımın teriyle burada ekmeğimi kazanıyorum, elimden gelen hizmeti yapıyorum ve şimdi soruyorum size, acaba niçin garsondan bey olmuyor?" demiş ve cevabı beklemeden kalkmış ve gitmiş.
Dört arkadaş ayağa kalkıp, restoranın içinde onu aramaya başlamışlar ve sonunda bulmuşlar. Nazım Bey'in boynuna sarılmışlar ve ondan özür dilemişler. Bu durumda Nazım Bey müşterilerin kalbini kazanırken çalıştığı müessesede dört tane sağlam müşteri kazanmış.

Doğru Seçimi Yapma Yeteneği
Duyusal farkındalık, herhangi bir olay ya da durum karşısında doğru kararlar alabilme yeteneği kazandırır. Doğru seçimi yapabilme, insanların içlerindeki potansiyeli farkedebilme ve onların arkasındaki resmi görebilme gücü verir. Yani bize kişinin anlattıklarından, duruşundan, tavırlarından neleri yapabileceğini, hedefini gerçekleştirebilme konusunda inançlarının ne kadar güçlü olduğunu anlatır.
Çalıştığımız insanları seçerken ve onlarla çalışırken, eğer duyusal farkındalığımız yüksekse doğru kararlar almamız kolaylaşır. insanların içindeki potansiyeli farkeder ve nasıl kullanacakları konusunda onlara yardımcı olabiliriz.
Bakırköy'de bir seminer veriyordum. Semineri, "içinizdeki devi uyandırın", "Her şeyi yapabilirsiniz, insan istedi mi mutlaka yapar" gibi cümlelerle devam ettiriyordum. Ben bu cümleleri her kullandığımda genç bir delikanlı havaya fırlayıp, "Bu güç bende de var, buna inanıyorum" diye bağırıyordu. Seminer bitmiş, bu genç

delikanlı bir bayanla birlikte yanıma gelmişti. Bayan onun annesiydi ve, "Oğlumun içinde büyük bir güç var, sizin anlattıklarınızdan çok etkilendi. Onun içindeki bu gücü ortaya çıkaralım" diyordu. Levent Artan isimli bu genci şirketimize davet ettim.
Ertesi gün Levent aynı istek ve inançla yanıma geldi. Önce yaşadıklarını anlattı. ilk olarak iki sayfa açtım önüne; birine yaşadığı olumsuz olayları, diğerine de yapabileceği şeyleri ve yeteneklerini yazmasını istedim. Levent ile çalışırken siyah sayfa tamamen doldu. Yaptığışey sabahtan akşama kadar yorganı çekip yatmak ve canı sıkıldıkça da sokağa çıkıp amaçsızca dolaşmaktı. idealleri olmayan, babasıyla sürekli çatışan, büyük problemleri olan bir insan olduğunu anlamıştım.

Sonra bana gitar çaldığını, ama uzun bir süredir artık onu da yapmadığını söyledi. Birden ayağa kalktım ve, "Gitar mı?" diye sordum. Evet dedi, hatta kendi bestelerinin bile olduğunu söyledi. Bana pek inandırıcı gelmemişti, fakat müzikle ilgilendiği belliydi. Birçok müzik stüdyosuna besteleriyle birlikte gittiğini ve hepsinden kovulduğunu anlattı. Hayatındaki en büyük idealini kaybetmiş ve hayata küsmüştü. Ancak onun yeniden hayata dönebileceğine inanıyordum, çünkü içindeki gücühissedebiliyordum. Kendisine çok sevdiğim bir şiiri verdim ve bu şiiri bestelemesini istedim. iki gün sonra şiiri besteledi ve bir şarkı yaparak yanıma geldi. Altına clört satır daha eklediği şiirin sözleri şöyleydi:
ŞÜPHE VE İNANÇ
Şüphe engelleri görür
inanç önündeki yolu
Şüphe en karanlık geceleri görür inançsa gün ışığını
Şüphe adım atmaya korkar inanç yükseklere doğru çıkar
Şüphe sorar: "Kim inanıyor?" diye
inanç cevap verir: "Ben" diye Hayata gülümse
Bütün güç kendinde
Hayatın zorlukları Güç verir bize

Ben bu şarkıyı dinlediğimde Levent'e derhal bir teklifte bulundum; düşündüğüm gibi çıkmıştı, o içinde mükemmel bir potansiyel taşıyordu. Levent'e, "Artık birlikte çalışıyoruz" dedim. Ben sahneye çıktığımda gitarla bana eşlik edecek, güzel şarkılar söyleyecek birine ihtiyacım vardı ve artık aradığım kişiyi bulmuştum. O günden beri Levent'le birlikte çalışıyoruz. O gün birlikte pek çok hedef belirledik. Önce bütün ülkeyi, sonra da Avrupa'yı birlikte dolaşacaktık. ilk hedefimiz bir CD çıkartmaktı. Ardından da Levent'in bestelerinden oluşan bir kaset gelecekti "Pozitif Sulara Yolculuk" adlı CD çıktığında birlikte güzel bir hedefi, gerçekleştirmiş olduk. istanbul'da ve Anadolu'da sayısız programlar yaptık. Bu kitap yazılırken Levent çıkaracağı kasetin hazırlıklarını yapıyor ve heyecanla hedefine doğru yürüyordu.

MODEL ALMA

Sizin yapmak istediğiniz şeyleri eğer birileri yapmışsa, örneğin finansal başarısı yüksek bir şirket ya da örnek almak istediğiniz bir lider, çevresiyle olumlu iletişim kuran kişiler, eşi ve çocuklarıyla iyi ilişkileri olan başarılı aileler... Onların stratejilerini keşfedip uyguladığınızda inanılmayacak ölçüde kısa sürede aynı sonuca ulaşabilirsiniz.
Bir kişinin modellenmesinde ideal olan şeyler vardır. Öncelikle model aldığınız kişinin inanç sistemini ve onun iç dünyasını bilmeniz gerekir.
Bununla birlikte, sadece gözleyerek farkına varmadan televizyondan, magazin dünyasından ve çevreden birçok şey bilinçaltınıza girer ve bir süre sonra o konuşma tarzı, giyim tarzı vb. sizin davranışlarınız gibi olmaya başlar. Bu bilinçsiz modellemedir.
Modellemeyi bilinçli bir şekilde uygularsanız istediğiniz sonuca, o model aldığınız kişiden çok daha kısa bir sürede ve daha az hata yaparak ulaşabilirsiniz.
Örneğin, hanımlar modellemeyi en çok mutfakta kullanırlar. Güzel bir pastayı ortaya çıkaran ilk kişi birçok deneme yapmıştır. Değişik ölçüler kullanmış ve uzun bir zaman harcamıştır. Siz o pastayı yapmak istediğinizde, o pastanın tarifini alarak aynı ölçüleri kullandığınızda aynı sırayı takip etmeniz ve tarifteki pişme süresinde pişirmeniz, o tarifi ortaya çıkaran kişiden çok daha kısa bir sürede sonuca ulaşmanız için yeterli olacaktır.
Tarihte şöyle bir geriye bakacak olursak, iyi yöneten liderler hep model alınmıştır. Siyasette, sporda, güzel sanatlarda birçok başarılı kişi modellenerek büyük başarılara imza atmışlardır.
Başarılı bir insanı modelleme, eksik olduğumuzu düşündüğümüz bir yönümüzü, o kişinin davranışlarını, o olayla ilgili düşünce ve inançlarını, değerler sıralamasını ve duygularını nasıl kullandığını öğrenerek benzer durumlar içine girmek ve benzer davranışlarda bulunmakla gerçekleşir.
Bu modellemeyi yaparken o kişinin model almak istediğimiz davranışlarına odaklanarak, model alacağımız kısmını kendi değerlerimize, inançlarımıza, kısacası kendi kişilik yapımıza göre uyarlarsak, o kişiyi taklit etmiş olmaktan da kaçınmış oluruz. Bu durum, kişinin kendisine has tarzını koruyarak, eksik olduğu konularda bir başkasının davranışlarını model alması ve bu şekilde kendisini geliştirmesini sağlar.
Uzun yıllar masa tenisi sporuyla uğraştım. Bu sporda dünyanın en iyileri Çinli sporculardır. Çinliler'in dünya şampiyonu olmalarını sağlayan en önemli şey, onların modellemeyi mükemmel bir şekilde kullanıyor olmasıdır. Avrupa'nın ve Asya'nın en iyi rakip oyuncuları Çinli antrenörler tarafından belirlenirler. O oyuncuların video kasetleri Çinli sporculara defalarca seyrettirilir. O oyuncuların kasetlerini izleyip onları modelleyecek oyuncular belirlenir ve o oyuncular Çin milli takımının antrenmanlarına alınırlar. Örneğin, isviçre şampiyonu olan bir oyuncunun aynı stilinde oynayan Çinli oyuncu kampa katılır. Bu oyuncu aynı isviçre şampiyonu gibi giyinir, saç stili onunkine benzetilir ve isviçre milli takım formasını giyer. Daha

sonra bu sporcular Çin milli takımındaki sporcularla maç yaparlar. Böylece milli masa tenisçileri, rakiplerini çok iyi analiz etme imkanı bulurlar ve dünya şampiyonalarında o sporcularla karşılaştıklarında" onların her türlüözelliklerini bilerek onlara üstünlük sağlarlar.
Taklit yapan sporculara ne oluyor diyeceksiniz; onlar sadece milli masa tenisçilerine antrenman yaptırırlar; ama hiçbir zaman milli takıma giremezler.

Modelleme Yoluyla İstediğiniz Sonuçlara Ulaşabilirsiniz

Yaratılanlar arasında kainata insanlardan daha fazla müdahale edebilen bir varlık yoktur. Peki koca dünyaya müdahale etme ayrıcalığı verilmiş bir varlık, nasıl oluyor da umutsuz bir şekilde dolaşabiliyor?
"O müthiş bir insan" dediğimiz büyük insanlar bu sırrı çözmüşlerdir. Onlar eğer gerçekten bir şeyi isterlerse ve buna inanırlarsa istediklerini yapabileceklerini bilirler. Çıkmış oldukları bu yolculukta kendilerine bir kılavuz tayin ederler. Böylece kısa ve güyenli yollardan istedikleri son noktaya ulaşırlar.
Sizleri, içindeki gücün farkına varan, hedefleriyle yaşayan, isteklerine ulaşmak için elinden gelen her şeyi yapan; ama asla vazgeçmeyen, "insan isterse yapar" diyen Safure Aksoy'la tanıştırmak istiyorum.
Ulusal bir radyoda program yaptığım dönemde canlı yayına bir genç kız katıldı. Kim olduğunu sordum. isminin Safure Aksoyolduğunu ve Burdur'un Elsazı köyünden aradığını söyledi. Çok güzel konuşuyordu. Ailesi ortaokula göndermemiş, ama kendisi okulu dışarıdan bitirmişti. Benimle görüştüğü sırada açık liseyi okuyordu ve üniversiteyi kazanmak istiyordu.
Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü bitirip yazar ve şair olmak istiyordu. Benim yaptıklarıma benzer şeyleri yapmayı; seminerler vermeyi, kişisel gelişim kitapları ve insanların motivasyonunu artıracak şiirler yazmayı düşünüyordu.
Bunları yaparken model olarak beni aldığını, kitaplarımı okuduğunu, notlar çıkardığını, duygu ve düşünce yapımı öğrenmeye çalıştığını anlatıyordu. Bir zamanlar yaşamış olduğum sıkıntılarla kendi yaşadığı şeyler arasında bağlantı kuruyordu.
Zor şartlar altında yaşayan, birçok imkandan mahrum kalan bir köylü kızının beni model alarak hedeflerine ulaşmak istemesi çok hoşuma gitmişti. Bana mektup
yazmasını istedim. Yazmış olduğu mektuplar inanılmaz derecede güzeldi.
Burdur'da bir seminer verecektim. Burdur'a gitmeden önce Elsazı köyüne uğrayarak Safure ile görüşmeye karar verdim. Beni Antalya'da havaalanında karşılayan Sıtkı Aslanhan'la beraber Elsazı köyüne gittik. Küçük mütevazi bir evde oturan, son derece fakir bir ailesi vardı. Safure Aksoy beni karşısında görünce çok şaşırdı ve sevindi. Oradaki hayatını anlattı; sabahtan akşama kadar tarlalarda çalışıyordu. Bahçelerindeki ceviz ağacınıgöstererek, kimseyle paylaşamadıklarını onunla

paylaşabildiğini söyledi. Sonra yüksek bir tepeyi işaret ederek, "Hocam, küçüklüğümde o tepeye çıkıp hayallerimi yazpım" dedi. inanılmaz bir kızdı, kartal bakışları vardı, hedefine odaklanmıştı, duyusal farkındalığı son derece gelişmişti. Kendisinin, Türkiye'nin en iyi şairlerinden veya yazarlarından biri olacağına inanıyordu. Yeteneklerinin farkındaydı ve bu doğrultuda olaylardan sonuçlar Çıkarma becerisine sahipti.
O akşam seminerim olduğunu ve seminer sırasında konuşabileceğini söyledim. Çünkü Oğuz Saygın yaparsa o da yapabilirdi. Seminer sırasında Safure'yi çağırdım ve o çok güzel bir konuşma yaptı. Son cümlesi ise şuydu: "Köylüyüm, ama başaracağım." Bu söz herkesi etkilemişti. Büyük Başarı Dershanesi'nin sahibi Ertuğrul Bey her türlü imkanı sağlamaya hazır olduğunu ve dershanesinin kapısının bu kıza açık olduğunu söyledi. Bu olayın ardından Safure Isparta'da Büyük Başarı Dershanesi'ne gitmeye başladı. Günde on dört saat süren ders çalışma mesaisi, hiç alt yapısı olmadığı için ona yeterli olmadı ve o sene kazanamadı, ama vazgeçmedi. Ertesi yıl yine günde on dörtsaatlik bir çalışma temposunu sürdürerek sınava girdi ve sınavların açıklandığı gün bana telefon edip, "Hocam kazandım, kazandım!" diye müjdeyi verdi. Tek tercihi olan Süleyman Demirel Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü kazanmıştı.

Bu kitap yazıldığı sıralarda Safure üçüncü sınıfta okuyor. Onun yazmış olduğu ve hayatını anlatan bir şiirini sizlerle paylaşmak istiyorum:

insan isterse Yapar
Bu bir başlangıç; yolları dönemeç ve inişli çıkışlı biliyorum.
Biliyorum, benim şansım ellerden daha az. Biliyorum, herkesin gönlünde bahar, bendeki mevsim yaz.
Sustuğum her yerde konuşan bir şeyler var.
ışıklı kalemim, beyaz sayfalar...
Sokak başında bir ceviz ağacı...
Parmak uçlarımdan fışkıran acı...
Buz gibi odalarda soluk lambalar...
Sustuğum her yerde konuşan bir şeyler var.
ışıklı kalemim, beyaz sayfalar...
Biliyorum, çok büyük hayallerim var.
Fikirlerim geniş, imkanlarım dar.
Olmayacak gibi benimkisi,
Düşlerim sayfalara sığmayacak gibi.
Bir acayip sevda benimkisi,
Duvarlara topraklara kazıdığım,
Daha çocukluğumda bir tepeye yazdığım
Bir acayip sevda benimkisi.
Ulaşılması zor bir sevda.
Hep yalnızım sanıyordum, ama hiç yalnız değilim.
Çünkü sustuğum her yerde konuşan bir şeyler var.
Zamanı haykıran masa saati...
Duvar takviminden düşen yapraklar...
Sustuğum her yerde konuşan bir şeyler var.

Ve bir gün herkesin sustuğu yerde konuşan biri var,
Ellerinde koca bir bahçe ve yemyeşil bahar...
Çevresinde ona koşan insanlar...
Ben de gittim ve dedim ki:
"Hocam, hayallerim var!"
Ulaşmak mümkün değil, imkanlarım dar.
Yaparsın dedi bana, insan istedi mi yapar.
Çok değildi olmak istediğim,
Ya bir şair ya bir yazar.
Bu bir başlangıçtı, yollar düzeldi birden.
Odalar sıcaktı, parlaktı lambalar.
Ben yazdıkça açıldı sayfalar,
Bak işte başardım hocam.
Ve işte bendeki mevsim de bahar...
insan istedi mi, insan istedi mi mutlaka yapar.

Modellemek Taklit Değildir
Modelleme ile taklidi birbirine karıştırmamak gerekir. Taklit, bir kişiyi gözlemleyip, onun yaptığı her şeyi aynı şekilde yapmaktır. Taklitte bir özgünlük yoktur; kişi kendi yeteneklerinin üzerine tamamen bir örtü kapatır ve bir başkası gibi olmaya çalışır. Kişinin davranışlarında yenilik, orijinallik, samimiyet gibi özellikler görülmez. Taklit yapan kişinin davranışları, kişi başkası gibi olmaya çalıştığı için havada kalır, tam olarak bu davranış onun kişiliğinin parçası olamaz. Oysa modellemede, örnek alınan bir kişinin bize hoş gelen, bizi başarıya ulaştıracağına inandığımız davranışlarını kendi davranışlarımıza uygun bir davranış kalıbı oluşturarak sergilemek söz konusudur. Modellemede, insan kimliğini kaybetmez, yeteneklerini örtmez; aksine yeteneklerini geliştirerek kendisini yeniler, kimliğini her zaman korur.
Hatırlarsanız bir zamanlar Türkiye'de Emral diye bir şarkıcı çıkmıştı. Her şeyi ile Emrah'ı taklit etti ve kasetleri çıktı; ama sonra Emrah'ın başarıları devam ederken Emral'den bir ses çıkmadı. Taklit yapan kişi mutlaka bir yerde falso verecektir. Çünkü kendi özgün yapısını bastırmaya çalıştığı için bir şekilde içinde var olan özelliklerini yansıtacak; ama bunu hiç istemediği bir zamanda yanlışlıkla, farketmeden yaptığı için zor duruma düşecektir. Modelleme, modellenen kişinin bir konudaki başarısını esas almak ve modelleyen kişinin bunu kendi karakteri ile özdeşleştirmesidir. Yoksa papağan gibi taklit yapan kişiler asla başarılı olamazlar. Çünkü papağanlar hangi ortamda yaşıyorlarsa orada konuşulanları taklit ederler.
Nazi Almanyası'nda bir papağan varmış ve sürekli olarak, "Kahrolsun Hitler! Kahrolsun Hitler!" diye bağırıyormuş. Naziler bu sesleri duyarak evi basmışlar. Papağanın sahibi, karşısında askerleri görünce korkudan ne söyleyeceğini bilememiş ve aklına gelen ilk şey, papağanı başkasından aldığını ve asla bu cümleleri kendisinin öğretmediğini askerlere anlatmaya çalışmak olmuş; ama buna askerleri inandıramamış. Askerlerin başındaki Nazi subayı

adama, "Bir hafta sonra tekrar geleceğiz, eğer papağanı hala bunları söylerken bulursak seni hapse atacağız" demiş.
Adam korkudan titreyerek evinin yakınındaki kiliseye gitmiş ve rahibe derdini anlatmış. Rahip adamı dinledikten sonra ona korkmamasını, kilisedeki papağanla kendi papağanını değiştirerek bu olayı çözümleyeceklerini söylemiş. Papağanları değiştirmişler ve adam sevinçle evine dönmüş.
Nazi askerleri bir hafta sonra adamın evine gitmişler. Nazi subayı papağanın yanına yaklaşmış ve onu konuşturmaya çalışmış; papağan bir türlü konuşmuyormuş. Sonunda subay çok sinirlenmiş ve papağanın kafesine yaklaşıp onun tekrarlayacağını düşünerek, "Kahrolsun Hitler! Kahrolsun Hitler!" diye bağırmış. Papağan derhal cevap vermiş:
"Allah dualarınızı kabul etsin beyefendi."

Modelleme Başarının Anahtarıdır

Gerçekten etkili bir modelleme yaptıysanız istediğiniz sonuçlara o kişiden çok daha kısa bir sürede ulaşabilirsiniz. Modellediğiniz kişinin nerelerde zorluk yaşadığını, bu zorlukları aşarken neler yaptığını gözlemleyerek, aynı zorluklarla karşılaştığınızda nasıl bir tutum sergileyeceğinizi bilirsiniz.
Modellemeyi hayatınıza uygularsanız şu sonuçları çıkarabilirsiniz:
Biri yaptıysa ben de yapabilirim.
Einstein'ın şoförü sıradan bir şoför değildi. Sıradan olsaydı, düşündüğü tek şey gideceği yol olurdu ve sadece gideceği yola bakardı. Oysa o Einstein'ın toplum önündeki konuşmalarını dikkatle dinlemiş, hareketlerini gözlemlemiş ve ondan birçok şeyi modelleyerek öğrenmişti.
. Şoförün görevi Einstein'ı gideceği seminerlere götürmek olmasına rağmen o her seminere girerek dikkatle onu dinlemiş. Günün birinde ona, "Ben de senin gibi seminer verebilirim" demiş. Einstein bu cüretkar tavra karşı biraz kızarak, "Böyle bir şey imkansız!" diye karşılık vermiş; ama şoförün ısrarına daha fazla dayanamamış ve, "Kendisi istedi, nasıl olsa rezil olacak" diye düşünerek seminer vermesine izin vermiş. Einstein, "Yarın bir kasabada seminer vereceğim, oradaki insanlar beni tanımıyorlar, o semineri sen ver de görelirn!" demiş..
Einstein direksiyonda, şoför arka koltukta yola çıkmışlar. Seminer salonuna gelmişler. Herkes yerini almış, şoför seminer vermeye başlamış. Hakikaten şoför mükemmel bir seminer vermiş. Bu arada Einstein da en arkada şaşkınlıkla semineri dinlemiş. Sonra sıra sorular ve cevaplar kısmına gelmiş. Einstein, "işte sonunda çuvallayacak" diye içinden geçirmiş, ancak adam sorulan sorulara da güzel cevaplar vermiş. En sonunda daha önce Einstein'ın seminerlerinde sorulmamış bir soru sorulmuş. "işte şimdi işi bitti, hayatta bu sorunun cevabınıveremeyecek" diye zevkle şoförün düşeceği komik durumu izlemeye başlamış. Şoför akıllı bir kararla Einstein'a bakmış ve, "Bu da soru mu, bunu benim şoförüm bile bilir" demiş; sözü Einstein'a bırakmış.

Ben birçok uluslararası eğitimciyi ve konuşmacıyı örnek alarak kısa bir sürede istediğim sonuçlara ulaştım. Benim arkamdan, yürüdüğüm mayın tarlasında yürüyen ve birçok konuda beni modelleyen Sıtkı Aslanhan ise çok genç yaşında ve bundan çok daha kısa bir sürede istediklerine ulaştı. Türkiye'nin en genç kişisel gelişim uzmanı olan Sıtkı Aslanhan Isparta'da üniversite eğitimini sürdürürken beni Isparta'ya çağırdı. Önce iş adamlarına Büyük Isparta Oteli'nde hiç unutamayacağım bir seminer verdim. Ertesi gün ise tıklım tıklım dolu bir salonda binlerce kişiye hitap ettim. Bu başarılı organizasyondan sonra Sıtkı'ya benim menajerim olmasını ve Anadolu'daki tüm organizasyonlarımı düzenlemesini teklif ettim. Sıtkı hiçbir şey söylemeden çekmecesini açtı ve oradan bir kağıt çıkartarak bana uzattı. Bu kağıt, Sıtkı'nın Negatif Limanlardan Pozitif Sulara adlı kitabımı okuduktan sonra yazdığı hedef listesiydi. Listenin ilk iki maddesinde şunlar yazıyordu: Oğuz Saygın'ı Isparta'ya getirmek, Oğuz Saygın'ın Anadolu'daki tüm seminerlerini organize etmek.
O günden sonra Sıtkı'yla bütün Anadolu'yu dolaştık. Sıtkı'nın hedefi genç yaşında benim yaptıklarımı yapmaktı. Ödemesi gereken her türlü bedeli fazlasıyla ödedi. Bugün Sıtkı yirmi yedi yaşında ve Türkiye'nin en genç kişisel gelişim uzmanı. Model aldığı kişi ben olduğum için benim gibi bir de kitap yazdı. Hayata Gülümse adlı bu güzel kitabını ortak dostumuz, rahmetli Feyzullah Çırak dostumuza ve de bana ithaf etti. Kitabı okurken çok duygulandım ve modellemenin gücünü bir kez daha gördüm.

Mazeretleri Silme ve Modelleme Yoluyla Sonuca Ulaşma
Bazı insanların mazeret üretmede üstlerine yoktur. Sürekli olarak mazeret üretirler. Başarısızlıklarına kılıf hazırlarlar. Onlar, üniversite imtihanına girmeden önce niçin kazanamayacaklarını, işlerinden atılmadan önce neden atılacaklarını ve bir işi sonuçlandırmadan önce niçin başaramayacaklarını bilirler.
Oysa hayat mazeret üretilemeyecek kadar kısa ve zaman boş yere harcanamayacak ölçüde değerlidir. Ömrünün son anlarını yaşayan yaşlılar genelde, "Bunca yıl nasıl geçti bilmiyorum?" derler. Eğer bunca yılı önemsiz, boş uğraşlarla harcadıysanız doğal olarak akıp giden yıllar acı verecektir. "Nasıl olsa yapamam" dediğimiz şeyler için, "Keşke deneseydim" diye düşünmek insanı tabii ki incitecektir. Harekete geçme konusundaki tembelliğimiz yüzünden kendimize yıllar sonra kızabiliriz.
Üniversiteyi kazanamayan insanlara bakarsanız onların sorunları zekaları değildir. Birçok insan sırf mazeretler ürettikleri, yapacakları şeyleri erteledikleri için ellerindeki fırsatları kaçırmaktadırlar.
Halbuki başarılı insanlar mazeret yerine marifetlerle uğraşırlar. Kendileriyle olan içsel konuşmaları ve kendilerini eyleme geçirme güçleri çok yüksektir. Bu insanlar, başarısızlıkları ve engelleri sadece bir sonuç olarak görürler ve her başarısızlığın kendilerini başarıya götüren bir basamak olduğunu düşünürler. Çalışmaktan yorulmazlar; aksine kazanacakları zaferi düşündükleri için attıkları her adım onları mutlu eder. Kırık bir basamağa basıp

ayaklarını yaraladıklarında geri dönmezler; sadece bir sonraki basamağa daha dikkatli basarlar.
Tabii mazeret üretmek kadar insanların neyi nasıl yapacaklarını bilmemesi de, adım atmalarını engelleyen faktörlerden biridir. Nasıl sorusunun cevabı aslında çok basittir; yapmak istediğimiz şeyi yapan birini bulmak ve onu gözlemlemek. Onun stratejilerini öğrenmek, hem sonuca daha kısa bir sürede ulaşmamızı hemde daha az yara almamızı sağlayacaktır.
Engellerine rağmen hedef belirleyen ve eylem gücüyle sonuca ulaşan, bize harekete geçince ulaşılamayacak hiçbir şey olmadığını öğreten Aynur Hanım ve
Yavuz Bey, bu başarılara ulaşmış insanlardan sadece ikisiydi. Onlar beni modellemişlerdi. Benim yaptığım gibi NLP seminerleri vermek, insanlara vizyon belirlemek, bireysel danışmanlık yapmak istiyorlardı. Benim geçtiğim yolların çok uzun ve zorlu olduğunu biliyorlardı. Yaşadıklarım hakkında bilgi topluyor, yaptığım her şeyi en ince ayrıntısına kadar inceliyorlardı. Verdiğim eğitimleri takip ediyor ve bu doğrultuda verecekleri eğitimleri planlıyorlardı. Aynur Hanım ve Yavuz Bey gözleri görmeyen ve ikisi de santralde operatörlük yapan evli bir çiftti. Kendileri bana geldiklerinde, "Yaptığımız işten daha farklı şeyler yapmak istiyoruz, hiçbir şeyin bizi engelleyeceğine inanmıyoruz ve büyük işler başaracağız" demişlerdi. Gözleri görmeyen bu çift, önlerinde büyük bir engel olmasına rağmen, birçok özrü olmayan insanın yapmayı bile düşünemediği şeyi hedef olarak belirlemişlerdi. Mazeretler üretip, "Nasıl olsa bir işimiz var, iyi kötü geçiniyoruz, durumumuz da belli" dememişlerdi. Kendilerini içlerindeki gücü ortaya koymaya adamışlardı. Aynur Hanım büyük bir riski göze alarak, kendi durumunda olan birçok kişinin hayali olan işini bırakmış, aldığı tazminatıyla NLP uzmanlık programlarına eşiyle katılmış ve bu programda her ikisi de inanılmaz performans göstermişlerdi. Uzun süren çalışmalar, okunan sayısız kitaplar, katıldıkları çok sayıda seminerler sonrasında karı koca hedeflerini netleştirmişler ve aile terapisti olmak için kolları sıvamışlardı. Yaptığımız çalışmalar sonrasında şu anda çok başarılı bir şekilde bu işi, yani aile terapistliğini sürdürüyorlar. Onlar hallerinden hiç şikayet etmedikleri gibi, hallerinden şikayetçi olan birçok insana şifa dağıtıyorlar. isteyince ve harekete geçince insanın neler başaracağını yaptıklarıyla bize ispat ediyorlar. Mutlulukları ve başarıları ile başka çiftlere örnek olup onların sorunlarını çözüyorlar.

insanlar yanlış yapma ihtimalinden dolayı karar" almaktan çok korkarlar ve nereden başlayacaklarını bilmedikleri için de harekete geçemezler; ama bir şeyler elde etmek istiyorsak, kararlarımız doğrultusunda harekete geçmemiz gerekir.
Fazlasıyla zamanımızı alacak olan bazı önemli işlere nereden ve nasıl başlayacağımızı bilememek, kararsızlıkjçinde kalmamıza ve vaktimizi boşa harcamamıza neden olmaktadır. Böyle durumlarda genellikle paniğe kapılıp, yapılacak işi gözümüzde çok fazla

büyütür ve cesaretimizi kaybederiz. Sonunda işi yapmayı mümkün olduğu kadar geciktirmeye çalışır ve büyük bir sorun olarak düşündüğümüz bu işten kaçma isteği duyarız.
Aşırı derecede strese girerek, gereğinden fazla yemek yiyerek, lüzumsuz alışverişler yaparak, çok uzun zaman televizyon seyrederek ya da devamlı uyuyarak sorunlardan kaçmaya çalışırız. Ancak bunlardan her biri dipsiz bir kuyu gibidir ve bizi daha büyük sorunlarla yüz yüze getirir.
115:
Uzmanlar, kararsızlığın kişiyi depresyona sürükleyen en önemli nedenlerden biri olduğu konusunda birleşmektedirler. Psikologların hastalarına yardım ederken en sık başvurdukları yöntem, onları bir karar almaları doğrultusunda desteklemeleridir. Karar almak, hayatımızın kontrolünü elimize almamızın ilk basamağıdır. Görüşümüzü netleştirip, nerede durduğumuzu ve ne yapmak istediğimizi belirlememize yardımcı olur.
Kendi kararlarını kendileri alamayan insanlar, başkalarının verdikleri kararları uygulamak zorunda kalırlar ve başkaları tarafından yönetilmeye mahkum olurlar. Rüzgarın önünde kuru yaprak gibi sürüklenmek çok klasik, fakat kararlar söz konusu olduğunda çok da doğru bir benzetmedir. Hayat daima dönemeçleri olan bir yoldur ve bu yolda birçok kişinin rüzgara kapılıp gitmek dediği şey, aslında başkalarının bizim için hem de çoğu zaman bizim durumumuzu hesaba katmadan verdiği kararlara uymaktır.
Kararsızlık, hayatımız üzerindeki inisiyatifimizden vazgeçmeye karar vermektir ve bize başta ruh sağlığımız olmak üzere çok şey kaybettirir.
Kendimize yapabileceğimiz en büyük kötülük, kararlarımızı kendimiz almadan yaşamaya çalışmaktır. Çünkü zorluklarla yüzleşmekten kaçmaya başladığımızda, yapılacak işi en son ana kadar bekletir, yumurta kapıya dayandıktan sonra da mecburen harekete geçeriz. O saatten sonra yapmamız gereken şeyler ya yetişmez ya da kalitesi son derece düşük işler ortaya çıkar. Böylece pek çoğumuzun yaptığı gibi hayatımızı bilinçsizce gözümüzde büyütür ve yaşanmaz hale getiririz.
Kararsızlıkiçinde olan bir insan, bir karar verdiğinde sırtından bir yük kalkar. Ancak en kötü karar kararsızlıktır diyerek alınan acele kararlar bazen bizi yanıltabilir. Karar almadan önce iyice düşünmeliyiz.
Bir şirkette yapmış olduğum seminerden sonra Ali ihsan Beyadlı bir katılımcı yanıma gelerek şunu söyledi:
"Oğuz Bey, seminerlerinizden çok etkilendim. Negatif Limanlardan Pozitif Sulara isimli kitabınızı aldım ve bir solukta okudum. Komşumuz olan yeni evli bir bayana eşimle birlikte bu kitabı hediye etmeye karar verdik.
Çünkü kızcağız eşinden ayrılmak istiyordu. Kitabınızı hediye ederek onu bu kararından vazgeçirmeye çalışacağız."
Ertesi hafta eğitime geldiğinde sonucun ne olduğunu sordum. Biraz üzgün bir şekilde bana şu cevabı verdi: "Oğuz Bey, eşimle beraber bayanı ziyaret ettik ve kitabınızı hediye ettik. Amacımız olumlu düşünmesini sağlamak ve boşanmaktan vazgeçirmekti Ancak ertesi gün

bayan kitabı geri verdi ve şöyle söyledi: 'Bana göre bu kitabın en güzel tarafı, en kötü kararın kararsızlık olduğunu öğretiyor olmasıydı. Ben de kararımı verdim. O adamdan ayrılacağım.'"

Kararın Sonuçları Önceden Düşünülmelidir
Aldığımız kararların gelecekte ne gibi sonuçlar doğuracağını önceden tahmin etme becerisini geliştirmeliyiz.
Bir karar aldığımızda, bu kararımızın etkilerini araştırmak için karar almadan önce ekolojik test yapmalıyız. Yani aldığımız kararın sonuçlarının bizi ve çevremizi ne şekilde etkileyeceğini sorgulamalıyız. Bunu yapmazsak hiç beklemediğimiz sonuçlarla karşılaşabilir ve kararımızdan pişmanlık duyabiliriz.
Bir göle taş attığınızda iç içe girmiş daireler oluşur. Tıpkı bu halkalar gibi bizi ilgilendiren, bizimle ilgili daireler vardır. Fiziksel ve ruhsal yapımız, aile içi ilişkilerimiz, meslek hayatımız, dost ve arkadaşlarımız, mahallemiz, ülkemiz gibi. Karar almadan önce sonuçlarını iyi sınamalı ve bu kararın bizimle alakalı olan bu daireleri nasıl etkileyeceği sorusunun cevabını vermeliyiz. Eğer olumsuz yönde bir etkilenme söz konusu olacaksa kararımızı tekrar gözden geçirmeliyiz.
118
Bu testi yaparken aldığımız kararların, yaptığımız planların sonuçlarını düşünerek kendi kendimize şu soruları sormalıyız:
. Bu karar ve planların sonuçları ait olduğum ailemi ve sosyal çevremi nasıl etkileyecek?
. Benim bu isteklerimin sonuçları diğer insanların isteyebileceği şeyler mi?
. Bu sonuçlar değerlerime ve inançlarıma uygunmu?
. Sağlığımı ve refah düzeyimi koruyabilecek miyim?
. istemediğim herhangi bir sonuç "doğurur mu?
. Diğer işlerimi bırakmak ve yeni işler üstlenmek zorunda mıyım?
. içimde bu karar ve planın iyi gideceğine dair güçlü duygular var mı?

Eğer bu soruların cevapları, isteklerinizin doğru olduğu ve çevrenizdekileri olumlu etkileyeceği yönünde ise kararlarınızı alıp planlarınızı uygulamaya koyun. Ama bazı sorunlar olacağını düşünüyorsanız herkesi tatmin edecek çözümler düşünün, kararınızı ve planlarınızı gözden geçirin. Aldığınız kararlar ailenizi, çevrenizi, mevcut işlerinizi ve sağlığınızı nasıl etkileyecek? Bunları önceden düşünmelisiniz.
120
Örneğin, işinde önemli bir ilerleme sağlamayı, kurduğuişte başarılı olmayı ve daha çok para kazanmayı arzu eden bir kişi, ailesine gerekli zamanı ayıramazsa bir gün eve geldiğinde eşini evde bulamayabilir ya da çocukları hiç istemediği şekilde yetişebilir ve kazandığıpara da çocuklarını doğru yola sokmaya yetmez.
Kanada'da yaşanan bir olay, sonuçları düşünülmemiş kararların bir taraftan yaparken diğer taraftan nasıl yıktığını çok güzel anlatıyor. Kanadalı avcılar, ormanda ceylan avlarken ceylanların

kendilerinden çok kaplanlar tarafından avlandığını görürler ve bir karar alırlar. Hepsi birden ormana yayılırlar ve kaplanlar için bir sürek avı düzenlerler. Her şey aynen istedikleri gibi olur ve bir müddet sonra ormanda hiç kaplan kalmaz.. Avcılar artık ceylanları rahatça avlamaya başlarlar.
Ancak bir müddet sonra ceylanların etlerinden ve derilerinden şikayetler gelmeye başlar. Şikayetler o kadar artar ki, artık avcılar ceylanları satamaz hale gelirler. Sonunda uzman bir zoolog çağırmaya karar verirler. Uzman gelir ve bir süre inceleme yaptıktan sonra raporunu hazırlar.
Kaplanlar öldürülmeden önce ceylanların en zayıf ve en güçsüz olanları sürünün arkasında kalıyorlardı ve kaplanlar onları avlıyorlardı. Kaplanlar ortadan kaldırılınca zayıf ve güçsüz ceylanlar hayatta kaldılar. Bunlar diğer ceylanlarla birleştiler ve zayıf bir ceylan nesli ortaya çıktı. Dolayısıyla bu ceylanların etleri ve derileri eski değerini kaybetti. Eğer ekolojik test yapılsaydı bu durum önceden tesbit edilir, zayıf ceylanları avlayan kaplanlar öldürülmezlerdi.
Gerçekten ne yapacağını bilmemek çok kötü bir durumdur. insanın eli ayağı bir anda bağlanır ve hareket edemez hale gelir. Böyle bir durumda hemen etkili bir karar verip o durumdan kendimizi kurtarmamız gerekir. Yoksa çaresizlik içinde kıvranır dururuz. Oysa her zaman bir çıkış yolu vardır ve içimizde taşıdığımız güç, bizi asla yalnız bırakmayacaktır. Seminerlerime katılan Nuray Hanım da görüşmemizde böyle zor bir durumla karşı karşıyaydı. Nuray Hanım, bana gelip problemlerini anlattığında gerçekten içinden çıkılması çok zor maddi ve ailevi sıkıntılarla karşı karşıyaydı. O şartlar altında, o olumsuz düşünce tarzıyla problemlerinin altından kalkması çok zordu. Ona şunu önermek durumunda kaldım: "Eğer sıkıntılarınızı azaltamıyorsanız hayallerinizi büyütün." Bunu nasıl yapacağını sordu. Kendisi bir eğitimciydi ve bu konuda kullandığı takdirde NLP'yi öğrenerek insanlara rahatlıkla öğretebileceğini söyledim. Bu fikir ona çok cazip geldi ve acıdan kaçma meta programı çok güçlü olduğu için diğer insanlardan daha hızlı bir şekilde NLP'yi öğrenmeye başladı. Bir müddet sonra kişisel gelişimin uzmanlık alanları olan "practitioner" ve "master practitioner" eğitimlerini aldı. Bütün bu çalışmalar, onun kendisine olan güvenini artırdı. Kendisi de bir eğitimci olduğu için vermiş olduğu eğitimleri kişisel gelişim formatıyla birleştirdi. Yeterli düzeye geldikten sonra kişisel gelişim seminerleri vermeye ve bireysel danışmanlık çalışmaları yapmaya başladı.
Nuray Hanım'ın şu anda eski problemleri hala devam ediyor, ama hayalleri sıkıntılarından çok daha büyük olduğu için her seferinde hayallerini daha fazla büyüterek sorunlarının üstesinden gelmeyi başarıyor.
Üstelik problemleri olan birçok insana yol göstererek onlara katkıda bulunuyor.

Akıllı Bir Karar Bir Şirketi Zirveye Taşır

Bir kişinin durumunu bulunduğundan daha iyi bir hale getirmek için imkanlarının ne olduğunu en doğru şekilde düşünmesi ve eyleme geçirmesi gerekir. Bunun için iyi bir araştırma yapmak, iyi bir gözlemci olmak, her durumda ve şartta yeni şeyler üretebilmek, güvenilir insanlara danışmak gerekmektedir.

Karar alırken zamanlama da çok önemlidir. Birçok fırsat, yanlış zamanda alınan kararlar sonucu kaçırılmıştır. Hızlı düşünmek, aldığımız kararın etki alanını planlamak ve zamanlamayı doğru yapmak kararımızıgüçlendirecektir.

Nitekim alınan küçük bir karardan bazan bütün kainat etkilenebilir. Bir yaşam, bir şirket, bir ülke kurtarılabilir. Bir karar bir şirketi zirveye taşıyabilir, bir ülkeye bağımsızlığını kazandırabilir, bir insanı başarıya taşıyabilir; ama aynı zamanda bir şirketi batırabilir, bir ülkeyi yok edebilir, bir insanın hayatını bitirebilir. Yaşama, alınan doğru ya da yanlış kararlarla yön verilir.

123:

ABD'de Coca Cola ilk çıktığı zamanlarda fıçıların içerisinde kepçeyle bardaklara doldurularak satılıyordu. Üreticiler farklı bir şekilde bu işin yapılmasına karar verdiler ve bir danışmanla anlaştılar. Anlaştıkları danışmana milyonlarca dolar ödediler. Danışman Coca Cola'nın bugünlere gelen başarısını sağlayacak olan çok kritik bir rapor hazırladı. Yönetim kurulu toplandı. Herkes heyecanla raporun sonucunu bekliyordu. Yönetim kurulu başkanı, danışmanın sunduğu raporun bulunduğu zarfı açtığında raporda tek bir kelime yazıyordu:

"Şişeleyin!"

Yıllar sonra aynı sektörde bir Türk firması olan Cola Turka, Amerika-Irak Savaşı'nın yoğun bir şekilde yaşandığı bir dönemde ortaya çıktı. Amerika'nın Türkiye'ye karşı negatif bir tavır içerisinde olması, ülkemizde Amerika'ya karşı olumsuz duygular oluşmasına sebep olmuştu. Zamanlamayı çok iyi yapan Cola Turka firması tam bu sırada reklamlarında Amerikalılar'ı kullanarak mükemmel bir reklam filmi çekti. Bu reklam filmiyle insanları etkileyen ürün, satış patlaması yaptı. Firma ürettiği kaliteli ürünle Türkiye meşrubat piyasasında çok özel ve önemli bir pazar payı kazandı.

Bazan Hızlı Kararlar Almamız Gerekir

Bazan düşünebileceğiniz süre o kadar kısadır ki hemen o anda karar vermeniz gerekir. Hızlı kararlar alabilmeniz için; ne istediğinizi çok iyi bilerek yeterli bilgi birikimine sahip olup kısa sürede aldığınız kararı eyleme geçirme yeteneğine sahip olmanız gerekir. Bu yüzden kendinizi çok iyi tanımalı, hedeflerinizi net bir şekilde belirlemeli ve yaptığınız işe iyice odaklanmalısınız. Sürekli olarak şartları değerlendirip, çevrenizi incelemeniz size büyük bir kolaylık sağlayacaktır. insanların tutumlarına, bakışlarına göre ani bir kararla tavırlarınızı değiştirip olayı kendi lehinize çevirebilirsiniz. "Her durumda ve şartta mutlaka bir çözüm vardır" gerçeğine dayanarak çözümsüzlük olmadığını biliyorsunuz. Ama bazan işler hiç de planladığınız şekilde

gitmeyebilir. Bu durumda bir kenara çekilip, "Neden böyle oldu?" diye düşünmek faydasızdır. iyi bir gözlem ve ani bir kararla, pratik çözümler bularak durumu kurtarabilirsiniz. Çünkü imkanlar çoğu zaman bizim lehimize olmayabilir; ama önemli olan bu imkanlar değil her şeye karşı hazırlıklı olabilmemizdir. Sultanahmet Kitap Fuarı'nda aynen anlattığım gibi bir durumla karşılaştım. Büyük bir kitleye ulaşmayı planlıyordum ve bu fuar düşüncelerimi birileriyle paylaşmam için büyük bir fırsat olacaktı. Tabii başlangıçta işler hiç düşündüğüm gibi gitmedi.
Fuarda arefe günü kitaplarımızı imzalıyorduk. Yanımda Hayat Yayınları'ndan üç arkadaşım vardı ve ertesi gün bayramdı. işin kötüsü o gün Sultanahmet Kitap Fuarı'na gelip giden insanların sayısı çok azdı; çünkü herkes bayram alışverişine çıkmıştı. Ama ben ümidimi kaybetmiyordum. Zira bu fuar, insanlara kendimi tanıtmak ve onlarla tanışmak için önemli bir fırsattı ve ben bir çözüm bulmak zorundaydım. Stantta görevli arkadaşlar, bugün fazla kitap satılmaz diye düşünüyorlardı. Onlarla iddiaya girdim. O sırada aklıma, "Hafıza gösterisi yapma" fikri geldi. Az sonra, "Oğuz Saygın Hayat Yayınları standında hafıza gösterisi yapacak" şeklinde mikrofonlardan anons ettirildi. Evet, hafıza gösterisi yaptık ve insanlar standın etrafına toplandılar; o kadar kalabalık oldu ki herkes bir şeyler soruyordu. O akşam o kadar çok kitap satıldı ki, benimle iddiaya giren görevli arkadaşlar beni tebrik ettiler ve şöyle dediler: "Hocam, kararlılığın sonucunu gözlerimizle gördük."

Dünyaca ünlü Kartaca Komutanı Annibal'in büyük dağları aşması gerekiyordu. Romalılar'la savaşmak ve bu savaşı kazanabilmek için dağları ve kar yığınlarını
geçmeleri şarttı; çünkü bunlar ordunun ilerleyişini engelliyordu. Bu durumda Kartaca Komutanı Annibal, "Ya bir yol bulacağız ya da bir yol açacağız" dedi.
Gerçekten hayatta bazan önümüze büyük engeller çıkar ve bu sırada bir karar vermemiz gerekebilir.
Bir keresinde istanbul'a Edward de Bono'nun geleceğini söylemişlerdi. Edward de Bono'nun istanbul'a gelmesi benim için çok önemli ve heyecan vericiydi. Çünkü tüm dünyada insanlara düşünmeyi öğreten bir düşünce öğretmeni olarak tanınıyordu. Edward de Bono'nun kitaplarını okumuştum ve çok etkilenmiştim. O sıralarda büyük bir gazetenin insan kaynakları ekinde haftalık yazılar yazıyordum. Edward de Bono'nun semineri Çırağan Sarayı'nda yapılacaktı ve bu seminerin ücreti kişi başına 1000 dolardı. Ancak bu ücreti ödemem imkansızdı. Seminere mutlaka katılmalı ve Edward de Bono'dan düşünmenin yollarını öğrenmeliydim. Hemen bir hedef belirledim; Edward de Bono'nun seminerine bir şekilde gidecektim. Alternatifler düşündüm; bunlardan birincisi Çırağan Sarayı'nda seminer süresince garsonluk yapıp, seminere bir garson olarak katılmaktı.
Uçuk bir hayal olduğu için bunu derhal eledim. ikinci alternatifimse, eşimin bileziklerini satarak bu seminere gitmekti.

Bunun sonucunda eşimin büyük bir tepki vereceğini bildiğim için bundan da vazgeçtim. Geriye tek bir alternatif kalıyordu, organizasyon düzenleyen kişilerle görüşerek Edward de Bono'nun seminerine katılmak. Telefon açtım ve kendimi tanıttım. Onlar da beni tanıdıklarını ve yazılarımı takip ettiklerini söylediler. Bu seminere katılmak istediğimi, bana bu konuda nasıl bir kolaylık yapabileceklerini sordum. Onlar "Oğuz Bey, biz sizin bu seminere katılmanızı zaten arzu ederiz. Ayrıca bizim de sizden bir ricamız olacak; köşenizde Edward de Bono ile ilgili bir yazı yazabilir misiniz?" dediler. Böyle bir yazı yazmanın beni onurlandıracağını söyledim. Yazıyı hazırladım ve gazeteye gönderdim. Yazı gazetede yayımlandı; ertesi gün davetiyem geldi ve ben Edward de Bono'nun seminerine katıldım. çırağan Sarayı'ndaki bu seminer bittiğinde Edward de Bono'nun anlattıkları kafamda şimşekler çaktırdı.
Ama asıl önemlisi, bu seminere katılmakla gerçekten çok istenilen bir hedefe ulaşmak için mutlaka bir yol olduğunu bir defa daha yaşayarak öğrenmiş olmamdı.

Aldığımız bir karar bütün hayatımızı inanılmaz bir şekilde değiştirebildiği, ummadığımız güzelliklerle karşılaşmamızı sağladığı gibi, hayatımızı karmakarışık ve kötü bir hale getirebilir. Bu yüzden her şeye karşı hazırlıklı olmalı ve sık sık bizi olumsuz durumdan kurtarabilecek yeni kararlar almalıyız. Yeni kararlar almak derken hedeflerimizden vazgeçmekten değil, bizi hedeflerimize ulaştırabilecek başka yollardan bahsediyoruz. Yoksa aldığımız kararın arkasında durup, kararlarımıza sahip çıkmamız da bizim için çok önemlidir.

Ahsen Olcay, çok büyük hayalleri ve hedefleri olan, çok idealist ve son derece aktif bir üniversite öğrencisiydi. Ancak bu hedeflerini nasıl adım adım planlayacağınıve planlarını nasıl gerçekleştireceğini bilmiyordu. Onunla ilk olarak 1998 yılında Çemberlitaş'ta verdiğim bir seminer sırasında tanıştım. Seminerden sonra kuzeniyle birlikte yanıma geldiler ve sohbet etmeye başladık. Ona hangi okulda okuduğunu ve neler yaptığını sordum. Bana tam yirmi dakika boyunca yaptığı faaliyetleri anlattı. Doğrusu hem şaşırdım hem de takdir ettim. Hayatı bu derecede dolu dolu yaşamak ve bu kadar aktif olmak her genç kızın harcı değildi. Mezun olduktan sonra bütün hayatı değişmişti. Bir yığın hatırlı tanıdığı araya sokmasına rağmen hangi kapıyı çalsa kapılar hep yüzüne kapanmış. Aldığı cevap hep, "Yeni bir elemana ihtiyacımız yok" olmuş.
Nihayetinde Ahsen üst üste gelen sıkıntıları daha fazla kaldıramamış ve ağır bir depresyon geçirmiş. Tedavi için başvurduğu uzman ona, mutlu bir hayat sürdürebilmesi için çok fazla beklenti içinde olmamasını ve büyük hayallerinden vazgeçmesini tavsiye etmiş. O ise hedeflerini hiçbir zaman küçültmemiş. iki yıl süren ilaç tedavisinden sonra biraz da olsa kendisini toparlamış ve ilk işi kendisine yeni faaliyet alanları bulmak olmuş. .

Ahsen'le 2003 yılı Ekim ayından bu yana çok güzel bir çalışma içindeyiz. NLP eğitimi almak onun hayatında çok şeyi değiştirdi. Hedeflerini yeniden gözden geçirdik. Onun hedeflerine ulaşmasına yardımcı olabilecek olumlu kişisel özelliklerini ve sahip olduğu imkanları bir tarafa, amaçlarını gerçekleştirmesini zorlaştıracak olumsuz kişisel özelliklerini ve aşması gereken engelleri diğer tarafa yazdık. Olumsuz özelliklerini teker teker düzeltebilmesi ve olumlu özelliklerine yenilerini ekleyebilmesi için düzenli olarak çalışmaya halen devam ediyoruz. Hedeflerini üç aylık, altı aylık ve bir yıllık hedefler olmak üzere bölümlere ayırdık. Böylece her hedefi gerçekleştirmek için belli bir süre tesbit ettik.
Ahsen artık ulusal bir radyoda her pazartesi saat 14.15'te canlı olarak yayımlanan "Yüksek Performans" isimli bir program yapıyor. Günlük bir gazetenin "Düşünce Günlüğü" sayfasında kişisel gelişimle ilgili makaleler yazıyor. Şu anda okumakta olduğunuz kitabın hazırlanmasına katkıda bulunuyor ve bir yandan da önümüzdeki bir yıl içinde yayımlanacak olan Granit Kelebekler adlı ilk kitabını yazıyor. Ayrıca kişisel gelişimle ilgili çok sayıda kitap okuyor ve seminerlere katılıyor.
Ondan kitabını biraz anlatmasını istedim. Ahsen Olcay, Granit Kelebekler' kendi kaleminden bakın nasıl anlattı:
"Onlar kelebek kadar renkli kişiliklere sahip, dokunsanız kanatlarındaki desenler elinize yapışıp kalacak kadar hassas, zarif ve narin... Hedefleri ve idealleri söz konusu olduğunda granit kadar sert ve güçlü iradeleriyle zorluklara meydan okuyan granit kelebekler. Nice haksızlıkları, zorlukları cesurca göğüsleyen; incecik bilekleri kırılan, parçalanan, ama .- " ' , bükülemeyen bir avuç genç kız.
Üzüntüleri, sevinçleri, hayalleri, hedefleri ve sevdalı yürekleriyle kendilerini duyabilen herkese seslenen birer haykırış. Nihayetinde belki de içinde kendinizden bir şeyler bulabileceğiniz birer kardelen hikayesi."
Ahsen, Granit Kelebeklerde de yer alacak olan "Söz Verebilir misin?" isimli şiirinde kendisini ve kararlılığını şöyle anlatıyor:

SÖZ VEREBİLİR MİSİN?
Sevdiğini ümitsizce beklerken,
Ya da belki kim olduğunu bile bilmezken, Yüreğindeki bütün özlemleri sahiplenebilir misin? Ve yokluğunu da en az varlığı kadar sevebilir misin? Acılardan bir buket yapıp, çelenk diye göğüsleyebilir misin dostum!
Sonra yaşam denen okulun bahçesine bırakıp,
Bir ömür boyusüren eylemler yapabilir misin? Hayata sımsıkı sarılırken, ölümle barışabilir misin? Gönül ocağından damarlarına yayılan ateşin sıcaklığını hissedebilir misin?
Ve yüreğini bir meşale yapıp, ateşe verebilir misin? içindeki inançla aydınlatabilir misin?
Asla aydınlanmayacağını sandığın karanlıkları.
Bir annenin dawm sendromlu bebeğini sahiplendiği gibi,
Sahiplenebilir misin?..

Kırık dökük anılar, içimdeki acılar,yaşadığım tüm sancılar benim,
"Bu hayat benim" diyebilir misin?
Yollar hiçbir yere çıkmadığında, Adaletin kapıları açılmadığında,
Ve seni teselli edecek hiç kimse kalmadığında,
Kendi ruhundaki o gücü, bir atom bombası gibi patlatabilir misin?
.
"Hala inanıyorum" 'diyebilir misin? Sana güç veren her şey bit pazarına düşmüşken, Tüm o değerleri oradan alıp, layık olduğu yere, Ta arşa kadar taşıyabilir misin?
Ateşlerin en yakıcısını, güllerin en güzeline benzete bilir misin?
Bana söz verebilir misin dostum!
Başına ne gelirse gelsin, yolundan dönmeyebilir misin?
Yine de yılmayacağım, yıkılmayacağım diyebilir misin?

'ısrarEtmek
insanlar bir şeyi çok fazla ister, asla vazgeçmez, güvenle bekler ve bedelini öderlerse, eninde sonunda bir gün bu hedeflerine ulaşırlar. Başarının anahtarı, insanların düşlediklerinin gerçekleşeceğine olan inançları ve hiç kaybetmedikleri ümitleridir.
Başarı zihinde başlar. Başaracağınıza ne ölçüde inanıyorsanız, başarmaya o derecede yakınsınız demektir. Başaracağına inanan insanlar zorluklar karşısında dirençlidir, fırsatlar karşısında önceden hazırlıklıdır ve yollarından dönmemeye kararlıdır. Tıpkı Şırin'ine ulaşacağına inanan Ferhat'ın dağları delmeyi göze aldığı gibi...
Hedeflerine ulaşmak için gerekli azim ve inanç her insanın içinde saklı olan ve keşfedilmeyi bekleyen bir hazinedir. Kişi isterse bu hazineyi keşfedip mükemmel bir şekilde kullanabilir. O halde niçin pek çok insan bu konuda başarısız oluyor? Çünkü birçoğumuz bir zorlukla karşı karşıya kaldığımızda her şeyin bittiğini düşünüyoruz. Oysa bu dünyada çaba göstermeden hedeflerine ulaşmış hiç kimse yoktur.
Israr etmek, hedef yolculuğunda sonuca ulaşana kadar hiç vazgeçmemektir. Öncelikle hedeflerinizi düşünmekten ve hedeflerinize ulaşmayı istemekten vazgeçmemelisiniz. Eğer bilinçaltınıza vazgeçmemeyi öğretirseniz, o sizin için gizliden gizliye ısrar edecektir. Onun bu ısrarı size yansıyacak ve hiç duraklamadan, geriye dönmeden amacınıza ulaşmanızı sağlayacaktır. Sabırlı bir şekilde amaçlarınıza doğru ilerlediğinizde hayal bile edemediğiniz sonuçlar elde edebilirsiniz.
Başarılı insanlar hiç vazgeçmeden ısrar ettikleri için de hiç unutulmadılar. Sizler de geride bir şeyler bırakmak istiyorsanız ısrarla ördüğünüz başarı ağlarını oluşturmalısınız.
Yürürken bir adım ileri, bir adım geri giderseniz ya da geri dönerseniz daha çok yorulur, başarısızlığın, ulaşamamanın size yüklediği acıları sırtınızda taşımak zorunda kalırsınız.
Israrın, kararlılığın, vazgeçmemenin gücü ile inanılmaz başarılar ve sonuçlar elde edebilirsiniz. Yeter ki kararlı bir şekilde ilerleyin.

"Çok yorulacağım, elime ne geçecek?" diye düşünmeyin. Israr etmek, daha çok yorulmak değil daha güçlü, daha inançlı, daha kararlı yürümektir.
Güney Afrika'da ırkçılığa son vermek için ısrarla mücadele eden ve bu davasından asla vazgeçmeyen Nelson Mandela'nın hapisten çıkacağına kimse ihtimal vermiyordu. Ancak Mandela yirmi yedi yıl sonra hapisten çıktı ve bir zenci lider olarak Güney Afrika Cumhuriyeti'nin başına geçti.
Çünkü o yirmi yedi yıl boyunca kendisini buna hazırladı ve asla bu dava.sından vazgeçmedi.

ısrarlı 1\[ücadele mutlaka Sonuç Getirir
Bir şeyi gerçekten istiyorsanız, bu konuda elinizden geleni ısrarla yapıyorsanız mutlaka ona ulaşırsınız. Bütün kapıları çalın; yorulmadan, vazgeçmeden yürümeye devam edin. Kapılar suratınıza kapansa da bir gün mutlaka çaldığınız kapılardan birinden istediğiniz cevabı alacaksınız. Ama bunun için öncelikle hedeflerinizin olması gerekir. Hedefleriniz yoksa, zaten yorulmayı göze almanızın da bir anlamı yoktur. Öncelikle bir hedef listesi oluşturmalısınız. Bu, sizin kendinizi denetlemenizi sağlayacaktır. Hedeflerinizi defalarca kontrol etmeli ve her zaman bunlara ulaşacağınıza inanmalısınız. Israrla yolunuza devam etmelisiniz.
Ben de hedef listemi yaptım ve bu listedekilere ulaşmak için bekledim ve bunlar için her yolu denedim. Hedef listemin en altında her zaman yurt dışı seminerleri yer alıyordu. Asla umutsuzluğa kapılmıyor ve bir gün bu hedefimin de gerçekleşeceğine inanıyordum. Çünkü insanın çok istediği ve inandığı zaman birçok şeyi yapabileceğini görmüş ve yaşamıştım. Sonunda hedefime ulaştım.
Berlin'de büyük bir kitap fuarı düzenlenmiş ve fuara ülkemizden birçok ünlü yazar davet edilmişti. Bu yazarlar hem seminer verecek hem de kitapları fuarda sergilenecekti. Benim kitaplarım da bu fuarda sergilenecekti ve ben de seminer verecektim.
Hedeflerimden en büyüğünü gerçekleştirmek üzereydim. Ortam benim için gayet güzel ve heyecan vericiydi. Fakat kitapları taşıyan tırın gümrük kapısında takılması ve kitapların gecikecek olması herkeste büyük bir moral bozukluğuna yol açmıştı. Yine de ben her şeyin güzel olacağına inanıyordum. Çevremdeki insanlara, "Her şey daha güzel olacak, ümidinizi yitirmeyin" diyordum, ama bu motivasyon cümleleri hiç kimseyi etkilemiyordu.

Tam iki gün sonra büyük bir salonda seminer verecektim. Fuar etkinlikleri çerçevesinde düzenlenen seminerler yeterli ilgiyi görmüyordu; ben ise salonun dolu olacağına inanıyordum. Seminer öncesi, fuarda karşılaştığım anne babalara etkili aile eğitimi üzerinde çalışmalar, gençlere hipnoz, çocuklara ise hafıza gösterisi yapacağımı anlatıyordum. Kitaplar yoktu, ancak başaracağıma inanıyordum, umutluydum. Kitaplarım gelmese de oradan ayrılmamaya ve seminerimi vermeye karar vermiştim. Seminer başlamadan önce kitapları taşıyan tır gelmişti.

Seminerimin olduğu gün fuardaki tüm kitapçı arkadaşlar toplanmış ve aralarında bir karar almışlardı. Benim seminerimin de diğer seminerler gibi sönük geçeceğine inandıkları için ve bana destek olmak amacıyla salonu kendileri doldurmaya karar vermişlerdi. O gün saat 14.00'te seminer salonunun önüne geldiklerinde karşılaştıkları manzara onları şaşkına çevirmişti. Salon tıklım . tıklım doluydu. Kitapçı arkadaşlar içeri girememişti.
Seminerden önce beni boş hayaller kuran neşeli bir insan olarak tanıyan kitapçı arkadaşlar, seminerden sonra on beş günde sattıkları kitap sayısına benim sadece bir saatte ulaştığımı gördüler ve zannediyorum pozitif düşüncemin gücüne daha çok inandılar.
144
Bilinçli Israr ÇÖZÜM Getirir
Zaman zaman kendimizi rahat, huzurlu hissedeceğimiz, kaçıp sığınabileceğimiz güvenli bir limanın özlemini duyarız. Ne yazık ki böyle bir yer yoktur. Hayat fırtınalı bir deniz, insan da bu denizde yol alan bir gemi gibidir. Yaşam sürekli olarak bazı kararlar almayı, bu kararların bedellerini ödemeyi ve risk almayı gerektirir. Yine de şunu bilmeliyiz ki, gemimizin kontrolünü elimize almayı başardığımızda, bu durum güvenli bir limanda olmaktan çok daha güzel olacaktır.
Asıl risk, bir şeyleri kaybetme korkusuyla riske girmemektir. Risk, yaşadığımız her an, her yerdedir. Daha önce hiç pişirmediği bir yemeği yapmayı deneyen bir ev hanımı risk alır. Arabanıza binip giderken trafik kazası geçirme riskini göze alırsınız. imtihana giren bir öğrenci zayıf almayı, çalışan bir insan işsiz kalmayı, evli olan bir insan boşanmayı istemese de bunun başına gelme riskini göze alır. Risk almamak adına her şeyden vazgeçip köşenize çekilmek, en başta ruh sağlığınızı kaybetme riskini beraberinde getirir. Yaşamak bir risktir ve yaşayabilmek için bu riski göze alıyorsak, yaşam kalitemizi ve standartlarımızı yükseltmek için de karşımıza çıkacak riskleri göze alabilmeliyiz.
Malatya'da bir seminer verecektim. Seminer ertesi sabah saat 10.00'da başlayacaktı. Bunun için akşam 19.30 uçağı ile Malatya'ya gitmem gerekiyordu. Kadıköy'den Bakırköy'e gitmek üzere deniz otobüsüne bindim, Bakırköy'den de havaalanına gidecektim. Deniz otobüsünün tarifesinde Yenikapı'ya uğramak olmadığı halde uğradı. Trafik de çok yoğundu ve ben gittiğimde uçağın kapıları kapanmıştı. Ertesi sabah Malatya'da olmam gerekiyordu.
Hemen Malatya'ya yakın bir şehre nasıl gidebilirim diye bir araştırma yaptım. 21.30'da Gaziantep uçağı kalkacaktı. Risk almak zorundaydım. Biletimi Gaziantep biletiyle değiştirmelerini istedim. Bilet Malatya'dan alındığı için bu değişikliğin ancak Malatya'dan yapılabileceğini öğrendim, yani yeniden bilet ücreti ödemem gerekiyordu. Seminer ücretimi Malatya'ya gidince alacağım için yanıma fazla para almamıştım. Gaziantep'ten Malatya'ya' gidebilecek param kalmamıştı. Bileti aldım ve uçağa bindim. Yapabileceğim tek şey yanımda götürdüğüm kitaplardan dört tanesini uçaktaki bir yolcuya satarak Gaziantep'ten Malatya'ya gidiş ücretini çıkarmaktı. Uçak fazla dolu değildi. Sağıma soluma baktım

ve gözüme kestirdiğim bir yolcunun yanına oturdum. Yanımdaki kişiyle tanışırken önce onun ismini ve mesleğini sordum. Adının Mehdi olduğunu ve deri ticareti yaptığını söyledi.
Ben de kendimi tanıttım ve bir yazar olduğumu söyledim. Yazar olduğumu öğrenince yanımda kitabımın olup olmadığını sordu. Kitapların bavulumda olduğunu ve eğer isterse uçaktan inince kitaplarımı ona verebileceğimi söyledim. "Memnun olurum" dedi. Uçaktan inince bavulumdan dört kitabımı çıkardım ve Mehdi Bey'e verdim. Teşekkür etti ve kitapları aldı. Ben kibar bir dille, "Kitapların ücretini alabilir miyim?" dediğimde çok kızdı, "Ne yani bunları bana satıyor musun şimdi?" dedi. Ona acıklı hikayemi anlattım ve Malatya'ya gitmek için bu paraya ihtiyacım olduğunu söyledim. Güldü ve kitapların parasını verdi. Parayı aldım ve gece yarısı Gaziantep'ten Malatya'ya giden otobüse son anda yetiştim. Ertesi sabah 10.00'da Malatya'daki seminerimde bu hikayeyi anlatıyordum.
148
Başarı Her Yerdedir '*
Hedefine kilitlenmiş insanlar için başarı her zaman, her yerdedir. Yeter ki insanlar bir şeyleri başarmayı gerçekten istesinier. Girdikleri tüm ortamlarda, yaptıklarıtüm çalışmalarda işlerine yarayacak bir şeyler bulurlar. Fırsatlara odaklandıkları için her durum, her kişi onlara yardımcı olur.
Hangi şartlar altında olursanız olun, hayat, karşınıza size yardımcı olacak fırsatları çıkaracaktır. Siz engellere ve zorluklara odaklanmak yerine imkanlara ve fırsatlara odaklandığınız sürece her durumda kendinize fayda sağlayacak bir yol bulabilirsiniz.
Kırgızistan'da on yıl önce açılmış olan bir okula Kırgızistan'ın ünlü yazarı Cengiz Aymatov'un adı verilecekti. Bu okuldaki törene davet edilmiştim. Kırgızistan'ın en ünlü yazarlarından olan Cengiz Aymatov okulun açılışında beni inanılmaz derecede etkileyen bir konuşma yapmıştı. Yazarın sözlerinin her biri, klasikleşen eserleri kadar mükemmeldi.
Okulda yapılan törenden sonra Kırgızistan'da, Türkler'in bulunduğu birçok okulda seminerler verdim. Orada okuyan öğrencilerle tanışmak ve onlara bir vizyon kazandırmak için onlarla birlikte olmak gerçekten çok heyecan vericiydi. Özellikle öğrencilerimizin Kırgızlar'la ve Rus gençlerle kaynaştıklarını görmek benim için çok anlamlıydı.
149:
Kırgızistan'daki seminerlerimi bitirip Türkiye'ye dönmek için havaalanına gelmiştim, havaalanında bir grup iş adamı vardı. iş adamlarından bir kısmı beni tanıdı ve onlara seminer verip veremeyeceğimi sordu. Türkiye'ye döndükten sonra bunu yapabileceğimi söyledim, ancak onlar derhal bu semineri almak istiyorlardı. Çünkü Türkiye'ye döndüklerinde herkes kendi memleketine gidecek ve bir daha bir arada bulunamayacaklardı. Semineri havaalanında vermeyi düşündük, fakat uygun bir ortam ve zaman bulamadık. iş adamları bu isteklerinde ısrar ediyorlardı. Uçağa bindiğimizde biri yanıma geldi ve pilottan izin aldığını,

uçakta bu semineri yapabileceğimizi söyledi. Hemen orada seminere başladım. Uçağın sesini bastırmak için boğazım patlarcasına yüksek sesle konuşmak zorunda kaldım, ama bu her şeye değerdi. Çünkü hayatımda bir ilki gerçekleştirmiş ve yerden binlerce metre yükseklikte seminer vermiştim.

Başarı, Israrlı Takibin Sonucudur
Hedef belirlemek, sonuca giden ilk adımdır; yaşam uzun, zorlu, dik merdivenlerden oluşur. Merdivenin hangi basamağına kadar çıkacağınızı, sizin düşünceleriniz ve hedeflerinize olan inancınız belirler. En tepeye çıkmak da, ortalarda kalmak da, aşağılarda olmak da seçimi size ait bir karardır. Hayatınızı seçimlerinizle şekillendirebilir ve hayatınıza ısrarlı bir tavırla yön verebilirsiniz. Bu seçimi tercih eden, ısrarlıbir şekilde sonuca odaklanan bir kişiden, geçmişte hiçbir hedefi olmayan, şimdi ise üyük hedeflerine adım adım ilerleyen sağ kolum ilhan Çelik'ten bahsetmek istiyorum.
ilhan Çelik, başarı yolculuğuna başlangıcını şöyle anlatıyor:
"Dört üniversite kazandım, ama okuyamadım;
çünkü hedefimi bilmiyordum. Felsefeyle ilgilenmeye başladım. Tek arkadaşım köpeğimdi, sadece onunla konuşuyordum. Bir gün Negatif Limanlardan Pozitif Sulara adlı kitabı okudum ve kendi kendime, 'Bu adam ya zırdeli ya da çok akıllı' dedim., Onu aradım ve onunla görüştüm: 'Oğuz Bey, ben sizinle çalışacağım' dedim."
Kendisine benimle çalışmak istiyorsa bugünden itibaren hedefler koyması gerektiğini ve bu hedefler doğrultusunda bedeller ödemesi gerekeceğini anlattım. Bunların hepsini düşündüğünü ve üstesinden gelebileceğini söyledi. Beş yıl sonra ülke çapında bir eğitimci olmak, belirlediği en büyük hedefi olmuştu. Onun bu derece kararlı olması hoşuma gitti. Ben de onun, bütün bunları gerçekleştirebileceğine inandığımı ve kendisine güvendiğimi belirttim.
ilhan, insanlardan kaçmak üzere programladığı bilinçaltındaki düşüncelerini değiştirdi ve hedefleri doğrultusunda içsel programlarını insanlara yardım etmek üzere yeniden düzenledi. Muş'ta büyük ve etkili bir seminer düzenlemek üzere hazırlıklara başladı. Yapacağımız seminerlerin birinci günü, öğretmenlere ve iş adamlarına yönelik olacak, ikinci günü ise, halka açık olacak ve kapalı spor salonunda gerçekleşecekti.
ilhan seminer hazırlıklarına başladı. Ancak karşısına büyük zorluklar çıkıyordu. Daha önce hiçböyle bir deneyimi olmamıştı ve neyi nasıl yapması gerektiği konusunda oldukça tecrübesizdi. Ona avantaj sağlayan tek şey, içindeki başarma isteğiydi.
ilhan'ın büyük özverilerle yaptığı çalışmaların sonucunda birtakım insanlar ona sponsor olacaklarını söylemişlerdi. Ancak evdeki hesaplar çarşıya uymuyor, ilhan büyük sıkıntılar yaşıyordu. Sponsor olacaklarını söyleyen kişiler kararlarından vazgeçmiş ve sponsor olamayacaklarını bildirmişlerdi. Biletlerin satışında da birçok problem yaşanmıştı. Biletleri alan bazı insanlar, bir süre sonra çeşitli bahanelerle biletleri iade etmişlerdi. Bütün bu engeller ilhan'ı bu organizasyonu yapma konusunda yıldırmamış,

aksine yeni yollar aramasını sağlamıştı. Uyguladığı yöntem olumlu sonuçlara ulaşmasını sağlamıyorsa, esnek davranarak bu yöntem üzerinde ısrar etmemeyi öğrenmişti. Bu arada ismail Baydar ve Mehmet Kocagöz'den büyük destek alıyordu.

ilhan'a bu hedeflerini gerçekleştirebilmesi için, önce Muş'ta birtakım çalışmalar yapması gerektiğini söyledim. Ona organize edeceği seminerin nerede olacağını, seminer salonunun ne kadar kalabalık olması gerektiğini üstüne basa basa anlattım. Sonra ondan, o günü hayalinde canlandırmasını ve bütün duyguları tekrar tekrar yaşamasını istedim.
Kendisinin model alacağı bir programı gözlemleme şansı olmamıştı, benim ona aktardıklarım ona model oluyordu. Ona organizasyonu nasıl yapacağını, sponsorları nasıl bulacağını, programın biletlerini nasıl satacağını, reklamları nasıl yapacağını ve hangi insanlarla iletişim kurarsa işinin kolaylaşacağını teker teker anlatıyordum. Nihayet, ilhan mükemmel bir seminer organize etti. Cumartesi günü konferans salonunda 300 kişilik iş adamı ve eğitimci grubuna bir eğitim verdikten sonra pazar günü de spor salonunda binlerce insanın coşkulu alkışları arasında muhteşem bir seminer gerçekleştirdik.
Sahnede benim olmam ve orada çok coşkulu bir seminerin gerçekleşmesi, ilhan'ın kendisine olan güvenini artırmıştı. ilhan'ın salonda gördükleri, duydukları ve hissettikleri kendisini destekliyor ve ona doğru yolda olduğunu söylüyordu.
ilhan sürekli yeni kararlar alıyor ve gelecekte ne yapacağı konusunda hedeflerini daha da netleştiriyordu. Ne yapacağını çok iyi biliyordu. Kişisel gelişim kitaplarını yutarcasına okuyordu. Ona, kişisel gelişim ilkelerini hayatına nasıl geçireceğini ve hedeflerine nasıl ulaşacağını bütün ayrıntılarıyla anlatıyordum. O da bunlarıkusursuz olarak uygulamaya çalışıyordu. ilhan Muş'ta bir seminer daha düzenledi. Bu seminer öncekinden çok daha coşkulu oldu, çünkü ilhan artık ne yapacağını çok iyi biliyordu. Sonra istanbul'a gelerek her biri 120 saat süren "practitioner" ve "master practitioner" eğitimlerine katıldı. Ve o zamandan beri de birlikte çalışıyoruz. ilhan'ın tavuk çiftliğinde kurduğu ve asla vazgeçmediği hedefleri birer birer gerçek olurken, ben de hayal ettiğim güçlü bir yardımcıya sahip olmuştum.

Hayatınızda Umutsuzluğa Yer Vermeyin -'
Derin bir kuyunun içinde bir ses duymayı ve içeriye bir ipin uzatılmasını beklemek ne kadar zordur.
Yaşamınızın değişik dönemlerinde birçok defa böyle bir kuyunun içine düşmüşsünüzdür. Hiçbir çıkışın olmadığını düşündüğünüz o anda, mutlaka bir el size yardım edip sizi o çıkmazdan kurtarmıştır. Öyleyse ümitsizliğe kapılmadan o elin size uzanmasını bekleyin. Ama sesinizi duyurmak için de elinizden geleni yapın.
1999 yılında Ankara'da bir seminer vermeye gitmiştim, katılımcılardan biri oldukça ilgimi çekmişti.

Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi dördüncü sınıftayken okuldan atılan bu kişinin adı Ayşe Yüksel Tekin'di. Ayşe son derece meraklı ve pozitif bir insandı. Seminer boyunca söylediğim her şeyi not aldı ve bana gayet düzeyli sorular sordu.
Seminer çıkışında onunla biraz konuştuk. Ankara'da bir yurtta kalıyordu ve tek başına bir savaş veriyordu. Okuldan atılmıştı ve affın çıkmasını bekliyordu, fakat affın çıkma ihtimali çok zayıftı. O, buna rağmen umutlarını kaybetmiyordu. Ben istanbul'a döndükten sonra kendisiyle telefonla görüşmeye başladık.
Ayşe'nin psikolojik durumu iyi değildi. Ailesiyle de problemler yaşıyordu. Zira ailesi okuldan atıldığı için onun geriye dönmesini istiyordu.
Bir buçuk yıllık bir aradan sonra af çıktı, Ayşe tekrar okuluna başladı. Üç senelik zorlu bir uğraştan sonra, başlangıçta ağır bir depresyon altında olmasına rağmen okulunu bitirdi.

Maddi açıdan çok çaresizdi. Burs aldığı kurum bursunu kesmişti. Kaldığı yurttan da ayrılması isteniyordu.

Ayşe artık depresyona girmişti. Hocası olan bir psikiyatriste gidiyor ve onun önerdiği ilaçları kullanıyordu.
Her konuşmamızda ona, "Ayşe, her şey çok güzel olacak. Bir gün bütün bu sıkıntılar bitecek" diyordum. Ağlayarak başladığı telefon konuşmaları hep gülerek bitiyordu.
Depresyondaki bir hastanın. geçirebileceği bütün hastalık safhalarını geçirmişti ve durumu giderek kötüleşiyordu, umutlarını iyice yitiriyordu.

, / Bir konuşmamız sırasında ona şöyle dedim: "Ayşe, sen bir gün çok iyi bir psikiyatrist olacaksın. Geçirdiğin bütün hastalıklar sana kazanılmış bir fırsat olarak geri dönecek. Çünkü hiçbir psikiyatrist kendi üzerinde bu kadar deney yapmamıştır ve sen hangi hastalara hangi tedavilerin uygulanacağını yaşadığın için çok iyi öğrendin." Bu sözlerime çok sevindi ve bana iyi bir psikiyatrist olacağına dair söz verdi.
Bu kitap yazıldığında Burdur'un Bucak ilçesinde 112 , Hızır Acil'de pratisyen doktor olarak çalışıyor. ihtisas ve rus sınavlarına hazırlanıyor ve ben, onun bunu da başaracağına içtenlikle inanıyorum.
151
158
Israrın Gücü "
NLP konusunda önemli bilgilere sahip olduğumu hissettiğimde bu konuda seminerler vermeye karar vermiştim. O zamanlar NLP trainer diplomam yoktu. Ücretsiz seminerler yapacağımı söylememe rağmen kimse seminerlerime itibar etmiyordu. Yakın çevremi bu seminerlere çağırıyor, ama olumlu bir yanıt alamıyordum. Çok sevdiğim bir Ahmet Abim vardı, ekonomik durumum bozuldukça ondan borç alıyordum. Bir gün onu seminerlerime davet ettim. Dedim ki: "Ahmet Abi, seminerlerime katıl, hayatın değişsin." Ahmet Abi güldü ve, "Oğuz, senin hayatın değişti mi?" dedi. Tabii ki değişmemişti, çünkü değişseydi ona olan borcumu öderdim.
Bütün bunlara rağmen asla vazgeçmedim. Aldığım her "hayır"ın beni "evet" cevabına taşıyacak bir basamak olduğunu biliyordum.

O zamanlar seminerlerime ücretsiz gelmek istemeyen kişiler, şimdi seminerlerime ücret ödeyerek katılıyorlar ve hayatlarında çok şey değişiyor. Onların hayatı değiştikçe benim hayatımdaki değişiklikler de artarak devam ediyor.

Suyun kaskatı bir maddeden oluşan mermerin üzerinde oyuk oluşturabilmesi, onun ısrarının sonucudur. Suyun gücü, durmadan, vazgeçmeden aynı noktaya damlamasındandır.
Evet, denizdeki dalgalar yavaş yavaş kayalara çarpıyor ve onları oyuyor. Hatta bu oyuklardan dev mağaralar bile oluşuyor. Tabii ki bunlar tek vuruşla veya hareketle olmuyor. Tıpkı yürümeyi yeni öğrenen bir bebeğin her düşüşünde tekrar kalkarak yeniden denemesinde olduğu gibi yavaş yavaş her şey gerçekleşiyor.
Asla vazgeçmeden yıllarca yapılan çalışmaların olumlu sonuçları da ısrarın gücüyle açıklanabilir. Ondört yıl adamlarıyla beraber denizlerde define aradıktan sonra defineyi bulan ve çok zengin olan kaptanın tayfalarına sorulan, "On dört yıldır bu motivasyonu nasıl sağladınız?" sorusuna tayfalardan biri şöyle cevap verir: "On dört yıldır her akşam define aramaktan vazgeçiyorduk. Ertesi sabah kaptan, 'Bugün defineyi bulacağız' diyerek bizi motive ediyor ve biz de tekrar denize açılıyorduk. Sonunda ısrarımızın neticesini aldık ve defineyi bulduk."
159:
Esnek Olmak
Bazı fırtınalarda asırlık çınarlar devrilir, ancak çok esnek bir yapıya sahip olan palmiye ağacı devrilmez. Yine esnek bir yapıya sahip olan "toprak", üzerine atılan her tohuma yeşerme şansı verirken, kaskatı bir yapıya sahip olan mermer, üzerinde hiçbir canlıya hayat şansı tanımaz.
Esnek olmak, aslında hayata karşı olumlu, ılımlı bir tavır takınmaktır. Eğer işler yolunda gitmiyorsa ne kendimizi ne de başkalarını yargılamadan alternatifler üzerinde yoğunlaşmamızı sağlar.
Esnek olmak, farklı bir bakış açısı kazandırır. Hedefe farklı yollardan da gidilebileceğini gösterir. Denizlerin her zaman fırtınalı olmadığını, sadece fırtınalı olduğu zamanlarda bir limana sığınmanın faydalı olacağını öğretir. Kesin ve değişmez kurallarla yaşamın sınırlanamayacağını gösterir.
Her insanın hayata karşı mutlaka bir duruşu olmalıdır, ama bu duruşa esneklik payı verilmelidir. Kişinin gerektiğinde, durup beklemesini ya da yolunu değiştirmesi gerektiğini bilmesi gerekir. Ancak esnek olmakla ödün vermek birbirine karıştırılmamalıdır. Çünkü esnek olmak demek, belirlemiş olduğunuz hedeften, yani büyük resimden vazgeçmek değil, ona giden yolları zaman zaman değiştirerek, o büyük resme yürümek demektir.
Etkili iletişime sahip olan insanların pek çok özelliğini inceledim, hepsindeki en önemli özelliğin esneklik olduğunu gördüm. Bu insanların toprak gibi esnek ve değişime açık bir şekilde tüm ilişkilerini yürüttüklerini tesbit ettim.
Esnek olabilmek için her şeyden önce çelik duvarlardan oluşmuş kalıplarımızı kaldırmaya ihtiyacımız var. Hep aynı davranış

kalıplarıyla hareket ediyorsak, bir gün bu kalıplarımızı kırmak zorunda olduğumuzu bilmeliyiz.
Ayrıca esnek olmak, iletişimi kolaylaştıran, insanlarla olan ilişkilerinizi daha mükemmel hale getiren bir faktördür. Esnek olan insan karşısındaki kişileri yargılamaz, farklı düşüncelerin olabileceğini kabul eder. Belki o düşünceler kendisine çok ters gelir, ama onlarla birlikte yaşamayı çok iyi bilir.
Henry Ford, çok tutulan bir araba üretiyordu ve bu arabalar sadece siyah renkliydi. Yardımcısı ona müşterilerin başka renk arabalar da istediğini söylediğinde şöyle demişti: "istedikleri her renk arabayı alabilirler, yeter ki siyah olsun."
Ancak Dodge Fabrikası, yeni bir model araba çıkardığında ve her renk araba imal ettiğinde Henry Ford değişmek zorunda kaldı.

Esnek olmak, bize karşılaştığımız en zor şartlarda dahi çözümler üretebilme potansiyelini verir. Bu durumda kişi soruna değil, daha çok çözüme odaklanır. Çözüme odaklanan kişi, problemin içinde boğulup kalmayacağı için o anın telaşına ve öfkesine kapılmaz. Daha soğukkanlı ve mantıklı düşünür, böylece karşılaştığl olumsuz durumdan en az zararla kurtulur. Hatta bazan o durumu kendisi için bir avantaj haline bile getirebilir.
Denizli'de bir seminerdeydim, tam da pozitif düşüncenin öneminden bahsediyordum. Salonda müthiş bir heyecan vardı. Pozitif düşüncenin insanlara sağlayacağı güzel değerlerden bahsettim, örnekler verdim; ancak anlatmış olduğum örneklerden tatmin olmamış bir delikanlı, en arkadan elini kaldırdı. Belli ki bir şeyler söyleyecekti. Ben kendisine, "Buyrun, bir şey söylemek istiyorsunuz galiba" dedim. Genç ayağa kalktı ve biraz da sinirli bir ifadeyle, "Hocam, her şeyi pozitif görmekten bahsediyorsunuz. Örneğin, ben böyle bir kalabalığın karşısına çıksam ve bir şiir okusam, tam ortasında şiiri unutsam bu olayı nasıl pozitif görebilirim?"
Salonda büyük bir sessizlik oldu ve herkes benim vereceğim cevabı beklemeye başladı.
Ben de son derece sakin bir şekilde şöyle dedim: "Bak, sen bu olayı pozitif göreceğine cebinden şiirin diğer yarısını çıkarıp onu görsen çok daha iyi olur." Birdenbire bir alkış tufanı oldu ve bu alkışlar uzun süre devam etti.

insanlar esnek düşünebildikleri sürece esnek davranışlarda bulunurlar. Bu esnek tavırları, çevrelerinde ılımlı bir hava oluşturmalarını sağlar.
Esnek düşünce, çevremizdeki insanların hatalarına karşı hoşgörülü olmayı ya da en azından bazı küçük hataları gözümüzde büyütmemeyi bize öğretir.
Denizli'de verdiğim bir seminerde ses sisteminin kontrolünde Osman isimli bir görevli vardı. Osman'ın görevi, seminer sırasında insanları coşturmak amacıyla dinleteceğim müziklerin uygun aralıklarda çalınmasını sağlamaktı. Ona hareketli bir müzik kaseti verdim ve dedim ki: "Bak, ben sahnede belirli olayları anlattıktan

sonra sağ yumruğumu sıkacağım. Bunu yaptığımda sen bu hareketli parçayı gireceksin" dedim. "Tamam" dedi ve yerine geçti.
Osman'ın bulunduğu yer ile sahnenin arası bir hayli uzaktı. Bu yüzden aramızdaki iletişimi ancak işaretlerle sağlayabiliyorduk. Ben seminerime başladım. Osman'ın müziği girmesi gereken yere geldik, sağ yumruğumu sıktım, ama Osman'da ne ses vardı ne de seda. Ben sahnede öylece kaldım. Biraz durumu idare etmeye çalıştım, ancak müzik yine çalmıyordu. Sonunda tam konuşmaya başlamıştım ki, ben sözümü tamamlamadan müzik girdi.
Bu şekilde seminere devam edemeyeceğimi anladım. Osman'a kızmak da çözüm değildi. O sırada esnek olmam ve probleme bir çözüm getirmem gerektiğini düşündüm. NLP ilkelerinden birini hatırladım: "Her zaman bir seçenek vardır." Ona seminer boyunca her müzik girmesi gereken yerde "Osman, müzik!" diye seslenmeye başladım. Ben her Osman dediğimde salonda kahkahalar koptu. Sonuç olarak herkes seminerden çok memnun kaldı. Ben dehayatımın en coşkulu seminerlerinden birini vermiş oldum.
Esnek Tavır: Problem Çözücüdür
insanlar, yaratılışları gereği takdir edilmek isterler. Bu nedenle, etkili iletişimi iyi bilen kişiler, en olumsuz şartlarda bile karşılarındaki insanı motive ederek olumsuz durumu olumluya çevirebilme yeteneğine sahiptirler. Çevremizdeki insanları onurlandırmak, onların bize bakış açısını olumlu yönde değiştirecektir.
Aikido, mükemmel bir dövüş sanatıdır. Bu sporda karşıdan gelen bir darbeye karşı bir hareket yapılmaz, saldırı geçiştirilir. Kuwete karşı kuwetle cevap verilmez. iyi iletişimciler, aynı aikido ustası gibi, birilerinin görüşlerine tepki vermek yerine önce esnek olur, uzlaşma noktaları bulurlar. Ortak noktalarda uyum sağlar, sonra istedikleri sonucu alırlar.
Avusturya'da verdiğim seminere birçok vatandaşımız katılmıştı. Bunlar içerisinde isviçre'de yaşayan vatandaşlarımız da vardı ve bu vatandaşlarımız benim isviçre'de seminer vermem konusunda ısrar ediyorlardı.
isviçre'de seminer vermeyi ben de çok istiyordum, ancak benim vizem sadece Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde geçerliydi. isviçre'ye geçebilmem için ayrıca bir vize almam gerekiyordu. Vizem olmadığı için gidemeyeceğimi belirttim, fakat onlar seminer konusunda çok ısrarlı ve istekliydiler. Ben de gitmeyi istiyor ve bir çıkış yolu arıyordum. Vizesiz olarak yakalanırsam bunun cezasının üç gün hapis yatmak ve bir daha kolay kolay isviçre'ye girememek olduğunu öğrenmiştim.
Tüm bunları göze aldım ve isviçre'ye doğru yola çıktık. isviçre'nin sınır kapısına geldiğimizde sıkı bir arama vardı. Arabalar tek tek durdurulup vize kontrolü yapılıyordu ve sıra bize gelmişti. Güvenlik görevlisi yanımıza yaklaşarak arabanın içine baktı ve geçiniz dedi. ilginç ama vize kontrolü yapılmadan isviçre'ye girmiştik. isviçre'ye gitmeyi ve oradaki insanlarımızla buluşmayı o kadar çok istiyordum ki, dualarım kabul olmuştu.
Yoldayken gideceğimiz yerin lideri hakkında bilgi edinmiştim. Mücadeleci ve hırslı bir insan olduğunu öğrenmiştim. Benim gidişim

o kadar ani olmuştu ki, geleceğim ona önceden haber verilmemişti. Seminer verilecek salona girdiğimizde her şey ayarlanmış, salon dolmuştu; ancak grubun liderinin, yani Osman Bey'in suratı asıktı ve sağa sola bağırıyordu. Yapılan emrivakiden hoşlanmamış, benim oraya apar topar götürülmeme kızmıştı.
Seminere başladıktan sonra Osman Bey'in şu an yaşadığı sıkıntılara benzer zorlukları aşmanın çok güç olduğunu ve ancak bunları aşan bir kişinin lider olabileceğini söyledim. Salona dönüp tüm salonun Osman Bey'i alkışlamasını istedim. Müthiş bir coşku oluştu. Bu coşku Osman Bey'in çok hoşuna gitmişti. Bunun üzerine Osman Bey salonun arka tarafında yer alan odasına gitti. Geri döndüğünde elinde bir tomar kağıt ve bir sürükalem vardı. Hepsini dağıttıktan sonra salona dönüp, "Herkesin Oğuz Hoca'nın anlattıklarını yazmasını istiyorum" dedi. iki saat sürecek olan seminer gece yarısına kadar uzadı. Seminer bittiğinde Osman Bey'le birbirimize sarıldık ve her ikimiz de çok duygulandık.
istemediğimiz bir durumla karşı karşıya kaldığımızda ümitsizliğe kapılmamalı, olumsuz düşünce girdabına düşmemeli ve esnek olmalıyız. Çünkü olumsuz düşünce sadece insanın moralini bozmakla kalmaz, sağlığınıyitirmesine de sebep olabilir. Olumsuz düşündüğümüzde iç iletişimimiz de negatif olacağı için böyle bir ruh haliyle ne kendimizle ne de çevremizle olumlu iletişim kurabiliriz.

Her Sorun Bir Fırsattır
Sorunlarla karşılaştığımız zamanlar genellikle telaşa kapılıp çözüme odaklanmak yerine sorunun kendisine odaklanırız. Bu durumda içine düştüğümüz zorluğu kendimiz için bir gelişim imkanına dönüştüremediğimiz gibi çözümleri bulmakta da zorlanırız. iş dünyasıyla ilgili kitaplarda pek çok şirketin battığı kriz dönemlerinde bazışirketlerin batmamak için yeni yöntemler keşfedip nasıl yükseldiklerini okumuşsunuzdur. Gerçekten de bu şirketler, kriz öncesinde kazanmayı hayal dahi edemedikleri kazançları krizi aşmaya çalışırken keşfettikleri yöntemlerle kazanmışlardır.
Şüphesiz ki olumsuz durumlar, can sıkıcı olup insanlar üzerinde kötü etkiler bırakırlar. Buna rağmen bazı kişiler, geçmişte yaşadıkları en üzücü olayları ve bu olayların kendi belleklerinde bıraktığı acı hatıraları, gelecekteki başarıları için bir itici güç olarak kullanabilirler. Bu insanların en büyük sırrı, her ne olursa olsun olumlu düşünme yeteneğini kaybetmemeleridir. Onlar, aynı şartlarda yaşayan diğer insanlara göre daha mutlu ve çok daha yüksek yaşam kalitesine sahip bireyler olmayı öğrenmişlerdir.
Parlak güneş daima zifiri karanlıktan sonra doğar. Ancak o güneşin doğması biraz da bizim davranışlarımıza bağlıdır. En kötü olduğumuzu hissettiğimiz zamanlarda bile ümitsizliğe kapılmadan, moralimizi bozmadan hareket edebilme kabiliyetine sahip olmalıyız. Böylece karşımıza çıkabilecek fırsatları zamanında farkedip değerlendirebiliriz.
Ziriri Karanlıklarda Esnek Olun ve Doğacak Güneşi Bekleyin
Hayatımız, oynarken öğrendiğimiz bir film senaryosu gibidir. Nedenler ve sonuçlar birbirini izleyerek devam edip giderken çoğu

zaman biz, neyin hakkımızda daha hayırlı olacağını bilemeyiz. Bazan bizim için çok kötü olduğunu düşündüğümüz olayların sonuçları çok sevindirici olabilir.
Berlin'de açılan kitap fuarında Sami Kömürcü adında bir kitapçıyla tanıştık. Kitap fuarına gelecek kitapların zamanında gelmemesi Sami Bey'i ve yayınevini karamsarlığa sürüklemiş, ortam iyice gergin bir hal almıştı. Berlin'deki kitap fuarı bitince Sami Bey'le Avusturya'nın Dornbirn kentindeki kitap fuarına geçtik. Ancak olumsuzluklar Sami Bey'in peşini bir türlü bırakmıyordu. Dornbin kitap fuarına ilgi çok azdı. Sami Bey'e her şeyde bir hayır olduğunu, her kötü gidişin sonunda mutlaka güzel bir başlangıç olduğunu anlatmaya çalışıyordum; ama o buna inanmak .istemiyordu.
Hafta içi bir gün, fuarda çok az kişinin bulunduğu bir sırada iki genç kız, Sami Bey'in kitap standına uğrayıp ona kitaplar hakkında çok ilginç sorular sorarlar. Özellikle kızlardan biri, her yönüyle Sami Bey'in ilgisini çeker. Fuar alanı boş olduğundan uzun süre sohbet etme imkanı bulurlar. Sami Kömürcü bu genç kızdan çok hoşlanır. Ertesi gün genç kız yine fuara gelir ve Sami ile uzun uzun konuşurlar. Gelip giden olmadığından konuşma çok uzun sürer ve gençler birbirlerini daha iyi tanıma imkanı bulurlar.
Sami artık kararını vermiştir. Önce babası Duran Kömürcü'ye durumu açar. Daha sonra aralarında Ahmed Günbay Yıldız'ın da olduğu tanınmış yazarlarla birlikte kızın evine giderler ve kızı Sami'ye isterler.
2003 yılında Köln'de açılan bir kitap fuarında Sami'yi gördüm, yanında eşi vardı ve her ikisinin de mutlulukları gözlerinden okunuyordu. Bu mutluluğu kitap fuarına çok az insan gelmesine borçlu olduklarını unutmuyorlar ve zifirı karanlıkların ardından güneşin doğacağını çok iyi biliyorlar.
Yaşadığımız her soruna, bizi olgunlaştıracak ve bize yeni deneyimler kazandıracak fırsatlar olarak bakmalıyız. Bu bakış açısı, daha başarılı olabilmemizi ve güçlübir kişilik geliştirebilmemizi sağlayacaktır. Karşılaştığımız sorunlar birer gelişim fırsatı olabileceği gibi her fırsatın da bir bedeli mutlaka olmalıdır. Bu, tıpkı hastalıklara karşı bağışıklık kazanmak için aşı olan küçük çocukların hikayesine benzer. Çocuk, aşı olurken bir miktar acı duyar. Hatta bazı aşılar ertesi gün hasta bile edebilir, bu yüzden ilkokulda aşı olduktan sonra bir gün tatil verilir.
Sorun gibi görünen zorluklar, aslında yaşamın bütününü oluşturan parçalarıdır. ipek böcekleri, kozalarının içinde birer tırtılken dışarı çıkabilmek için haftalarca gece gündüz çalışırlar. Minik tırtıllar için demirden daha sert olan kozalaklarını delmek çok zordur. Bunu gören bilim adamları onların zorlanmadan, daha kolay bir şekilde kozalarından çıkmaları için kozalarının üzerine küçük birer delik açarlar. Böylece ipek böcekleri, çok daha kolay bir şekilde dışarı çıkmayı başarırlar. Fakat aynı bilim adamları, kozalarını yırtmalarına yardım ettikleri kelebeklerin bir süre uçtuktan sonra aniden düşüp öldüklerini tesbit ederler. Yaptıkları araştırma sonucunda ipek böceklerinin kozalarını yırtmaya

çalışırken aslında kaslarını geliştirdiklerini anlarlar. Kendilerine yardım edilen ipek böcekleri, kaslarını yeteri kadar geliştiremedikleri için hayatta kalacak gücü kendilerinde bulamazlar ve kısa bir süre sonra da düşerek ölürler.
Benim sürekli olarak kullandığım bir cümle vardır: "Her sorun bir fırsattır." Eşim bu fikre pek katılmazdı. Bir gün yolda yürürken eşimden bir telefon geldi, "Hemen eve gel, burada senin için bir fırsat var!" diyordu. Ters giden bir şeyler olduğunu anlamıştım. Eve gittiğimde salonda iki icra memurunu beni beklerken buldum. Kefil olduğum arkadaşım ödemesi gereken borcunu ödemediği için icra bana gelmişti. O zamanlar benim de ekonomik durumum çok iyi olmadığından bu borcu ödeyememiştim.
Salona girer girmez onlara merhaba dedim. Onlar da ciddi bir ses tonuyla bana merhaba dediler. Sonra kendimi tanıttım, yazar olduğumu söyledim, ikisine de Negatif Limanlardan Pozitif Sulara isimli kitabımı hediye ettim. Teşekkür edip kitapları aldılar ve NLP hakkında sorular sordular. Ben NLP'yi, başarıyı ve motivasyonu anlattım. Sonunda niçin geldiklerini unuttular. Giderken, "Oğuz Bey, biz sizi çok sevdik; sizin adınıza şirketle konuşur, borcunuzu ödeyebilmeniz için taksitlere bölmelerini sağlarız. Siz de borcunuzu istediğiniz zaman ödersiniz" dediler.
Ben borcumu taksitle öderken bir gün avukat arkadaşlar bana, müdürlerinin benimle görüşmek istediğini bildirdiler. Görüştük, o şirkette seminerler vermeye başladım. Sonra aynı şirket bana birçok seminerimde sponsorluk da yaptı. Şirketin genel merkezinde "liderlik semineri verirken bu hikayeyi onlara anlattım ve şöyle dedim: "Liderlik, sorunları fırsata çevirme becerisidir."

Son Söz ve Başarıya Davetiye

Her kaptanın hedeflerini belirledikten sonra engin sulara açılabileceğini; Gemiyi, tayfaları idare ederek limana ulaştırabileceğini, yani içsel programlarınızı değiştirerek hayatınızda ne gibi değişiklikler yapabileceğinizi; Pusulasız yola çıkılamayacağını, duyusal farkındalığınızı kullanarak gördüklerinizden, işittiklerinizden, hissettiklerinizden doğru yolda olup olmadığınızı anlayabileceğinizi;
Kılavuz geminin bilmediğiniz yolda kullanılması gerektiğini, modellemeyi kullanarak en kısa yoldan hedefe ulaşabileceğinizi;
Hedefinize doğru giderken birçok doğru ve zamanlaması iyi, isabetli kararlar almanız gerektiğini;
Yolculuk uzun ve sıkıcı da olsa hedefe ulaşmanın vereceği hazzı düşünerek ısrar etmenin gerekliliğini,
Fırtınalı havada gemiyi tehlikeye atmanın yanlış olduğunu, bazan esnek bir tavırla limana sığınmanın en doğru karar olacağını öğrendiniz.

Tüm bunları öğrendiniz, ama biliyorsunuz ki gerçek hayat bilgi değil, eylemdir.
Sizler de içinizdeki gücü keşfedebilir, mutluluğu yakalayabilir, eylemin sırrına ulaşabilir ve büyük başarılara imza atabilir, mutluluğa yelken açabilirsiniz.

Sizler de "Başarıya Davetiye" alıp hayatınızı değiştirebilirsiniz.
Başarıya
Değerlerin hedefinle uyuşuyorsa... Koyduğun hedeflerde bu değerleri önemsiyorsan,
Azmin varsa, sebat ediyorsan... Başarmak istediğin konuda başına ne gelirse gelsin asla, ama asla vazgeçmiyorsan,
Vaadlerini tutuyor ve insanlarla iletişim kurabiliyorsan...
insanlara verdiğin sözleri tutup onlara katkıda bulun mayı seviyorsan ve onlarla güzel bağlar kurabiliyorsan,
Enerjin varsa, coşkuluysan... Hedeflerin seni heyecanlandırıyor ve bu heyecan sana enerji veriyorsa,
Tavrını başarıdan yana kullanabiliyorsan... Başarı bir tavrın, bir tutumun sonucudur. Bu tavrı kazanıp bunu ömür boyu koruyabiliyorsan, İnancın çok güçlüyse... Başaracağına inanıyor ve bu uğurda birçok şeyi göze alabiliyorsan, Yöntemlerin doğruysa ve bir stratejin varsa...
Başarıya giden yolda doğru yöntemler kullanıyorsan ve etkili bir stratejin varsa,
Etkili bir iletişim kurabiliyorsan...
Önce kendinle sonra da diğer insanlarla barışık bir hayat yaşayabiliyorsan,
YA DA BUNLARI ÖĞRENMEK İSTİYORSAN, LÜTFEN GEL, SENİNLE DAHA GÜÇLÜ OLACAĞIZ.

KİŞİSEL ve 'KURUMSAL GELİŞİM SEMİNERLERİ
Oğuz Saygın ve diğer eğitim uzmanlarımız tarafından yapılan kişisel ve kurumsal gelişim seminerlerimizle ilgili bilgi için
EĞİTİM MERKEZİ PRATİK EĞİTİM
NLP GELİŞİM MODELLERİ-KİŞİSEL ve KURUMSAL EĞİTİM
Defterdar Mah. Otaçılar Cad. Eyüp iş Merkezi Kat. 4 No. 105
Eyüp/istanbul
Tel: 0212 612 18 18 (pbx) Fax: 0212 612 77 17
İrtibat Telefon, ilhan Çelik: 0535 936 58 04
bilgi@oguzsaygin.com