Oğuz Saygın Kişisel değişim stratejileri
Hayat Yayınları : 44 Başarı Dizisi: 14
Kitap Editörü Ahmet Saçmalı
© 1999, Hayat Yayıncılık, İletişim Eğitim Hizmetleri ve Tic. Ltd. Şti.
Tüm yayın hakları anlaşmalı olarak Hayat Yayınları'na aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir; izinsiz çoğaltılamaz, basılamaz.
ISBN: 975-8243-37-3
Baskı Tarihi : İstanbul, Ekim 2001
Yayına Hazırlayan : Ahmet Saçmalı
Dizgi ve iç Düzen : Burhan Maden
Düzeltme : Ahmet Saçmalı
Kapak Tasarımı : Paralel Tanıtım
Kapak Baskı : Emirler Ofset
iç Baskı : Çalış Ofset
Cilt : Güven Mücellit
Hayat istanbul / 2001
HAYAT YAYINCILIK, İLETİŞİM, EĞİTİM HİZMETLERİ VE TiCARET LTD. ŞTİ.
Klodfarer Caddesi, No: 27/5 Kültür Apartmanı   34400 Sultanahmet / İSTANBUL
Tel: (0 212) 517 09 58 (Pbx) -   Fax: (0 212) 516 23 21
http://www.hayatyayinlari.com.tr
e-mail:hayatyayin@turk.net

Oğuz Saygın
Uzun bir süre eğitim hayatının içinde bulunan Oğuz Saygın, özel üniversite ve devlet üniversitelerinde, özel dersanelerde, şirketlerde ve çeşitli kurumlarda NLP, başarı ve motivasyon teknikleriyle, hafıza eğitimi konularında çok sayıda seminerler verdi.
Ülkemizin büyük gazetelerinde yazıları ve kendisiyle yapılan röportajlar yayınlandı.
Radyo ve TV'lerde hafıza tekniklerinin yanında, başarının öğrenilebileceğini anlatan programlar yaptı.
Halen seminer çalışmalarına, gazete yazılarına, radyo ve TV programlarına devam etmektedir.
Evli ve 2 çocuk babasıdır. Eserleri:
Hafıza sistemlerinin kullanıldığı ve öğrenmeyi kolaylaştıran RESİMLERLE OSMANLI TARİHİ adlı bir tarih kitabı ile okul hayatında ve hayat okulunda başarının anlatıldığı, temelini NLP sisteminin oluşturduğu NEGATİF LİMANLARDAN POZİTİF SULARA adlı bir başarı ve motivasyon kitabı vardır.
Ayrıca Türkiye'de ilk defa hazırlanan HAFIZA EĞİTİMİ ve MOTİVASYONLA ilgili BELLEK EĞİTİMİ ve ALTERNATİF DÜŞÜNME TEKNİKLERİ adlı bir CD projesi üzerinde çalışmaktadır.
Güzel değişimlere doğru...
Kitabımı,
NLP'ye adım atmama sebep olan sayın ismail Ünan'a, hep yazar olacağımı hayâl eden sevgili anneme, çok değerli eşimle, çocuklarım Ekrem ve Merve'ye ithaf ediyorum.
Oğuz Saygın
İçindekiler
Önsöz 15
Bir Dönüm Noktası 17
BİRİNCİ BÖLÜM 19
NLP'YE GİRİŞ 21
NLP Nedir? 23
NLP'nin Uygulama Alanları 26
NLP'nin Doğuşu 30
NLP ve Doğal Yetenekleri Kullanma 35
NLP'yi Hayatınıza Geçirin 37
Klasik Düşünme ve NLP İlkeleriyle Düşünme 39
Kendinizi Nasıl Hissediyorsunuz? 41
Uzmanlara Her Zaman İnanmayın 43
Önce Ayakta Kal 47

İKİNCİ BÖLÜM
KENDİNİZİ VE BAŞKALARINI TANIMA YOLLARI
Değerlerimiz 49
Değerler Sıralamasını Bilmenin Önemi 54
Temsil Sistemleri 58
Temsil Sistemlerinin Tesbiti 65
Göz Hareketleri 67
Üç Günün Öyküsü 68
Alt Sistemler 71
Yaşanmış Örnekler 75
Test 79
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
NLP'NİN VARSAYIMLARI VE DEĞİŞİM TEKNİKLERİ 81
NLP'nin Varsayımları 83
İletişimdeki Etkenler 88
Ahenk Kurma 93
Yeniden Çerçeveleme 97
Yeniden Çerçeveleme Öyküleri 99
Dört Kızarmış Ekmek 100
En Büyük Düşman Nasıl En Büyük Dost Oldu? 102
Bakış Açısı 103
Şiirler de Bir Numara Olur 103
Swish Tekniği 106
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
RÜYALARI GERÇEKLEŞTİRMEK 107
Rüyaları Gerçekleştirmek 109
Sonuç Belirleme Tekniği 111
Hedefe Ulaşmak 115
Başarı Formülü 118
BEŞİNCİ BÖLÜM
DEĞİŞİMİ YAŞAYANLAR 125
Değişmek ve Değiştirmek 127
Sıradışı Bir Şirket 129
Öğrenmek Bir Oyundur 131
70 Yaşında Gelen Değişim 134
Kendinizi Keşfedin 135
Bireysel Danışmanlık 137
Değişimin Heyecanını Yaşayın 140
Değişimi Yakalayan Bir Eğitimci 142
Kendinizi Şımartın ve Günün Fırsatlarını Yakalayın 143
Yeni Bir Misyon Kazanmak 146
Şok Bir Değişimin Hikayesi 147
Cennet Ülkenin Melek Öğretmeni 152
Başarıya Cesaret Kıvılcımları 153
Pozitif Sulara Yolculuk 155
Kendimi Keşfetmenin Yollarını Gösterene 156
ALTINCI BÖLÜM
DEĞİŞİMDE FİNALE DOĞRU 161
Hanımlara Yönelik Değişim Seminerleri 163
NLP İlkeleriyle Verimli Olmak 165
Farkında Olmak 166
Erteleme, Üşenme, Vazgeçme 168
Artık Herşeyi Yapabilirim 170
Değişim 172
İçimizdeki Dev Uyandı 175
Açılan Kapaklar 177
Negatif Limanlardan Printmedia'ya 179
Mükemmeli Arayan Bir Aile 183
Daha Güzel Ufuklara 185
Oğuz Bey'le Gelen Değişim ve Heyecan 188
180 Derece Dönüş 191

Başarıya Götüren Eğitim 193
Son Söz 195
Kaynakça 197

GİRİŞ
Bu kitabı, insanlar arasındaki eşitsizliğin azalmasına katkıda bulunmak için yazdım. Birçok insan, dünyada fırsat eşitliği olmadığından, mutlu bir azınlığın yanında mutsuz bir çoğunluğun olduğundan söz ediyor. NLP'ye göre bu eşitsizlik genelde insanların beyninde oluşuyor.
Yüzyılımızda esen değişim rüzgârının adı, bilgi. Günümüzde bilgi adlı hammaddeyi ürün haline getirerek insanların kullanımına sunanlar, insanların hayatında ve kendi hayatlarında hergün yeni bir devrim gerçekleştiriyorlar.
Örneğin, Bili Gates yalnızca bilgiyi kullanarak dünyanın en zengin adamlarından biri oldu.
Kitabın birinci bölümünde, NLP'nin doğuşu ve gelişimi ile ilgili bilgiler var.
İkinci bölümde, kendinizi ve başkalarını tanımanın yolları anlatılıyor. Hayatta hangi değerleri ön sırada tutuyorsunuz? Değerler sıralamasını bilmek, sizin önünüzü aydınlatacak bir ışık. Kendinizin ve başkalarının dünyayı nasıl temsil ettiğini bilmeniz de çok önemli.
Görsel, işitsel, dokunsal sistemlerden hangisi sizin kullandığınız öncelikli algı kanalı? Eğer bunu nasıl tesbit edeceğinizi bilirseniz, kendinizi ve başkalarını daha iyi tanıyabilirsiniz.

NLP'nin varsayımları ile birlikte, iletişim ve insanlarla ahenk kurmada bunların nasıl kullanılacağını üçüncü bölümde öğrenebilirsiniz.
Dördüncü bölümde, bir hedefin nasıl gerçekleştirileceği, detaylarıyla ve akrostişler yardımıyla anlatılıyor.
Beşinci bölümde ise, NLP ile değişimi yaşayanlar, değişimlerini kendi kalemleri ile anlatıyorlar.
Altıncı ve son bölümde ise, bir hedefin nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin üç ilginç projenin aşamalarını zevkle okuyacaksınız.
Bu kitap, seminerlerime katılan bazı katılımcılarla, bireysel danışmanlık yaptığım kişilerin içlerindeki devi uyandırması ve bunun sonucu hissettiklerini kaleme almalarıyla oluştu.
Kitabıma, değerli yazılarıyla büyük katkılarda bulunan bu insanlara sonsuz teşekkürlerimi sunarım.
Kitap, yayınlanmadan önce bu alanın ustalarından Dr. Mehmet Değirmenci ve genç yaşında başarıyı öğrenen ve öğreten Mümin Sekman tarafından incelendi ve onların kitabıma büyük katkıları oldu. NLP'nin Türkiye'ye getirilmesinde en büyük rolü oynayan Dr. Turgay Biçer, bu kitabımda da heyecanımı paylaştı. Ayrıca, eğitim ve kalite danışmanı sayın Ferhunde Atalar'ın fikirleri çok yararlı oldu.
Bu değerli insanlara da teşekkürlerimi sunuyorum.
Verim Danışmanlık personeli, başta Yön. Kurulu Başkanı sayın Erim Hısım ve Verim Ajans yöneticisi sayın Sadi Koç olmak üzere, bana büyük yardımlarda bulundular. Hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum.
Hayat Yayınları bana, bir yazara tanınabilecek en büyük ayrıcalıkları tanıdı. Başta Necati Bayrak, Ali İhsan Bayrak, Süleyman Bayrak beyler olmak üzere, her türlü imkanlarını önüme seren Hayat Yayınları personeline minnettarlığımı sunarken yazılarımı bilgisayarda sesten hızlı bir şekilde yazan Burhan Maden'e de ayrıca teşekkür ediyorum.
Sayın Ahmet Saçmalı ve ailesi... Abdullah, M. Habib, A. Seyyide, hepinize sonsuz teşekkürler. Kitabım sizin elinizde gerçek hâlini aldı.
Bundan sonra sizlerle daha büyük eserler hazırlayacağız.
Oğuz Saygın Kişisel Gelişim Uzmanı

ÖNSÖZ
Geçen yıl Oğuz Saygın'ın ilk kitabının önsözünü yazarken NLP ile nasıl tanıştığımı ve o tanışmadan sonra geçen sürede hayatımdaki olumlu ve güzel değişiklikleri düşündükçe, NLP'nin ne kadar güçlü bir silah olduğunu anlamaya başladım.

Yalnız bu değil, Türkiye'de ilk defa üniversitede organize ettiğim kişisel gelişim derslerinde, iş, eğitim dünyasındaki seminerlerimde, özellikle de spor dünyasında danışmanlığını yaptığım kulüplerdeki kişilerin performanslarının arttığını görünce aynı duyguyu bir kez daha hissediyorum.
Yaklaşık 7.000'in üzerinde futbol antrenörüne verdiğim seminerlerde ve kurslarda da bu farkı yaşıyorum.
Ayrıca NLP kitaplarının editör dizgi ve nihayet piyasaya çıkan benim kendi NLP kitabım ve bu başarımın uzantıları.
Yıllar sonra John Seymore, Robert Dilts, Judith Delozier ve NLP üniversitesindeki eğitimlerim de bana ayrı bir vizyon kazandırdı.
Benim gibi başka bir NLP aşığı olan sevgili Oğuz Saygın'ın, kendi koşullarında, doğaçlama olarak yaptığı çalışmalar, NLP'nin gelişiminde ve topluma yayılmasında son derece etkili rol oynaması, kendi bilgilerini başkalarıyla paylaşarak insanların hayat kalitelerini yükseltmede onurlu ve erdemli bir görev üstlenmiş durumda. Onu ne zaman görsem cıvıl cıvıl, neşeli, olağan ve insan yönü beni her zaman etkilemektedir. Kendisine bu çalışmalarından dolayı ayrıca saygı duyuyorum ve Pozitif ve Performance Enstitü'yü kurarak Türkiye'de NLP merkezini açarken gelişmek ve geliştirmek misyonu üstlenerek insanların yaşam kalitelerini ve geleceğin mutlu, başarılı toplumlarını üretmede PPI (Pozitive Performance Institute)'nin sorumluluğunu taşıdığımı biliyorum.
Biz NLP gönüllüleri, karanlığa sövmüyoruz. Bir ışık yakıyoruz. Yol buluyoruz ya da mutlaka bir yol yapıyoruz ve hep güneşte kalmak, ışıklarımızı paylaşmak istiyoruz. Sizler de bu satırları okurken göreceksiniz ki, herşey eskisinden farklı olacak. Okuyun, yapın ve farkı görün. Sonuçta, farkı yaratan farktır.
Saygılarımla.
Dr. Turgay Biçer
NLP Master Practitioner 31.12.1998.

BİR DÖNÜM NOKTASI
Sizi sınırlandıran bazı inançlarınızı değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Düşüncelerinizi değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Davranışlarınızı değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Kişiliğinizi değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Hissettiklerinizi değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Yaşadıklarınızı değiştirebilirsiniz. Ama nasıl? Kısacası, hayatınızı değiştirebilirsiniz. Ama nasıl?
Kişisel değişimin gerçekleştirilmesi için gereken noktalar yukarıda belirtilen faktörlerdir. Özetle siz, kendiniz ve başkaları hakkındaki inançlarınızı değiştirirseniz, düşünceleriniz de kendiliğinden değişmeye başlar, düşüncelerin değişmesi hissettiklerinizi değiştirir, duygularınızın değişmesi de davranışlarınızı değiştirir. Davranışlarınızın değişmesi ise ürettiğiniz sonuçların kalitesini değiştirir, kaliteli sonuçlar da hayatınızı değiştirir.
Oğuz Saygın'ı yaklaşık iki yıldır tanıyorum. Bu süre içerisinde onun tam bir eylem adamı olduğunu, yüzlerce kişiye ilham verdiğini, karşısına çıkan engelleri yeni seçenekler oluşturarak aştığını, çok samimi ve sıcak biri olduğunu, insanları motive etmeyi iyi bildiğini, mesajını çok basit, uygulanabilir ve anlaşılır bir şekilde verdiğini, çok tanıdığı olduğunu, ailesini çok sevdiğini, işine ve eşine âşık olduğunu gözlemledim.
Oğuz Saygın, Kişisel Değişim Stratejileri adlı kitabında kendinizi geliştirmek ve hayatınızı değiştirmek için kolay, basit ama işe yarayan çözümler sunuyor. Bu kitabı eğer konsantre olarak okursanız hayatınızda bir "dönüm noktası" olabilir. İçindeki teknikleri hayatınıza uygulayarak bu kitabı hayatınızı aydınlatan bir "meşale kitap haline getirebilirsiniz. Oğuz Saygın'ı kitabından dolayı tebrik ediyorum. Siz okuyuculara da keyifli okumalar diliyorum
Mümin Sekman Yazar, Editör

NLP'YE GİRİŞ
NLP NEDİR?
Türkçe'ye SİNİR DİLİ PROGRAMLAMASI olarak çevrilen NLP (Nöro-Linguistik Programlama), ilk söylendiğinde akademik terimler ifade eden karmaşık bir program çağrışımı yapmaktadır. Aslında son derece basit, hemen uygulayabileceğiniz ama çok etkili teknikler içermektedir.

NLP, 1970'li yıllarda Richard Bandler ve John Grinder tarafından geliştirilen bir davranış akımıdır. Ülkemizde uygulamaları yeni yeni başlayan bir bilim dalı olan NLP, aynen Amerika ve Avrupa'daki gibi hızla yayılmaktadır.
NLP hergün her insanın yaptığı veya yapmaya çalıştığı, basit veya karmaşık tüm pozitif davranışlarla, güçlü iç ve dış iletişimlerin bir sistem haline getirilmesidir.
Diğer bir tanımlamayla, bilinen tüm sorunların üstesinden gelebilecek kesin ve kolayca uygulanabilir bir zihni kontrol altına alma metodudur.
NLP'nin içerdiği üç kelimeyi tek tek açıklarsak NLP hakkında daha iyi bilgi sahibi oluruz.
Nöro (Sinir): Sinir sistemimizin temeli beş duyumuzdur. Yaşadığımız dünyayı hepimiz farklı biçimlerde temsil ediyoruz. Farklı gruplardaki insanların, deneyimleri temsil etmeleri çok farklı olabildiği gibi, her gruptaki insanın da gruptakilerden farklı bir temsil yeteneği vardır.
Birçok şeyin kesin olarak doğru, yanlış, iyi, kötü, güzel, çirkin diye smıflandırılamadığı bir dünyada, deneyimler her kişi tarafından farklı bir şekilde temsil edilir.
Dış dünyayı beş duyumuzla algıladığımızdan, başta görme olmak üzere işitme, dokunma, koklama ve tatma duyularımız, bu temsillerin oluşmasında çok önemli bir rol oynamaktadırlar.
Bir deneyimi tanımlarken neler gördüğümüzü, neler işittiğimizi, neler hissettiğimizi, neler tattığımızı ve hangi kokuları duyduğumuzu anlatırız.
Linguistik (Dil): Buradaki dilden maksat sadece konuştuğumuz dil değil, düşüncelerimizi ifade ettiğimiz herşeydir. Dil olmadan bir düşünceyi zihinde canlandıramayız ve onu ifade edemeyiz.
İnsanlarla iletişimimizi dilimiz ile sağladığımız gibi, kendi iç iletişimimizde de dilimizi kullanırız.
Zihnimizde beliren anlam dilimiz ile ifadelendirilir ve karşımızdaki insana aktarılır. Bazen de dilimizdeki ifade zihnimizde şekillenir. Örneğin, hüzünlü bir şarkı buruk bir duygusallığa çekerken, coşku dolu bir şarkı da bizi farklı bir ruh haline sokabilir.
Programlama: İster programlayalım, istersek kendi haline bırakalım, beynimiz programlarla çalışır. Değiştirmek istediğimiz davranışlarımız, duygularımız veya inançlarımız için aynen bir bilgisayar gibi beynimizdeki düşünceleri programlamak zorundayız. Hayat ekranında ortaya çıkacak görüntü, bu programlamanın bir sonucudur.
Yetenekli oyuncuların oynadığı bir oyun, çok iyi bir seslendirme ve mükemmel bir programlama ile herkesin beğenisini kazanır.

NLP'NİN UYGULAMA ALANLARI
Daha verimli olmak. Daha başarılı olmak. İnsanlarla daha iyi bir iletişim kurmak istemez misiniz? Bu soruya "Evet" diyor ama, "Bunlar sahiden olabilir mi?" diye düşünüyorsanız, bu konuda NLP'ye güvenebilirsiniz.
Fakat bir şartla:
Eğer NLP'yi gece yatarken uykudan önce okunacak bilgiler olarak görmez, öğrendiklerinizle harekete geçerseniz, dünyadaki birçok insanın yaşadığı değişimi siz de yaşarsınız.
NLP'nin en güzel tarafı, sizin istediklerinizi elde etmek için dışarıdan bir kaynağa ihtiyacınızın olmadığını söylemesi, zaten içinizde bulunan muhteşem kaynakları kullanarak başarıya doğru harika bir yolculuğa çıkmanızı tavsiye etmesidir.
Kendinizi sınırlayan düşünce ve davranışlarınızı, denenmiş ve başarıyla uygulanmış tekniklerle çok kısa bir sürede değiştirebilirsiniz.
NLP, yaşantınıza kaliteli hayâllerin girmesiyle hayatınızda çok şeyin değişeceğini müjdeler. Kendinizle ilgili inandığınız, hayâl ettiğiniz, güvenle beklediğiniz şeyleri birgün mutlaka yaşarsınız. Hayâlini gördüğünüz tüm görüntüler, duyduğunuz sesler ve hisler gelecekte gerçekleşecek olan olayların habercisidir.
NLP'deki stratejiler, oyuncusunu başarıya ulaştırmak isteyen bir antrenörünkinden farksızdır. Düşlerinizi gerçekleştirmek için elinize verilmiş bir başarı reçetesidir.

Çok iyi bir iletişimin nasıl yapılacağını son derece iyi anlatan, ayrıca iletişimin başarıdaki önemini sürekli vurgulayan NLP, 21. yüzyılın başarı teknolojisi olmaya aday bir bilim dalıdır.
Toplam kalite yönetiminde, en az müşteri mutluluğu kadar önemli olduğu sık sık vurgulanan çalışan mutluluğu, artık tüm şirket ve organizasyonlar tarafından kendi ilerlemelerinin temel taşı olarak kabul edilmektedir.
NLP, ilk bakışta bir kişisel gelişim yöntemi olarak görülse de, kişilerin verimliliklerinin ve kapasitelerinin artması ile o müesseseye kendi iç kaynakları kullanılarak büyük bir katma değerin katılması, başka hiçbir teknik bilgi ile kıyaslanamayacak bir seviyededir.
Bir organizasyonun en değerli kaynakları insanlarsa, bu insanların kendilerini daha iyi tanıyabilmesi, çevresindekilerle daha iyi bir iletişim kurabilmesi ve onları daha iyi anlayabilmesi, o kişilerin, kurumun hedefleri doğrultusunda birçok kişiyi etkileyebilmesi sonucunu doğurur.
Her zaman olumlu tavırların prim yaptığı iş dünyasında, sorunlar yerine çözümlere odaklı bir kurum, en değerli potansiyelini maksimum düzeyde kullanıyor demektir.
Kişilerle kurumların değişim modelleri arasında büyük bir benzerlik vardır. Başarılı insanların örnek davranışlarının taklit edilmesine NLP' de modelleme denilmektedir. Modellemenin kurumsal düzeyde yapılmasına ise Benchmarking ismi verilmiştir. NLP'yi iyi bilen ve kişisel bazda modellemeyi çok iyi yapan kişilerin çoğunlukta bulunduğu bir kurumda başka bir kurunum modellenmesi, yani Benchmarking yapılması çok daha kolaydır.
"Elinde bulunanlarla yapabileceğinin en iyisini yapabilirsin" sloganı kişisel ve kurumsal olarak son derece önemli bir misyon cümlesidir. Çünkü herkes ve her kurum istediklerini elde etmek için çok önemli kaynaklara sahiptir. Yapılacak ilk iş, bu kaynakların farkında olmak ve onları en doğru hiçimde kullanmaktır.
İş yaşamıyla özel yaşamın birbirine girdiği günümüzde iş hayatında, özellikle satış ve pazarlama bölümlerinde sihirli bir güce sahip olan NLP'yi tüm iş adamlarının ve bütün çalışanların öğrenmeleri artık bir lüks değil, yaşadığımız çağın bir gereğidir.
Ayrıca, bir toplumun özünü teşkil eden aile içindeki iletişimin mükemmele ulaşması, o toplum için hayatî bir önem taşır. Bu ilkelerin, aile içerisindeki uyumu sağlamaya büyük etkisi olduğu, NLP uzmanları tarafından birçok deneyler ve örneklerle ispat edilmiştir.

NLP'NİN DOĞUŞU

Yaşam düzeylerinin, başlarına gelen olaylar tarafından değil, bu olaylara verdikleri tepkiler sonucu belirlendiğini keşfeden bir grup insan, başlarına ne gelirse gelsin, bunu bir amaç için kullanırlar.
Onlara göre herşey, bir sebep ve bir amaç içindir. Bu şekilde düşünen insanlar, başkalarının başarısızlık veya şanssızlık diye nitelediği birçok şeyi, hayatlarında fark meydana getiren bir fırsat ve avantaj haline çevirmeyi bilirler.
Bu gruba giren insanlar, hastalıklarını dahi amaçları doğrultusunda kullanırlar. Nasıl mı?
Günümüzde "hipnozun babası" olarak adlandırılan Dr. Milton Erickson, işte bu tür insanlardan biridir. Sahip olduğu olağanüstü sezgi ve duyarlılığın yanındaki üstün yeteneklerinin, 15 yaşından beri devam eden sakatlığının sağladığı bir avantaj olduğunu söylemektedir.
Erickson, pozitif tutumuyla çocuk felci gibi bir hastalığı yakıt olarak kullanmayı bilmiş ve bundan azamî ölçüde yararlanmıştır. Hastalığından dolayı sadece gözlerini kımıldatabilen Milton Erickson, insanların hareketlerini takip ederek oyalanmayı hayatının en büyük eğlencesi haline getirmiştir.
Böylece, etrafındaki insanların davranışları ile düşünceleri arasındaki ilişkiyi keşfetmiş ve çoğu zaman insanların hareketleri ile düşünce tarzlarının aynı olmadığını, oysa insanların inandırıcı olmaları için, konuşmaları ile vücut dilleri arasında bir paralellik olması gerektiğini farketmiştir.
Bunun sonucu olarak, bazılarının, inanmadıkları veya doğru olmayan şeyleri söylediklerinde, bunu derhal anlayabilecek bir beceri geliştirmiş, bunun için

binlerce uygulama yapmış ve bunları, insanların şifrelerini çözmek için kullanmıştır.
Daha sonra, iyi bir eğitim gören Milton Erickson, hipnozu da öğrenerek, insanları iyileştirmek için kullanmaya başlamıştır.
Terapi seanslarından çıkan hastaları, çok hızlı bir iyileşme gösterdiklerinden, ünü bütün Amerika'ya yayılmıştır.
Terapi ve hipnoz alanında büyük değişiklikler sağlayan doktorun bu başarısı, birçok kişi tarafından mucize olarak nitelendirilmiş ve herkes onu büyük bir hayranlıkla izlemeye başlamış.
İnsanları şaşırtmayı çok seven Erickson'ın en çok uyguladığı alıştırmalardan biri "gökdelende iğne aramak"tı.
Bir tanıdığından veya bir hastasından herhangi bir gökdelene iğne saklamasını isterdi. Sonra iğneyi saklayan kişinin elini tutup iğneyi aramaya koyulurdu. Erickson, yanındaki kişinin elinde hissettiği en küçük titreşimden, iğneye yakın olup olmadığını anlardı.
Erickson, en fazla 10 dakika içinde, gökdelendeki bu iğneyi bulurdu. Bizim deyimimizle "samanlıkta iğne aramak" onun en sevdiği şeydi.
Burada, özellikle tıp alanında çok ileri giden büyük bilgin İbni Sina'nın psikolojik hastalıklar konusunda uyguladığı şu tedavi metodu ister istemez akla geliyor:
Gürcan hükümdarının bir akrabası hastalanır. İbni Sina'yı çağırırlar. İbni Sina, hastalıktan zayıflamış gencin nabzını tutar, idrarını isteyip görür. Sonra "Bana bütün Gürcan havali ve mahallelerini tanıyan bir adam lazım" der. Bulup getirirler.
İbni Sina, hastanın nabzını tutup adama, "Gürcan'ın mahallelerini say" der. Adam, saymaya başlar. Bir mahallenin ismini duyunca, hastanın nabzında garip bir hareket olur. İbni Sina adama, "Bu mahallenin sokaklarını say" der. Adam saymaya başlar. Bir isme gelince o hareket yine olur. Bunun üzerine İbni Sina, "Şimdi bana, o evde yaşayan insanların hepsinin isimlerini bilen biri lazım" der. O kişi de bulunur ve adam o evdeki kişilerin isimlerini tek tek saymaya başlar. Bir ismi söyleyince, o hareket yine olur. O zaman büyük bilgin "Tamam" der ve oradakilere dönüp, "Bu genç, falan mahallede, filan sokaktaki filan isimli bir kıza âşıktır. İlacı da ona kavuşmaktır" der. Bu sözleri duyan hasta genç, utancından yorganı başına çeker. Oradakiler de sorunu anlar ve çö-zerler.
Yeniden Milton Ericson'a dönersek:
Herkes büyük bir hayranlıkla Milton Erickson'ı izlerken iki kişi onu farklı bir şekilde izliyordu. Üretken zekâya sahip bu iki bilgin, NLP'nin kurucuları Richard Bandler ve John Grinder'dan başkası değildi. İki bilgin başbaşa verip Erick-son'un sırrını çözmeyi denediler ve bir varsayımla yola çıktılar:
"Eğer o bu sonuca ulaştıysa, aynı yöntemi uygulayarak başka kişiler de bu yeteneği öğrenebilirler."
Ancak, burada anlatılmak istenen, sizin hiç kabiliyetiniz olmayan bir dalda yetenek geliştirmeniz değil, ilgi duyduğunuz ve başarabileceğiniz bir dalda, ulaşmak istediğiniz sonuçları gerçekleştirmiş olan kişilerin yaptığını yaparak aynı sonuçlara ulaşmanızdır.
Bandler ve Grinder, Erickson'la uzun süre birlikte çalıştılar. Onun terapileri sırasında çektiği filmleri incelemeye başladılar. Doktorla karşılıklı görüşmelerden sonra onun metodunu buldular.
Erickson, basit bir görüşme sırasında tüm bedeni uyuşturan klasik hipnoz yerine hafif bir hipnoz uyguluyordu. Ayrıca kullandığı kelimelere ve onların telaffuzlarına çok dikkat ediyordu. Kullandığı kelimeler ve bunları söyleyiş tarzı, hastasını çöküntü durumundan çıkarıp coşku durumuna getiriyordu.
Bandler ve Grinder, Geştalt terapisinin kurucusu olan l'Yit/ Pearls ve her türlü aile sorununu çözebilen Virginia Satir'in de metodlarını inceleyerek yeni bir yöntem geliştirdiler.
Öğrendikleri bu yöntemleri üniversite öğrencilerine aynen öğreten ve onların aynı tür hastalara aynı tür metodları uygulayıp aynı neticeleri almasından sonra Richard Bandler ve John Grinder, NLP denilen ilmin temellerini atmış oldular.
Tüm dünyada uygulanmaya başlanan bu teknikler sayesinde, NLP uzmanları bir fobiyi çok kısa bir sürede ortadan kaldırabilmekte, insanların hayatına yeni bir yön vermektedirler.

NLP tekniklerini hayatınıza uygulama fikri size çok cazip gelecektir. Bunu yaparken, beyninizdeki zincirlerden başka kaybedecek hiçbir şeyiniz yok. Kısa sürede birçok insanın hayatını değiştiren bu teknikleri şimdi seminerler vasıtasıyla insanlara aktarıyorum. Bu sayede birçok insanın hayatında büyük değişiklikler oluyor. İlerleyen bölümlerde bunun bazı örneklerini göreceksiniz. NLP'yi öğrenin ve çevrenizdeki herkese öğretin. Bundan çok yararlanacak ve büyük bir keyif alacaksınız.

NLP ve DOĞAL YETENEKLERİ KULLANMA

İnsanın yapısında doğal olarak bulunan ve çoğunun kullanmadığı, ancak NLP'ye göre çok önemli olan kabiliyetler vardır:

1) Doğal bir hedefe ulaşma eğilimi.
2) Olağanüstü duyusal güçler.
3) Müthiş bir modelleme yeteneği.
4) Sadık hizmetçi: Bilinçaltı.

Hedefe Ulaşma Eğilimi

Tüm insanlar, doğal bir hedefe ulaşma eğilimine sahip olarak doğarlar. Küçücük bir çocuk, ağlayarak bütün isteklerini yaptırabilir.

Sonraki yıllarda bu doğal hedefe ulaşma eğilimi anne, baba, yakın çevre ve okul tarafından desteklenmezse, genellikle yapabileceklerimizden çok yapamayacağımız şeyleri öğrendiğimiz için, çevrenin etkisiyle yavaş yavaş körelir ve insanlar, kendilerine bahşedilmiş böyle bir yetenekten mahrum kalabilirler. Oysa insanlar, başlanmış bir işi yarım bırakmayı sevmezler. Önünüzdeki tabakta yemeğin yarısı kalmışsa, bu sizi rahatsız eder. Yarım bardak çayı dahi içmeden dökmek hoşunuza gitmez.

Bu, insanın yapısında olan bir eğilimdir. Bu eğilimi, ulaşmak istediğiniz büyük hedeflerde kullandığınızda herşeyin, zor da olsa başarıldığını görürsünüz.

Duyusal Keskinlik

Ayrıca, insanoğlu olağanüstü duyusal güçlerle donatılmıştır. Görme, işitme, hissetme, tad alma ve koku alma duyularımızdan bilhassa ilk üçü, görsel, işitsel ve dokunsal, bunlar hedeflerimize ulaşmada bize müthiş yardımcı olurlar. Biz buna "duyusal keskinlik" diyoruz. Ulaşmak istediğimiz hedefi çok net ve parlak bir biçimde görebiliyor, son noktadaki sesleri duyabiliyor ve o noktada neler hissedebileceğimizi biliyorsak, bu hedefe ulaşmamız çok kolaylaşmış demektir. Maalesef, klasik eğitimde hiç değinilmediği için, bu konunun önemini hiç bilmeyen çocuklarımızın hedef olarak gördükleri tek şey, o sene sınıfta kalmamaktır.

Oysa, yüzlerce lüzumsuz bilgi yerine, çocuklarımıza duyusal güçlerini kullanmaları öğretilebilir. Hedefini gören, bunu gerçekleştirdiğindeki güzel sesleri duyan ve o anın heyecanını sürekli olarak yaşayan bir insanın gerçekleştiremeyeceği hiçbir şey yoktur. Bu yüzden, üniversitelerimizde yıllarca eğitim görmüş kişileri duyusal güçleriyle tanıştırdığımda, Üniversite yıllarında bu gücün farkına varamadıkları için çok Üzülüyorlar. En büyük hedefim, bu eğitimin okullarımızda uygulanması. Duyusal güçleriyle tanışan gençlerimizin hayatlarında çok şeyin değişeceğine eminim.

Duyusal keskinliğimizi artırmak için hergün pratik yapmalıyız.

Örneğin, zayıflamak isteyen bir bayanın, kendini, hayalindeki büyük ekranda zayıflamış, ideal kilosunu bulmuş olarak görmesi, yakın çevresinin kendisini tebrik ederkenki seslerini duyması ve o güzel duyguları yaşaması onu motive edecek ve çok yemekten alıkoyacaktır.

Değişik bir örnek vermek istersek, kazanmak istediği okulu gidip gören ve okulun öğrencileriyle konuşan üniversite adaylarının, hedefledikleri okulu kazanma oranlarının daha yüksek olduğu uzmanlarca tesbit edilmiştir.

Modelleme

İnsanların üçüncü büyük yetenekleri, müthiş bir modelleme gücüne sahip olmalarıdır. 2 yaşındaki bir çocuğun, örneğin Japonca gibi çok karışık bir dili rahat bir şekilde öğrenmesi, modellemenin en güzel örneğidir.

NLP'nin ilkelerine göre, birisi sizin yapmak istediğiniz bir işi yaptıysa, yeteneğiniz ölçüsünde, aynı faturayı ödemek şartıyla, siz de yapabilirsiniz. İnsanın doğal yapısında olan bu modelleme yeteneğini biz, hedefimize ulaşmak için kullandığımızda ona çok daha kolay bir yoldan ulaşabiliriz.

Örneğin, hiç bilmediğiniz şehirlerarası bir yolda sizin gideceğiniz yere gitmekte olan bir aracı takip ettiğinizde, hedefinize çok daha kolay ulaşırsınız.
Pratik hayatta da, sizin yapmak istediğiniz ve yeteneğiniz olan bir şeyi gerçekleştirmiş olan bir insanı modellediğinizde, o insanın ulaştığı yere ondan çok daha çabuk varabilirsiniz.
Bilinçaltı
Dördüncü yeteneğimiz ise bilinçaltımızdır. Bilinçaltımız verimli bir toprağa benzer. Ektiğimiz düşünceler bir müddet sonra eylem olarak bu topraktan çıkarlar.
Ancak, çok verimli tohumlar ektiğimizde verimli ürünler aldığımız bu toprağa ısırgan tohumları ektiğimizde, ancak ısırgan otları alırız.
Örneğin, ertesi sabah bir seyahate gideceğinizi ve saat 4 te kalkmanız gerektiğini düşünün. Çalar saatinizi saat 4'e kurar ve büyük bir ihtimalle saat 4'ten önce kalkarsınız. Çünkü bilinçaltınız akşamdan aldığı emri uygulamış ve sizi saat 4'ten önce kaldırmıştır.
Yazarların çoğu, yazmak istedikleri şeyi geceden düşünürler, konu üzerinde yoğunlaşırlar ve gece yarısı bir saatte kalktıklarında, yazmak istedikleri konu aynen kafalarındadır. Sadık hizmetkâr bilinçaltı, siz uyurken çalışmış ve yazıyı Üretmiştir.
İbni Sina, kendi otobiyografisinde, bakın bu olayı nasıl anlatıyor:
"Geceleri önümde lamba, sabahlara kadar çalışmaktaydım. Çalışırken, kendimde bir gevşeme hissetsem, ya da uyku bastıracak olsa, hemen bir bardak şerbet içerek kendime geliyordum. Buna rağmen biraz uyuklayacak olsam, üstünde çalıştığım konuyu rüyamda görüyordum. Hattâ diyebilirim, pek çok konunun çözümünü rüyamda gördüğüm olmuştur."
Ben de, birinci kitabımı bilinçli beynimi zorlayarak yazmıştım. Bu kitapta ise, bilinçaltımın bana çok faydası oldu. Kitabımı yazarken çoğunlukla bilinçaltımı kullandım.
Kişinin bilinçli olarak düşündüğü herşey bilinçaltını etkiler ve bu düşünce, içerdiği arzu ve güç oranında gerçekleşir.
Yukarıda anlattığım insanların 4 doğal yeteneğini şöyle bir örnekle daha iyi anlayacağınızı umuyorum:
İtmeden çalışmayan arabanızın, bir inişin 500 metre gerisinde durduğunu düşünün. Arabanın çalışması için 500 metre itmek gerekmektedir ve bu 500 metrelik mesafeyi itmek size zor geldiği için az ilerdeki inişten faydalanamıyorsunuz. Ancak arabanızı itmeyi göze aldığınızda, aracınızı inişin başına kadar iter, sonra direksiyona geçersiniz. Burada, doğal olan hedefe ulaşma eğilimi, onu hedefine doğru götürmeye başlar.
İnişin bir bölümünde araba çalışır. Yani duyusal keskinlik devreye girer. Artık hedefe doğru daha emin adımlarla gitmektesinizdir.
O sırada önünüzde giden bir aracın sizin gittiğiniz yere gitmekte olduğunu görürsünüz ve o arabanın şoförü, o yolları çok iyi bilen bir kişidir. Artık sadece onu takip etmeniz kafidir. Modelleme aşaması başlamıştır.
Gideceğiniz yere o kadar yoğunlaşmış olduğunuzdan, hedefe ulaşacağınızdan çok eminsinizdir. O sırada arabanızı otomatiğe bağlayarak bilgisayara emanet edersiniz. Yani, artık bilinçaltınız devreye girmiştir. Bundan sonra yapacağınız tek şey, arabanız sizi hedefe götürürken şarkılar söylemek, gülmek, oynamak ve sevdiğiniz şeylerle ilgilenmektir.
NLP'Yİ HAYATINIZA GEÇİRİN
Misyonum, insanları zaten sahip oldukları inanılmaz güçle tanıştırmak, içlerindeki uyuyan devle aralarında bulunan duvarı kaldırmak.
NLP bir araç, bu duvarı yıkmaya yarayan önemli bir araç. NLP'yi öğrenenler, NLP'nin içinde geçenlerin çok basit olduğunu ve bunları hep yaptıklarını söylüyorlar. Evet, NLP çok basittir ve herkes NLP'nin kurallarını az çok biliyor.
Ancak birçok kimse bu kuralları başarı ve mutluluk sistemi olarak hayatına geçirmiyor, geçiremiyor.
"Sistem nasıl olmalı?" dendiğinde ise aklımıza hemen Mc Donalds geliyor. Dünyanın neresine giderseniz gidin aynı şekilde hızlı, düzenli ve müşteri memnuniyetine yönelik bir hizmet almanız sistem tarafından garanti edilmiştir.

Dengeli beslenmenin önemini bildiğimden, fast food yemek türüne karşı olsam da, "sistem" deyince Mc Donalds'dan öğrenecek çok şeyimiz olduğunu düşünüyorum.
Evet, başarının bir sistem haline getirilmesi... Dünyadaki tüm kurumlarda yapılan hatalar, ya sistemden ya da insandan kaynaklanmaktadır. Bunu herkes biliyor. Ama birçok kişinin bilmediği bir gerçek var: İnsandan kaynaklanan hatalar yalnızca % 2 iken sistemden kaynaklanan hatalar % 98'dir.
NLP, bir gazozun içindeki kimyasalları değiştiren sihirli bir değnek değildir. Ancak, o şişenin kapağını açan çok güçlü bir açacaktır.
Benim bütün yaptığım, şişeyi önce bir sallamak, sonra kapağını açarak ortaya çıkan enerjiyi zevkle izlemek.
NLP sistemini herkesin öğrenerek hayatına geçirmesi en büyük dileğim.
Uzaya fırlatılan bir füze, atmosfer tabakasını geçinceye kadar enerjisinin büyük bir kısmını tüketir. Atmosfer tabakasını geçtikten sonra ise çok az bir enerjiyle uzun mesafeler gider. Aynı şekilde, bir işi başarmanın en zor yanı ilk adımdır. Bu kitap belki de büyük başarılara bir ilk adımdır. Tüm ilimlerde olduğu gibi NLP'nin de bir teorik yanı, bir de pratik yanı vardır. NLP'yi "günlük hayatta kullandığımız psikoloji" olarak da tanımlayabiliriz. NLP'nin faydasını görmek istiyorsanız, mutlaka hayatınıza geçirmelisiniz. Yoksa öğrendiğiniz tüm mükemmel bilgiler hiçbir işinize yaramaz. Teorisyenlere göre, teori ile pratik arasında çok büyük bir fark yoktur. Pratisyenlere göre ise teori ile pratik arasında çok büyük fark vardır.
Çevre ve şans faktörü, güçsüz kişilerin en önemli mazeretidir. NLP ilkelerini bir yaşam biçimi olarak kabul eden kişiler asla bu mazeretlerin arkasına saklanmazlar. Onlar her sorunun üstesinden gelme gücüne sahiptirler.
NLP'yi hayatına geçiren seçkin ve mutlu gruba siz de katılın.
NLP'yi hayatınızda uygulamaya başlayın. Hemen başlayın...

KLASİK DÜŞÜNME ve NLP İLKELERİYLE DÜŞÜNME

Uzmanlar, normal insanların, beyin kapasitelerinin çok azını (bazı uzmanlarca yüzde 1-2'sini) kullanabildiğini söylerken, beynin sırları çözüldükçe bu oran daha da aşağılara düşüyor. Yani, geride âtıl kalan çok büyük bir kapasite söz konusu.
İşte NLP, gözünü özellikle, âtıl kalan bu muazzam kapasiteye dikmiştir.
Klasik düşünme sistemi de, NLP ilkeleriyle düşünme sistemi de aynı aşamalardan geçer.
Fakat, beynin, farklı fonksiyonlara sahip iki lobu olduğu, 20. yüzyılın ikinci yarısında keşfedildiği halde klasik düşünme sistemi, hâlâ beynin yalnız mantık, matematik, analiz, konuşma, yazma, listeleme gibi fonksiyonları olan sol lobunu kullanmaktadır. Yani, tek kanatla uçmaya çalışmaktadır.
Oysa beynin bir yarısı daha vardır. Sağ lob denilen bu bölüm ise hayâl gücü, hayâl kurma, bütünü görme, renk, şekil, müzik gibi fonksiyonları içermektedir.
NLP ilkeleriyle düşünme sistemi ise, bilimin günümüzdeki bu verilerinden de yararlanmakta, kişi ve kurumların, problemlerin çözümünde mantık fonksiyonlu sol lob ile beraber sezgisel, üretken sağ lobu da kullanmalarını sağlamaktadır.
Tek kanatla bu kadar mesafeler alındığına göre, çift kanatla kimbilir nerelere uçulur.
Zaten, tarihte büyük sıçramalar yapanlar da, bilerek ya da bilmeyerek, beynin her iki lobunu da devreye sokan insanlardır.
Mantığın tek başına gidebildiği yerle, sezgi, hayâl ve renklerle el ele gittiği yer bir olur mu?
Sağ lobun da devreye sokulması kişiye duyusal keskinlik kazandırmakta, hedefini sürekli ve herşeyiyle canlı tutarak müthiş bir motivasyon kazandırmaktadır.
NLP, her olayda pozitif bakış açısını bir anahtar gibi kullandırmaktadır.
Bu sayede, çöküntü beklenen anda, kişinin önüne yepyeni bir dünya açılabilir.
Kişi artık dar kalıplar içinde değil, sürekli daha iyiye, en iyiye koşan pozitif bir alternatifler dünyasındadır.

KENDİNİZİ NASIL HİSSEDİYORSUNUZ

Yaptığınız ve başardığınız şeyler, kendinizi nasıl hissettiğinize bağlıdır.
İşyerinizdeki amirinizden işittiğiniz basit bir söz veya eşinizden gördüğünüz ters bir davranış, sizin o günkü motivasyonunuzu etkiler ve bütün gün hiçbir şey üretemeyebilirsiniz.

Bir iş yerinde, çalışmayan bir makinenin o iş yerine kaça malolduğu genellikle hesaplanabilirse de, motivasyonu düşük bir insanın o şirkete maliyetinin ne olduğu genellikle ölçülemez.
Kurumlaşamamış şirketlerde çalışanların genellikle yaşamaya alışık oldukları bazı olaylar vardır. Örneğin, patron etrafı kolaçan ederken, yerde duran bir tornavidayı görür ve bunun hesabını, tornavidanın yanında duran mühendisten sorar. Amiyane tabirle onu fırçalar.
O fırçadan sonra mühendis bir müddet kilitlenir ve hiçbir iş yapamaz. Birkaç saat sonra kendine geldiğinde, ne kadar kötü bir işyerinde olduğunu düşünmeye başlar. Akşam olunca da, başka bir şirkete nasıl geçebileceğinin hayâllerini kurmaya başlar. Buradaki mühendisin mutsuz olmasına sebep olan dışsal bir olay varsa da, birçok insan genellikle hiçbir sebep olmaksızın, kendini uyuşuk ve mutsuz hisseder. Halbuki birşeyler başarmak için bizlere heyecan ve şevk lazımdır. Hele hele büyük hedefleriniz varsa, bu şevk ve heyecan olmadan onu asla başaramazsınız.
Hissettiklerimizi değiştirerek daha mutlu ve daha başarılı olmamız mümkündür. İşte NLP bize, kendimizi nasıl hissedeceğimizi seçmeyi öğreten bir ilimdir. Hayatımızı kontrol altına alırsak, kesin olarak başarıyı yakalarız veya en azından mutlu oluruz.
Üzgün, korku dolu ya da güçsüz olmaya genellikle bilinçli bir şekilde karar vermeyiz. Beynimizdeki program bizi derhal bir duruma geçirir. Bu durum davranışlarımızı etkiler.
Davranışlarımızı etkileyen bu programı seçmek bizim elimizdedir.
Düşünceler, duygular ve beynimizin içinde geçen olaylar mıdır bizi başarıya götüren, yoksa bulunduğumuz durum ve imkânlarımız mı? Örneğin, bir ayağı sakat bir adamın veya iki gözü görmeyen bir adamın başarılı olması imkânsız mıdır? Ya da çok zengin bir insan her zaman başarılı ve güçlü müdür?
Hayatta başarılar ve başarısızlıklar bazen hiç ummadığımız yerlerden çıkıyor. O halde başarıyı ve başarısızlığı getiren faktörler düşüncelerdir, duygulardır, inançlardır.
Arzuladığınız güzel şeylerin olacağını düşünerek bilinçaltına kesin emirler verin ve onların yerine getirildiği aşamaya kadar o müthiş heyecanı yaşayın. Arzuladığınız güzel şeyler sona ermediği sürece ömür boyu sürecek bu yolda, belki de hedeflerinizi gerçekleştirmekten çok, o yolda yaşayacaklarınız, sizin için çok değerli olacaktır.
NLP, hayatınızı bütünüyle değiştirebilecek, hiçbir yan etkisi olmayan mükemmel bir ilaçtır. Ama bir ilacın tesirli olabilmesi için önce ona inanmak gerekir. Bu ilacın size iyi geleceğine inanın ve sabah akşam defalarca için.
UZMANLARA HER ZAMAN İNANMAYIN
Bir yaban arısı kanatlarının çapı ve ağırlığı itibariyle aero-dinamic kanunlarına göre asla uçamaz. Tüm fizikçiler bu konuda aynı şeyi söylüyorlar. Ama yaban arısı uçuyor. Neden uçtuğunu sorarsanız, bence aerodinamic kanunlarını bilmediğinden uçuyor. Zavallı yaban arısı aerodinamic kanunlarını bilseydi uçamaması gerektiğini düşünür ve asla uçamazdı. Geçmişe baktığımızda, yapılacak bütün güzel işleri engelleyenlerin en başında genellikle o işin uzmanları gelmektedir. Çünkü sizin üretici düşünce ürününüzü ilk olarak değerlendirenler uzmanlardır. Uzmanlar "olmaz" dediler mi artık o iş olmaz. Ve siz de pes edersiniz, o harika fikir silinip gider.
1950'li yıllarda atletizm otoriteleri 1 milin asla 4 dakikanın altında koşulamayacağını düşünüyorlardı. Hattâ birçok doktor, insan fizyolojisinin 4 dakikanın altında 1 mili koşmasına yetmeyeceğini söylüyordu. Atletler de uzmanlara inandıklarından 1 mili 4 dakikanın altında koşmayı düşünmüyorlardı. Bu yarış yapılırken düşündükleri tek şey 1'inci, 2'nci ya da 3'üncü olmaktı. Ancak uzmanlara inanmayan bir atlet çıktı: Koger Bannister. "Ben 1 mili 4 dakikanın altında koşacağım." dedi. Hergün yaptığı fiziksel antrenmanların yanında zihinsel antrenmanlar da yapmaya başladı.
Fiziksel antrenmanları hepimizin bildiği gibi idi, ama zihinsel antrenmanları çok farklı idi. Yolda yürürken, otururken, yemek yerken, banyodayken düşündüğü tek şey vardı: 1 mili 4 dakikanın altında koşmak. Görsel, işitsel ve dokun-sal olarak kendini bu olaya hazırlıyordu. Yarışın bitiminde ipi göğüslüyor, dokunsal olarak ipi hissediyordu. Skorboardda yazan sonuç: 3.59. Bütün tribünler ayakta.

İnanılmaz bir ses çıkıyor: Aaa! Roger Bannister skorboardı görüyor, tüm tribünlerin ayağa kalktığını görüyor, tribünlerden çıkan sesleri duyuyor ve ipi göğüslediği anı hissediyordu. NLP'nin tanımına göre, görsel, işitsel ve dokunsal olarak hedefindeki resmi görüyordu. Bir senelik fiziksel ve zihinsel antrenmanlar sonucunda artık Roger Bannister hazırdı. 1954 yılında yarış başladı.
Roger Bannister bir ok gibi fırladı. Rakipleri 1'inci, 2'nci veya 3'üncü olmak için koşuyorlardı. Ama Roger Bannister 1 senedir hayâl ettiği görüntüyü, sesleri ve ipi göğüslediği andaki duyguları yaşayarak koşuyordu. İpi göğüslediği anda skorboardda yazan zaman şuydu: 3.59. Tribünler ayaktaydı, < Roger Bannister aradığı sesleri duydu. İpi göğüslerken, 1 senedir hayâl ettiği hisleri yaşıyordu.
İşin asıl ilginç olan tarafı, o yıl 12 kişi daha 1 mili 4 dakikanın altında koştu.
Klasik düşünme sisteminde, zihinsel çalışma çok önemli , değildir. Ancak NLP sistemi ile düşünmede zihinsel çalışma ' en az fiziksel çalışma kadar önemlidir. Roger Bannister'in örneği bunu en iyi şekilde açıklamaktadır.
ÖNCE AYAKTA KAL
Katıldığım bir radyo programında, kitabımın tanıtımını yapan bir sunucu, bu tür kitapların insanların hayatını değiştirdiğini söyledi ve ilave etti: "Benim de bir arkadaşımın hayatı bu kitapları okuduktan sonra değişti."
"Arkadaşınız şu anda ne yapıyor?" dediğimde bana şöyle cevap verdi:
"Şu anda hastanede."
Evet, bu kitapları okuyup hastaneye düşen kişiler olabilir. Ancak, onlar ayakta durmayı öğrenmeden başarıya koşmaya çalışan insanlardır. Yüz basamaklı bir merdiveni çıkmak isteyen kişi, basamakları birer-ikişer değil de birden 10. basamağa atlayarak çıkmaya çalışırsa elbette düşer.
Bir büyük insanın dediği gibi, "Uzak mesafelere ulaşmak, yakın mesafeleri aşmakla mümkündür." Başarının bir faturası ve kuralları vardır.
Büyük hayâlleri olan, ancak bunları gerçekleştiremeyen kişi veya kurumların tarih boyunca yaptıkları en büyük hatâ, bulundukları yeri sağlamlaştırmadan başarıya koşmak istemeleri olmuştur.
Başarılı olmuş tüm futbol takımlarının güçlü bir defansları ve iyi bir kalecileri vardır. Buna kişisel bazda şöyle bir örnek verebiliriz: Sizin çok güzel bir projeniz var ve bunu gerçekleştirmek için elinizden geleni yapıyorsunuz. Projeniz gerçekleştiğinde ülkenizin zengin, tanınmış ve söz sahibi insanlarından birisi olacaksınız. Ancak aylık kazancınız sizi geçindirecek düzeyde değil. Ailenizin ve kendinizin zaruri ihtiyaçlarını bile karşılayamıyorsunuz. Bunun sonucu, aileniz içinde ve sosyal çevrenizde büyük bir yıkıma uğramanız söz konusudur. Büyük hayâlleri olan, ama yakın çevresinden aldığı borçlarla hayatını sürdüren bir insan konumuna düşersiniz.
Aynı durum, kurumlar için de söz konusu. Elemanlarının maaşını ödeyemeyen, ancak onlara büyük hedefler gösteren bir kurum ne derece inandırıcı olabilir?. Bu kurum, belki bir süre banka kredileri ile idare edebilir. Ama bir gün acı son gelir çatar. O halde ne yapmak gerekir? Kişisel olarak her şeyden önce zaruri ihtiyaçlarınızı karşılayacak bir gelir temin etmelisiniz. Bu konudaki handikapları aşmadan başarıya koşmaya, hattâ yürümeye çalışmamalısınız. Önce oturup çok iyi bir fizibilite çıkarmalısınız. Kurumlar için de aynı çalışma yapılmalıdır. Önce sağlam bir gelir kaynağı, sonra büyük hedefler. Bir futbol takımı, eğer dünya çapında bir forvet oyuncusu transfer edecekse, önce defansını sağlamlaştırmalıdır Yoksa, yediği her gole karşı iki gol atması gerekir ki, bu çoğu zaman gerçekleşmez.
Hiçbir hazırlık yapmadan büyük hayâller peşinde koşan, hattâ bu hayâllerini gerçekleştiren birçok insanın, meteliksiz ve mutsuz bir şekilde öldüğü çok acı bir gerçektir.
John Gütenberg matbaayı bulmuş, ama ayakta kalmasını bilmediğinden çok zor günler yaşamış ve sefalet içinde ölmüştür.
Günümüzün dâhisi Bili Gates ise önce ayakta kalmasını sağlayacak önlemleri almış, sonra başarıyı yakalamıştır.
Ayakta kalmasını beceremeyen bir kişi, büyük başarılara imza atamaz. Zaruri ihtiyaçlarını karşılayamayan bir kişi büyük organizasyonlar gerçekleştiremez.

Defansı sağlam olmayan bir futbol takımı, yıldız golcülerle şampiyon olamaz. Buyan dizisindeki bir çok kitapta size, bunların tersini anlatan başarı öyküleri okuyabilirsiniz. Ama istisnalar, bu sektörde sonu hüsranla biten olaylardan çok çok azdır. Ayakta kalmayı öğrenmeden "Ya kral olurum, ya kellem gider" diye çıkan insanlar veya kurumlar için çoğunlukla gerçekten 1 seçenek vardır. Ama bunlar "Ya kırk satırdır ya da kırk katır.

KENDİNİZİ VE BAŞKALARINI TANIMANIN YOLLARI

DEĞERLERİMİZ

NLp'ye göre, insan hayatında 5 temel değer vardır ve insanların bu değerleri sıralamaları birbirlerinden farklıdır.

1- Bilmek
2- Olmak
3- Yapmak
4- Yakın olmak
5- Sahip olmak diye adlandırdığımız bu değerlerin sıraları, bize insanın yaşam içeriği hakkında sağlam bir bilgi verir.

Yaşam içeriği modelini anlamanız, kendinizi ve başkalarını daha iyi tanımanıza yardımcı olur. Yukarıdaki değerlerin sıralamasını yaptığınızda, kendiniz için, hangi değerin daha önde olduğunu tesbit ederseniz, hedeflerinize daha kolay gidersiniz. Ayrıca, karşınızdaki insanın değer sıralamasını anladığınızda da, onunla daha iyi bir iletişim kurma imkanına kavuşursunuz.

Tüm insanlar, farklı programlara göre motive olurlar. Çünkü, herkesin iç dünyası farklıdır. İşte bu farklı değerler inançlar sistemini, önce kendinizden başlayarak öğreniniz, insan denen esrarengiz varlığın gizemli yapısını çözmeye başlarsınız.

YAPMAK değerini kendileri için ön sırada tutan insanlar, önce eyleme geçer, sonra düşünürler. Böyle insanlar, çok iyi bir eylem yeteneğine sahiptirler. Ancak, yaptıkları eylemi genelde çok düşünmeden yaptıklarından, her zaman istedikleri sonucu alamayabilirler. İyi bir liderin yönetiminde çalışan böyle insanlar, kurumlarına çok faydalı olabilirler. Sporla uğraşıyorlarsa, iyi bir antrenörün denetiminde çok başarılı olurlar.

Eyleme dönük operasyonlarda yer alan kişilerin değerler sıralamasının başında, genellikle "yapmak" değeri yer alır. Özellikle intihar saldırıları yapan kişilerin en önde gelen değeri yapmaktır.

SAHİP OLMAK değeri ön sırada olan insanlar, en çok bir şeyler elde etmekle ilgilenirler.

Bir arabaya, bir eve ve bol paraya sahip olmak istedikleri gibi, bir eğitim sonucu alacakları bir sertifika, onlar için bu eğitimin en önemli göstergesidir. Bu tür insanlar, bir an önce istedikleri şeylere sahip olamazlarsa mutlu olamayabilirler. Hayatınızda bilmek, olmak, yapmak, yakın olmak değerlerinden önce sahip olmak değeri geliyorsa, mesleğinizi seçerken satış ve pazarlama konusundaki tercihiniz, sizi kısa yoldan hedefinize ulaştırabilir.

Uzun yıllar sürecek çalışmalardan sonra elde edilecek birtakım şeyler, genellikle sahip olmak değerini hayatının ilk sırasına alan kişiler tarafından gerçekleştirilemez.

BİLMEK değeri, sizin için en önde geliyorsa, gittiğiniz yolu ve her adımınızın nereye gittiğini çok iyi bilmek istersiniz.

Bir davranışınız hakkında herşeyi bilmeden o davranışı yapmak istemezsiniz. Bir makineyi çalıştırmadan önce onun kullanma kılavuzunu bir uzman gözüyle inceliyorsanız ve kullanmayı mükemmel bir şekilde öğrenmeden asla o makineyi çalıştırmayı düşünmüyorsanız, bilin ki sizin en önemli değeriniz bilmektir.

Bir tatile gitmeden önce, o yerin özelliklerini öğrenmek için ansiklopedileri karıştırmak ve bütün broşürleri okumak bazen çok faydalı olsa bile, bazen size büyük zaman kaybettirebilir.

Örneğin, yapmak değeri ön sırada olan biri tatilden döndüğünde, siz hâla tatil planları yapıyor olabilirsiniz.

Elbette, bu çok uç bir örnektir. Bilmeyi ön plana alan herkişinin böyle olduğunu söylemek, elbette mümkün değildir. Örneğin, hayatında, bilmeyi ön plana alan, fakat az bir ömre çok şeyler sığdıran, büyük ilim adamı İbni Sina.

Şu sözler onun:

"İnsanın ruhu kandil, bilim onun aydınlığı ve ilâhî bilge-Uk de kandilin yağı gibidir. Bu yanar ve ışık saçarsa, o zaman sana diri denir. O zaman sen dirisin. Yanmaz, karanlık kalırsa, o zaman da sen ölü sayılırsın."
"Bilimde herşey vardır. Herşey bilimdir."
Bu konuda, Albert Einstein'in düşünceleri de bize ışık tutar: "Yaşadığımız en güzel ve en derin duygu, gizemi duymaktır. Bütün gerçek bilimin temeli budur. Bu duyguya yabancı olan, merak edip hayranlıkla dolmayan bir insan, ölüden farksızdır. Derinliğine inemediğimiz şeyin gerçekte var olduğunu, kendini en yüce bilgelik ve ışıklı güzellik olarak ortaya koyduğunu ve bizim yetersiz zihinsel yeteneklerimizin, onun ancak en ilkel biçimlerini anlayabileceğini bilmek, bu bilgi, bu duygu, gerçek dindarlığın temelindedir."
OLMAK değeri, bir insanın hayatında en ön planda geliyorsa, bu insanlar bazı şeyleri yapmak ve bilmekten çok mutlu olmak, başarılı olmak, iyi bir lider olmak, iyi bir öğretmen olmak ve istedikleri ne ise, o olmak isterler.
Onlar için, olmak istedikleri şeyin bütün inceliklerini bilmek, olmak kadar önemli değildir. Aynı şekilde, onlar için, Olmak, yapmaktan da önemlidir.
Bazı insanlar çok iyi bilerek ve çok eylem yaparak olmak isterken, olmak değeri ön planda olan kişi, bazı şeyleri mükemmelen bilmeden de birşeyler olabilmeyi ister.
Ünlü tasavvuf şairimiz Yunus Emre, bakın bilmek ve olmak hususunda ne diyor:
"İlim, ilim bilmektir.
İlim, kendin bilmektir.
Sen kendini bilmezsin,
Ya nice okumaktır?
Ayrıca, olmak değeri Yunus Emre için çok farklı anlamlar ifade ediyor. Bir şiirinde de açıkça şöyle söylüyor:
Bilmek olmak değildir,
Olmaya bak, olmaya.
Görüldüğü gibi Yunus, ikisini karşılaştırdığında kesinlikle olmayı tercih ediyor. İlk dörtlükte de, ilmin, kişiyi kendini bilmeye, yani olmaya götürmesi gerektiğini kastederek yine olmayı ön plana çıkarıyor.
Dünyanın en zengin adamı olan Bili Gates'in en önemli değerinin sahip olmak olduğunu düşünebilirsiniz. Halbuki Bili Gates, hatıralarında şunları yazmaktadır: "Para her zaman mutluluk getirmez. 40 milyar doları : olanlar 10 milyar doları olanlardan daha mutlu değiller."
Olmak değerini, sahip olmaktan üstün tuttuğunu şu sözlerinden de anlayabiliriz:
"Ah bir Dünyayı Yönetsem... Ama zaten öyle..."
Şu sözleriyle de Bili Gates, kendisi için güçlü olmanın zengin olmaktan daha önemli olduğunu açıkça ifade ediyor:
"Gezegendeki en güçlü adamın kim olduğu konusunda kimsenin şüphesi yok. (İpucu: Aynı zamanda en zengin! Bir ipucu daha: BEN!)"
YAKIN OLMAK değeri ise, ilişkilerle ilgilidir.
Diğer insanların ne düşüneceği, bu ilişkilerin tüm davranışlarını etkiler. Adımını atarken eşinin, çocuklarının, patronunun, arkadaşlarının, komşularının bundan nasıl etkileneceğini düşünen bir kişinin hayatındaki en önemli değer, yakın olmaktır.
Bu insanlar sürekli olarak başkalarının, kendileri ve davranışları hakkında ne düşüneceğini önemsediklerinden, çalıştıkları işyerlerinde çok başarılı olurlar. Ancak, dış referanslı olduklarından, her zaman iyi bir lider olamayabilirler. Verdikleri sözü tutarlar, kendilerine yöneltilen bir işi en iyi şekilde başarmaya çalışırlar.
DEĞERLER SIRALAMASINI BİLMENİN ÖNEMİ
Bu değerler, birbirlerinden kesin çizgilerle ayrılmazlar. Bazen birbiri içine geçmiş olarak bulunabilirler. Örneğin, bir eve sahip olmak isteyen biri, eşini ve çocuklarını memnun etmek, yani yakın olmak değerini de gerçekleştirmiş olur. Bir dil kursuna yazılan biri, eyleme geçmiştir ve yapmak değerini ön plana çıkarmıştır.
Ayrıca bu kişi, o yabancı dili bilmek, belki de bir tercüman olmak istemektedir. Kafasında, bir sertifikaya sahip olma fikri de olabilir. Yabancı dili öğrendiğinde, yeni insanlarla iletişim kurabilecek ve böylece yakın olma değerini de gündeme getirecektir.

Bir tek faaliyetin içinde, bu 5 değerin hepsi de olabilir Ama bunlardan biri veya birileri daima ön sıradadır.
Bu yüzden, değerlerinizin bir sıralamasını yaparak, hangi değerin sizin için öncelik taşıdığını bilirseniz, hayatınızı buna göre düzenleyebilirsiniz.
Araç olarak kullanıldığında çok faydalı bir değer olan bilmenin, amaç hâline getirildiğinde sorunlara yol açtığını da unutmamak gerekir.
Örneğin, bilmek ve yapmak değerlerini gözardı etmeden Olmaya çalışan bir kişi, ne olmak istediğini çok iyi biliyorsa, genellikle buna ulaşır.
Ancak, bunları yaparken, ilişkiler (yakın olmak) değerine fazla önem verilmediğinde, ileriki yıllarda bazı problemler Ortaya çıkabilir.
Kişi, hedeflerini gerçekleştirmeye çalışırken, elbette birşeylere de sahip olmalıdır. Aksi takdirde, kendisi için sorun Olmasa da, yakın çevresi bunu sorun yapabilir.
Değer sıralamasına, toplumumuzda çok yaşanan bir örnek verelim: Yakın olmak değerini ön sırada tutan bir anne-baba, kızlarını, bulundukları şehrin dışındaki bir damat adayına vermek istemez. Hattâ, damadın tüm olumlu özelliklerine rağmen bunda ısrar edebilir. Eğer, kızın ön sıradaki değeri yakın olmak değil de yapmak ve olmak (mutlu olmak) ise, bu serüven kızın evden kaçmasıyla son bulabilir. Veya bir şekilde, kaçma olmasa bile, bir genç kızın huzursuzluğuna, mutsuzluğuna sebep olabilir. Aileyi de huzursuz eder.
insanlarla ahenk sağlamanın en önemli yollarından biri, Onları tanımak, onların değer sıralamasını bilmektir. Tabii bunu önce kendimiz için yapmalıyız. Bu değerlerin hangisinin sizin için ön sırada olduğunu bilmeniz, kendinizi tanımanın en etkin yoludur. Ayrıca, karşınızdaki insanların değer sıralamalarını bulmanız da, onlarla iyi bir iletişim sağlamanın en önemli yoludur.
Örneğin, karşınızda, sahip olmak değerini ilk sıraya alan bir insan varsa, onu bilmekten veya yakın olmaktan bahsederek motive edemezsiniz. Çünkü, karşınızdaki insanın ilk değeri sahip olmaktır. Onu ancak, birtakım şeylere nasıl sahip olacağını göstererek motive edebilirsiniz. Olmak değerini birinci dereceye alan bir kişiyi ise, o işi yapınca nasıl mutlu olacağını, nasıl daha iyi bir yönetici olacağını, nasıl daha iyi bir anne-baba olacağını söyleyerek motive etmek daha kolaydır.
Bilmek değerini ilk sıraya alan bir insanı ise, elde edeceği şeylerle harekete geçiremezsiniz. Bu kişi, yapılması istenen şeyi yapmadan önce, en ince detaylarına kadar bilmek isteyecektir. Herkes, bu beş değerin kendisi için bir sıralamasını yapmalıdır. Bu beş değer hangi sırada ise, hedeflerini de ona göre belirlemelidir.
Kendisinde, bu değerlerden birinin çok önde geldiğini farkeden insan, onu diğerleriyle dengeleyerek kontrol altına almalı, böylece zararlarından korunarak önde gelen bu değerinden hem kendisi, hem de başkaları için en olumlu şekilde yararlanmalı, onu pozitif olarak kullanmalıdır.
Konuyu biraz daha açarsak:
Yazar olmak isteyen bir insanı düşünün ve bu kişinin değerler sıralaması şöyle olsun:
Olmak (Yazar olmak)
Bilmek (Konusunu çok iyi bilmek)
Yapmak (Kitap yazmak)
Yakın olmak (Yakın çevresi ve okuyucularıyla ilişki)
Sahip olmak (Bir kitaba ve maddi imkanlara sahip olmak
Yukarıdaki değerlerden sizi en çok motive edenleri lütfen sıralayın.
Sıralaması yukarıdaki gibi olan bir yazar adayı, yazar olmak için herşeyi yapar.
- Onun gözünde, yazar olmak için konuyu herkesten iyi bilmesi gerekmez. Buna rağmen, çok şey bilmesi gerektiğinin farkındadır.
Kitap yazmak için gerekli motivasyonu vardır. Öğrenmek, sonra yazmak isteyen bu kişi, tüm bunları iyi bir yazar olmak için yapmaktadır.
İlişkilerini yönlendirirken, kendisini yazar olmaya götüreçek olanlara daha çok önem verdiğinden, bazı ilişkileri görebilir. Bu konuda gerekli dikkati göstermemiz lazımdır. Sahip olmak 5'inci sırada olduğundan, ilk 4 değer mükemmmele ulaşmadan, sahip olmak değerine varmak da llmkün değildir. Bu durumda, "ayakta kalmak" büyük bir sorun olarak ortaya çıkar. Değerler sıralaması böyle olan birinin bu noktayı gözden kaçırmaması ve istediği şeye

sahip olana kadar, ayakta kalacak maddî imkanları nasıl sağlayacağını programlaması gerekir.

TEMSİL SİSTEMLERİ

-İnsanlardan belli bir şeyi düşünmeleri istendiğinde, kişiler kendilerine göre bir sistem kullanırlar.

Örnek olarak, bir grup insandan, lodoslu bir günde deniz kenarında bulundukları bir günü hatırlamaları istense, kimisi dalgalı denizin görüntüsünü hayâlinde canlandırır.

Kimisi, dalgaların kıyıya vurduğunda çıkan sesi duyar.

Bir diğer grup da, dalgaların kıyıya çarpmasından sonra sıçrayan damlaların vücuduna değmesini hisseder.

Bazen, koku ve tat faktörleri de işin içine katılabilir.

Bir olayı, kimimiz görüntü, kimimiz ses, kimimiz duygu ya da vücut hisleri, kimimiz de koku ve tatlar ile canlandırıyoruz. NLP'ye göre, bunlar farklı temsil sistemleridir.

Kişilerin canlandırma sistemlerini bulmak, hem onlarla ilişkimizi kolaylaştırır, hem de onların problemlerini çözmemize yardımcı olur.

İnsanların kullandıkları temsil sisteminin bilinmesi, terapi ve yaşam sırasında çok yararlıdır. Bu teknikleri bilenler, karşılarındaki insanların dünyayı nasıl algıladıklarını öğrenerek, onlarla çok iyi bir iletişim kurabilirler. İnsanların kullandıkları temsil sistemlerini bulmak için, onların konuşmalarına dikkat etmemiz gerekir. Ayrıca, düşünürken baktıkları yön de bize bir ipucu verebilir.

Bu durumda, şu sorunun karşılığı çok önemli: İnsanların kullandıkları canlandırma sistemlerini nasıl bulup ortaya çıkartabiliriz?

Görsel Tipler

Göz hareketleri yukarıdadır.

Kullandıkları kelimeler ve mecazlar görsel ağırlıklıdır, is nefesi alırlar. Hızlı konuşurlar ve konuşma tarzına dikkat etmezler. Zira onlar için önemli olan, konuşurken beyinlerindeki şekillere yetişmektir. Görüntülerle düşünürler. Onları bir konuda ikna etmek için, görsel imajlar kullanmalısınız. Örneğin, görsel bir insana bir tek çiçek çok şey ifade eder. Onlara bir araba satmak istiyorsanız, arabanın dış görünüşünün çok iyi olması gerekir. Rengarenk, süslü bir malı, görsel bir insana satmak çok kolaydır.

Bir kişi konuşması sırasında, daha çok gördüğünüz gibi, göz göre göre, nereden bakarsan bak, konuyu aydınlatmak, renkli bir yaşam, herşeyi göze almak, göze hoş görünmek, gözün aydın, gözüne kestirmek, göz göre göre, gözden kaçırmak, gözden geçirmek, göz atmak, ileri görüşlü, görünen köy kılavuz istemez gibi görsel mecazlardan yararlanıyorsa, bu kişi konuşmasında daha çok görsel sistemi kullanan biridir.

Şimdi de ünlü şairlerimizden bir örnek verelim:

"Merdiven" adlı şiir, sembolist bir şair olan Ahmet Haşim'in, âdeta kendisiyle özdeşleşen en ünlü şiirlerinden birisidir. Şimdi bu şiiri, temsil sistemleri açısından inceleyelim:

MERDİVEN

Ağır, ağır çıkacaksın bu merdivenlerden (tasvir)
Eteklerinde güneş rengi bir yığın yaprak,
Ve bir zaman bakacaksın semâya, ağlayarak...
Sular sarardı... Yüzün perde perde solmakta,
Kızıl havaları seyret ki, akşam olmakta...
Eğilmiş arza, kanar, muttasıl kanar güller,
Durur alev gibi dallarda kanlı bülbüller,
Sular mı yandı? Neden tunca benziyor mermer?
Bu bir lisân-ı hafidir ki, ruha dolmakta,
Kızıl havaları seyret ki, akşam olmakta...

Şiiri dikkatle inceleyecek olursanız, sembolist bir şair olan Ahmet Haşim'in, görsel imajlarla dolu dünyasını rahatlıkla görebilirsiniz.

(Not: Altı çizili kelimeler, görsel imajları belirtmektedir.)

İşitsel Tipler

Bir şeyi düşünürken, kulak hizasına doğru bakarlar. Sözel şeylere daha çok tepki verirler. Söylenilen bir kelimeyi yıllar sonra hatırlayabilirler. Şiir gibi konuşurlar ve konuşmaktan keyif alırlar. Sözlerinin kesilmesinden hoşlanmazlar.

Kendilerine konuşma hakkı vermeyen bir görselle konuşurken çok sinirli olabilirler. Orta hızla nefes alırlar. İşitsellere bir şey satmak istiyorsanız, onları kelimelerle ikna etmelisiniz. Konuşma hızınızı onların hızına getirip tane tane konuşursanız, muhtemelen onlarla iyi anlaşırsınız.
Bu insanlara sevginizi, görsel şeylerle değil, kullandığınız kelimelerle belli etmelisiniz.
Bir kişi, ayrı tellerden çalmak, kulakları tırmalamak, bıcır bıcır, kulağa hoş gelmek, bir kulağından girip öbüründen çıkmak, borusu ötmek, kulak vermek, kulak tıkamak, kulağına gelmek gibi mecazları daha çok kullanıyorsa işitsel bir kişidir.
Burada da büyük şairlerimizden örnek verirsek, Yahya Kemal, şiir hakkında şöyle söylüyor: "Şiirde esas, lafızdır. Kelimelerin hususi bir ahenk husule getiren terkibinden şiir doğar. Kulağı bir ses gibi doldurmazsa, halis şiir değildir." Şiirin okunmayan, söylenen ses olduğu düşüncesiyle bütün şiirlerini sese dayalı aruzla yazan Yahya Kemal'in hece ile denediği tek şiir "Ok'tur.
Yahya Kemal'in sanat anlayışı, özellikle şiirde "mânayı ritm" haline getirmektir.
Yahya Kemal'in kendi ifadeleriyle de belirlenen bu işitsel ağırlıklı özelliğini, birçok şiirinin başlığında dahi görmek mümkün: Mohaç Türküsü, Kar Musikîleri, Söyler, Sessiz Gemi, Itrî, Eski Musikî, Ses, Gece Bestesi, Hayalî Söyleniş, Güftesiz Beste, Deniz Türküsü, Siste Söyleniş, Hayâl Beste.
Bu ünlü şiirlerinden "Kar Musikîleri" adlı şiirini bu bakış açısı altında inceleyelim:
KAR MUSİKİLERİ
Bin yıldan uzun bir gecenin bestesidir bu.
Bin yıl sürecek zannedilen kar sesidir bu.
Bir kuytu manastırda, dualar gibi gamlı,
Yüzlerce ağızdan koro hâlinde ,devamlı.
Bir erguvanun ahengi yayılmakta derinden...
Duydumsa da zevk almadım İslâv kederinden.
Zihnim bu şehirden, bu devirden çok uzakta,
Tanbûrî Cemil Bey çalıyor eski plâkta.
Birdenbire mes'ûdum işitmek hevesiyle
Gönlüm dolu İstanbul'un en özlü sesiyle.
Sandım ki, uzaklaştı yağan kar ve karanlık,
Uykumda, bütün bir gece Körfez'deyim artık!
Dikkat edilirse, şair, karın yağışı gibi görsel bir imajda bile müziğin ritmlerini duymuş.
(Not: Altı çizili kelimeler, işitsel imajları belirtmektedir.)
Dokunsal-Hissel Tipler
Bir şeyi düşünürken, sağ alta bakarlar. Monoton bir tarzda konuşurlar ve bu diyalog, özellikle görsel bir insanla konuşurken iki ayrı dünyadan gelmiş gibi olur.
Derin diyafram nefes alırlar. Cümleler dokunsal-hissel ağırlıklıdır. Az ve öz konuşmayı tercih ederler. Evet ve hayır en çok sevdikleri kelimelerdir.
Konuşma araları uzundur. Bir şeye dokunmadan onun hakkında karar vermek istemezler. Ağır ve yavaş konuşurlar.
Sırtımda çok ağır bir yük var, bunun önemini hissediyorum, konuya parmak basmak, gururuna dokunmak, iliklerine kadar titremek, soğuk insan, sıcak ilişki gibi mecazları daha çok kullanan bir kişinin dokunsal-hissel olduğunu hissedebilirsiniz.
Bir dokunsala satacağınız malın onlar tarafından anlaşılmasını istiyorsanız, o kişinin o ürüne dokunmasını sağlamanız,. Görsel bir insan, bir karpuzu dış görünüşüne bakarak bilir. Ancak dokunsal bir insan eline alıp bakmadan bir pulu almaz. İşitsel bir insana satmak istediğiniz karpuzun özelliklerini çok iyi anlatmalısınız. Belki bu Özelliklerin de her insanda biraz vardır ama biri mutlaka ön sıradadır.
Şiir dünyasından dokunsal-hissel tipe bir örnek verecek olursak, 40 yaşına kadar bekar kalan Cahit Sıtkı Tarancı'nın o, yaşa kadar yaşadığı düzensiz, uykusuz, içkili sefahat ve »hem hayatı, kendisinde mevcut sürekli hoşnutsuzluk, üzüntü havalarıyla birlikte şiirlerine aksetmiştir. Şiirlerinin çoğunda karamsar

hâlleri, kuruntuları ve iç sıkıntılarının yanısıra korku ve özleyişlerini de açığa vurur. Şimdi, onun ünlü şiirlerinden bir örnek sunuyoruz:

ŞAŞIRDIM KALDIM

Şaşırdım kaldım, nasıl atsam adım;
Gün kasvet gece kasvet.
Bulutlar, sisler içinde bunaldım;
Gök mavisine hasret.
Olmuyor seni düşünmemek
Tanrım, Ummamak senden medet.
Suyun dibine vardı ayaklarım;
Suyun dibinde zulmet.
Kalmadı ümidin soluk ve cılız Işığında bereket.
Ve ölüm^kapımda kişner, sabırsız Bir at oldu nihayet.

(Not: altı çizili kelimeler, dokunsal-hissel imajları belirtmektedir.)

TEMSİL SİSTEMLERİNİN TESBİTİ

İnsanlar, temsil sistemlerinin hepsini de kullanırlar. Yalnız, bunlardan birini ya da ikisini daha çok kullanmayı seçer-.. Ayrıca, farklı konularda farklı canlandırma sistemleri kullanabiliyoruz. Örneğin, spordan söz açınca işitsel sistemi •ullanan bir kişi, işindeki sorunları görsel temsil sistemini kullanarak anlatabilir.

Karşınızdaki kişinin baktığı yönlere dikkat ederek de, |Onun hangi temsil sistemini kullandığını bulabilirsiniz.

Petrol krizinin tüm dünyayı etkilediği yıllarda Amerikalılar'la görüşen Araplar, konuşmanın bir yerinde Amerikalılar'ın gözbebeklerinin büyüdüğünü görünce, onların anlaşma şartlarını beğendiklerini anlayarak, şartlarında ısrar edecekleri noktayı tesbit ediyorlardı.

Her oturumda gol yiyen Amerikalılar, durumu anlayınca oturup düşünüyorlar ve bu durumu nasıl hallederiz diye kafa yoruyorlar. Sonunda çözüm bulunuyor. O günden sonraki tüm oturumlara, Amerikalılar gözlerinde simsiyah gözlüklerle katılıyorlar.

Evet, insanların gözlerinden ve göz hareketlerinden çok şey öğrenebilirsiniz. Bir kişi, bir olayı düşünürken yukarı, sağa ya da sola bakmaktaysa, bu, onun o sırada görsel canlandırma sistemini kullanmakta olduğunu gösterir. Göz bebeklerinin büyümesi ve bir şeye dalarak bakması da o kişinin görsel canlandırma sistemini kullanmakta olduğunu anlatır.

Sol yukarıya bakıyorsa, geçmişte yaşadığı bir şeyi veya yeri, örneğin piknik yaptığı bir ormanı, sağ yukarı bakmaktaysa, hiç görmediği bir şeyi, örneğin bir ejderhayı hayâlini •• canlandırıyor olabilir.

Düşünürken kulak hizasına bakmaktaysa, işitsel canlandırma sistemini kullanıyor demektir.

Sağ aşağı bakması, o sırada dokunsal sistemi yaşamakta olduğunu gösterir.

Sol aşağı bakmak ise, bir iç konuşma ile meşgul olduğunu anlatır.

Görsel ve işitsel sistemler kullanılmaktayken gözün sağa veya sola bakıyor olması da önemlidir. Sola bakma bir hatırlama, sağa bakma bir üretme sürecinin yaşanmakta olduğuna işaret eder.

İnsanların kullandıkları temsil sisteminin gerek terapi esnasında, gerekse yaşam sırasında bilinmesi çok önemlidir.

Şimdi de bu 3 ayrı temsil sisteminin en önemli özelliklerini ayrı ayrı inceleyelim.

Resimler ve açıklamalar:'yazı ile tarif edilmiştir)

GÖZ HAREKETLERİ

Görsel tasarlanan:sağ yukarııya bakıyor,
Görsel hatırlanan görüntüler: sol yukarıya bakıyor
Görsel düşünme sürecindeki kişi, yukarı bakar.
İşitsel tasarlanan sesler: sağ yan tarafa bakıyor,
İşitsel hatırlanan sesler: sol yan tarafa bakıyor,
İşitsel düşünme sürecindeki kişi, yanlara bakar.
Dokunsal-Hissel duyarlılık: sağ alt tarafa bakıyor,
İç konuşma: sol alt tarafa bakıyor.
Sağ aşağı, bakan kişi, dokunsal sistemi kullanmakta,
sol aşağğı bakan kişi, ise, bir iç konuşma yapmaktadır.

ÜÇ GÜNÜN ÖYKÜSÜ
Şimdi sizlere, hayatımın önemli üç günüyle ilgili duygularımı anlatacağım. Lütfen aralarındaki anlatım farkına dikkat edin.
1. Gün
Çiçeklerin rengarenk açtığı bir bahar günü, artık kendime daha yakından bakmaya ve hayatımın o günden sonraki dönemine ışık tutmaya karar verdim.
Yıllardır edindiğim bir görüşe göre, ben asla büyük başarılar elde edebilecek bir kişi değildim.
Kendimi hep hor görmüştüm ve göz göre göre hayatımı bir cehenneme çeviriyordum.
O gün hayatım bir film şeridi gibi gözümün önünden geçti. Alacağım önemli kararın, kendi hayatımı ve başkalarının hayatını büyük ölçüde renklendireceğine inandım. O günden sonra, sürekli olarak hayalimdeki o resmi aradım. Her geçen gün hayâlim biraz daha netleşiyor ve ben hayalimdeki o resme yaklaştıkça, onu daha net görebiliyordum.
2. Gün
İnsana yaşama sevinci veren bir bahar günü, artık kendimi tanımaya ve kendimle barışık olmaya karar verdim.
Yıllardır istediklerimi yapamamak, içimdeki başarıya ulaşma duygularını silip süpürmüştü. Kendimi hep başarısız hissetmiştim ve bu durum artık gururuma dokunuyordu.
O gün kendimle hesaplaşırken, geçen hayatımı sanki yeniden yaşadım. Duygu yüklü anlardı bunlar. Düşüncelerimin değişmesiyle duygularımın da değişeceği gerçeğini kavramak beni çok mutlu etti. O günden sonra ilişkileri daha sağlıklı bir insan olmaya karar verdim. Bu ilişkiler önce kendimle, sonra başkaları ile ilgiliydi. Artık sürekli olarak düşündüğüm ideal kişiliğime ulaşmaya çalışıyorum ve her an bunu başaracağımı hissediyorum.
3. Gün
\ Kuşların cıvıl cıvıl öttüğü bir bahar günü, içimdeki kişiyle konuşmaya ve hayatımın o günden sonraki döneminde başarıya ulaşmak için bu tür diyalogları sürekli yapmaya karar verdim...
Yıllardır, büyük başarılara imza atan biri olmam konusundaki sözlere kulak tıkadığımı farkettim.
İç konuşmamda kullandığım kelimeler, kulağa hoş gelen kelimeler değildi ve beynimde, sanki her kafadan bir sesin çıktığı toplantılar yapılıyordu.
O gün saatlerce, içimdeki kişiyle dertleştim. Ona bütün yaptıklarımın sonuçlarını anlattım.
İç konuşmamda kullanacağım olumlu cümlelerin, beni başarıya götüren yepyeni bir lisan olduğuna karar verdim.
O günden sonra, içimdeki kişiyle sürekli olarak pozitif bir dille konuşmaya başladım.
Sürekli olarak, alkış seslerini zihnimde hayâl ettim ve o sese doğru ilerledim. Her geçen gün o seslere biraz daha yaklaşıyorum ve yaklaştıkça da, dakikalarca süren o alkışları daha yakından duyuyorum.

Aslında, yukarıda anlatılan üç gün de aynı gündür. Aradaki tek fark, birinci gün için görsel, ikinci gün için dokunsal, üçüncü gün için işitsel bir anlatım tarzı seçmiş olmamdı. Bu anlatımlardan hangisi sizin daha çok hoşunuza gittiyse büyük bir ihtimalle hayata bakış açınız da, beğendiğiniz <> anlatım sistemiyle yakından ilgilidir.
ALT SİSTEMLER
Alt sistemler, temsil sistemlerinin detaylarıdır. Örneğin, . resimlerle düşünmek, görsel temsil sistemini kullandığmızı gösterirken, o resmin renkli ya da renksiz, hareketli ya da hareketsiz olduğu gibi ayrıntılara alt sistemler denir. İşitsel temsil sisteminin alt sistemlerinde, sesin ayrıntıları
Vardır.
ÎDokunsal sistemde ise, örneğin olayın yoğunluğu, bir alt sistem olarak düşünülür. ! Beynimizde oluşan düşünceyi bir filme benzetebiliriz. Bir düşüncenin oluşabilmesi için içimizde 3 görevli çalışır. Bunlardan biri, oynanacak filmin senaryosunu yazan kişi, biri film müziklerini ve seslerini yapan kişi, diğeri ise görüntü yönetmenidir.

Senarist, yazdığı senaryoda duyguları dile getirir. Müzik ve ses yönetmeni, bu senaryoya uygun bir müzik ve ses uygulaması yapar. Sesleri ve efektleri hazırlar. Görüntü yönetmeni ise görüntülerin parlak, net ve hareketli olmasına çalışır. Eğer çok güzel bir senaryo yazılmışsa, seçilen sesler, müzikler ve görüntüler de bu senaryoya uygun olarak cereyan eder ve film meydana çıkar. Meydana çıkan bu filmi on kere, yüz kere, bin kere seyreder, daha sonra aynısını gerçekleştiririz. Filmin kahramanı her zaman biz oluruz.
Örneğin, mükemmel bir kahramanlık filmi üretilmişse, bu filmin kahramanının yaptıklarını aynen yaparız. Ancak üretilen film korku, kaygı ve endişe dolu ise, bizim rolümüz de bunları oynamaktır.
Ortalamalar kanununa göre, film yüzde 90'ın üzerinde bir oranla gerçekleşir. Beynimizde çevrilen bir filme benzeyen düşüncenin senaryosu, genellikle bilinçsiz olarak, biz farkına varmadan yazılır.
Filmin yönetmeninin kendimiz olduğunu hatırlar ve filmin kontrolünü ele alırsak, Oskara aday filmler üretebiliriz.
Görsel insanlar, resimlerle düşünür. Onlar için resimlerin uzaklığı, renkleri, büyüklüğü, parlaklığı ve hareketleri çok önemlidir.
İşitsel insanların düşüncelerinde ses, çok önemli bir yer tutar. Sesin tonu, şiddeti, yüksekliği, tınısı, derinliği, ritmi ve uzaklığı çok önemlidir.
Dokunsal insanlar için duygular ön sıradadır. Duyguların yoğunluğu, keskinliği, büyüklüğü, sıklığı, derinliği ve yeri onlar için çok önemlidir.
Alt sistemlerimizdeki bir takım istemediğimiz özellikleri değiştirerek istediğimiz hale getirmek, muhtemelen davranışımızı da o yönde değiştirmemize sebep olur. Örneğin, buzdolabındaki meyveli pastayı çok canlı renklerle, parlak bir şekilde hayâl eden kişi, o pastayı yerken hissedeceği güzel duyguları, tadı ve kokuyu önceden beyninde gerçekleştirirse, sonuçta gider ve o pastayı yer. Pastanın kendisine dokunacağını bilen kilolu bir kişi ise, beyninde pastayı patlamaya hazır bir bomba gibi hayâl edebilir. Çok kötü bir tat ve kötü bir koku hissi, onu pastadan uzak-laştırabilir. Ayrıca, bu pastayı yediğinde alacağı kilolar, ve bürüneceği şekli hayâl ettiğinde, asla buzdolabına yaklaşmaz. Davranışlarımızı değiştirmeye, alt sistemlerimizi değiştirmekten başlamamız gerektiğini bilirsek, olayları negatif değil, pozitif olarak görmeye başlarız. Bu da bizi hedefimize adım adım yaklaştırır.
Çöküntü yaşayan biriyle konuşurken, o kişiyi çöküntü durumundan çıkarmaya çalışan bir NLP uzmanı, karşısındakinin söylediklerinin içeriğiyle değil, kullandığı temsil sistemleri ve bunların alt sistemleriyle ilgilenir.
Çöküntü yaşayanlar, çoğunlukla dokunsal temsil sistemlerini kullanırlar. Belli duygu ve beden duyumlarına takılmışlardır onlar. Sıkıldıklarını, hiçbir şey yapmak istemediklerini, hayattan zevk almadıklarını, sırtlarında binlerce kiloluk yük olduğunu söylerler. Ayrıca, hep yorgundurlar.
Onları, başka temsil sistemlerine geçirerek çöküntü durumundan çıkarabiliriz. Ama önce onun dokunsal dilini kullanarak ahenk sağlamamız gerekir. Ancak gerekli uyumu sağladıktan sonra, onun frekanslarına girerek başka bir temsil sistemine geçirebiliriz.
Sıkıntısının çok fazla olduğunu, hiçbir şey yapmak istemediğini söylemekteyken, oturduğu koltuğun rahat olup olmadığını sorabilirsiniz. Onu rahat ettirebilmek için çalışabilir ve oturduğu yeri değiştirerek ya da başka oturma şekillerini denemesini sağlayarak kişinin ne kadar rahat olduğunu araştırmaya başlayabilirsiniz. Gerçi beden duyumları da dokunsal canlandırma sisteminde yer alır. Ama o araştırmayla duygulardan duyumlara geçmişsinizdir... Yani, kişiyi çöküntü durumundaki hislerden kurtarıp koltuğun rahatlığını hissetmesini sağlamışsınızdır. Daha sonra, çalıştığı işyerinin altı ay önceki halinin daha rahat olup olmadığını, ya da o zamanda sıkıntı yaşayıp yaşamadığını sorabilirsiniz... Böylece görsel ve işitsel canlandırma sistemine geçebilir, odaların rahat ve büyük olup olmadığını, gürültülü mü yoksa sakin bir yer mi olduğunu, eşyaların konumunu sorabilirsiniz.
Düşündüğünüz şeyler zamanla gerçekleşiyorsa, sadece gerçekleşmesini istediğiniz şeyleri düşünün, olumsuz düşüncelerin de sahip olduğunuz yay vasıtasıyla olumsuz hedeflere atılmış bir ok olduğunu unutmayın.
Çocukluğunuzda aileniz, öğretmenleriniz ve çevrenizin büyük etkisiyle oluşturulan beyin programınız, davranışlarınızı kesin olarak etkiler. Bundan

sakın karamsarlığa kapılmayın. Çok etkili olan bu programlar, siz istemezseniz asla kalıcı değildir.
O halde:
Eskimiş ve sizi güçlendirmeyen alt sistemlerinizi atın, onun yerine yeni ve size güç veren alt sistemler koyun. Alt sistemlerinize güzel görüntüler koyun, güzel sesler işitin. Güzel gören güzel düşünür. Kendinizi güzel hislerle motive edin. NLP'nin açmış olduğu bu kampanyadan yararlanın.
Haydi, hemen!
YAŞANMIŞ ÖRNEKLER
İnsanlardaki temsil sistemleri, ilk bakışta kolay anlaşılamıyor. Kişi, ancak uzun süren uygulamalardan sonra bu sistemlere aşina olabiliyor.
Temsil sistemlerini daha iyi anlayabilmeniz için sizlere yaşanmış örnekler sunacağım. Böylece, temsil sistemlerini hayâlinizde daha iyi canlandırmanıza yardımcı olmaya çalışacağım.
Alt Sistemleri Değiştirmek
Çocuğunun dağınıklığı konusundaki sıkıntısını ona bir türlü anlatamayan bir anne, konunun çözümü için bir NLP uzmanına başvurur. Çocuk çok efendi, derslerinde başarılı ve söz dinleyen bir yapıya sahip olmasına rağmen çok dağınıktır. Yediği ekmeklerin kırıntılarını yerlere dökmekte, yediği meyvelerin tanelerinin oraya buraya saçılmasından rahatsızlık duymamaktadır. Annenin durumu anlatmasından sonra NLP uzmanı, annenin ve çocuğun canlandırma sistemlerini tesbit eder. Anne, görsel canlandırma sistemini kullanmaktadır. Çocuk ise dokunsaldır, yani canlandırma sistemlerindeki en önemli şeyler, beden duyumları ve duygulardır. Çocuk, pijamalarının ve diğer eşyalarının sağda solda olmasından rahatsız olmuyordu. Annesinin bu konuya niçin bu kadar önem verdiğini bir türlü çözemiyor ve onun bağırış çağırışlarına bir anlam veremiyordu.
Zira, yerdeki kitap onu rahatsız etmiyor, dağınık durumdaki eşyalar onu kaşındırmıyordu.
NLP uzmanı, çocuğa kazağını ve fanilasını çıkararak yatağına girdiğinde, kurumuş ekmek kırıntılarının bedenine batmasından söz edince, çocuk irkildi.
Daha sonra, ayakkabısını giydiğinde, içine düşmüş olan üzümün ezilmesinden söz edince, annesinin niçin konuya bu kadar duyarlı olduğunu anlamaya başladı.
Görsel imajlardan ve seslerden çok, duyumlarla ilgili hayâllerden etkilenen çocuk, kısa sürede davranışlarını değiştirmeye başladı. Annesi, görsel olduğundan sıkıntısını, yerlere dökülmüş ekmek kırıntılarının, meyvelerin, kitap ve gazetelerin çirkin görüntülerinden söz ederek anlatmaya çalışıyordu. Dokunsal bir insan olan oğlu, bunları pek de o kadar rahatsız edici bulmuyordu.
NLP uzmanının, çocuğu beden duyumlarıyla düşündürmesi sonucu, olay kısa sürede çözüldü.
Alt Sistemlerin Değişmesiyle Gelen Mutluluk
Çok yakından tanıdığım yeni evli genç bir çifti, NLP gözlükleriyle incelediğimde çok çarpıcı bir şey keşfettim. Yeni evli bu çiftte, genç kız işitsel, delikanlı ise dokunsal özellikler taşıyordu. Bunlar ilk evlendiklerinde bir müddet birbirlerine yeterli uyumu sağlayamamışlar, her ikisi de bazen çok ayrı dünyaların insanları olduklarını düşünüyorlardı. Bunda da haklıydılar. Çünkü biri işitsel, diğeri dokunsaldı. Ancak genç kız bilmeden NLP'nin "ahenk sağlama" kuralını uyguladı ve bunda da çok muvaffak oldu. Eşi dokunsal olduğundan, ağır ağır konuşan biriydi. Ve bir dokunsalın sahip olduğu bütün özelliklere sahipti. Genç kız bir müddet sonra onun gibi ağır ağır konuşmaya başladı. Ve onun, sevgisini sözcüklerle değil, hareketleriyle ifade etmesini yadırgamamaya başladı. Eşini olduğu gibi kabul etti ve ona uyum sağladı. Şu anda çok mutlu bir evlilikleri var. Artık ikisi de, başka dünyaların insanları olduklarını düşünmüyorlar.
Stratejileri Bilmenin Avantajları
Seminerlerime katılan bir öğretmen, NLP'nin tekniklerini öğrendikten sonra, görsel bir insan olduğunu anladı. Eşi ise tipik bir işitseldi. Bunu anlayınca, ona söylemesi gereken bazı şeyleri söylemediğini farketti. Ve sevgisini sözlerle ifade etmeye başladı. O günden beri iletişimleri çok mükemmel oldu. Şimdi her fırsatta, ona güzel sözlerle sevgisini belli ediyor. İlişkileri eskisinden çok iyi.
En kötü Karar, Kararsızlıktır

Telefondaki ağlamaklı genç kızın sesini duyduğumda önce irkildim, sonra ona üzülmemesini ve ne olduğunu anlatmasını söyledim. Kızcağız büyük bir depresyon yaşıyordu. Almak istediği çok önemli bir karar vardı. Ama bir türlü karar veremiyordu. Ona seçeneklerini sordum, anlattı. Bu seçeneklerden birisini seçmesini söyledim. Ayrıca yayınevine gelmesini ve onunla orada görüşmek istediğimi söyledim. Kızcağız geldiğinde çok perişan bir durumdaydı. Ağlamaktan gözleri şişmişti. O anda aşırı derecede dokunsal canlandırma sistemini kullandığını anladım. Omuzları çökmüştü, sürekli yere bakıyordu ve eminim, çok karanlık tablolar görüyordu. Önce ona bir karar vermesini söyledim ve dedim ki: "Vereceğin bu karar ne kadar kötü olursa olsun, şu andaki kararsızlığından çok daha iyi olacak." Sonra rahat bir koltuğa oturttum. Omuzlarını yukarıya kaldırmasını ve karşıya bakmasını söyledim. Çocukluğundan bahsettirdim. Artık dokunsal canlandırma sisteminden görsel sisteme geçmiştik Ayrıca, en çok sevdiği şarkıyı sorarak onu işitsel sistemle de meşgul ettim. Artık dokunsal sistemden çıkarmıştım. Bir müddet sonra rahatladı. Niçin karar alamadığını sordum Anlattı. Şimdiye kadar birçok kişiye danışmıştı. Hâlâ da danışmaya devam ediyordu. Böyle giderse hiçbir karar alamayacaktı. Ona, artık kısa sürede bir karar almasını, eğer bu kararı alırsa rahatlayacağını, yoksa bu durumunun süreceğini söyledim. 5 dakika kadar düşündükten sonra hayatını değiştirecek kararı verdi. Önemli bir karar almıştı ve almış olduğu karar önceki kararsızlığından çok daha iyiydi. Kendisine hayat hikayesini yazmasını ve gelecek hafta bana getirmesini söyleyerek, yazdıklarını bir kitabımda yayınlayacağıma söz verdim. "Ama ben hiç yazamam ki" dedi. O sırada yandaki odada kitabının son rötuşlarını yapan Sevda Hısım yardımıma yetişti. Ve dedi ki: "Ben de 70 yaşıma kadar hiç yazmamıştım. Ama bak şimdi nasıl yazıyorum. Ve kitabım 15 gün sonra çıkacak." Sevda Hanım'ın yumuşak tavrından çok memnun olan ve benim söylediklerimden cesaretlenen genç kız artık gülmeye başlamıştı. Geldiğinden beri onun güldüğünü ilk defa görüyordum. Belki de uzun süredir ilk defa gülüyordu. Bana çok teşekkür etti. Sevda Hanım'a sarıldı. Genç kız yine ağlıyordu ama, bu sefer sevinçten ağlıyordu. Kapıdan çıkarken, yazmaya söz verdi. Bu genç kızın değişen hayatını, gelecek kitaplarımdan birinde okursanız hiç şaşırmayın.

TEST

£ Şimdi sizlere, kendinizi sınamanız için 3 algı kanalını da £) içeren bir test sunuyorum. Soruları dikkatle okuyun. Hangi bölümle ilgili hayâlleri daha kolay kuruyorsanız, algı kanalınız büyük bir ihtimalle o bölümle ilgilidir. Örneğin, görsel şekilleri daha rahat hayâl edebiliyorsanız, büyük bir ihtimalle hayata bakışınız görseldir.

İkinci bölümdeki sesleri duymak sizin için daha kolaysa, işitsel bir insan olduğunuzu anlayabilirsiniz.

Üçüncü bölümdeki hisleri duymak size daha kolay geliyorsa, dokunsal bir insan olduğunuza hükmedebilirsiniz.

Her sorunun yanına, kurduğunuz hayâlin netliğine göre 1, 2 veya 3 yıldız koyun. En çok yıldızı hangi bölümden almışsanız, o temsil sistemi sizin hayatı algıladığınız sistemdir.

Görsel

Oturma odanızdaki halının renklerini düşünün.

' Öğretmenleriniz içinde en uzun boylu olanı hangisidir?

-^ İlkokuldaki en yakın arkadaşlarınızın yüzünü hatırlayın.

Alışveriş yaptığınız mağazanın vitrinini gözünüzün önüne getirin.

Babanızı, annenizin kıyafetleri ile hayâl edin.

Bir dağın başında, manzarayı seyrettiğinizi düşünün.

Seyrettiğiniz bir filmin unutamadığınız bir sahnesini düşünün.

İşitsel

Bu sabah uyandıktan sonra ilk duyduğunuz sesi hatırlayın.

En ince sesli arkadaşınız hangisidir?

Mağara içinde kendi sesinizin yankılandığını düşünün.

Yağmurlu bir havada gök gürültüsünü dinleyin.

Şelale sesi arasından kuş cıvıltılarını dinleyin.

İlkokul öğretmeninizin sesini hayâl edin.

Annenizin size ninni söylediğini hayal edin.

Dokunsal

Elinizin üzerinde karıncaların yürüdüğünü hayâl edin.
Yalın ayak, toprağa basarak yürüdüğünüzü düşünün.
Kışın, sıcak bir ortamda ısındığınızı düşünün.
Karlar arasında titrediğinizi düşünün.
Yüksek bir yerden denize atladığınızı hayâl edin.
Annenizin, size sarılırkenki sıcaklığını düşünün.

Üçüncü Bölüm
NLP'NİN VARSAYIMLARI VE DEĞİŞİM TEKNİKLERİ
NLP'NİN VARSAYIMLARI
1- İletişimin Anlamı, Alınan Cevaptır
İletişimin etkisi, hedeflenen amaca göre, elde edilen sonuçla ölçülür.
İletişiminizi ne kadar gelişmiş araçlarla, ne kadar güzel bir biçimde yaparsanız yapın, hedeflediğiniz sonucu alamıyorsanız, iletişiminiz etkisiz demektir.
Bu durumda yapılacak şey, alınan sonucu değerlendirip metod üzerinde değişiklikler yapmak, ya da metodu tamamen değiştirmektir.
Burada, iletişimdeki sorunun karşı taraftan mı, yoksa sizden mi kaynaklandığını anlamanız, iletişiminizin sonucunu nasıl değerlendireceğinizi bilmeniz gerekir.
İletişime etki eden faktörler ise şunlardır: yüzde 10 sözcükler, yüzde 30 konuşma tarzı, yüzde 60 vücut dili.
2- Başarısızlık Diye Birşey Yoktur, Sadece Sonuçlar Vardır
"Başarısızlık" denilen her olgu, aslında insana birşeyler anlatan, öğreten bir durumdur. Kişi, olaya böyle yaklaştığında, hem çöküntüye düşmez, hem de öğrendiği bilgiler ve edindiği tecrübelerle hedefine daha sağlıklı adımlarla gider.
Başkalarının çöküntüye düştüğü, ya da başarısızlık psikolojisi yaşadığı yerde, öğrenmek için gözlerini dört açan ve asla vazgeçmeyen insan, hedefine elbette ulaşır.
Artık, başkaları için "başarısızlık" denen şeyler, onun için, hedefe giden yoldaki küçüklü-büyüklü basamaklardır.
3- İnsanlar, Amaçlarına Ulaşmak İçin Gerekli Kaynaklara Sahiptirler
Evet, insanlar amaçlarına ulaşmak için gerekli kaynaklara sahiptirler. Fakat çoğunlukla, kendi kaynaklarının farkında değildirler. Acaba insanlar kendilerinin, gerek zihinsel, gerekse fiziksel potansiyellerinin kaçta kaçını kullanıyorlar?
En basitinden, zamanınızın bir planlamasını yapın bakalım. Nelere harcadığınız zamanınızdan, günde 15 dakikayı ayırmakla, "Zamanım yok" diyerek hep ertelediğiniz ne yararlı şeyler yapabileceksiniz.
Yeter ki, inandığınız, koştuğunuz bir hedefiniz olsun, gerek fiziksel, gerekse zihinsel kaynaklarınız öylesine ortaya çıkacak ki, siz de şaşıracaksınız.
4- Her Davranışın Altında Pozitif Bir Amaç Yatar
Burada anlatılmak istenen şey, kişinin davranışı olumsuz da olsa, amacının kendine göre pozitif olduğudur.
Örneğin, her akşam evini bırakıp arkadaşlarıyla dışarı çıkan bir insanın, bu davranışı olumsuzdur, fakat bu davranışın arkasında kendince pozitif bir amaç yatar. Belki de, ailesiyle istediği diyalogu kuramamakta, bunu arkadaş ortamında aramaktadır. O zaman, onu bu olumsuz davranışa iten pozitif amaç, diyalog, sohbet arzusudur.
Davranışların arkasındaki pozitif amaç irdelenir ve olumlu yollardan çözülürse, içinden çıkılmaz gibi görünen birçok sorun da ortadan kalkar.
5- Güç, Amaçlanan Hedeflere Ulaşabilmektir
Güç, çeşitli zenginlikler ya da türlü imkanlar içinde yaşıyor olmak değil, zorlukları aşıp hedefe ulaşmaktır. Gerçek anlamıyla güç budur.
Kişiyi, bulunduğu noktadan, hedeflediği daha üst noktalara taşıyan enerji, güçtür.
Siz de, olumlu bir hedef sahibi olur ve kendinizi ona adarsanız, içinizdeki o müthiş güç açığa çıkacaktır.
6- İnsanlar, Algılayabildikleri Arasından En İyi Seçeneği Seçerler
İnsanların olayları algılama yetenekleri farklı farklıdır. Seçenekler karşısındaki tercihleri de algı düzeylerine bağlıdır. Herkes, kendisine göre en iyi seçeneği tercih eder.

Birisi, zamanını kumar masalarında, ya da meyhanelerde geçirmeyi yeğlerken başka birisi aynı zamanı, okuyarak veya başka faydalı şeylerle değerlendirebilir. Seçeneklerin sayısını ve kalitesini ne kadar çoğaltabilirsek, en iyiye ulaşmak için gerekli alternatifleri de o kadar artırmış oluruz. Bu ise belli bir bilinç düzeyi ister.
Başarılı ve mutlu olmak isteyen herkes, o yüksek bilinç düzeyine ulaşmak için elinden gelen çabayı göstermelidir.
7- Harita, Sahanın Kendisi Değildir
Hayatta karşımıza çıkan herşeye duyularımızın, deneyimlerimizin, bulunduğumuz çevrenin, kültür ve inançlarımızın penceresinden bakıp yorumlarız. Öyle olunca da, bir şey hakkında doğal olarak, objektif olmayan, son derece değişik yorumlar ortaya çıkabilir. Yani, aynı şey hakkında, herkesin zihnindeki harita farklı farklıdır.
Bu durumda, iyi bir iletişim için, karşıdaki insanın o konudaki haritasını kavramak gerekir. Kendimizi onun yerine koyarak, onun beyin haritasıyla kendi beyin haritamız arasındaki gerekli uyumu sağlayarak istediğimiz iletişimi kurabiliriz.
Kendinizi karşınızdaki insanın yerine koyarak onu anlamaya çalışmaya "empati" denir.
8- Her Zaman Bir Seçenek Daha Vardır
Dikkat edilirse, başarılı insanlar çözüme odaklanarak yaşarlar. Sorunların içinde boğulmazlar. En zor durumlarda bile bir çıkış yolu, bir çözüm olduğuna inanır, yılmadan, azimle o çözüm yolunu araştırır ve ona odaklanırlar.
O seçenek her zaman vardır ve arayan bulur.
9- İnsan Yaşantısının Bir Yapısı Vardır
Beynimiz, duyularımız vasıtasıyla alınan verileri aynen bir bilgisayar gibi sınıflandırır. Düşüncelerin sınırlanması da o yapının bir parçasıdır.
Düşüncelerimiz görsel bir imaj, bir ses veya bir his karışımı oluşur.
Bazen buna koku ve tat da eklenebilir.
Bazı insanlar görüntülerle, bazıları seslerle, bazıları ise yoğun hislerle daha kolay motive olurlar.
Bir deneyimdeki ilk tetikleyicinin hangi duygu olduğu ve sırası bilinirse, bu sıralamayı, kişiyi coşku durumuna getirecek şekilde ayarlamak mümkündür.
Sporda çok başarılı olan bir öğrenci derslerine çalışmıyorsa, spordaki başarısında kullandığı sıralamayı derslerine uygulayarak çok başarılı olabilir. Örneğin, spor yaparken "Haydi aslanım!" diyerek kendini motive ediyorsa, aynı sözcükleri ders çalışırken de kullanabilir.
10- Bir İnsan Bir İşi Başarabiliyorsa, Bunu Başkaları da Yapabilir
Evet, bir insan bir işi başarabiliyorsa, yeteneği ölçüsünde ve onun ödediği faturayı ödemek şartıyla, bunu başkaları da yapabilir.
İnsanların çoğu, büyük başarılara imza atmış kişileri, ulaşılmaz olarak görür. "O yapar ama ben yapamam" diye düşünür. Oysa hayat, "O yaparsa ben de yaparım." diyebilen, yetenek yönünden örneği çok, fakat asla vazgeçmeyen insanların başarılarıyla doludur.
Öyleyse insan, yeteneklerinin önüne kendi elleriyle çizdiği sınırları kaldırmalı, yeteneklerini ciddi bir şekilde araştırmalı, o alanda çok başarılı olmuş kişileri incelemeli ve Yüce Yaratıcı'nın verdiği yetenekleri en olumlu şekilde alabildiğine kullanmalıdır.

İLETİŞİMDEKİ ETKENLER
İletişim, insan etkinliğinin en temel unsurudur. Eskiden beri insanlar iletişimi, karşı tarafa verilen bir mesaj ve bu mesajın verilmesi sırasında kullanılan teknolojiler olarak algılamışlardır. NLP'de ise, daha çok iletişimde rol oynayan algılar, tutumlar ve inançlar önemlidir.
NLP'nin "İletişiminizin anlamı, karşınızdakinden aldığınız sonuçlardır." ilkesine göre, en iyi iletişim kurmanın yolu, kullandığımız tekniklerden çok, karşımızdakinin tepkilerini ölçmektir. İletişiminizin başarılı olduğunu bilmek için, karşınızdaki insanda meydana gelen duyusal belirtilerin farkında olmanız gerekmektedir. İletişiminiz mükemmel olduğunda ne göreceksiniz, ne duyacaksınız, ne hissedeceksiniz, bunlarla ilgili ölçütünüz varsa, iletişimdeki başarınızı rahatlıkla ölçebilirsiniz.

Karşınızdaki insanın nasıl düşündüğünü ve neler hissettiğini anlayabilirseniz, onunla uyumlu bir ilişki kurabilir ve mükemmel bir iletişim sağlayabilirsiniz. Bunu yapabilmek için 21. yüzyılın teknolojilerini kullanmaya hiç gerek yoktur. Her bireyin beynindeki zihinsel faktörleri, diğer bireyle arasında oluşan bir uçurum gibi görürsek, iletişim, bu iki uçurum arasına bağlanan bir köprüdür. İyi bir iletişim, bu köprünün sağlam ve akıllıca bir şekilde kurulmasıyla gerçekleşir.

Dünyanın 8. harikası olan bir köprünün, iki uçurumu asla birbirine bağlamayacak şekilde kurulduğunu düşünürseniz, niçin iletişimde teknolojiden çok uyuma önem verildiğini anlayabilirsiniz. Dış iletişiminizin mükemmel olması için, önce iç iletişiminizin mükemmel olması gerekmektedir. İki uçurum arasına köprü inşa edecek işçileri düşünün. Köprünün mükemmel olması, önce onu inşa edecek kişiler arasındaki ilişkilerin mükemmel olmasına bağlıdır. Nasıl, mükemmel bir organizasyon tarafından inşa edilen bir köprü aynı mükemmellikte olursa, siz de insanlarla iletişiminizi mükemmelleştirmek için, önce iç iletişiminizi mükemmelleştirmelisiniz.

Örneğin, son derece karamsar duygular içerisinde olan bir insanın, insanlarla kuracağı iletişimde mükemmel sonuçlar almasını asla bekleyemeyiz. Pozitif insanların her yerde büyük bir coşkuyla karşılanmalarının en önemli sebebi, onların çok iyi bir iç iletişime sahip olmalarıdır.

İletişimde kullandığımız sözcükler kadar, hattâ onlardan çok daha fazla, onları söyleyiş tarzımız ve sözcükleri kullanırken yaptığımız vücut hareketlerimiz önemlidir. Bunların yüzde olarak dağılışı ise şöyledir: Sözcükler yüzde 10, Konuşma tarzı yüzde 30, Vücut dili yüzde 60.

Seminerlerimde bunu söylediğimde, katılımcılar genellikle, sözcüklerin bu kadar az önemli olmasına şaşırıyorlar ve "Bu sıralama gerçekten doğru mu?" diye soruyorlar? Ben de onlara bazı örnekler anlatıyorum:

Örneğin, çok güzel bir şiirin, çok kötü okuyan biri tarafından bir topluluk önünde okunduğunu düşünün. O güzelim şiir berbat olur, değil mi? Çünkü, karşılıklı bir iletişimde yüzde 10 payı olan sözcükler çok güzel, yüzde 30 olan söyleyiş tarzı çok kötü ve yüzde 60 olan vücut dili çok kötü. Doğal olarak sonuç berbat. Gerçi burada söyleyiş tarzının oranı yükselirken vücut dilinin oranı düşer ama, yine de vücut dili, burada da çok önemlidir.

Bunun tersini düşünün. Yani vasat ya da kötü sayılabilecek bir şiirin çok güzel okuyan biri tarafından, mesela İbrahim Sadri tarafından okunduğunu.. Sonuç çok farklı olur, değil mi? Bunun değişik örneklerini günlük yaşantınızda sizler de çok görmüşsünüzdür.

Düz yazılara da bir örnek verecek olursak, ünlü bir yazarın bir yazısının yer yer takılarak, noktalamalara, telaffuzlara, vurgulara dikkat edilmeyerek, tutuk, monoton, ilgisiz ya da yapmacık bir vücut diliyle topluluk önünde ya da arkadaşlar arasında, aile içinde okunduğunu düşünün. Dinleyenleri sıkar, değil mi?

Sonra, kürsüde konuşma yapan bir hatibi, kendisine mikrofon uzatılan bir kişiyi düşünün. Günlük yaşantmızdaki ilişkilerinizi gözünüzün önüne getirin. Bunların pek çok örneklerini göreceksiniz.

Benim Ekrem adında bir oğlumla Merve adında küçük bir kızım var. Ekrem genellikle kardeşini kızdırmayı sever. Bir gün Merve'yi hüngür hüngür ağlarken gördüm ve niçin ağladığını sordum. Gözyaşlarını silerek Ekrem'in elindeki oyuncağı aldığını söyledi. Derhal Ekrem'i çağırdım ve kardeşinden özür dilemesini, aksi takdirde kendisine o gün bilgisayar oynamayı yasaklayacağımı söyledim. Ekrem bunu duyunca gitti ve Merve'den özür diledi. Söylediği söz şuydu: "Özür dilerim." Ama bunu öyle bir tarzda söylemişti ki, söyleyiş tarzıyla "Ben sana göstereceğim" diyordu. Ayrıca vücut diliyle de bu fikrini açıkça ifade ediyordu. Bu özür, Merve için asla yeterli olmadı. Görünüşte Ekrem özür dilemişti ama Merve hâlâ ağlıyordu. Ben Merve'ye, "Bak kızım, işte özür diledi, hâlâ niye ağlıyorsun?" diye sorduğumda, "Ben biliyorum, o gene aynı şeyi yapacak" diye cevap verdi. Çünkü bu özür dileme onu tatmin etmemişti.

Şimdi bu olay üzerinde düşünün. Orada söylenen "Özür dilerim" kelimelerinin etkisi sizce yüzde 10'un üzerinde mi? Yoksa çokmu altında?

Kullandığımız sözcüklerden çok söyleyiş tarzımızın ve beden dilimizin daha önemli olduğunu kanıtlayan, meclisimizde yaşanan bir olayı sizlere anlatmak

istiyorum. Bir tarihte, milletvekillerinden biri meclis kürsüsüne çıkar ve mikrofondan şöyle bağırır: "Bu meclisin yarısı eşektir."
Salonda bir uğultu dolaşır. Milletvekillerinin büyük bir kısmı onu protesto ederler. Bunun üzerine yakın arkadaşları kendisiyle konuşurlar ve onu özür dilemeye ikna ederler. Milletvekili kürsüye çıkar, etrafına şöyle bir bakar. Beden diliyle hiç de özür dileyecek bir tavır sergilemez. Ancak milletvekilleri merak içindedirler. Çünkü arkadaşları onun özür dileyeceğini söylemişlerdir. Söyleyiş tarzı ve vücut dili, milletvekillerini tatmin etmez ama o, şu sözlerle, güya özür diler:
- Özür dilerim, bu meclisin yarısı eşek değildir.
NLP, iletişim tekniklerindeki sözcüklerin, söyleyiş tarzının ve vücut dilinin yanısıra, karşınızdaki kişinin duygu ve inançlarını anlamanın yollarını göstererek, iletişiminizin mükemmel olmasını sağlayan bir araçtır.
Tüm iletişim tekniklerini kullandığınızı düşünün. Ancak, kullandığınız bu teknikler ne kadar mükemmel olursa olsun, karşınızdaki insanların duygu ve inançlarına hitap etmediği sürece, çelik bir duvarla karşılaşacaktır. Bu kitapta size, karşınızdaki insanların düşüncelerini, duygularını ve tutumlarını anlamanın yolları gösterilecektir.
Unutmayın, diğer insanlarla ve kendinizle iletişim yönteminiz, yaşayacağınız hayat tarzını belli edecektir. Bu yüzden bu konuya çok önem verin ve önce kendinizle sonra da başkalarıyla çok iyi iletişimler kuran iyi bir iletişimci olun.
Söylediklerini yaşayanların, karşısındakiler üzerinde etkileri daha çok oluyor. Çünkü onlar, farkında olmasalar da, karşı tarafa etkisi yaklaşık yüzde 60 oranında olan vücut dilini ve yüzde 30 oranında olan konuşma tarzını daha etkin kullanıyorlar. Çünkü iç ve dış uyumları var. Söyledikleriyle yaptıkları arasında çelişki yok.
Bu iç ve dış uyum-âhenk yanında ya bir de üstün bir düzey olursa etki, yani iletişim nasıl olur? Hârika, değil mi? Öyleyse, süper bir uyum için bu oranları yükseltmenin çabasına girelim.
Bu konulardaki çeşitli örnekleri hem kendi hayatınızda, hem de çevrenizde her zaman rahatlıkla görmeniz mümkün.

AHENK KURMA
Temsil sistemlerini anladıktan sonra bu konuyla ilgili bol bol egzersiz yaparsanız, sizin hangi tür düşünce sistemini tercih ettiğinizi anlarsınız. Düşünce sisteminizi anladığınızda da, kendinizi ve düşüncelerinizi kontrol altına alabilirsiniz. Ayrıca, başkalarının düşünce sistemlerini bilirseniz, onlarla iyi bir iletişim ve ahenk kurabilirsiniz.
Örneğin, görsel bir insanla dokunsal bir insanın konuşması sırasında ilginç diyaloglara şahit olabilirsiniz. Dokunsal biri, bir olayı anlatırken görsel kişi derhal lafa girerek, onun cümlesini tamamlayabilir. Zira, dokunsalların ağır ve durağan konuşması, görselleri deli edebilir.
Ya da bir görsel, şekiller ve grafikler çizerek bir işitsele önemli bir sunum yapıyorsa, kendine göre bu sunum çok başarılıdır. Ancak işitsel kişi muhtemelen şöyle diyebilir:
- Bu grafiklerden bir şey anlayamıyorum. Bunu bana daha kısa bir şekilde anlatabilir misin?
Evli çiftler arasındaki şu tip diyaloglar size yabancı gelmeyebilir: Görsel bir erkek, işitsel olan eşine, güzel bir kürk veya güzel bir hediye almakla herşeyin bittiğini sanabilir.
Eşinin birgün kendisine, onunla hiç ilgilenmediğini söylemesi onu çok şaşırtır. Evet, eşine birçok güzel şey almıştır ama, bir defa bile onu çok sevdiğini söylememiştir.
Ya da dokunsal bir erkek, sürekli dokunsal davranışlarla eşine olan sevgisini belli etmek isterken, işitsel olan eşi bundan ziyade ondan sevgisini kelimelerle ifade etmesini bekleyebilir.
Çiçek insanlara bir mesajdır, ama görseller için çok daha önemli bir mesajdır.
Eğer insanlarla iyi bir iletişim sağlamak istiyorsanız, önce onları olduğu gibi kabul edin ve onların frekanslarına girin. Zira tüm insanlar, kendilerine benzer kişileri severler ve sayarlar. Karşınızdaki kişinin algı kanallarını tesbit

edin. Sesinizin yüksekliğini ve hızını ona göre ayarlayın. Hattâ, kendi hareketlerinizi onun hareketlerine uydurun. Ancak bunu yaparken onları taklit etmeyin. Onlara saygı duyun ve onlarla eşleşmeye çalışın. Yani, yine kendiniz olarak, onlarla ahenkli bir paralellik içine girin. Bu söylediklerim size abartılı gelmesin. Amerika ve Avrupa'da, NLP eğitimi alan herkes bu kuralları uyguluyor.
İyi bir satıcı, iyi bir yönetici, iyi bir anne-baba ve iyi bir iletişimci olmak istiyorsanız, insanlarla ahenk kurmayı öğrenmelisiniz. Onlarla aynı frekansa girmeye çalışın; olmazsa yeniden deneyin, bir daha, bir daha; önce onlarla eşleşin, sonra onlarla ne kadar kolay iletişim kurabileceğinizi görün.
Farklı Sistemlerin Tercümanlığı
Bir şirketin iki ortağı, aralarındaki sorunu çözmem için bana danıştıklarında, onlarla ayrı ayrı konuşmayı tercih ettim. İlk konuştuğum ortak, beni davet eden kişiydi ve kendisi işitsel canlandırma sistemini kullanıyordu. Ben görsel olduğumdan onunla konuşurken, konuşma hızımı ağırlaştır-dım. Tane tane ve kelimelerime dikkat ederek konuşuyordum. Karşımdaki kişi ise sürekli işitsel mecazlar kullanarak bana olayları anlatıyordu. Her horozun kendi çöplüğünde öteceğini söyleyerek, kendi konularının dışına çıkmamaları gerektiğini anlattı. Daha sonra, yaptığı önerilerin ortağının bir kulağından girip öbüründen çıktığından bahsetti.
Ayrıca, ortağının kullandığı bazı kelimeleri aktararak, bunlardan çok rahatsız olduğunu söyledi. Bir NLP uzmanı, konuşmaların içeriğinden çok formuna önem verir. Ben de, konuşmaların formatını öğrenmeye çalışıyordum.
Daha sonra diğer ortakla görüştüm. Onun, canlandırma sistemlerinden görsel olanı kullandığını anladım. Hep görüntülerle konuşmayı tercih ediyordu. Beynindeki şekilleri yakalayıp bana aktarmak için çok hızlı konuşuyordu. Ben de görsel olduğumdan bu hız beni rahatsız etmiyordu ama, işitsel olan ve kelimelere önem veren diğer ortağını muhtemelen çok rahatsız ediyordu.
Kendisinin gördüğü birçok şeyi ortağının göremediğinden yakınan bu kişi, bu şartlarda geleceklerinin pek parlak görünmediğinden söz etti.
Şirketin geleceği ile ilgili tasarladığı ve çizdiği renkli resimli projeleri gösterdi. Ancak ortağının bunları anlayamadığını söyledi.
Ben de ona, "Bu projeleri ona detaylı bir biçimde anlattın mı?" diye sordum.
Buna gerek olmadığını ve çizdiği bu görüntüleri körlerin bile görebileceğini söyledi.
Önce her ikisine de canlandırma sistemlerinin farklı olduğundan bahsettim. Aralarında bir nevi tercümanlık yaptım ve neden anlaşamadıklarını açıkladım
Bunları anlatınca, bana şirketlerine danışmanlık yapıp yapamayacağımı sordular.
Ben de onlara başka bir soru sordum:
- Sizin bir sisteminiz var mı?
Bu soru karşısında her ikisi de şaşırdılar ve birbirlerine baktılar. Daha sonra, bir sistemlerinin olduğunu, ama iyi işlemediğini söylediler.
Bunun üzerine onlara, önce sistemlerini kurmalarını, sonra beni aramalarını söyledim.
Oradan ayrılırken, birbirlerini tam olarak tanımadan işe giren ve uyum sağlama konusunda hiçbir adım atmayan bu insanları görünce, NLP'yi bilen kişilerin ne kadar şanslı olduklarını düşünüyordum.
Bu örnekte de görüldüğü üzere, karşımızdakinin temsil sistemini bularak iyi bir iletişim gerçekleştirebiliyoruz...
YENİDEN ÇERÇEVELEME
Bazen, bazı durumlara saplanıp kaldığımızda ve olumsuz duygular içine girdiğimizde, yeniden çerçeveleme bizlere daha farklı bakış açıları getirir, dolayısıyla esneklik kazanmış oluruz. Yeniden çerçeveleme düşüncesiyle, bazı olaylara farklı bir perspektiften bakarak, güçlükleri yenmeyi başarabiliriz.
Ayrıca yeniden çerçeveleme, üretken düşüncenin özüdür. Örneğin, başkalarının gerçeklik haritalarını anlamak için, olayları onların bakış açılarından görmemiz gerekir. Yeniden çerçeveleme, seçenekler üretir ve yeni olasılıkları gündeme getirir.
Tüm başarılı çocukların arkasında iyi bir çerçeve değiştirici aile, tüm başarılı öğrencilerin arkasında iyi bir çerçeve değiştirici öğretmen, tüm başarılı

şirketlerin arkasında iyi bir çerçeve değiştirici lider, kazanılan tüm büyük savaşların ardında da iyi bir çerçeve değiştirici komutan vardır.
Yeniden çerçeveleme klasik bir Pollyanna'cılık değil, kötü bir olayın ilk darbesini çabucak atlatıp eyleme geçmemize yarayan çok önemli bir silahtır.
Yeniden çerçeveleme, insanı karşılaştığı başarısızlık denilen olaylar karşısında çöküntüden kurtarır. Engeli basamağa dönüştürür. Böyle olunca da, o azimle, engel ne kadar büyükse o kadar yükseğe çıkarır.
O engeller, 7 yaşında gözlerini kaybeden küçük Veysel'in, büyük halk şairi Aşık Veysel olmasını engelleyememiştir.
İki kolunun da çolaklığı, Mümin Pehlivan'ın güreş tarihinin en büyüklerinden biri olmasına, hatta Koca Yusuf'u yenen tek pehlivan olmasına engel olamamış. Üstelik bu dezavantajı avantaja çevirmeyi bilmiş. Bükülmeyen çolak kollarıyla sardığı rakipleri bu mengeneden kurtulamamışlar.
Ya 39 yaşında gözlerini kaybeden ünlü yazar Cemil Meriç. Murat Belge'nin deyimiyle "görmeyen görücü", başkalarının gözleriyle, hayranlık verici yoğun okumalarına devam etti ve gözlerini kaybettikten sonra da birçok eserler verdi.
İki yıl zindanda yatan Muhammed Ali Clay, zindandan çıktıktan sonra, o zindan hayatının izleri ve psikolojisi altında ezilmemiş, görünürdeki bütün aleyhte şartlara rağmen dünya boks şampiyonluğunu yeniden kazanmıştır.
Olaylara bakışınız, dezavantajlarınızı müthiş avantajlara, acılarınızı büyük birikimlere çevirebilir. Size beklenmedik sıçramalar yaptırabilir. Yeter ki, olaylara bir de o yönden, o gözle yaklaşın.
Bunları düşünürken gayemiz, sorunlara dalmaktan çıkıp, hedeflerimize ulaşmak olmalıdır.
"Üzülmek, yarının sıkıntısından birşey eksiltmez. Sadece, bugünün gücünü tüketir." (A. J. Cronin)
Evet, herşeyde bir hayır vardır.
YENİDEN ÇERÇEVELEME ÖYKÜLERİ
NLP'yi hayatına geçiren bir kimse, her an her türlü sürprize hazırdır. Olaylara pozitif bir tutumla yaklaşır. Zihnini kontrol eder. Gerçekleştirmek istediği şeyin peşinde mutlu bir hayat sürer.
Asla ertelemez, üşenmez, vazgeçmez. NLP her olayı yeniden çerçeveleyerek olaylara pozitif bir bakış açısı kazandırır.
Ben, seminerlerime katılan kişilerde bunu rahatlıkla gözlüyorum ve onları 3 gruba ayırıyorum:
1) Seminere zoraki gelenler. Bunlar genellikle, birilerinin zorlaması sonucu bu seminere katıldıklarını hemen belli ederler. Semineri baştan sona eleştirel bir gözle izlerler ve sürekli olarak sizi sıkıştırıcı sorular sorarlar. Sordukları sorular da çoğunlukla birşey öğrenmek için değil, sizi zor durumda bırakmak için sorulan sorulardır.
2) Cem Yılmaz'ın stand up gösterisi yerine sizin seminerinize katılanlar. Bunlar genel olarak neşeli kişilerdir ve seminerin de kendilerini eğlendirmesini isterler. Seminerden faydalanırlar ama kesin kararlı olmadıkları için, yeteri kadar istifade edemezler.
3) Anlatılan herşeyi can kulağı ile dinleyen bir grup vardır ki, onlar oturdukları yerin rahat olması, öğle yemekleri, cafe breaklerden çok konuşmacıyla ve anlattığı konularla ilgilenirler. Dış görünüşleri sakin veya coşkulu olabilir. Ama iç iletişimleri çok coşkuludur. Konuşmacıyı o kadar dikkatle dinlerler ki, bazen kendilerini kaybederler. Sanki bulutların üzerinde uçuyormuş gibidirler. Ayrıca, eğitim veren kişinin en iyi savunucusudurlar. Bu insanlar mükemmel çerçeve değiştiricilerdir.
Dört Kızarmış Ekmek
İşte size yaşanmış, çarpıcı bir çerçeve değiştirme öyküsü:
Bu yaşanmış öykünün kahramanı da EMİ Harita Yönetim Kurulu Başkanı sayın Akın Ekinci.
Akın Bey'in bir tarihte, kömür işi yapan bir şirketten hatırı sayılır bir miktarda alacağı vardır.
Uzun süre alacağını alamayan Akın Bey'e şirketten ilginç bir öneri yapılır: Alacağınıza karşılık bize ortak olur musunuz? Akın Bey bu öneriye hemen cevap vermez ve düşünmek istediğini söyler. Akşam eve gidince annesine bu şirkete ortak olmak istediğini ama kesin bir karar veremediğini söyler. Annesi ona "Hiç

merak etme oğlum. Ben bu gece istihareye yatarım. Yarın sana bu işin hayırlı olup olmadığını söylerim" der ve o gece istihareye yatar.
Sabahleyin merakla annesini arayan Akın Ekinci, istiharenin neticesini sorar. Annesi, o akşam çok güzel bir rüya görmüştür. Rüyasında 4 tane kızarmış ekmek vardır.
Rüyanın güzel çıkmasıyla bu işin hayırlı olacağına inanan Akın Ekinci, ertesi gün şirkete gider ve onlarla ortak olmaya karar verdiğini söyler.
Alacağının karşılığında kömür şirketine ortak olan Akın Bey, artık sürekli olarak 4 tane kızarmış ekmeğin hikmetini arar.
Bu arada kömür şirketi sıkıntısını atlatamaz; bütün ortaklarından, dolayısıyla da Akın Bey'den yeniden para koymalarını ister.
Akın Bey çaresiz, yeniden para koyar. Alacağını alamayan Akın Bey'in yeniden koyduğu paralar da buhar olur uçar.
Akın Bey NLP tekniklerini bilmeden, çerçeve değiştirme tekniğini uygular ve hep o 4 kızarmış ekmeği arar.
Kömür şirketindeki ortaklığı sırasında ticaret hayatını yakından görmüş ve ticarete ısınmıştır.
Sonraları küçük çapta ticaret yapmaya başlar ve işini gitgide büyütür.
Ticarette büyük başarılar kazandığı bir yıl sonunda, iş yerinde otururken aklına 4 kızarmış ekmek gelir.
Evet, der, nihayet o ekmeklerin sırrını çözdüm. Her ne kadar iflas etsek de, ben o kömür şirketinde ticareti öğrendim ve o bilgilerle bugün iş hayatında başarılıyım.
Evet, bıkmadan, usanmadan dört kızarmış ekmeği arayan sayın Akın Ekinci, bugün Avrupa'dan gelen uzmanların dahi hayranlık duyduğu işinde, 200'ün üzerinde uzmanın çalıştığı harita çekimlerinde kullanılan bir uçağa sahip olan, Türkiye'nin en kapsamlı elektronik haritacılık merkezinin yönetim kurulu başkanıdır.
Şirketlerinde verdiğim seminerlerden sonra Akın Ekinci bana şöyle dedi:
- Hocam, ben sıradan bir kişiyim, siz de sıradan bir kişisiniz; bu yüzden ben sizi çok sevdim. Ben de cevap olarak şöyle dedim:
- Evet Akın Bey, bizler sıradan kişileriz, ama dünyadaki büyük işlerin çoğu sıradan, ama asla vazgeçmeyen kişiler tarafından gerçekleştiriliyor.
Aslında hayat fırınında simsiyah yanmış ekmekler yok; sadece kızarmış ekmekleri yanmış gibi gören insanlar var.
Belki bunun tersini düşünenler de olacak ama, onlar hep yanmış ekmek yerken, Akın Ekinci gibiler ya kızarmış ekmek yiyecekler, ya da kızarmış ekmeğin hayaliyle hayatlarını dolu dolu yaşayacaklar.

En Büyük Düşman Nasıl En Büyük Dost Oldu?

Her 4 senede bir yapılan olimpiyatlar, 1976 yılında Montreal'de yapılıp 1 milyar dolar zararla kapanınca, artık olimpiyatların yapılamama tehlikesi doğdu. Çünkü, hiçbir ülke, olimpiyatları yapmak istemiyordu. 1980 yılında Rusya ortaya çıkmasaydı, olimpiyatların sona ermesi tehlikesi ortaya çıkacaktı. Rusya'nın kendine özgü bir muhasebe sistemi olduğundan 1980'deki bu olimpiyatlara talip oldu. 1980 Moskova Olimpiyatlarından sonra ise hiçbir ülke olimpiyatlara talip olmadı. 1984 Oyunları neredeyse yapılamıyordu. O güne kadar olimpiyatların en büyük düşmanı, elbetteki televizyon kanalları idi. Çünkü, televizyon kanalları müsabakaları verirse, birçok kişi olimpiyatları rahat koltuklarında izlemeyi tercih edecek ve müsabakalara gelmeyecekti. Sadece müsabakalara gelen seyircilerden para kazanmayı düşünen olimpiyat komitesinin, bu durumda en büyük düşmanı, televizyon kanalları olacaktı. Ancak bir kişi çıktı ve dedi ki: "Acaba en büyük düşmanımız, en büyük dostumuz olabilir mi?" Bunu söyleyen kişi Peter Ueberroth idi. Bu kişi, televizyon kanallarıyla yaptığı çeşitli toplantılardan sonra, onlardan alacağı paranın seyircilerden alınacak paranın çok daha üzerinde olduğunu gördü ve olimpiyatların yayın hakkını büyük paralar karşılığında televizyon kanallarına sattı. 1984 Los Angeles Olimpiyat Oyunları'ndan 250 milyon dolar kâr elde edildi. Ve 1985 yılında Peter Ueberroth Time dergisine kapak oldu.

Bakış Açısı

Bir uyuşturucu müptelasının iki oğlu vardır. Uyuşturucu kullanan bu adamın hayatının büyük bir kısmı hapishanelerde geçmiştir. Oğullarından biri de kendi

gibi uyuşturucu kullanmaktadır ve hapishanededir. Diğeri ise bir şirketin genel müdürüdür.
Olay, gazetecilerin ilgisini çeker ve bu adamla röportaj yapmaya giderler. Röportaj sırasında adam, oğullarına asla farklı muamele yapmadığını söyler. Çünkü, onlarla hiç ilgilenmemiştir.
Gazeteciler, önce hapisteki oğlunu ziyaret eder ve ona niçin bu durumda olduğunu sorarlar. Cevap mantıklı ve acıklıdır: "BABAMI TANIYORSUNUZ, BAŞKA NE YAPABİLİRDİM Kİ?"
Asıl ilginci, bir şirketin genel müdürü olan diğer kardeşin düşünceleridir. Gazeteciler onun da yanına giderler. Röportajın sonunda en çok merak ettikleri konuya gelirler ve başarısının sebebini sorarlar. Verilen cevap çok ilginçtir: "BABAMI TANIYORSUNUZ, BAŞKA NE YAPABİLİRDİM Kİ?"
Hayatını, başına gelen olayların belirlediğini düşünen büyük kardeş babasının yolundan giderken, başına gelenleri yeniden çerçeveleyerek yararına kullanan küçük kardeş, büyük başarılara imza atmıştır.
Şiirler de Bir Numara Olur
İbrahim Sadri, ülkemizin son yıllarda yetiştirdiği en büyük çerçeve değiştiricisi.
Stand up show denen tek kişilik gösteriler son yıllarda moda oldu. TV'lerde yayınlanan talkshow programları içinde, halkımızın izlediği programların başında onlar geliyor.
Bu programların genel amacı halkı eğlendirmek; eğer televizyonlarda yapılıyorsa ayrıca iyi bir rayting yakalamak.
Güldürmek, eğlendirmek bir araç olmaktan çıkıp amaç haline geldiğinde, cinselliği ön plana çıkarmak, başkaları ile alay etmek, programa katılan kişilere hakaret etmek, işin kolay kısmına kaçmak oluyor.
Bu tür programlar yapmak isteyen genç bir sanatçı da, aynı yolu izlemek zorunda olduğunu sanıyor. Böylece, gecenin bir yarısında barlarda yapıldığında kimseyi rahatsız etmeyecek bazı programlar, çocukların TV seyrettiği saatlerde, bazı kelimeler çıkarılarak halka sunuluyor. Ancak bir adam çıkıyor ve diyor ki: "Ben insanları hem düşündürecek, hem de güldüreceğim." Birçok kişi, ona bunun olamayacağını ve insanların ancak belirli şeylere güldüğünü söylüyor. O, kimseyi dinlemiyor ve düşündüğü programları televizyonda yapmaya başlıyor.
Televizyonlarda yaptığı bu programlarla başarıya ulaşınca, bir çılgınlık daha yapmaya karar veriyor. "Ben," diyor "Programlarımda şiirler okuyacağım." Şiir kitaplarının ve kasetlerinin çok az satıldığı bir zamanda herkes ona gülüyor, ama o yılmıyor.
Hazırladığı bir şiir programı projesini, özel bir TV'nin yetkili kişisine götürüyor. Bu kişi, onun projesini yazdığı kağıdı alıyor ve gözlerinin önünde yere atıyor. Bu olay onu daha da kamçılıyor. "Ben" diyor "Şiirlerimi okuduğumda neler olacağını göreceksiniz."
Gerek TV'de yaptığı programlarda, gerekse halka açık stand up programlarında çok etkileyici, davudi sesiyle şiirler okumaya başlıyor.
Okuduğu şiirlerin büyük bir coşkuyla izlendiğini görünce, şiirlerden oluşan yeni bir kaset çıkarmaya karar veriyor. Kasetine, bir turne sırasında bir delikanlıdan aldığı şiirin ismini veriyor. Şiir kaseti, şarkı listelerini alt üst ederek ilk sıraya yerleştiğinde, tüm ülkenin gözleri onun üzerine çevriliyor. Hayâl ve hedeflerini yıllar önce belirleyip onlara bir bir ulaşan ve bütün ülkenin bazı konulardaki çerçevelerini değiştiren İbrahim Sadri'yi kutluyor ve içimdeki küllerin arasından şiir aşkını ortaya çıkardığı için kendisine teşekkür ediyorum.
Şiir Okuyan Adama
Ben seni hiç sevmedim ki,
Senin hayâl ve hedeflerini sevdim.
Güldürürken düşündüren esprilerini
Okuduğun şiirleri sevdim..
Ben seni hiç sevmedim ki,
Çocuklarımla korkmadan geldiğim gösterilerini sevdim.
Dehşet ve şiddet görüntülerinden bıkmışken
TV'lerde yaptığın programları sevdim.
Ben seni hiç sevmedim ki,

Ailenle paylaştığın mutluluğu sevdim.
Birileri seyircileri önemsemezken,
Senin onları yüceltmeni sevdim.
Oğuz Saygın

SWİSH TEKNİĞİ

Bu teknikle, istenmeyen davranışlarınızı değiştirip istenilen davranışları kazanabilirsiniz.

Bu tekniğin en önemli özellikleri hızlı, güçlü ve etkili olması. Yani, kısa sürede, en etkili değişimi gerçekleştirebileceksiniz bununla.

Swish tekniğini uygularken sakin bir ruh hali içinde olduğunuz için, uygun zaman ve mekanı seçmelisiniz.

Önce, değiştirmek istediğiniz davranışları kesin olarak belirlemelisiniz. Ve bu davranışı duyup, hissedip, işiterek ortaya koymalısınız.

Rahat bir pozisyonda, tam bir konsantre içinde olmalısınız. Uygulamaya başlarken gözleriniz kapalı olmalı. İşlem bitinceye kadar açmamalısınız.

Davranışınızın mutlaka belirli alt sistemleri vardır.

Örneğin, çok yemek yediğinizi düşünelim. Bu sırada neler görüyorsunuz? Neler işitiyorsunuz? Ve neler hissediyorsunuz? Değiştirmek istediğiniz davranışınızı çok büyük bir ekranda görün. Görüntüler çok net ve parlak olsun. Sesleri duyun ve yaşadığınız kötü duyguları hissedin. Büyük ekranın sağ alt tarafında küçük bir karede ise davranışı değiştirdikten sonraki halinizi görün. Son derece sağlıklı, kendinden emin, kilosu normale dönmüş bir şekildeki bu görüntünüz parlak değil, mat olsun. Büyük ekranda gördüğünüz görüntü ile küçük ekrandaki görüntüyü çok kısa bir sürede değiştirin. Küçük ekrandaki, görüntü parlak bir şekilde büyük ekrana gelsin, büyük ekrandaki görüntü ise mat bir şekilde küçük ekranda gözüksün. Böylece, değiştirmek istediğiniz davranış, sürekli olarak size, ekranın sağındaki küçük görüntüyü çağrıştıracaktır. Bu deneyi, alışkanlığınızı değiştirinceye kadar yaparsanız, birçok alışkanlığınızı değiştirdiğinizi göreceksiniz.

Seminerlerimde öğrendikleri swish tekniğiyle, bir çok kişi sigarayı bıraktı, birçok kişi zayıflamaya başladı. Bazıları ise sabah erken kalkmaya başladı.

Tüm bunları gözönüne alarak, svvish tekniğinin, alışkanlıklarınızı değiştirmek için hârika bir metod olduğunu söyleyebilirim.

RÜYALARI GERÇEKLEŞTİRMEK

Alis Harikalar Diyarında adlı kitabı okudunuz mu? Bir çocuk kitabı olmasına rağmen, insanların niçin başaramadıklarını anlatan bu masalda, Alis ile bir yol kavşağında bekleyen kedinin diyalogu çok ilgi çekicidir:

"Alis bir yol kavşağına geldiğinde, kavşakta bekleyen kediye sorar.

Alis: - Hangi yolu izlemem gerektiğini bana söyler misin?

Kedi: - Gitmek istediğiniz yere göre, izleyeceğiniz yol da değişmektedir. Bu yollardan her biri değişik yerlere gider. Gideceğiniz yeri söylerseniz, hangi yolu izlemeniz gerektiğini o zaman söyleyebilirim.

Alis: - Gideceğim yer, herhangi bir yer olabilir. Benim için hiç farketmez.

Kedi: - O zaman bu yollardan herhangi birine gidebilirsin?"

Yukarıdaki örnekte görüldüğü gibi, yaşadığımız dünyada, hayatta kalmaktan başka hiçbir hedefi olmayan insanlar o kadar fazla ki...

Bedenen sağlıklı görünseler de, ruhen pek de sağlıklı olmayan bu kişiler için karar vermek, gerçekten bir ızdıraptır.

Birazdan anlatacağım teknikler, ne yapmak istediğini bilen kişiler için bir rehber olma görevi görürken, nereye varmak istediğini bilemeyen insanların da hedeflerini belirlemelerine ve belirledikleri bu hedefi belirginleştirmeleri gerektiğine inanmalarına vesile olacaktır.

Bir hedefinizi gerçekleştirmek istiyorsanız ve o konuda çok istekliyseniz, yapacağınız şey önce amacınızın SONUÇ BELİRLEME KURALLARINA uygun olup olmadığını tesbit etmektir. Lütfen, hedeflerinizde kir olmasın. KİR YOK akrostişindeki kuralları dikkatle inceleyin.

Eğer amacınız bu kurallara uyuyorsa, artık hedefinizi gerçekleştirmek için gereken proje safhası başlar. Proje safhası, amacınızın kağıt üzerine döküldüğü, tüm engellerin, kaynakların ortaya konulduğu ve stratejinin belirlendiği safhadır.

Bu safhada yapılacak iyi bir planlama, sizin hedefinize doğru çok daha kolay ve bilinçli bir şekilde ilerlemenizi sağlayacaktır. "LEKESİZ ÇİMEN"lerde yürümek sizi çok mutlu edecektir.
Son safha ise, harekete geçtiğiniz ve sonuçları almaya başladığınız safhadır. Dünyadaki tüm başarılı insanların kullandığı ve bizim KESE akrostişi ile gösterdiğimiz dört aşamalı başarı programı, sizin başarıya ulaşmanızdaki büyük yar-dımcınızdır.
Ayrıca NLP ilkeleri, hedeflerinize ulaşma konusunda size çok faydalı olacaktır.
Konuyu özetlersek:
1) Hedefinizin, KİR YOK akrostiji ile gösterdiğimiz sonuç belirleme kurallarına uyup uymadığını tesbit edin.
2) İlk aşamada bir sorun yoksa, LEKESİZ ÇİMEN akrostişi ile anlatılan hedefe ulaşmak için, gerekli adımları birer birer atın.
3) KESE akrostişi! 4 maddelik eylem planını uygulayın.
4) Bunları yaparken NLP ilkelerinden yararlanın.
SONUÇ BELİRLEME TEKNİĞİ
KESİN OLSUN
İSTENEBİLİR OLSUN
REHBERİNİZ DUYULARINIZ OLSUN
YARARLI BİR AMAÇ SEÇİN
OLUMLU CÜMLELERLE İFADE EDİN
KONTROL SİZDE OLSUN
KESİN OLMALI: Ulaşacağı şeyi net olarak bilen biri, bunları hiç duraklamadan, bir çırpıda sayabilir. O halde, kendinizi test edin. Bu tanımlamaları net bir şekilde yapabiliyor musunuz? Bazı insanlar, kesin ifadeler yerine muğlak sözcükler kullanırlar.
Hiçkimse, Birisi, Bazıları, Herkes.
İşte size, insanların sayısal çokluğunu ifade eden 4 adet muğlak sözcük. Bunlarla anlatılan olaylar asla kesin değildir. Bizim başarılı bir eylem gerçekleştirmemize yaramayacağı gibi, istediğimizi anlatmamıza da engel olur.
Şimdi size, bu sözcüklerle anlatılan bir hikaye sunuyorum.
Bu hikaye, isimleri Hiçkimse, Birisi, Bazıları, Herkes olan dört kişi hakkındadır:
Çok önemli bir iş vardı. Herkes, Bazıları'nın bunu yapacağından emindi. Birisi yapabilirdi, ama Hiçkimse yapmadı. Bazıları buna çok sinirlendi, çünkü bu Herkes'in işiydi. Herkes de Birisi'nin yapacağını düşünmüştü. Ama Hiçkimse, Herkes'in bunu yapamayacağını sezememişti. Bu hikaye Birisi'nin yapabileceği işi Hiçkimse yapmayınca Herkes'in Bazıları'nı suçlamasıyla sona erdi.
İSTENEBİLİR OLMALI: Sonucun, siz ve diğer kişiler tarafından istenebilir olduğundan emin misiniz?
Yakın çevreniz tarafından istenmeyen bir hedef, ileride sizi rahatsız edebilir. Bu durumda yapılacak şey, belirlenen bu hedeften vazgeçmek olabileceği gibi, yapmayı çok istediğiniz bu olaya, diğerlerinin tepki göstermesini önlemenin çaresini bulmak da olabilir..
Bu konuda, yakından tanıdığım Ahmet Gülderen adlı genç kardeşimin örneği çok çarpıcıdır.
Ahmet, çok küçükten beri yaptığı esprilerle etrafındakileri güldüren biri. Okul yıllarında bir hayâli var. İnsanları güldüren, ama aynı zamanda düşündüren showlar yapmak.
Fakat, babası buna kesinlikle karşı çıkar. Eğer bir fizikçi olmazsa, iki elinin yakasında olduğunu söyler. Fizikçi olmakla bunu pratik olarak yapmak arasındaki farkı çok iyi bilen Ahmet, Marmara Üniversitesi Fizik bölümünü kazanır. Bu bölümde okurken, bir taraftan da programını hazırlar. Böylece kendisi için istenebilir olan bir hedefe, kimseyi kırmadan ulaşmaya çalışır. Ne istediğini çok iyi bildiğinden, üniversitenin son yıllarında, istediği şeyi ailesine kabul ettirir.
Birkaç defa ortak program yaptığımız Ahmet Gülderen'i, zannediyorum, ileride tüm Türkiye stand up shovvlarıyla tanıyacak.
REHBERİNİZ DUYULARINIZ OLSUN: Hedefinize vardığınızda neler görecek, neler duyacak, neler hissedeceksiniz? Hattâ neler tadacak ve neler koklayacaksınız? O

görüntüleri, sesleri ve hisleri daha ayrıntılı olarak oluşturmaya ve varılan noktanın hedefe ne kadar uzak olduğunu tesbit etmeye Duyusal Keskinlik denir. Duyusal keskinliğe sahip olan bir kişi, hedefe ne kadar yakın olduğunu anlar. Ben "Negatif Limanlardan Pozitif Sulara" adlı kitabımı yazarken, kitap bittiğinde neler göreceğimi, neler duyacağımı ve neler hissedeceğimi hayâl ettim.
NLP'den öğrendiğim duyusal keskinlik sayesinde, hedefe ne kadar uzak veya yakın olduğumu tesbit ettim ve kitap bittiğinde aynen hayâl ettiğim şeyleri yaşadım.
YARARLI OLSUN: Ulaşmak istediğiniz sonucun size ve etrafınızdakilere yararlı olması çok önemlidir. Zira, boş bir hayâl uğruna yıllarını feda eden birçok kişinin başına gelenler sizin başınıza da gelir.
Bir ülkede, elindeki çuvaldızı 5 metre mesafeden küçücük bir deliğe sokan bir adamın bu hüneri padişahın kulağına gider. Padişah, bu adamı merak eder ve sarayına çağırtır.
Tüm saray erkanının huzurunda, bu garip kılıklı adam hünerini göstermeye başlar. Çuvaldızı eline alır ve atarak küçücük bir delikten geçirir. Herkesin ağzı açık kalmıştır. Sonra bir daha atar, sonra bir daha. Çuvaldız hepsinde de aynı deliğe girer.
Padişah, vezirine döner ve ona 100 altın verilmesini emreder. Adam altınları alıp giderken padişah bir emir daha verir: "Yakalayın şunu! Yatırın falakaya ve 100 sopa vurun!" Olanlara şaşıran vezir, padişaha bunun ne anlama geldiğini sorar. Padişahın cevabı ilginçtir:
"Doğruya doğru; adamın çok güzel bir hüneri var, bu yüzden ona 100 altın verdim. Ama yıllardır bu boş işle uğraştığından da 100 sopa attırdım."
OLUMLU CÜMLELERLE İFADE EDİN: Mükemmel bir canlı bilgisayar olan beynimiz, kendisine gönderilen sinyalleri kelime kelime alırken, bazen bütünün içinden sadece olumsuz kelimeleri seçer ve kendini ona programlar.
Bu aynen, bazı paparazzi yazarlarının söylenen bir paragraftaki tek cümleyi veya tek kelimeyi yayınlayarak diğer cümleleri yazmamaları sonucu, konuşmayı tamamen değiştirmelerine benzer.
Örneğin, "Artık yataktan geç kalkmayacağım" cümlesindeki vurgu beyne "geç" olarak yansıyabilir.
Eğer böyle bir hedefimiz varsa, bunu şöyle ifade etmeliyiz:
"Artık yataktan erken kalkacağım."
KONTROL SİZDE OLSUN: Bir iş yerinde patron değilseniz, o iş yerinin büyümesiyle ilgili hedefiniz büyük bir olasılıkla gerçekleşmeyecektir. Aynı şey, çocuklarımız için de söz konusudur. Onların ne olacaklarına karar vermek yerine, ulaşmak istedikleri hedeflere yardımcı olacak girişimlerde bulunmak daha faydalıdır.
Hedeflerinizi belirlerken, kendi kontrolünüzde olan hedefler seçmeye çalışın.
HEDEFE ULAŞMAK
LİSTE YAPIN
ENGELLERİ YAZIN
KAYNAKLARI YAZIN
ELDE ETMEK İSTEDİKLERİNİZ NELER ? (En önemli olanlar)
SONUÇ BELİRLEME KURALLARINA UYGUN MU?
İDEAL PERFORMANS DURUMUNU DÜŞÜNÜN
ZAMAN PLANI YAPIN
ÇEVRENİZİN NASIL OLMASINI İSTERSİNİZ?
İDEAL BİR GÜNÜNÜZ NASIL OLMALI?
MODELİNİZ VAR MI?
EYLEM PLANINIZI YAPIN
NASIL BİR İNSAN OLMALISINIZ?
LİSTE: Eğer hayatınız boyunca istediğiniz şeyleri hiç yazmadıysanız, istediğiniz herşeyi yazabileceğiniz bir liste sizi çok eğlendirecektir. Belki de yıllarca, ne istediğiniz hep beyninizin bir köşesinde durdu. Onları kağıda geçirdiğinizde ve önünüzde yazılı olarak gördüğünüzde farklı duygular içine gireceksiniz? Bunu yaparken, kendinize hiçbir kısıtlama koymadan, istediğiniz herşeyi yazın.
ENGELLER: Herşeyde olduğu gibi, sizin isteklerinizin de bazı engelleri olacaktır. Bunu oyunun bir parçası kabul edin, ama neyin sizi engellediğinin farkında olun.

KAYNAKLAR: Kaynaklarınızı yazdığınızda, bunların hiç de az olmadığını göreceksiniz. Elinizdeki kaynaklarla o kadar çok şey yapabilirsiniz ki.. Fakat, bunları yazarken beyin potansiyelinizi eklemeyi unutmayın.
ELDE ETMEK İSTEDİKLERİNİZ: İnsanlar genellikle istedikleri şeylere değil, büyük bir arzuyla bekledikleri şeylere kavuşurlar. O halde, listenizdeki isteklerinizden sizin için en önemli olanları seçin ve onları büyük harflerle tekrar yazın. İlk beş tanesi bu iş için yeterlidir.
SONUÇ BELİRLEME KURALLARINA UYGUN MU? Elde etmek istediklerinizin sonuç belirleme kurallarına uygun olması gerekmektedir. Bu kurallara uymayan hedefleriniz varsa, bunları yeniden gözden geçirin. Onları ya kurallara uydurun, ya da onlardan vazgeçin.
İDEAL PERFORMANS DURUMUNUZ: Geçmişte mutlaka birşeyleri çok güzel yaptığınız zamanlar olmuştur. Bunları bir düşünün ve içlerinde sizi motive eden birkaç tanesini seçin. O zamanlardaki duygu ve düşüncelerinizi hatırlayın.
Belki de gerçekleştirdiğiniz şeyler yanında gerçekleştirecekleriniz çok küçük bir nokta gibi kalacaktır. Başardığınız zamanki duygu ve düşünceleri tekrar yaşayın ve onları yeni hedefleriniz için kullanın.
ZAMAN PLANI: Yapacağınız bir zaman planı, size ne kadar boş zamanınız olduğunu gösterecektir. Günlük, haftalık, aylık, senelik olarak yapacağınız bir planlama, bir kaptanın çizdiği rotadan farksızdır. Planladığınız şeyleri yaptığınızda, bundan büyük bir haz duyacak, yapamadığınızda da, bunun farkına vararak gerekli önlemleri alacaksınız.
ÇEVRENİZ NASIL OLACAK? İstediğiniz herşeyi gerçekleştirdiğinizde, çevreniz nasıl olmalı. Eğer bunu hayâl edebiliyor ve bir şekil çizebiliyorsanız, o duruma ulaşmak için gerekli yatırımı yaparsınız. Çevrenizde kimler olacak, ne yapacak, ne okuyacak, neler görecek, neler işitecek, neler hissedeceksiniz? Bunları bilirseniz, istediğiniz şeye ne kadar yaklaştığınızı anlarsınız?
İDEAL BİR GÜNÜNÜZ NASIL OLACAK? Hedeflerinize ulaştığınızda nasıl bir hayat yaşayacaksınız? Nasıl bir yerde oturacak, nasıl işe başlayacak, neler yapacaksınız? Önemli kişilerle görüşmeler, önemli toplantılara katılmalar, ailenizle geçireceğiniz saatler,... Bunların hepsini mükemmel bir şekilde hayâl edebilirseniz, birgün o hayâllere ulaşma şansınızı artırırsınız.
MODELİNİZ VAR MI? Deneme-yanılma yolu, bildiğiniz tek yolsa, şimdiye kadar size çok zaman kaybettiğinizi söyleyebilirim. Sizin yapmak istediğiniz şeyleri yapmış birini izlemenizin, size ne kadar zaman kazandıracağını bir bilseniz... Kendinize bir model seçin ve onun yaptığı güzel şeyleri yapmaya başlayın.
EYLEM PLANINIZI YAPIN: Hangi eylemi önce, hangisini sonra yapacaksınız? Zaman planınızın dışında bir eylem planı yaptığınızda, hangi hedefi, hangi adımlar sonucu gerçekleştimek gerektiğini bilecek ve ona adım adım gideceksiniz.
NASIL BİR İNSAN OLMALISINIZ? Artık büyük hedefleriniz var ve ciddi ciddi bunları gerçekleştirmek istiyorsunuz. Bunları yaparken bıkmadan, usanmadan amaçlarınızın takipçisi olmanız gerekiyor. Bunun için sahip olmanız gereken karakter özelliklerini test edin ve yazın. Bir süre sonra, bunları gerçekten yaptığınızı göreceksiniz.
--- hekimhan
BAŞARI FORMÜLÜ
Hedefleri Gerçekleştirmenin ve Keseyi Doldurmanın yolu:
Karar ver, Eyleme geç, Sonuçları değerlendir, Esnek ol,
1- Karar ver
Ne istediğinizi bilmek, istediğinizi almanın ilk adımıdır. Yaptığım seminerlerde, katılımcıların bir çoğunun ne istediğini bilmediğini gördüğüm gibi, tanıştığım bir çok üst düzey yöneticinin de, ne istediğini bilme konusunda çok net bir fikre sahip olmadığını gördüm. Tüm insanlarda hedefe yönelik doğal bir eğilim vardır. Aynen, akarsuların yataklarında akması gibi. Akarsular nasıl denizlere doğru akarlarsa insanlar da hedeflerine doğru böyle meylederler. Bir farkla. Bu hedefin doğrultusunu tespit etmek gerekir. İnsanın doğal hedefe ulaşma eğilimi, çok büyük bir potansiyeldir. Bu potansiyelin harekete geçirilmesi için, bilinçli bir şekilde kullanılması lazımdır. En basitinden, tabağınızdaki yarım kalmış bir yemeği bitirmek ne kadar küçük bir hedef olsa da, bunu gerçekleş-tirememek sizi rahatsız eder. Çok önemli bir işiniz dahi olsa, yarısı boyanmış bir ayakkabıyla sokağa çıkmak istemezsiniz. Bir hedef

belirlediğiniz an, bilin ki, hedefini belirlemeyen milyonlarca insanın önüne geçmiş oluyorsunuz. O halde, ilk adımı atın ve hedefinizi belirleyin.
Seminerlerimde, insanlara ne istediklerini sorduğumda bana genellikle, mutluluğu, başarıyı ve zenginliği istediklerini söylüyorlar. Ben de onlara diyorum ki: Siz bunları söylerken, markete gidip peynir isteyen bir adamın durumuna düşüyorsunuz. Eğer marketten peynir almak isterseniz satıcı sorar: "Ne peyniri?" Biraz düşündükten sonra "Beyaz peynir" dersiniz. Bu sefer sorar: "Sert mi, yumuşak mı?" Gene biraz düşünüp "Sert" dersiniz. Arkadan bir soru daha gelir: "Yağlı mı, yağsız mı?" Karar vermek için şöyle bir düşünürsünüz: "Tam yağlı" dersiniz. Ama sorular bitmemiştir. Satıcı gene sorar, "Ne kadar?" "250 gram olsun" dersiniz. Ve belki de hiç istemediğiniz bir peyniri satın alır çıkarsınız.
Seminerlerimdeki katılımcılara şunu tavsiye ediyorum. Hedefiniz açıkça tanımlanmış ve gözlenebilir olmalıdır. Örneğin marketten bir peynir almaya gittiğinizde, şöyle isterseniz peynirinizi alır ve çıkarsınız:

- 250 gram beyaz peynir, sert ve tam yağlı.

2- Eyleme geç
Hedefiniz ne kadar mükemmel olursa olsun, eyleme geçmediğiniz sürece asla neticeye ulaşamazsınız. Çünkü insanlar, hangi fırtınalara yakalandığınıza değil, geriye kaç gemi getirdiğinize bakarlar. Bir kişi, emekli olduğunda hakettiği emekli ikramiyesini alır. İyi bir girişimcinin ağzını sulandıracak bu paraya kavuşan emekli, sizce bu girişimci kadar güçlü bir insan mıdır? Genellikle emeklilerin eyleme geçme yetenekleri olmadığından ya bir ev alırlar, ya da başka bir gayrimenkule paralarını yatırırlar. Ve ellerindeki parayla kazanabilecekleri çok daha büyük paraları kazanma imkanından yoksun kalırlar. Hedef belirlemenin ilk aşamasında, aynı hedefleri belirlemiş iki kişiden eyleme geçen kazanır, ötekisi ise sadece güçlü bir hedefi olmasıyla övünür durur. Bir seminerimde katılımcılardan biri bana şöyle dedi:
- NLP kurallarının çok sunî şeyler olduğunu düşünüyorum ve bunların benim hayatımda bir fark meydana getireceğini sanmıyorum.
Ben de şöyle cevap verdim:
- Eğer sadece düşünürsen, hayatında hiçbir fark meydana getirmez. Ama benim gibi uygularsan, hayatında çok büyük değişiklikler olabilir.
Düşünceyi bir yaya, aldığımız kararı da bu yayla attığımız bir oka benzetebiliriz. Düşünce yayınızı çekin ve karar okunuzu atın. İlk seferde vuramasanız bile ikinci seferde vurursunuz. Gene vuramazsanız 3'üncü seferde, yine vuramazsanız....
Sürekli olarak birşeyler yapmaya istekli ve pozitif insanlar gördünüz mü? İşte onlar sonuçta mutlaka başaracak olan insanlardır.
Bir işi gerçekten başarmak istiyorsanız, yapmanız gereken şeyleri yapın. Açmanız gereken telefonu açın. Yazılmayı düşündüğünüz kursa yazılın. Konuşmak istediğiniz kişiyle konuşun. Haydi gidin, bir şeyler yapın. Hatâ yapmaktan korkmayın. Sizi mükemmelliğe götürecek olan, yapacağınız hatâlardır. Mükemmeliyete, o hatâların merdiveniyle çıkacaksınız.
3- Sonuçları değerlendir
Havaalanlarında uyuşturucu arayan köpeklere dikkat ettiniz mi?
Çok gelişmiş olan koku alma yetenekleri sayesinde, birkaç denemeden sonra büyük bir hızla aradıkları şeyi buluyorlar ve uyuşturucuyu ortaya çıkarıyorlar. Aynen onlar gibi, hedefimize ulaşıncaya kadar birçok kez sonuçları değerlendirmemiz ve nerede olduğumuzu bilmemiz gerekmektedir.
Bulunduğunuz yerle olmak istediğiniz yer arasında önce zihninizde nöral bir otoyol oluşturmalısınız, sonra da gerçek hayatta o hedefinize doğru yürümelisiniz. Hedefinize ulaştığınızda ne göreceksiniz? Neler duyacaksınız? Neler hissedeceksiniz? Bunları çok iyi bilirseniz, hedefinize giderken hangi noktada olduğunuzu tespit edebilirsiniz. Şu anda bir düşünün. Hedeflediğiniz şeyin resmini büyük bir ekranda net olarak görebiliyor musunuz? Hedefinize ulaştığınızda hangi sesleri duyacağınızın farkında mısınız? O andaki mutluluk, heyecan ve sevgi dolu duyguları şimdiden hissedebiliyor musunuz? Düşünün ve hedefinizle ilgili ayrıntıları yakalamaya çalışın. Başarı ayrıntılarda gizlidir. Ayrıntıları ne kadar ince noktalara indirgemişseniz, sonuçları değerlendirmeniz de o kadar kolay olur.

Hepimiz hedefe ulaşma eğilimine sahibiz. Ancak insanlar genellikle bir inişin başında dururlar ve bu inişten aşağı yürümeye cesaret edemezler. İnişin başından aşağıya bırakılan bir araba doğal olarak nasıl inişin sonuna kadar giderse içimizdeki hedefe ulaşma eğilimi de o kadar doğaldır. Ayrıca duyusal güçlerimizi de bir arabanın motoruna benzetebliriz. İniş aşağı giden bir arabayı 5'inci vitese almakla, hedefe çok daha hızlı bir şekilde götürebiliriz.
İnsanların arasındaki çevresel, ailesel ve zihinsel farklar inişin başındaki arabaların markaları arasındaki farklara benzer. Örneğin, son model bir mercedes inişin başında frene basmış olarak dururken, eski model bir wolsvagen iniş aşağıya büyük bir hızla yol alabilir.
Başarmak için, doğal olan, hedefe ulaşma eğilimimizden yararlanmalıyız ve duyusal güçlerimizi kullanmalıyız.
Bunlar bir yetenek değil, öğrenilebilir becerilerdir. Bunları öğrenip, hayatımızda sürekli uygulamalı ve ortaya çıkan sonuçları değerlendirmeliyiz.
4- Esnek ol
Güdümlü bir füzenin düğmesine bastığımızda, füze hedefine doğru yol alırken, sürekli olarak yönünü değiştirir, hedefine kilitlenir ve hedefini vurur. İşte esnek olmak budur. Önce, tahmin ettiğiniz doğrultuda eyleme geçin, daha sonra hedefiniz üzerinde çeşitli düzenlemeler yaparak hedefinize ulaşırsınız.
Klasik hedefe ulaşma yöntemi "Çalış, çalış, daha çok çalış"tır. NLP ise bu konuda şunu tavsiye eder: Denemelerin sonuç vermiyorsa başka bir yol dene. Bunu şöyle açıklayabiliriz: Odadaki bir kuş dışarı çıkmak istemektedir, ancak her hamlesi camda sonuçlanmaktadır. Yüzlerce defa hamle yaptığı halde camdan dışarı çıkamayan kuş, son hamlesini yapar ve cansız olarak yere düşer. Halbuki 3 metre ötesinde açık bir kapı vardır. Yüzlerce defa hamle yapan bu kuş sizce başarılı mıdır? O halde, başarıya ulaşmak için çeşitli yollar denemeliyiz. Bunu yaparken de, NLP'nin en önemli ilkelerinden olan "Her zaman bir seçenek daha vardır" ilkesini göz önünde bulundurmalıyız. Evet, her zaman bir seçenek daha vardır. Ama bu seçenek, yalnızca biz inandığımız sürece vardır. Seçeneklerin bittiğini kabul ettiğimiz anda, asla başka bir seçenek yoktur.
Önceleri, kurumlarda bellek eğitimi ile ilgili seminerler yapıyordum. Bellek eğitimi seminerleri, her ne kadar insanların hafızalarını güçlendirme teknikleri veriyorsa da, bunun en iyi şekilde öğrenilmesi için, devamlı uygulama yapmak gerekiyor.
Bellek eğitimi seminerleri sonucunda katılımcılar bana şu soruyu soruyorlardı: "Hocam, bu öğrettiklerinizi nerelerde kullanabiliriz?" Uygulama yapılmadığı sürece bu teknikleri kullanmanın zorluğunu görüyor ve hissediyordum. Bu konuda da bazı çalışmalarımız olacak.
Önceleri, sadece bellek eğitiminden ibaret olan seminerlerimin şeklini değiştirdim ve artık, beynin etkin kullanılması ile ilgili seminerler vermeye başladım. Bunların en önemlisi olan NLP teknikleri, ilk andan itibaren, kişilerin hayatında bir fark meydana getiriyordu ve hayata daha pozitif bir şekilde bakmalarını sağlıyordu. Ben, esnek olmam yüzünden bu sonuca ulaştım. Eğer, yalnızca bellek eğitimi seminerlerinde ısrar etseydim ve yeni bir alternatif aramasaydım, bu sonuca ulaşmam asla mümkün olmazdı.
Başarıya ulaşan tüm insanların esnek olma özelliği vardır. Onlar, bu esneklik sonucunda, hedeflerine giden en doğru yolu bulurlar.

Beşinci Bölüm
DEĞİŞİMİ YAŞAYANLAR
DEĞİŞMEK VE DEĞİŞTİRMEK
Tüm insanlar, genelde yaptıklarının karşılığını alırlar. Ancak biri onlara yapabileceklerinin, yapmak istediklerinden çok fazla olduğunu söylese ve onlara bu resmi gösterebilse, zannediyorum bu görüntüyü görebilen binlerce insanın hayatı değişirdi. NLP, işte bu görüntüleri insanlara gösteren ve onları bu görüntüleri gerçekleştirecek eylemlere yönelten bir ilim.
İster bir ev hanımı, ister bir öğrenci, ister öğretmen, ister yönetici, ne olursanız olun, NLP teknikleri size daha iyi bir yaşamın yollarını açacaktır. Bu teknikleri uygulamaya başladığınızda, önce içinizde bir şeyler değişecek, sonra bu değişim dışınıza yansıyacaktır.

Bu değişimi yaşarken, daha önce hayâl dahi edemeyeceğiniz şeyleri başaracak ve düşlerinizi bir bir gerçekleştireceksiniz.
Bu söylediklerimin size biraz abartılı geldiğini biliyorum.
"Değişmek" dediğimizde hepimizin içini bir sıcaklık kaplar. Bu gizemli sözcük bazılarımızı çok heyecanlandırırken bazıları için "değişim" sadece birtakım özel insanlara mahsus bir yetenektir.
Belki gerçekten de bir yetenektir, ama bu herkesin öğrenebileceği basit ve güçlü bir yetenek.
İlk ücretsiz seminerlerimi yaparken katılımcı bulmakta zorluk çekiyordum. Seminerime çağırırken, insanlara söylediğim çarpıcı bir cümle vardı:
"Gelin, bu seminere katılın ve hayatınız değişsin". Genellikle onların da bana sorduğu bir soru vardı: "Senin hayatın değişti mi?"
"Seminerime gelin, sizin hayatınız değişsin, o zaman benimki de değişecek." dediğimde çok kişi gülmüştü.
Ama seminerlerime gelen birçok kişinin gerçekten hayatı değişti.
Onlar, içlerindeki büyük potansiyeli keşfettiler ve hedeflerine doğru yürümeye, hattâ koşmaya başladılar. Onların hayatlarının değişmesiyle benim de hayatım değişti.
Hayatı değişen kişilerin verdikleri motivasyonla kendime olan güvenim arttı. Yine onların verdikleri seminer ücretleri, hayatta istediklerimi yapmamı sağladı.
Dünyamızda evrensel bir bilinç düzeyi vardır. Bazı insanlar, içinde bulundukları durumdan silkinip düşünce basamaklarında tırmanarak bu evrensel bilinç düzeyiyle olaylara biraz daha yukarıdan bakabilirler. Bu ne kadar büyük bir keyiftir.
Yüce Yaratıcı, bize, yaşadığımız olayları yönetme becerisini vermiştir. İçinde bulunduğumuz şartları beğenmiyorsak, kabuklarımızı kırıp daha iyi bir yaşama kavuşma becerisi, belki de bizim sahip olduğumuz en büyük beceridir.
Seminerlerime katılarak bu değişimi yaşayan insanların tümünü size tanıtmak isterdim. Ancak bunun için 10 ciltlik bir kitap gerekirdi. Bu yüzden sizlere, bu değişimi yaşayan yüzlerce insandan sadece birkaç tane örnek sunmak istiyorum.
SIRADIŞI BİR ŞİRKET
EMİ Harita adlı şirkete bir seminer tanıtımı için giderken, onların önünde yeni ufuklar açacağımı düşünüyordum. Perpa'daki bu şirkete gidip EMİ Harita Yönetim Kurulu Başkanı sayın Akın Ekinci'nin hedef ve hayâllerini öğrendiğimde benimkilerin onun yanında çok küçük kaldığını gördüm. Sağ kolu Münir Arıkan ile tanıştığımda ise hayretim daha da arttı. Yaptığım iki saatlik sunum sonrasında tüm seminerlerimi almaya karar verdiler. Bu seminerler sırasında unutulmaz anılar yaşadım.
Hedefe ulaşma tekniklerini anlatırken kurumda çalışanların önündeki bilgisayarlarda bir uçak resmi gördüm. "Bu uçak nedir?" diye sorduğumda bana "Arazilerin resimlerini çekecek uçağımız." dediler "Bunu önce herkesin bilgisayarına yerleştiriyoruz. Herkesin bu hayâli kurmasını sağlıyoruz."
Gerçekten de, seminerlerim sona erdiğinde, EMİ Haritanın uçağı Türkiye'ye gelmiş ve arazilerin resimlerini çekmeye başlamıştı.
NLP tekniklerini öğretmeye gittiğim bu kurumda, bu tekniklerin nasıl uygulandığını gördüm. Zihin haritaları yönteminin, bir kurumda nasıl kısa zamanda hayata geçirileceğini gözlemledim..
Mükemmelliğin modellenmesini anlatırken onlardan mükemmelliği modelledim. Yeniden çerçevelemeyi anlatırken onlardan bunun hayata nasıl uygulandığını öğrendim. Duygusal zekanın bir şirkete neler katabileceğini anlatırken onların bunu nasıl uyguladıklarını gördüm.
Seminerlerimiz bittiğinde sayın Münir Arıkan'la ortaklaşa bir radyo programı hazırladık. Yaptığımız her programdan sonra radyonun telefonları kilitlendi. Uzun süre Akın Ekinci'yle ve Münir Arıkan'la çok şeyi paylaştık.
O arada ben Münir Bey'in başka bir özelliğini keşfettim. Değme şairlere taş çıkartacak kadar güzel şiirleri vardı.
Hele bir tanesi vardı ki, beynimi allak bullak etmişti. "Geceye Takla Attıran Şafak" adlı şiirini radyoda okuduğunda birçok kişi bu şiirin metnini istemişti.
Münir Bey sürekli düşünen ve üreten bir insan. Bir kısmı hayata geçirilmiş, tam 28 tane güzel projesi var. Bu projelerin bir kısmını, ileride yazmayı

planladığım kitaplarda okuyabilirsiniz. Şimdi sizleri sayın Münir Arıkan'la başbaşa bırakıyorum.

ÖĞRENMEK BİR OYUNDUR

24 Haziran 1998 Çarşamba günü gazetede gözüme ilişen *_ .•.' küçük bir ilanın, şirket, fert ve aile hayatımı bu kadar etkileyeceğine asla ihtimal vermemiştim. Verilen numarayı çevirirken, Oğuz Saygın'ın seminerleri hakkında hiçbir fikrim yoktu. 30 yaşıma kadar karşılaştığım en büyük keşifleri 1 ay içinde bana sunan bu adam, Oğuz Saygın'dan başkası değildi. Şirkete gelerek bize 2 saatlik bir sunum yaptı. Ve seminerlerinin faydasına bizi ikna etti. Şirket içi eğitim seminerlerinin tümünü kabul ettik ve 1 ay sürecek yoğun bir eğitim sürecine başladık.

İlk ders Zihin Haritaları. Bu seminer için verilen kitapçığın ilk sayfasında "Beynimiz Nasıl Çalışıyor?" diye atılan kocaman başlığı görünce gülmedim desem yalan olur. Zira bizim o ana kadarki bilgilerimize göre beyin, çalışması için glikoz yakması gereken ve ilkokula giderken annemizin verdiği 40 siyah kuru üzüm ya da üniversite giriş sınavında, sınav süresince çikolata ve şekerleme yedikçe daha iyi çalışan biyolojik bir bilgisayardı. Seminer ilerledikçe, beynimizin sadece bir bilgisayar veya arşiv olmadığını, çok iyi geçinmemiz gereken bir kütüphane veya arşiv memuru olduğunu anladık. Aldığımız ikinci seminer, NLP denilen ve insanın kapasitesinin, kullandığının çok üstünde olduğunu anlatan bir seminerdi.

Bir haftalık seminer sonunda tüm şirket, iş tanımlamalarını, görev, yetki ve sorumluluk analizlerini, iş emirlerini, ekip oluşturmalarını, demolarını, sunumlarını, şirket vizyonunu, toplantı tutanaklarını, kısaca bir şirketin tüm faaliyetlerini zi hin haritaları ile yapmaya ve çalışmaya başladı. Siz bu kitabı okuyorken, muhtemelen bizler EMİ Harita'da henüz şu ana kadar denenmemiş bir yöntem olan "Muhasebe İşlemlerinde Zihin Haritası Uygulaması"na geçmiş olacağız. Bizlere hayatta başarı için hep, iç dünyamızla yani aklımızla, beynimizle, ruhumuzla, kalbimizle barışık olmanın ve iç dünyamız ile dış dünyamızın dengesini sağlamanın gerekli olduğu öğretildi. Ama beynimizin sağ ve sol lobunun da kendi arasında barışık olması üzerinde hiç durulmadı. İnternette sörf yaparken rastladığınız sayfaları "save as" ile gelişi güzel bilgisayarınıza atabilirsiniz. Ama o bilgileri düzenli directory'ler altında sörf etmezseniz, sahip olduğunuz bilgilere etkin, verimli, hızlı ve kolay bir şekilde ulaşamazsınız. Oğuz Bey de bunu söylüyordu. Gelen bilgiyi kişisel bilgisayarınız olan beyininize kaydederken, o kadar düzenli ve sistematik bir şekilde kaydedin ki, bilgiye ihtiyaç duyduğunuz anda, hızlı ve kolay bir şekilde ona ulaşasınız. Bu kitapta sizlere NLP teknikleri ve zihin haritaları ile bilgiyi doğru bir şekilde anlamanın, sistematik bir şekilde kaydetmenin, sürekli ve hızlı bir şekilde ona ulaşmanın yolları anlatılıyor. Kitabı okudukça, ilk, orta, lise ve üniversite tahsiliniz sırasında, iş hayatınızda, aile hayatınızda, sosyal çevrenizde ve yaşamınızın tüm alanlarında daha evvel neden bu basit ve pratik bilgileri kullanmadığınıza hayıflanacak ve çevrenizdeki herkese bu teknikleri öğretmek için bütün imkanlarınızı seferber edeceksiniz. Doğru ya, ben denedim oldu. Neden başkaları da bu imkandan yararlanmasın?.

Kitabı okudukça, bu tekniklerin bilgiyi anlama, kaydetme ve hatırlama tekniklerinin de ötesinde, aslında tamamen bir yaşam felsefesi olduğunu göreceksiniz. Bu tekniklerin, beşikten mezara, 7'den 70'e herkes tarafından uygulanması gereken temel teknikler olduğunu keşedeceksiniz. 2,5 yaşındaki kızım Dilara Büşra, zihin haritaları yöntemi ile öğrenmeye başladığında, çocuk eğitiminde bile bu metodun nasıl etkili ve verimli sonuçlar doğurduğunu gördüm. NLP tekniklerini kullandığınız sürece, hayatınızın aşama aşama değiştiğine ve renklendiğine şahit olacaksınız, kendiniz ve tüm çevrenizle... Pasta yapmak nasıl bir tarife bağlı ise, yüzme, resim, iş idaresi ve muhasebenin nasıl belli temel kuralları varsa, başarının da, bu kuralları doğru bir şekilde modellemenize bağlı olduğunu unutmayın... Öğrenmeyi öğrendikçe, öğrenmenin keyfine varacak ve öğrenmenin bir yük olmaktan çıkıp, bir oyun haline geldiğini göreceksiniz.

Beyninizin biri sağa, biri sola gitmek isteyen yapışık Siyam ikizleri gibi hayatınıza ayak bağı olmak yerine en büyük dostunuz ve akıl hocanız olmasını

istiyorsanız, bu kitabı lütfen daha büyük bir dikkatle okuyunuz. Unutmayın! Beyninizle konuşup, anlaşmaya varmadan, klasınızı konuşturamazsınız.
MÜNİR ARIKAN
(Genel Müdür Asistanı - Şair / Düşünme Öğretmeni)
---
70 YAŞINDA GELEN DEĞİŞİM
Negatif Limanlardan Pozitif Sulara" adlı kitabımda, sizlere, 70 yaşında yazar olmaya karar veren Sevda Hısım adlı bir ev hanımından bahsetmiştim. İşte o Sevda Hanım, şimdi benim asistanlığımı yapıyor ve yazdığı kitap Hayat Yayınları arasında yerini aldı.
"70 Yaşında Gelen Değişim" isimli kitabı hepinizin zevkle okuyacağınızdan eminim.
70 yaşında bile insanın birşeyler yapabileceğini ispat eden bu insanı size tekrar tanıtmaya gerek duymadım. Ondaki değişimi kendi kitabından okuyabilirsiniz. Kendisi burada size sadece bir "merhaba" demek istiyor.
KENDİNİZİ KEŞFEDİN
Sevgili okur dostlarım, Şu anda kendimle karşı karşıyayım. Ha, beni okuyanlar veya dinleyenler hep bilirler, ben "kendimi temize çekmek" gibi bir ifadeyi pek çok yerde kullanmışımdır. İşte bugün gene öyle günlerimden biri.
Kendimi sorguluyor ve uzun zaman içimde katettiğim yolda benim artık nelere sahip olduğumu düşünüyorum bugün. Ben bugün, bir yılı aşkın süredir devam ettiğim seminerlerimizde kazandıklarıma "Altın suyunun imbikten geçirilmişi gibi bir şey" diyebiliyorum.
Ben, buradaki sınırsız gücü, yüksek performansa ulaşmanın yollarını, beynimin ihtişamını ve onun tümünü kullanmanın yollarını, iletişimin en güzelini biliyorum.
İşte bu ve bunun gibi, bende oluşan pek çok hasleti kullanma becerilerimle bugün öyle bir yerdeyim ki!. Artık ben buyum, başkası olamam, çünkü ben, bugünkü benim ve bu hale gelmemin tarz ve şuuruna vardım. Bu, bana verilen bir ödüldür diye düşünüyorum. Bana verilen, çok derinlerde herkeste zaten var olan bir sürü hasletin farkına varabilme becerisidir, diyorum.
Oğuz Hoca sihirbaz değil ve elinde sihirli bir değnek yok. Bize verilen de ne bir derstir, ne de komprime bir hap. Bu, herkeste var olan o muhteşem derinliğin bazı kişilerce (ki onlardan biri de benim) keşfedilmesi olgusudur. Şunu tekrarlamak isterim: Bu bir ders değil, seminer eğitimcisi de bir öğretmen değil. O bizim ufkumuzda, bu sistemin uygulanmasının yollarını açan, bizim için değerli bir modeldir.
Evet, sayın Oğuz Saygın benim için, kendisinin bir adım gerisinden gittiğim bir modeldir. Neden bir adım gerisinden diyorum? Çünkü ben açık bir ifade ile diyorum ki: Oğuz Bey üç yıl öncesinden bugüne kadar geçen zaman diliminde, sanki bir mayın tarlasında yürümüş, pek çok patlamalar yaşamış. Artık mayınsız bölgelerde attığı sağlam adımlarla hem kendi, hem ben, hem diğerleri onun sağlam ayak izlerinde hergün biraz daha ileri ve biraz yukarı gitmekteyiz. Ben her gün biraz daha derinlere inip, iç iletişimimi artırarak, içsel duyu ve düşüncelerimin farkına vararak, mutluluğun farkındalığımın ve sevgimin ulaşamayacağı hiçbir şeyin, hiçbir kimsenin, hiçbir olumsuzluğun olmadığının farkındayım.
İşte bu farkındalık, benim olumsuzluklarla, onların oluşturduğu duygularla da barışık olabilmemi sağladı. Ben şimdi bu duruşta olmaktan gurur duyuyorum. Çünkü insanlarla bir sohbet paylaşmanın güzelliğini de hep yaşıyorum. Böylesi sohbetlere ayıracağım zamana bir ölçü koymanın büyük bir kayıp olacağını biliyorum. Çünkü biliyorum ki, insanların birbirlerini dinlemeleri, gelişmenin en güzel örneği olduğu gibi, dost kazanmanın da, doğru yollarından biridir, Örneğin, insanları empatiyle dinlersek, yani karşımızdakinin yaşadıklarına onun merceği ile bakabilirsek, onunla çok hoş dostluk ve paylaşım kazanmış oluruz.
Sözümü şöyle bitirmek istiyorum: Karşımızdakinin problemine empati ile yaklaşırsak, o kişinin duygu bankasına yatırım yapmış, onu psikolojik rahatlığa kavuşturmuş oluruz, sonrasında bizim ihtiyacımız olduğunda, o banka hesabından kredi alabileceğimizin huzurunu yaşarız.
Sevda Hısım 70 yaşında bir yazar
BİREYSEL DANIŞMANLIK

Bireysel danışmanlık, ülkemizde çok yeni bir kavram. Tülay Hanım'la 12 saatlik bireysel çalışmamıza başlarken hedefim NLP'nin ilkelerini bu değerli insana öğretmekti.
Asistanım Sevda Hanım'la birlikte, Tülay Hanım'la ilk çalışmamıza başlarken sonucun ne olacağını doğrusu çok merak ediyordum.
Uzun yıllar Hürriyet gazetesinde çalıştıktan sonra, halen Dünya gazetesi İnsan Kaynakları Müdürü olan Tülay Hanım, kariyerinden de açıkça anlaşılabileceği gibi, son derece kültürlü ve ne istediğini bilen bir insan.
Çok şirin evinde yüzlerce kitap var ve Tülay Hanım okumayı çok seviyor. Ne istediğini bilen ve çok okuyan bu insanla hedef belirlerken gerçekten zorlandım. Çünkü Tülay Hanım'ın çıtası zaten çok yüksekteydi.
Çıtayı onun çıkabileceğinin biraz daha yukarısına çekmeliydik.
Ancak, "Her zaman bir seçenek daha vardır" ilkesinin ışığında bu hedefi belirledik. Önce kendisini tanıttım Tülay Hanım'a. Birçok insan gibi o da, kendini çok iyi tanıdığını zannettiği halde, NLP teknikleri ile bunun çok daha değişik bir yolu olduğunu öğrendi.
Tülay Hanım, tipik bir işitseldi ve kelimelerini seçerek kullanıyordu. Çok hızlı konuşan ve kendisine söz hakkı tanımayan, muhtemelen görsel olan bazı insanlarla niçin çok iyi bir iletişim kuramadığını anladı.
Ayrıca işyerinde, az ve öz konuşan bir arkadaşıyla konuşurken onun gibi az konuştuğunu ve konuşma hızını ona göre ayarladığını, bilmeden NLP'nin "ahenk sağlama" ilkesini uyguladığını anladı.
Değerleri içerisinde en önemlisinin "yakın olmak" olduğunu söyledi.
Yani yakın çevresinin ve arkadaşlarının bir olay hakkındaki düşüncelerinin onun için ilk sırada olduğunu zannediyordu. Çalışmamızdan sonra BİLMEK değerinin hayatında daha önce geldiğini anladı. Tülay Hanım'ın insanları sevdiğini ve onlara yardım etmek istediğini anladım. Ancak, bunu en iyi şekilde nasıl yapacağını bilemiyordu. Kendisine bu konuda yardım edebileceğimi söyledim.
Bildiği ve öğrendiği şeyleri artık insanlara aktarması lazım geldiğini kendisine söylediğimde, bunu sözlü olarak yaptığını söyledi.
Bundan sonra bu çalışmayı yazılı olarak yapması gerektiğini, bu derece bilgili bir insanın artık bilmekten çok, bildiklerini yazarak daha çok insana ulaştırması gerektiğini söyledim.
"İyi ama," dedi "ben daha hiç makale yazmadım ki." Her şeyin bir ilki olabileceğini, Oğuz Saygın yazarsa kendisinin-de yazabileceğini ona söylediğimde gülümsedi. "Yazmaya nereden başlayabilirim?" diye sorduğunda, "Düşündüğünüz ve bana anlattığınız herşeyi yazabilirsiniz" dedim. "Örneğin şu anda farkında olmadan bir değişim yaşıyorsunuz. Bu değişimi anlatırsanız, insanlara çok ilginç gelebilir. Bilgisayarınızın başına geçin, tuşlara dokunmaya başladığınızda ne kadar rahat yazdığınızı gördükçe şaşıracaksınız." dedim.
Ertesi gün, Tülay Hanım telefonda bana heyecanla, ilk makalesini yazdığını, hem de bu işi yarım saatte yaptığını anlatıyordu. NLP adlı gazoz açacağı, içi müthiş bir enerjiyle dolu bir gazozun daha kapağını açmıştı.
Şimdi sizleri, hayatının ilk makalesini kitabıma yazan Tülay hanımla başbaşa bırakıyorum:
DEĞİŞİMİN HEYECANINI YAŞAYIN
•NLP insanların hayatlarını değiştiren bir olay. Buna inanıyorum. Çünkü, benim hayatımı değiştirdi. Eskiden zamanımı meğerse boşa harcıyormuşum. Akşam eve gittiğimde, en az bir saat gereksiz telefon görüşmeleri, gerekli gereksiz televizyon seyretme ile vakit geçiriyordum. Pazartesi günü işe gelirken "Bu hafta sonu ben ne yaptım?" diye düşündüğümde, bir türlü önemli bir şey söyleyemiyordum. Hafta sonum dolu dolu geçti, fakat bana faydası olan bir şey yok ortada. İş hayatım da aynı şekilde. Adeta beni insanlar yönetiyordu. Hayatım boyunca çok yoğun iş ortamlarında çalıştım. Akşam olunca, yine masamın üstü yığılı işlerle dolu olarak eve gittim.
Oysa şimdi planlarım var. Hayata sıkı sıkı sarıldım. Günlük, haftalık, aylık, yıllık hedeflerim var. Artık masamın üstü işlerle dolu değil. Çünkü, sorunları anında çözüyorum. Hiçbir şeyi yarına bırakmıyorum. Böylece, masamın üstü çözüm bekleyen işlerle dolu değil.
Ajandam, yapılacak günlük işlerin listesi ile dolu. Bugün, yarın, bu hafta, ya da hafta sonu ne yapacağımı biliyorum. Pazartesi işe gelirken "Hafta sonu ne

yaptım?" diye kendime sorduğumda, "Evet, bu hafta sonu bir kitap bitirdim. Bir sinemaya gittim. Bir arkadaşımla beraber oldum. Ailemle birlikte oldum. Evime, özel işlerime zaman ayırdım. Televizyon seyrettim." diyebiliyorum. Bütün bunları programladığınız zaman, hepsine vakit kalıyor. Çok iş yaptığınız zaman, yaptıklarınızı düşündüğünüzde daha enerjik oluyorsunuz. Eskiden pazar sabahları, öğleye kadar uyurdum. Herkese tenbih ederdim. Pazar günleri beni kimse asla aramazdı. Herkes biliyordu ki, Tülay uyuyor, ona telefon edilmez. Şimdi pazar sabahları saat 7'de kalkıyorum. Hafta arası tratikten şikayetçi olduğumdan sinemaya gidemiyordum, 13.00'den önce bilet almak gerektiğinden en güzel filmleri kaçırıyordum. Artık, pazar sabahları erken kalkınca kahvaltımı yapıp, gazetelerimi okuduktan sonra, sabah ilk matineye sinemaya gidiyorum. Yollar boş, sinema boş. Bilet bulamadım derdi yok. Öğlen de eve geldiğimde, eskiye göre daha yeni uykudan kalkma vaktimde, kendimi bir sürü iş yapmış buluyorum. Bu da beni motive ediyor.
Artık "vaktim yok" diye bir söz hayatımda yok. Her şeye yetişiyorum. Arkadaşlarımı sık sık arıyorum, ailemle ilişkilerim daha yoğun, kendime de çok zaman ayırıyorum. Zamanı harcamakta artık çok cimriyim. Hayatımda, "vaktim yok, yapacaktım işte olmadı, keşke şöyle olsaydı" gibi laflar yok artık.
Çocukluğumdan beri, sabah erken kalkmaktan şikayetçi oldum. Sabah erken kalkmayı sevmiyordum. Oysa şimdi, her sabah saat 06.00'da kalkıyorum. Saat 07.00'de işte oluyorum. Saat 09.00'da işe başlayana kadar tam iki saatlik bir zaman var. Trafik sıkıştığı anda hemen kitabımdan 2 sayfa okuyorum. Trafik sorununu kafama takıp stres yapmıyorum.
Böylece, hayatım daha yoğun, ama çok zevkli geçiyor. Her şeyden zevk alıyorum. Daha enerjiğim, daha keyifliyim.
Oğuz Saygın'ın sunduğu NLP programını herkese tavsiye ediyorum.
Tülay Bilin (Dünya Gazetesi İnsan Kaynakları Müdürü)

DEĞİŞİMİ YAKALAYAN BİR EĞİTİMCİ
Seminerlerime ilk geldiğinde, kendindeki büyük potansiyelin farkında olmayan ve bir anaokulunda öğretmenlik yapan sayın Mine Köroğlu'nun şimdi büyük hedefleri var.
Konusunda en iyi olmak ve okul öncesi eğitim konusunda seminerler vermek istiyor.
Bunun için sürekli okuyor ve araştırıyor.
"Kendini şımartmak" ve "günün fırsatları", sizlere de bir ışık tutacak. Bu güzel düşünceleri, sayın Mine Köroğlu'nun kaleminden sizlere sunuyorum.
KENDİNİZİ ŞIMARTIN VE
GÜNÜN FIRSATLARINI YAKALAYIN
, Merhaba... Ben Mine Köroğlu. 23 yaşında, okul öncesi eğitimcisiyim. Şimdi size NLP'nin hayatıma kazandırdıklarından bahsetmek istiyorum:
"NLP" hayatıma gireli yaklaşık 5 ay oldu. Bu bilim dalıyla tanıştığım andan itibaren ilkelerini adım adım uygulamaya başladım. Kendimce en kolay ilkeyi (gerçi tüm ilkeler son derece kolay anlaşılabilir ve uygulanabilirdi) hedef olarak seçip günlük hayatımda uygulamaya geçtim, ilk uyguladığım ilke "Başarısızlık yoktur, sonuçlar vardır' ilkesıydı. "NLP"nin bir tek ilkesini bile uygulamaya başlamam iş ve özel hayatıma olan bakış açılarımı tamamen değiştirdi. Bir tek ilkenin bile bu kadar yarar sağlaması beni "NLP yi daha iyi öğrenmeye ve "daha iyiye, daha güzele ve daha mükemmele" ulaşmaya sürükledi.
"NLP" ile tanıştıktan, ilkelerini yavaş yavaş iş ve özel yaşantımda kullanmaya başladıktan sonra, bunlarla yetinmeyip kendimi daha da fazla geliştirmek için yeni yeni kitaplar okumaya başladım. Bu kitapları okudukça ve ilkeleri uyguladıkça, artık kendimin de "NLP" konusunda birşeyler üretebileceğimi düşündüm. "Kendini Şımartma" ve "Günün Fırsatları" işte bu sırada ortaya çıktı:
Kendinizi şımartın: İnsanoğlu olarak şu hayatta kimi zaman çok fazla istemesek de, yapmak zorunda kaldığımız veya yapmak isteyip de yapmamamız gereken davranışlarla karşılaşıyoruz. Ben de böyle durumlarda bazen başarılı olup kendimi istemeyerek bastırıyor, bazen de yenik düşüyordum. Buna bir çözüm getirmenin zamanı geldiğini düşünerek "Kendini Şımartma" adında bir oyun oynamaya başladım kendimle. Yapmayı çok istediğim (ama yapmam için doğru zaman olmayan) bir davranışı hedef olarak belirleyip kendime bir tablo oluşturdum.

Tablonun başına, hedeflediğim davranışı yazdım. Alt kısmına da, o davranışı yapmadığım her gün için bir işaret (bu işaret herkese göre değişebilir, ben"yıldız" tercih ettim) koydum. Her gün bitiminde, odamdaki panoma gelip, kendime bir "yıldız" vermek beni inanılmaz keyiflendiriyordu. Böylece günler geçerken o davranışı yapmamın daha doğru olduğu zaman da yaklaşıyor ve ben olaylara daha objektif bakarak, kimi zaman hedeflediğim davranışın amacıma uygun olmadığını bile tesbit edebiliyordum. Ayrıca, bu şımartma oyununda kendime göre bir ödüllendirme sistemi de koymuştum. Mesela "10*"da kendime bir yemek ısmarlıyordum. Bu beni inanılmaz şekilde motive ediyordu. Neden sizler de şimdi hayatınızı şöyle bir gözden geçirip, bir hedef seçip "Kendinizi şımartmıyorsunuz?"
Günün Fırsatları: İşte kendimi mutlu ve motive etmek için keşfettiğim başka bir zevkli uygulama... İlk önce kendinize küçük şirin bir defter ve bir kalem ediniyorsunuz. Daha sonra yapmanız gereken, her gün yatmadan önce, o gün içinde başınıza gelen ve sizi mutluluğa -gülümsemeye- olumlu düşünmeye iten ufak şeyleri hatırlamaya çalışıp şirin defterinize ana başlıklarıyla yazmak. Mesela, o sabah işe giderken otobüste oturacak yer bulmanızdan öğle yemeğinde çok sevdiğiniz bir tatlıyı yemenizden, patronunuzdan aldığınız övgüye yada karşıdan karşıya geçirdiğiniz yaşlı teyzenin minnetine kadar her şey...
İşte tüm bunlar hayatın güzel yönlerini görüp keyif almanızı ve ertesi güne yepyeni umutlarla başlamınızı sağlayacaktır. Hayatın ne kadar zevkli ve eğlenceli olduğunu, en kötü gününüzde bile mutlaka yaşadığınız olumlu en az bir olay olduğunu ve bunları hatırlayıp olumsuzlukların etkisinden kurtulymayı öğreneceksiniz.
Neden sizler de kendi hayatınızı kolaylaştıracak yaşadığınız olaylardan keyif almanızı sağlayacak, böylece olumsuz düşüncelere (davranışlara) ilişkilere karşı savaşacak fikirler (oyunlar) üretmiyorsunuz?!
MineKöroğlu Okul Öncesi Eğitimcisi
YENİ BİR MİSYON KAZANMAK
Kurmuş olduğum Çağrışım Eğitim Merkezi ile birçok seminer gerçekleştirdim. Ancak NLP tekniklerini tüm Türkiye'ye yaymak için deneyimli bir kadroya ihtiyaç vardı. O sırada Verim Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı sayın Erim Hısım ile tanıştım. Asistanım Sevda Hısım'ın oğlu olan Erim Bey bana şöyle dedi: "Oğuz Bey, biz önce bu seminerleri kendi kurumumuzda yapalım. Sonra da pazarlamasını yapalım."
Ertesi gün Verim Group'ta NLP seminerlerine başladık. Erim Bey'in ortağı olan Verim Ajans'in patronu sayın Sadi Koç da bu seminere katılanlar arasındaydı. Dilerseniz hikayenin bundan sonraki kısmını Sadi Bey'in kaleminden okuyalım.
ŞOK BİR DEĞİŞİMİN HİKAYESİ
Verim Danışmanlık Şirketi'nin Yönetim Kurulu Başkanı sayın Erim Hısım son derece yumuşak, insan ilişkileri çok sıcak, işini çok seven ve çok iyi yapan, başarılı bir iş adamı.
Verim Danışmanlık Şirketi olarak eğitim seminerlerine Oğuz Saygın'la başlamaya karar verdiğinde ona şöyle demiş:
"Oğuz Bey, seminerinizin insanların hayatını değiştireceğini söylüyorsunuz ve bu konuda çok inançlısınız. Biz size inanıyoruz ama, bizim bu semineri daha iyi anlatmamız ve daha iyi pazarlamamız için, önce bunu bizim şirketimizdeki arkadaşlara verelim, sonra tüm ülkeye tanıtırız."
Bir akşam iş çıkışı, Verim Group'a bağlı ajansın patronu olarak, Erim Bey tarafından cebren ve hile ile bu seminere davet edildim.
Hayatımda böyle bir seminere hiç katılmamıştım ve bunu çok gereksiz bir vakit kaybı gibi görüyordum. Hele hele NLP gibi, bana son derece yabancı bir eğitimden alabileceğim hiçbir şey olmadığını düşünüyordum. Seminer başladığında epeyce sıkıntılıydım. En büyük korkum da, seminerin uzun sürmesi ve ara verilmemesi idi. Zira, günde 3 paket sigara içiyordum ve söylendiğine göre seminerde sigara içilmeye-cekti.
Oğuz Saygın'ın semineri başladığında, önce onun çok hayalperest biri olduğuna karar verdim. Sürekli hayâllerden ve hedeflerden bahseden bu kişinin bana ne faydası olabilirdi ki?
Erim Bey beni zorla bu hayalperest adamın seminerine getirmiş ve akşam programımı bozmuştu. Program derken bir an önce eve gitmek, yemeğimi yedikten sonra TV seyretmekten bahsediyordum.

Seminer ilerledikçe, bazı anlatılanlar dikkatimi çekmeye başladı.
Oğuz Bey, bir becerinin nasıl kazanılacağını anlatırken bir örnek vermek istedi ve örneğin bizden gelmesini bekledi.
Kayak benim en büyük tutkumdu ve ben bir beceri kazanılmasına kayağı önerdim. Oğuz Bey bu öneriyi benimsedi ve anlatmaya başladı. Bir becerinin kazanılması için önce inancın ve isteğin olması gerektiğini söyledi. Sonra fiziksel çalışmanın öneminden söz etti. Anlattığı şeyler, benim yaptıklarıma aynen uyuyordu. Kayağa beraber başladığım arkadaşlarım hâlâ kayamazken, ben mükemmel bir şekilde kayabiliyordum. Bu örnekten sonra seminere ısınmaya başladım. Oğuz Saygın'in beni kazanmak için bu örneği verdiğini ve bunun NLP kurallarının içinde olduğunu bilmeden bu tuzağa düştüm. İyi ki düşmüşüm. Seminerin ilk günkü bölümü bittiğinde, beynimde şimşekler çakmıştı. Evet, içimde büyük bir potansiyel vardı ve ben bunu kullanmıyordum. Ayrıca, başta kendim olmak üzere, etrafımdaki bazı insanları mutsuz etmiştim. NLP, insana düşünmeyi ve yaşadığının farkında olmayı öğreten bir ilim.
O akşam eve gittiğimde kendimle hesaplaştım. Artık yaşam biçimimi, düşüncelerimi, duygularımı ve davranışlarımı değiştirmeye karar verdim. Yıllardır kendimle bir türlü barışık olamamıştım. İç konuşma denen şeyin önemini bilmezdim. Beynime gönderdiğim sinyallerin hayatımı ne kadar çok etkilediğini bu seminerde öğrendim. Hayatımı değiştirmeliydim. Bunu Oğuz Saygın başardıysa ben de başarabilirdim. Seminerden öğrendiğim en önemli şey, içimde birşeyler değişmeden dışımda birşeylerin değişmeyeceğiydi. Kendimle haberleşmemi değiştirdim. Artık hiçbir şeye olumsuz bakmıyorum, bir iş yapılacaksa hemen "Bu beni aşar" demiyorum. Beynime hep olumlu sinyaller gönderiyorum. Değişim ve alışkanlıkları değiştirmek derken aklıma sigara geldi ve değişime önce bundan başlamaya karar verdim. Seminerin 2'nci gününde bunu açıkladığımda, önce kimse bana inanmadı. Ama ben o kadar kesin konuştum ki, herkes şaşırdı. 4 gün daha sigara içeceğimi ve 4 gün sonra sigarayı bırakacağımı söyledim. Fiziksel olarak içiyordum ama, zihinsel olarak bırakmıştım.
Sigarayı bıraktığımı duyan birçok arkadaşım çok şaşırdı. Ama bu, bendeki değişimin sadece başlangıcıydı. Sabahları saat 10.00'da, 11.00'de işine giden ben, artık erkenden kalkıyor, saat 07.00'de spor kıyafetlerimle koşu yapıyor, saat 08.00'de işimin başında olacağıma inanıyordum. Birkaç kişiyle bu konuda iddiaya girdim ve hepsinden de birer öğle yemeği kazandım.
Kendimle olan iletişimim mükemmeldi ve bu bana müthiş bir özgüven veriyordu. İç iletişimim çok iyi olduğundan, dış iletişimim de çok iyi oluyordu. Artık beynime negatif hiçbir şey yaklaştırmıyordum. İşimi programlı yapmaya başladığımdan, işteki başarım arttı. Çünkü, artık yaşadığımın farkındaydım ve her anımı dolu dolu yaşamak istiyordum. İnsanların düşünce biçimlerinden kaynaklanan acılar çektiklerini gördükçe üzülüyorum ve onlara yardım etmek istiyorum.
Geçen gün tanıştığım bir psikolog bana kartını verdi ve "Bir gün lazım olur" dedi. Ancak ben "Hayır" dedim, "Ben kendi kendimin psikoterapisti olmayı öğrendim."
Daha sonra bu bayana yarım saat NLP'nin faydalarından bahsettim. Beni ilgiyle dinledi. Eğitimden hemen sonra bir vakıf için bilet satmam icap etti. Eskiden olsa asla böyle bir-şey yapamazdım. Akşama kadar bilet satmak için elimden gelen gayreti gösterdim. Hiç bilet satamadım ama, hemen çerçevemi değiştirdim: "Ben onlara bir imkan sundum, onlar almadılar" dedim.
NLP sayesinde öğrenme etkin, kalıcı ve zevkli bir hale geliyor. Oğuz Saygın'ın Negatif Limanlardan Pozitif Sulara adlı kitabını çok kısa bir sürede okudum. Kitabı çok iyi anladım. Çünkü, yazarını sanki 20 yıldır tanıyordum ve onun anlatmak istediği herşeyi çok çabuk anlıyordum. Hemen arkasından, hocamın hayatını değiştiren kitabı okudum. Anlaşılması çok kolay olmayan bu kitabı çok iyi anladım. Önce NLP semineri, sonra Negatif Limanlardan Pozitif Sulara doğru bir yolculuk ve sonra yudum yudum Sınırsız Güç. Anlatılan her şeyi o kadar çabuk hayatıma geçiriyordum ki, herkes bana hayret ediyordu. Kaybettiğim çok büyük bir zaman vardı, mutluluklarımı hep ertelemiştim. Başarıyı ve mutluluğu uzun süredir böylesine yaşamamıştım. Geçen yıllarıma üzülmek yerine, yaşadığım anı ve bulunduğum yeri değerlendirmekle meşgulüm.

İnsanlara yardım etmek istiyorum, ancak bunu onlara balık vererek değil, balık tutmasını öğreterek yapmak istiyorum. Gördüğüm herkesi NLP seminerine davet ediyorum. Gelin, sizin de hayatınız değişsin.
Hangi şirkete gidersem gideyim, ajans işimin dışında, onlara mutlaka NLP seminerinden bahsediyorum. Ajansımla ilgili bir bağlantı kuramasam bile, onları NLP seminerini kurumlarında yapmaya ikna ediyorum. Ben bir eğitim danışmanı değilim ama, bu seminerin faydalarını onlardan daha iyi biliyorum. Sözlerimle, söyleyiş tarzımla ve vücut dilimle onları bu semineri almaya ikna ediyorum.
Artık yeni bir misyonum var. Ömrümün sonuna kadar, NLP'nin tüm ilkelerini hayatıma uygulayacağım, dolu dolu yaşayacağım ve tüm insanlara bunu anlatacağım.
Ülkemin insanının bu eğitime ihtiyacı var. Bu eğitimi alan kişi artık "Ben yapamam" demeyecek, bunu alan kurum "Biz yaparız" demeye başlayacak ve bunu öğrenen bir ülke "Onlar yapar, biz yapamayız" saplantısından kurtulacak.
Bu eğitimin ülkeme sağlayacağı katma değerin, katma değer vergisinden çok daha fazla olacağına inanıyorum.
Sadi Koç Ajans Yöneticisi

"CENNET ÜLKE"NİN MELEK" ÖĞRETMENİ
İlk kitabımda sizlere, Melek Sevil İrengü adlı, hastalığıyla dost olmuş ve onu hedefleri doğrultusunda kullanan bir öğretmen tanıtmıştım.
O günden beri Sevil Hanım'ın yazmış olduğu Cennet Ülke adlı kitap binlerce sattı. Sevil Hanım bir yandan öğretmenliğine devam ederken, bir yandan da TEMA Vakfı için çok değerli çalışmalar yaptı.
TEMA Vakfı'nın eğitim çalışmalarına gönüllü katkıları nedeniyle, Cumhurbaşkanı sayın Süleyman Demirel'in elinden çok önemli bir ödül aldı. Onun bu çalışmalarının çok daha aktif bir şekilde süreceğine inanıyorum.
Ayrıca Sevil Hanım, Yaşam Sohbeti adlı bir kitap hazırladı. Bu kitabın da, herkes tarafından büyük bir zevkle okunacağına inanıyorum.
Tüm olumsuzluklar içerisinde dahi, olumlu şeyler görebilen ve topluma faydalı hizmetler götürmeyi kendine ilke edinen Sevil Hanım'ı kutluyor, sizi onun duygu dolu satırlarıyla başbaşa bırakıyorum.
BAŞARIYA CESARET KIVILCIMLARI
Her insan, arzuladığı takdirde, pozitif düşünce gücü ile başarıya ulaşabilir. İnsanların doğru noktaya odaklanarak, hedeflerini iyi belirleyerek başarıya ulaşılabileceğini, sayın Oğuz Saygın'ın seminerlerinde dinledim.
Kendisi, başarıya cesaret kıvılcımları saçmakta hünerli bir insan. Seminerlerinde, insanın kendi düşünce potansiyelinin farkına varmasını, onu uyandırıp tahmin edemeyeceği başarıları tatmasını sağlaması ve bunlar için hiçbir engel olmadığını düşündürmesi, katılımcıları çok etkilemektedir. Ayrıca, insanın kendi iç dünyasına bilinçli bakmasını sağlayan Oğuz Saygın'ın motive edici çalışmaları, birçok kişiye ilham kaynağı olmuştur.
Sizin de mutlaka modellenmeye müsait bir tarafınız ve onu başkalarının faydalanması yolunda ikna edici bir yeteneğiniz vardır.
NLP (Sinir Dili Programlaması), çok ilgimi çeken müthiş bir teknik. Bu teknik, yaşam sürecimi hızlandırdı, hayata bakış açımı olumlu yönde değiştirdi. Düşünme ve düşündüklerimi yayma hızımı etkiledi.
Profesyonel ve gönüllü çalışmalarıma ivme kattı. Yaşama ve çevreye ait bilgi alışveriş ve sunumlarından harika sonuçlar aldım.
Performansımın hızlı bir şekilde, topluma yönelik çalışmalarda ürün vermesi, NLP'nin motivasyon gücünün eseridir.
Hayatıma güzel duygular kazandıran çalışmalarımın takdire layık görülüp ödüllendirilmesi, tabii ki son derece mutluluk verici, onur duyduğum güzel olaylar. Düşünsel duygularımın, bu satırlarda okunan sözcüklere dönüşmesi, içimde uyandırılan yeteneğin izleridir.
Kimbilir daha nerelerde kimler vardır kendi farkındalığını sezerek, kendini ifade şansını yakalayacak.
NLP içerikli kitapların okunması ya da seminerlerine katılım, mutlaka özde birşeylerin kıpırdanmasına, daha anlamlı bir yaşama vesile olacaktır. Oğuz Saygın'ın Negatif Limanlardan Pozitif Sulara adlı kitabında olumlu yaşama yönelik faydalı bilgiler bulabilirsiniz. Tanıtımını yaptığım birçok arkadaşım

kitabı okudular ve çok sevdiler. Samimi bir ifade ile hayata olumlu bakmanın yolunu aydınlatan satırlar çok beğenildi.
Sohbetler geride hoş sedalar bırakır, güzeldir de, kiminle sohbet ettiğinize bağlıdır kalıcılığı. Doğru ve samimi duygular, daima olumsuz duyguları yenerler. Dilerim, karşınıza takdir duyguları gelişmiş, ön yargısız insanlar çıksın.
Oğuz Saygın'ı tanıdığımda, sadece büyük idealleri olan sıradan bir öğretmendi. Oysa şimdi, kitapları zevkle okunan ve seminerleri insanların hayatını değiştiren bir kişi.
Başarıya çağrışım ürünlerinin çoğalması dileklerimle.
Melek Sevil İrengü (Öğretmen, Yazar, TEMA Vakfı Gönüllü Çalışanı)

POZİTİF SULARA YOLCULUK

Seminerlerim sırasında dünya görüşümü soran katılımcılara bunun pek önemli olmadığını, önemli olan şeyin ırk, dil, din, mezhep, renk, kültür ayrımı gözetmeden NLP tekniklerinin her kurumda öğrenilmesi olduğunu anlatıyorum. Dünya görüşleri çok farklı insanlar arasında yaptığım seminerler sırasında özellikle hoşgörü kavramının üzerinde duruyorum. Ülkemiz insanlarının neredeyse siyah ve beyaz gibi kavramlarla birbirinden uzaklaştığı bu dönemde herşey-den çok birbirimizi sevmeye ve birbirimizi tanımaya ihtiyacımız var. Zaman gazetesindeki seminere giderken de beynimde bu düşünceler vardı.
Burada anlattığım şeyler ilk başta insanlara biraz değişik geldi. Çünkü, o insanların şimdiye kadarki referanslarının çok dışında referanslarla onlara sesleniyordum. Ancak seminerin sonunda şu ortaya çıktı:
NLP ilkelerini hayatımızın her alanında kullanabiliriz. Bunlar sosyal hayatımız, iş hayatımız, aile hayatımızla ilgili olabileceği gibi dinî hayatımızla da ilgili olabilir. Nejat Bey bu ilkeleri sosyal, ailevî, iş ve beslenme alışkanlıklarının dışında dinî hayatında da kullanan bir kişi. Bu ilginç örneği de size sunarak NLP'nin değişik bir yönünü daha ortaya çıkarmak istiyorum.

KENDİMİ KEŞFETMENİN YOLLARINI GÖSTERENE

2000 senesinin Şubat ayında, çalıştığım Zaman Gazetesi'nin Eğitim ve Sistem Geliştirme Müdürlüğü tarafından, gazetenin müdür seviyesindeki çalışanlarına NLP semineri düzenleneceği tebliğ edildi. İlk başta "Bu da nereden çıktı?" düşüncesiyle garipsemiştim. Ama bilmiyordum, yaşayacağım değişimin ilk adımının burada atılacağını.
8 hafta süren seminerin başlamasını müteakip, saçları hafifçe dökülmüş, tahminen 40 ila 45 yaşları arasında, yüzü devamlı tebessüm eden birisiyle karşılaştık. Türkçe konuşmasına rağmen anladığım dilden hitap etmiyordu, değişik bir havası vardı. Hedef, diyordu, kilitlenme, odaklanma, adanmak gibi o ana kadar farkına varmadığım sözcüklerin anlamlarını veriyordu. Bu kelimelerin, kişinin mükemmele ulaşabilmesi, en azından o süreç içerisine girebilmesi için ne kadar önemli olduğunu aylar sonra anlayacaktım.
"Önümüzdeki iki yılı programladım" diyordu. Beş bin kişinin izleyici olarak katılacağı seminerlerin hayâlini, bizlerle paylaşıyordu. Ardından yine o zamana kadar duymadığım, en azından ilgimi çekmeyen Anthony Robbins, Edward De Bono, Tony Buzan gibi isimlerden ve yeni fikirlerinden bahsediyordu.
Seminerler boyunca katılımcıların soracağı soruları önceden biliyormuşcasına cevaplar veriyor, yaşanan örneklerle cevaplarını renklendiriyordu. Seminerler ilk gününden son gününe kadar canlı ve coşkulu bir şekilde sürdü.
25 Nisan günü gazetenin arşivinden Anthony Robbins'in "Sınırsız Güç" isimli kitabını alıp, okumaya başladım. Kitabı okudukça gözlerim faltaşı gibi açılıyor, seminerde dinlediklerim kafamda yerli yerine oturuyordu. Aman Allahım, insan ne kadar büyük bir potansiyele sahipmiş! Yıllarca bu potansiyelimi keşfedememişim. Okudukça, düşüncelerim netleşmeye başladı. Ben niye içimdeki sınırsız gücü ortaya çıkarmayaydım? Karar verdim, değişecektim. Sınırsız Güç'ü okudukça, bu kitapta anlatılan hakikatlerin, mensubu olmakla şeref duyduğum dinimin prensiplerine uygunluk sağladığını; kader meselesi hariç, örtüştüğünü gördüm. Bu sefer dört elle sarıldım.
Önümde yepyeni bir sayfa açılmıştı. Dokuz yıllık gazetecilik hayatım, binlerce ciltlik kitabım olmasına rağmen bu gerçeği keşfedememiştim. Üzülmeli miydim bilmiyorum. Ama hayır, sevinmeliydim. O andan itibaren hayıflanmanın artık bir anlamı yoktu.

Seminerimize gelen o sevecen insana, yaşadıklarımı mutlaka anlatmalıydım. Erenköy'deki işyerini aradım. Ertesi gün görüşmek üzere randevulaştık. Konuşmamız süresince saatin nasıl geçip gittiğinin farkına bile varamamıştım. Ayrılmadan önce, ilk çalışması olan "Negatif Limanlardan Pozitif Sulara" isimli kitabını imzalayıp takdim etti.
Akşam olmasını sabırsızlıkla bekledim ve kitabı bir solukta okudum. Özetle, yaşadığı değişimi anlatıyordu.
Ertesi gün, devam edecek olan tevafuklar zincirinin ilk halkasını yaşayacaktım. İnsan kaynakları sayfasının editörü olan arkadaşımla konuşurken, kitabı elimde gördü ve tanıtımını yapıp yapmayacağımı sordu. "Olur" dedim. Ertesi hafta, tanıtım yayınlandı. Bu fikir bende, insan kaynakları ekindeki kitap tanıtım köşesini hazırlamam gerektiği ve bu sayede kendimi okumaya mecbur hissedeceğimi çağrıştırdı. Editör arkadaşa fikrimi açtığımda, memnuniyetle karşıladı. Böylece, haftalar sürecek olan köşemize, kendimi keşfetmemin yollarını gösteren insanın kitabıyla başladım.
Hem tanıtımını yapmak için, hem de bu konudaki açlığımı gidermek için, yeni yeni kitaplar okumaya devam ettim. Okumanın yanısıra, çeşitli kurumlar tarafından verilen seminerleri yakından takip ediyor, bir çoğuna katılıyordum. Bilgi düzeyim gittikçe artıyordu. Artık, kendimi adamıştım. Sadece bilginin yeterli olmadığını kavradığımda, zaman çok geçmemişti. Ruhen de kendimi vermeliydim. Giderek azalan bir şekilde, bir günde yediğim iki ekmeği sıfırladım. Hattâ ekmeğin tadının nasıl olduğunu unuttum desem yalan söylememiş olurum. Ardından, uykuyu 5 saate düşürmeyi başardım. Artık geceler benimdi. Gecenin o korku veren sessizliğini ve seher vaktinin güzelliğini keşfetmek de varmış kaderde. İlave olarak, zaman kavramı da yeni anlamlar kazanmıştı. Zamanın ne kadar kıymetli olduğunu ve onu ne kadar ucuza harcadığımı anlamıştım.
Yaptığım plan çerçevesinde, geceleri 6 saat çalışabiliyordum. Bu arada Kuran-ı Kerim'i yeniden keşfetmeye başladım. Sanki Kur'an ayetleri benim için yeniden iniyordu. Halbuki kaç kere okumuştum. Ama ne yazık ki, mânası üzerinde hiç durmamıştım. Beni yaratan Yüce Yaratıcı, benden ne istiyordu, bilmiyordum. Ardından, kainatın iftihar tablosu olan İslam Peygamberi'nin o yüce sözlerinin anlamlarını çözmeye başladım. Ne ulvî hakikatlermiş de, kıymetini bilememişim. Bu güzellikler zinciri hâlâ devam ediyor, hedeflerime doğru emin ve ağır adımlarla ilerliyorum. Kendimi keşfetmenin yollarını gösteren bu kişiye teşekkürü bir borç biliyorum.
Nejat Sezik (Zaman Gazetesi, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)
DEĞİŞİMDE FİNALE DOĞRU 164
Şimdi sizlere bu yazıları sunarken, başta bu projeyi organize eden sayın Ferhunde Atalar'a, arkadaşlarını bu proje için harekete geçiren sayın Mücella Sönmez'e, asistanım sayın Sevda Hısım'a ve hayata bakış açıları değişen tüm katılımcılara sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.
Ayrıca, seminerime katılarak bana destek olan eşime de, sizlerin huzurunda teşekkür etmek istiyorum.
NLP İLKELERİYLE VERİMLİ OLMAK
Kasım ayı boyunca süren, üniversiteli kadınlara yönelik NLP ilkeleri İle Verimli Olmaya Dayalı Seminer dizisine gözlemci olarak katıldım.
Büyük bir keyifle kadınlardaki coşkulu değişimi izledim... .. .
Sağol Oğuz Saygın. Dört duvar arasında hapsolan üniversiteli veya lise düzeyinde eğitim alan kadınlar için harika bir fırsat! Çünkü, bu bir yaşam eğitimi...
Bu seminerlere katılımı tüm kadınlara hararetle tavsiye ederim.
Ayrıca, iş dünyasında, tepe yönetiminden itibaren tüm çalışanlara özellikle öneririm.
Ferhunde Atalar
(Eğitim ve Komite Danışmanı, Yazar)
FARKINDA OLMAK
Hayatım boyunca hep kararlar aldım. Doğru veya yanlış! Hepimiz de öyle yapmaz mıyız? Bunların bir kısmını gerçekleştirdim, bir kısmını ise gerçekleştiremedim. Gerçi Allah'tan bir şeyi çok istekli olarak dilersen olacağını biliyordum. Fakat, şimdi düşündüğüm zaman görüyorum ki, isteklerimin hepsi, bizler üzerine olmuştu. Kendim için birşeyler istememiş, birşeyler yapmamıştım.

6 yıllık bir çalışma hayatım oldu. Çalışmayı seviyordum. Bazı sebeplerden kendim ile ilgili şeyleri biraz erteleyerek işten ayrıldım. Bir kere iş ortamından uzaklaşınca pasifleşiyor, ev işlerinin içinde kaybolup gidiyorsunuz. Zamanla bu ortamı kanıksıyorsunuz. Bazı şeyleri biraz erteleyeyim derken daha sonra herşeyinizi ertelemeye başlıyorsunuz. Buna öylesine alışıyorsunuz ki, kendinize bir mazeretler zinciri oluşturuyorsunuz. Fakat içimdeki, beni sorgulayan sesi hiçbir zaman susturamadım. Zannedersem bu da, daha üretken olabilecekken, bir birey olarak kendimi gösterebilecekken, bu konuda çaba göstermememden kaynaklanıyordu. Belki yapabileceğim bir şeyler vardı, ama artık ne yapacağımı da bilmiyordum.
Bir arkadaşım vasıtasıyla Oğuz Bey'le ve NLP programıyla tanıştım. Bize, hayatımız boyunca vermiş olduğumuz kararların, yapmış olduğumuz eylemlerin geleceğimizi nasıl etkilediğini ve bizlerin bu sonuçlarda katkımızın ne olduğunu anlattı. Belki anlatılan şeyler yabancı değildi. Ama, geleceğimi bu kadar etkileyebileceğimi düşünmemiştim.
Bunu farkettikten sonra, hayatıma farklı bir yön vermeye karar verdim. Bundan sonra vereceğim kararlar, yapacağım eylemler bilinçli olacak. Yoluma kararlı olarak, vazgeçmeden devam edeceğim. Herşeyden önemlisi, ne yapacaksam kendim yapacağım.
Farketmemi sağlayan yardımlarından dolayı Oğuz Beye, Sevda Hanım'a, Ferhunde Hanım'a ve Mücella Hanım'a çok teşekkür ediyorum.
Ayfer Küçük

ERTELEME, ÜŞENME, VAZGEÇME

Doğar, belki etki ve katkılarla yaşar, ailemizin, toplumun, eğitim sisteminin, yakın çevremizin çizdiği çerçevede yaşamayı deneriz. Ara sıra o çerçevenin bize ait olmadığını farkeder, değişmeye karar verir, ama ya vazgeçer, ya da kafamızda oluşturduğumuz nedenleri öne sürerek erteleriz. Bir süre sonra bu sonuçlardan şikayet eder, fakat tekrarını da yaşamaktan kaçamayız. Bizim için neyin öncelik taşıdığını bilmediğimizden, yaşayıp başardıklarımızın da tadını çıkarmaz, çevremizin "başarı" kabul ettiklerini başaranlara öykünürüz.
Oğuz Saygın + Sevda Hısım + Ferhunde Atalar ve grup arkadaşlarımla yaptığımız toplantılar ve tabii ki NLP ile, şeffaflaştıkça şeffaflaştığımı, başardıklarımı-başaramadıklarımı, neyi çok, neyi daha az istediğimi, en önemlisi de, ne güçlü olduğumu, neler yapabileceğimi farkettim.
Bundan böyle NEGATİF LİMANLARDAN POZİTİF SULARA açılacak, programlarımı yapıp ertelemeyecek, üşenmeyecek, vazgeçmeyecek, sonucunu alana dek gayret gösterecek, yanılgılarım olduğunda bir deneyim kazandığımı düşünüp çerçeve değiştirecek, içsel konuşmalarımda negatif diyaloga girmeyecek, her yaşadığımın içsel konuşmalarımın sonucu olduğunun bilinciyle yaşayacağım.
Yaşantıma akseden bu değişimimi borçlu olduğum NLP programlarından herkesin bilgisi olsun isteği ve Oğuz Saygın'ın rehberliğinin geniş kitlelere ulaşmasının gereği inancıyla doluyum.
Bu yazım aracılığıyla kendilerine teşekkür eder, bilgilerini paylaşarak yaptıklarının, kendilerine verdiği mutluluğun devamını dilerim.
Tevhide Aklan

ARTIK, HERŞEYİ YAPABİLİRİM

Bu seminer grubuna katıldıktan sonra, yaşantımın her alanında çok şey değişti. "Ne fark var?" diye sorduğumda, temelde kendime güvenim ve inancım konusunda özellikle fark olduğunu görüyorum. Bu seminere katılmadan evvel, kendimle ilgili birçok sınırlı inancın etkisindeydim. Zihnimde yaşantımın her alanı ile ilgili acabalar çoktu, "Acaba yapabilir miyim? Acaba olur mu? Acaba başarabilir miyim?" gibi. Bu semineri izledikten sonra, kendimi bu acabalarla programladığımı çok daha net hissettim. Daha önce bu bilgileri kısmen biliyordum. Ama yaşantıma gerçek anlamda girecek kadar farkındalığım yoktu. Bu seminer grubunda, bu bilgiyi hayatına geçiren ve hayatı değişen zihinle tanıştım. Bunu yapabileceğime inancım daha da arttı. Evet, Oğuz Saygın yapıyordu, Sevtap Hanım yapıyordu, ben de yapabilirdim.
Düşündüğümüz her şey geleceğimizi etkiliyor. Şimdi bu gerçeği çok daha net görüyorum. İç düşüncelerimiz, konuşmalarımız neyse, hayatımız da onun yansıması. Bu gruptan evvel, hayatımı çevremdeki olayların yönettiğine inanıyordum. Ama şimdi, kendim yönettiğime inanıyorum. Ben ne istersem onu yaşarım. Hayatımın

sorumluluğu yalnızca bana ait, diyorum. Şimdi hayat, benim için çok daha ilginç, her anı yeniliklerle dolu, renkli ve zengin. Eskiden olduğu gibi alışıldık ve monoton değil. Alışıldık ve monoton yapan da benim düşüncelerimdi tabii ki. Ne mutlu ki şimdi bunu görebiliyorum.

Buket Uyar Psikolog

DEĞİŞİM

Değişim, bende yozlaşmaları değil, güzellikleri, genişleyip, büyüyüp bütünleşmeleri çağrıştırıyor. İşe bakın ki, ortaokul çağlarında gittiğim dershanenin isminin İnkılap olduğunu öğrendiği zaman ürperen babam gibi, değişime muhalif bir güçle başladı yaşamımın ilk yılları... Kendisi öyle düşüne dursun, benim o yıllarda yaşamımı en çarpıcı, en heyecanlı, en yaşanılası kılacak olan öğe, değişim beklentimdi.

Oh Tanrım!.. Çözülecek çok zengin iki bulmacaydık yaşam ve ben. Bütün eğlencem ulaşmak, aşmak ve paylaşmaktı. 15 yaşında bu yaşam yolculuğunun anlamını yakalamak ve insanlara ulaşmak üzere yola çıkarken onlara yanımda, kendimde taşıdığım rengarenk duyumlar, akla dayanan, geçerliliği olan formüller, çıtır çıtır çerezler de götürecektim!... Müthiş bir yolum vardı... Aşk gibi... Buluşma gibi...

Hatırladığınızda, kalbinize anlık akımların hücum ettiği... Evet... Aşk gibi bir yol...

Vardığınızda, sevmekten sadece güldüğünüzü hatırlayabildiğiniz, uçtuğunuz!... Akşamları kendinize yön çizdiğiniz buluşmalar gibi bir yol...

Şimdilerde 40'lı yaşlardayım. Durulan, sakinleşen, güçlenen buluşmalardaki gibiyim... Yine yollardayım... Yolumun üzerinde en son Ferhunde Atalar ve Oğuz Saygın'la karşılaştım. Yolumu sevip, son ana kadar yolda olmak istesem de, samimi söylemeliyim ki, son üç aydır zorlanmalar başlamıştı. Yanıp tutuşuyordum sanki!.. Tıkandığım bir dönemdeydim. Aktif hamleler için az vaktim kaldığını düşünmek gibi bir huzursuzluk beni tıkamıştı... O sırada (3 ayrı zamanda önüme çıkan) Anthony Robbins'in "İçindeki Devi Uyandır" eseri elimdeydi. Onu diğer kitaplara karıştırmamak, okumak, daha önemlisi uygulamak istiyordum. Ancak umutlarımın zayıfladığı bu dönemde, performansımın yetip yetmeyeceği dönüp duruyordu kafamda... Yine de vazgeçmiyordum.

Derken, o çarpıcı karşılaşmalardan biri daha gerçekleşdi!..

Sevgili Ferhunde Atalar, davranış bilimlerini de içeren bir seminerin enerjisinden bahsetti. Kararımı vermiştim. Tam bana göreydi. Enerji benim üzerimde başlamıştı bile. Hemen toparlanarak "Verim Ajans" a, bu seminere, arkadaşlarım ve benim katılmak istediğimizi belirttim.

Ertesi gün, Oğuz Saygın'ın inanç ve enerjisinin Ferhunde Ataların karizması ile buluştuğu seçkin bir seminer ortamındaydık. O an herşey parlamaya başlamıştı... Doğal güçlerim geri geliyordu... Zengindim artık. Akışım hızlanıyor, kavramlar kendiliğinden kelimelere dönüşüp birbirini tamamlayarak, ben ve çevrem için bir değer oluyordu. Gizli gücüm karşıma çıkmış, bana dönmüştü. Daha az uyuyor, geceleri uyanıp açık bir zihinle yazıyor, kitap okuyordum...

Buydum ben işte, 15 yaşındaki ben buydum, özüme dönmüştüm... Muhteşemdi!...

Oğuz Bey bir rüya değildi. Bizimle paylaştığı NLP tekniği gerçek gerçek ortadaydı.

Benim, ben olduğum gibi ortada.Yapmakta tereddüt ettiğim herşeyi büyük bir inanç ve güçle yapma kararı alıyordum!...

Bu rüya gibi duran gerçek, artık tutulup görünüyor!.. Okunup izleniyor!.. Kalıcı!.. Ona sarılıyorum... Evet, bu gerçeğe sarıldım ve kendi gerçeğime kattım.

Şimdi onu büyütüp, çoğaltıp, geliştirme halini sürdürüyorum, hep sürdüreceğim!..

Mücella Sönmez

İÇİMİZDEKİ DEV UYANDI

Psikoloji bölümü son sınıf öğrencisi 4 genç bayanla yaptığım çalışmanın sonuçlarını da buraya almayı uygun buldum.

Bizler, birçok insanın bulunmak isteyip de çoğunun bulunamadığı üniversite çarkına girmiş, psikoloji ve pedagoji öğrencileriyiz.

Bu bölümlerde bulunduğumuz süre zarfında, öğrendiklerimizin çoğu teoride kalan bilgilerdi ve pratiğe geçiremediğimiz için, bizi sonuca ulaştıramıyordu. Ta ki, NLP sistemiyle tanışana kadar...

Aslında sistemin içindeki bilgiler, düşünce boyutunda hepimizin bildiği şeylerdi. Fakat mesele bilmek değil, bunları uygulayabilmekti ve muhakkak ki, aldığımız formasyon doğrultusunda bazı ideallerimiz vardı. Fakat biz, Oğuz Beyin tabiriyle peynir istiyorduk ama, ne peyniri olduğunu bilmiyorduk. Kendisiyle yaptığımız NLP seminerlerinin ikinci oturumundan sonra, bizler de, artık ne istediğini bilen, plan yapan ve en önemlisi, kararları doğrultusunda eyleme geçen kişilerdik. Çok da keyif alarak sürdürdüğümüz bu çalışmalarla kendimizi tanıdık ve en önemlisi, özgüvenimiz artmıştı artık. Yani içimizdeki dev uyanmıştı.
Hedefimizin ilk adımı olarak, özel bir dershanenin rehberlik servisine başvurduk. Diploma sahibi değildik ama kararlılığımız (ki bu NLP sonucu kazandığımız bir tutumdu) kabul edilmemize referans olmuştu. Ve şu an dershanede psikolojik danışman olarak öğrencilere seminerler veriyoruz. Bu, asıl hedefimize giden yolda alt hedeflerden biriydi. Eyleme geçerek listemizdeki bu hedefin yanına "başardık" anlamına gelen çentiği atmıştık bile.
Artık bizim için başarısızlık diye bir kavram yok, sadece ders alacağımız sonuçlar var. Olaylara, iç dünyamızdan açtığımız pencerelerle daha pozitif yaklaşıyoruz. "Nedir?"i değil, "Ne olabilir?"i soruyoruz artık. Kısacası, güçlüyüz ve mutluyuz, çünkü ne istediğimizi biliyoruz.
Son olarak NLP'nin bir ilkesiyle bitirmek istiyoruz: "BİR İNSAN BİR İŞİ BAŞARABİLİYORSA, BUNU HERKES ÖĞRENEBİLİR." O "Herkes" sizsiniz...
Sibel Kocagenç, Elif Korkmaz, Yasemin Öztürk, Yasemin Yalçın (Pedagoji ve Psikoloji öğrencileri)

AÇILAN KAPAKLAR

Çalıştığınız şirketin piyasadaki büyük krizden etkilenerek zor duruma düştüğünü ve bunun sonucu birçok kişiyi işten çıkardıklarını bilseniz, ne yaparsınız?
NLP ve Hafıza Eğitimi seminerleri verdiğim bu şirketin grafik bölümü elemanları, diğerlerinden çok farklıydılar.
Hayâl güçleri çok çalışan ve Murat Işık başkanlığında, birbirlerine sıkı sıkıya kenetlenmiş müthiş bir ekipti onlar.
Tüm seminerlerimde olduğu gibi bu seminerlerimde de, katılan ve faydasına inanan kişilerin içlerindeki dev enerjinin kapaklarının açılacağını düşünüyordum.
Seminerimiz büyük bir coşkuyla sona erdi. Bir süre sonra bu şirketin zor günler geçirdiğini öğrendim.
Şirketin kriz yaşadığı günlerde son ana kadar şirketlerine sadık kalan bu insanlar, ellerinden geldiğince, çalıştıkları şirkete yardımcı olmaya çalıştılar. Hattâ, uzun süre maaş almadan çalıştılar. Ama herşey bir yere kadardı. Onların da bir aileleri vardı.
Bu kriz piyasasında artık herbiri, ya ayrı ayrı iş arayacaklardı, ya da hepsi bir araya gelerek yeni bir şirket kuracaklardı.
Kararlarını verdiler ve çok zor şartlar altında kendi şirketlerini kurdular.
Murat Işık artık bir grafik departmanı şefi değil, iki şirketin yönetim kurulu başkanıydı. Arkadaşları da bu şirketin kurucuları. Ve şirketleri kısa zamanda büyümeye başladı.
Seminerimin sonunda, grafik departmanındaki bu değerli kişilerin kapaklarının açılacağını ve büyük bir potansiyelin ortaya çıkacağını düşünürken yanılmamıştım.
Yanıldığım tek nokta, ben açılacak olanları gazoz kapakları zannederken, karşımda büyük bir barajın kapaklarının açıldığını gördüm.

NEGATİF LİMANLARDAN PRİNTMEDİA'YA

Bir cumartesi, kendime özgü önyargılarım ve ukalalığım ile, çok ilgilendiğim bir konudaki seminere gittim. Alternatif Düşünce Teknikleri ve Oğuz Saygın. Performans, Kişisel Gelişim, Zaman, İş, Personel ve Takım Yönetimi konuları uzun süredir ilgimi çeker. Bu konuda çıkmış yayınların büyük bir çoğunluğunu da okumuştum. Ancak kitaplarda verilen bu sistemlerin, Amerika menşeli bir kültür ve ülke yapısı için uygun olduğu önyargım ile başarısızlıklardan hiç bahsetmemesi ve aspirin etkisi göstermesi düşüncelerimi yıkamadığım için, belki de yararına inanmıyordum.
Ama cumartesi, 4 saat süren seminer sonunda düşüncelerim kırılmış, bense geçen zamana yanıyordum. Zihin Haritaları, NLP, Hafıza, Alternatif Düşünce bunlar bildiğim şeylerdi ama, Oğuz Saygın bendeki açık olanı kapatıyordu belki de.

Bizden biri, bizim gibi yaşıyor ve başarılı, apaçık ortada ve karşımda duruyordu. İşte beni silkeleyen şey buydu.
Ertesi hafta birer beyin haritası istedi. Seminerdeki birçok insanın aksine, ben ve ekibim bu işi çok ciddiye almıştık. Oturduk ve şirketimiz ile bizim ortak zihin haritamızı çıkardık. Grafikerliğin verdiği çalışma teknikleri de bu haritayı biraz ilginçleştirdi belki de. Kocaman bir zihin haritası, rengarenk ve müthiş dolu. İşte istediğimiz hayat, işte istediğimiz şirket. Biraz ukalalık yaparsam, mükemmeldi. Kocaman bir sanat eseri gibi duruyordu. Benden seminer sonunda haritayı sunmamı istedi. Uzun süredir yaşamadığım kadar mutluydum.
Herşey yeniden başladı. Bizler bu şirket içinde grafik departmanıydık. Yayıncılık sektörünün sektörel bağlantılı olması ve ülkedeki kriz koşulları istediğimizden uzaklaştırıyordu. Yaşanan ekonomik kriz şirketimize bulaşmış ve büyük bir baskı kurmuştu. Bu baskı, şirketin küçülmesini gerektiriyordu ve sorunları aşması için çok radikal önlemler alınmalıydı. Ancak bu yapılmıyordu. Kibrit çöpü sudaydı ve ayrıma gelmek üzereydi. Daha önce alınması gereken önlemler alınmıyor, sorunlardan kaçılıyordu. Bu noktada düşünüyorum da, birkaç ay önce olsa bir bunalım havasına girer, kendimi bırakırdım. Ama artık zihin haritalarımız, esneklik ilkemiz ve başarısızlık yerine sonuçlarımız vardı. Şartlar düşünüldü, yeni zihin haritaları ve planlamaları yapıldı. Şirketimize öneriler götürdük. Çeşitli projeler sunduk. Ancak yatay yönetime rağmen içinde bulunulan ortam belki de bizi yeterince anlamalarını zorlaştırmış olabilir. Durum zorlaşıyor ve dayanma gücümüz tükeniyordu. Murat, Yasemin, Battal, Nagihan, Mesut, Savaş, Nazır "Ne yapmalı?" sorusunun cevabını buldu. Alınan seminer, zaten düşünce yapılarını daha da yaklaştırmıştı. Alternatif düşünce meyvesini verdi.
Sonuç: PRİNTMEDİA-DATAMEDİA.
Sektörün en çok çalışan ekibi (10.000 Tasarım, 3500 sayfa ve bir çok serbest dergi) artık kendi ayakları üstünde durmalıdır. Kriz döneminin fırsatlar dönemi olduğunu ve fırsatlarınsa hazır olanlara yakalandığını biliyorduk. Daralan iş dünyasında yeni iş aramak ve yeni iş imkanları gerekiyordu.
Oturduk, günlerce konuştuk. Haritalar hazırlıyor ve bunları tartışıyorduk. Her geçen gün haritalar birbiriyle daha çok örtüştü ve çocuk doğdu. Ancak ikiz doğdu. Oturup neler yapabileceğimizi düşündük ve projeleri hazırladık ama ne görelim: Tüm bu işler tek şirket altında imkansızdı. Ne yapalım, biz tek çocuğa hazırlanırken ikincisi gelmişti. Sorun değil, her çocuk nasibiyle doğar, dedik. Kuruluşla ilgili işlemlere başladık, kaygılı idim. Piyasalar sıkıntılıydı ve kriz vardı.
Yeni zihin haritamızın tam ortasında PRİNTMEDİA-DATAMEDİA var. Gelişim, dayanışma ve ekilen fikirler ile çizilen zihin haritaları, ilk meyvelerini vermeye başladı. Daha ofisi bile olmayan bir firmaya, bizi tanıyan bir arkadaşımız 50.000 dolarlık bir füm-renk ayrım ünitesini kâr ortağı çalışmak üzere verdi. Bizim işimizi de yapabilirsiniz, diye başlayan konuşmalar çok geçmeden somut anlaşmalara dönüştü. Açılmamış bir firmanın önümüzdeki 6 ayı (yüzde 50 kapasite ile) dolmuştu bile. Artık endişe ve kuşkular da silinmiş ve çalışma vakti gelmişti. Biz de bunu yapıyoruz.
Önümüzdeki yıl için 20 kat büyümemizi sağlayacak projemiz, bilgi ve tecrübemizi başkalarına ücretsiz aktararak genç insanları iş sahibi yapmak gibi eğitime dönük projemiz ve hedeflerimiz var. Kriz dönemlerinde düşünülmesi gereken ve örnek alınacak bir davranışta olduğumuzu düşünüyoruz. Ayrıca iki kişinin bile zor anlaştığı günümüzde, yedi kişilik bir takımı bir makine âhenginde çalıştırma başarımızın önemli çalışmalar ve başarılar olduğunu düşünüyoruz.
Şimdilik...
Bu gayret ve çalışmanın temelinde harcı olan, düşünce biçimimizde büyük değişimlere sebep olarak, bizi daha güçlü kılan tekniklerle donanmamızda katkısı olan sayın Oğuz Saygın'a teşekkür ediyoruz. Unutmadan, bizim için önemli bir eşik olan NLP için de bir iki şey söylemek istiyorum. Orta gelirli bir çalışan grubundan, ilk yıl hedefi 1 milyon dolar olan ve 9 proje geliştirerek sıfır sermaye ile kurulan bir şirket olarak NLP, başlı başına yeniden gündemimize aldığımız ve en baştan daha iyi ve başarılı işler için kullanmak üzere tekrar eğitimini almak ve bilimini özümsemek istediğimiz bir yol olarak karşımızda

duruyor. Çünkü yukarıdaki hedefler ve başlayan çalışmalar için çok katkısı oldu. Hatta maddi imkansızlıklar yüzünden ertelediğimiz diğer 10 projemiz için de... Son olarak, duvarlarımızı görmenizi isterdim. Yeni zihin haritalarımız ve projelerimizin kocaman kocaman resimleri. İnsanın hedefini bilmesi büyük haz. Ulaşacağına inanması ve güveni ise tarifsiz...
Saygılarımla
Murat IŞIK Genel Müdür
MÜKEMMELİ ARAYAN BİR AİLE
Herşey, bir hafıza seminerimde Ahmet Saçmak ve oğulları Abdullah ve M. Habib ile karşılaşmamızla başladı. Babaları Ahmet Saçmalı, çocukları seminerime getirdiğinde içimden bir ses "Bu çocuklarda iş var" diyordu.
Seminer sırasında, onlardaki coşku beni çok memnun etmişti. Seminer sonunda Ahmet Bey'e şöyle bir teklifte bulundum: "Benimle birlikte çalışmak ister misiniz?" Çünkü Ahmet Bey çok dolu bir insandı ve çocuklar da bir harikaydı. Onlarla birlikte büyük projeler gerçekleştireceğimize inanıyordum. Ahmet Bey, bunun o an için mümkün olmadığını, ama ileriki bir zamanda olabileceğini söyledi.
İki yıl aradan sonra beni aradı ve bana önerimi hatırlatıp ne düşündüğümü sordu. Ben de, kendisiyle çalışmaktan çok mutlu olacağımı söyledim.
Ahmet Bey, bana üzerinde uzun yıllardan beri çalışmakta olduğu ilmî bir eserden bahsetmişti. Ben bu eseri gördüğümde, Ahmet Bey ve çocuklarının niçin bu kadar farklı olduklarını daha iyi anladım.
Ayrıca, yazmış olduğu şiirlerde de onun duygu dünyasının zenginliğini daha net gördüm.
Onunla konuştuğumuzda, bu kitap bitmek üzereydi. O günden sonra Ahmet Bey, evde çocuklarıyla yaptığı örnek eğitimin şeklini değiştirdi. İşleyecekleri konu, Oğuz Saygın ve onun son kitabıydı.
Bu çalışma sonunda kitabıma yeni bir ruh geldi. Kitap çok daha etkili oldu. Ahmet Bey'in şairlik yönü, gün ışığına çıkan ilk meyvesini, okuduğunuz bu kitapta verdi. Örneğin, Ahmet Haşim'in görsel, Yahya Kemal'in işitsel ve Cahit Sıtkı Tarancı'nın hissel şiirlerini o keşfetti.
Bu aile adeta kitabımın editörlüğünü yaptı ve kitaba daha birçok şey ekledi. Bunlar, daha sonra birlikte yapacağımız çalışmalarımızın başlangıcı oldu.
Saçmalı ailesine teşekkürlerimi sunarken Ahmet Bey'in evde uygulamaya çalıştığı eğitimi, eğitime gönül vermiş tüm ailelere tavsiye ediyorum.
DAHA GÜZEL UFUKLARA
Sonsuzluğun ortasında daracık düşünceler.
Bunun yanında, değil dünyaya, kainata bile sığmayan fikirler, hayâller.
Bir yanda, kapalı denebilecek kadar dar, ufuksuz ufuklar.
Diğer yanda, geniş ve yüksek ufuklara bakan, hattâ ısrarla ötesini arayan gözler.
Bunların içinde insana yakışan hangisi?
Önce gönlüm, sonra aklım ve bütün duygularım ikincisine doğru akıyor.
Bu benim, karınca kararınca, hayatımın bakış açısı.
Sığmıyor ruhum, sığmıyor kainata.
Ufuklardan öteye yol var, diyorum.
Çocuklarımı yetiştirmeye çalışırken de, meseleye aynı duygu ve düşünceler içinde yaklaşıyor ve onları şu muhteşem sözde anlatıldığı gibi yetiştirmeye çalışıyorum: "Çocuklarınızı kendi zamanınıza göre değil, onların yaşayacakları zamana göre yetiştirin."
Ne yapılırsa yapılsın, ne verilirse verilsin, yetenekleri de ne olursa olsun, olumlu, güzel hedefler gösterilmeyen çocuğun istenildiği gibi yetişmeyeceğini, serseri mayın gibi kalacağını biliyor, onların dünyasına girerek, onlara, motive edici, sevecekleri güzel hedefler göstermeye çalışıyorum. Yine bir büyük söz: "Çocuklarınıza hedef gösterin."
İnsanlığın yararını kendi menfaatlerinin, hattâ bütünüyle kendi varlıklarının üstünde tutma ruhunu onlara zerket-meye, yapabildiğimce de örnek olmaya çalışıyorum. Değil mi ki, "İnsanların en iyisi, insanlara faydalı olandır."
Başta da dediğim gibi, karınca kararınca.

Ben, özellikle çocuklarım için bu sevdaların içindeyken iki sene kadar önce bir radyo reklamı vesilesiyle çocuklarımı götürdüğüm hızlı okuma ve hafıza kurslarında Oğuz Bey'le tanıştık.
Onun tabiriyle "Frekanslarımız birbirini çok tutuyordu. Düşüncelerimiz ve hayâllerimiz birbirini okşuyordu. Birbirimizi çok sevmiştik.
Çocuklar kurslarda çok başarılı oldular. Bu arada biraz daha yakından görüşme fırsatı bulduğumuz Oğuz Bey, bana beraber çalışmayı teklif etti. Fakat o günün şartlarında bu benim için imkansızdı. Kabul edemedim.Aradan yaklaşık iki sene geçti. Bu defa şartlar beni öyle bir noktaya getirdi ki, defterime altı tane isim yazdım ve bunlar içinde önce Oğuz Bey'i aradım. Oğuz Bey, bu arada geçen yıllar içinde "başarı motivasyonu" diyebileceğimiz NLP üzerinde daha çok yoğunlaşmış, mesafe almış, öyle inanıyorum ki, büyük bir startın arefesindeydi. İki yıl önceki teklifini hatırlattım. Çok olumlu karşıladı ve hemen çalışmaya başladık. İlk yardımcı olmaya çalıştığım kitabı, "gerçek bir değişim kitabı" olup o an üzerinde çalıştığı, elinizdeki "Kişisel Değişim Stratejileri" ydi. Fakat çalışma sahamız çok geniş, hedeflerimiz de çok büyüktü.
Birkaç gün sonra eve davet ettim. Oğuz Bey orada bize büyük bir sürpriz yaptı. Çocuklara, beraberce, seri halinde kitaplar yazmayı teklif etti. Gerçi onların ileriye dönük büyük hedefleri vardı ama, bu ani teklif onları çok şaşırttı, heyecanlandırdı. Hararetle konuştular, anlaştılar. Ben tebessümle onları seyrediyordum.
Benim de iştirakimla genel bir çerçeve çizdik ve çocuklar, mevcut çalışmalarında hep beraber yaptığımız değişiklikler ve düzenlemelerle yeni hedeflerine doğru, tatlı bir heyecan içinde koşmaya başladılar.
Adım adım hedefe,
İnci dolu sedefe.
Ufuk ve gönül adamı olan Oğuz Bey'e sonsuz teşekkürler.
Hep beraber, daha güzel ufuklara...
Ahmet Saçmalı
OĞUZ BEY'LE GELEN DEĞİŞİM VE HEYECAN
Bizim evimize "geleceğin okulu" diyebilirsiniz kısaca. Evimiz, aynen bir okul gibi, bir plana, programa sahiptir. Yalnız, bu programın içeriği okulunkine benzemiyor. Çok farklı, pek az insanın sahip olduğu ve kişiyle, kendisi ile aynı kapasitede olan kişiler arasında fark meydana getiren bir çalışma programı. Güzel konuşmayı, hafıza çalışmasını, hızlı okumayı ve bunlar gibi daha nice enteresan ve faydalı çalışmalar yapmayı herhalde herkes ister.
Mesela, arkadaşlarım bana "1- Elma, 5- Portakal..." diyerek otuz tane kelime söylüyorlar. Sonra da "1 neydi?", "Silgi kaç numaraydı?" gibi sorular soruyorlar. Ben de bunların hepsini biliyorum.Veya bir anlatım yapılacak. Arkadaşlarım bir parçayı anlayarak bir kere okurken, ben anlayarak dört kere okuyabiliyorum. Sanırım bunlar cazip şeyler.
Bir de hepsinden önemlisi, evimizde hür düşünce hakim. Hiçbir fikir baskı altına alınmaz. Küçük-büyük herkesin fikrine saygı gösterilir. Düşüncesini açıklaması istenir. Tabii bu da, yapılan çalışmalarda başarıyı getirir.
Şimdi size, hayatımızda büyük değişiklik yapan bir gelişmeyi anlatmak istiyorum. Babamlar izmir'e gitmişti. Ben okuldan döndüğümde kapıyı anahtarımla açtım. İçeri girdim. Masamın üzerinde bir mektup gördüm. Ablam yazmış. Mektubu okudum. Bir yerinde şöyle geçiyordu: "Müjde! Babam Oğuz Bey'le anlaşmış." Oğuz Bey'i iki sene önce katıldığımız seminerinden tanıyordum.
O kadar sevinmiştim ki, neredeyse durumu öğrenmek için İzmir'i arayacaktım. Üç gün sonra babamlar döndü ve olayı öğrendim. Babam Oğuz Bey'le hızlı bir çalışmaya girmişti. Birkaç gün sonra hocamızı eve davet etti. Akşama doğru zil çaldı. Uzun zamandır göremediğimiz, babacan, sıcak yüzüyle Oğuz Hocamız karşımızdaydı. Nasıl sevindim ve heyecanlandım, bilemezsiniz. Oğuz Hocam içeri girer girmez ısındık. Çünkü etrafını adeta ısıtıyordu. Babamla biraz konuştuktan sonra kardeşim ve bana beraber kitap yazmayı teklif etti. Çok heyecanlanmıştık. Hocamız hemen bu fikri geliştirip olgun bir hale getirdi ve bizdeki değişim rüzgârlarının temelini attı. Bizim hedeflerimizi dünya çapına yaydı.
Gerçi bizim hedeflerimiz zaten dünya çapındaydı. Oğuz Bey'in gelişiyle bu hedefler ânileşti. Oğuz Hoca'nın kitabını okuduğumuz için, biz şansın hazırlıklı olarak fırsatlarla karşılaşmak olduğunu biliyorduk ve bu fırsatı da

değerlendirdik. Arkasından yoğun bir çalışmaya girdik. Yaz, oku, incele, değerlendir, et, tut, kendimizi cumburlop böyle bir işin içinde buluverdik.
Bu çalışma, tahminimce hayatımızda çok büyük olumlu etki yapacak. Şimdiden hissetmeye başladım bile.
Hayatımızı böyle imrenilir hale getiren ve bizi hedefe kilitleyen, ufkumuzu açan, herşeyin olabileceğine inandıran sevgili Oğuz Hocam'a ve kıymetli babama kucak dolusu teşekkürler!
Abdullah Saçmalı

180 DERECE DÖNÜŞ

Evde yaptığımız programlardan benim en çok hoşuma giden, anlatımlardı. Aklımıza takılan veya hakkında pek bilgimiz olmayan bir konuyu ele alıyor, bir hafta sonra o konuda bomba gibi oluyorduk. Kütüphanede o konu hakkındaki bütün kitapları topluyor, işimize yarayacakları alıyor, gerisini kaldırıyorduk. Bir hafta boyunca, derslerimizden arta kalan zamanların bir bölümünde onlara çalışıyorduk. Günümüz geldiğinde ise bir konuşmacı gibi, bütün aile fertlerini karşımıza alıp konuşmaya başlıyorduk. Konuşmanın arkasından aile fertleri veya misafirler, o konu hakkında konuşmacıya sorular soruyorlardı. İlk başladığımız zamanlarda bu konuşmalarımızı yazmıyorduk. Sonradan yazmaya başladık ve ondan da çok faydalandık.
Başlangıçta bu çalışmayı başlattığı için babama çok kızıyorduk. Sanki ne gerek vardı? Çalışmalardan faydalandığımızda ise durum değişti. İyi ki babamız bize bu çalışmaları yaptırmış, diyorduk. Babamızın bize gösterdiği hassasiyet olmasaydı, bu çalışmalardan hiçbiri olmazdı.
Bir gün babam mutfakta anneme, şu anda elinizde tuttuğunuz kitabın müsveddelerinden bazı bölümler okuyordu. Bana da okumayı teklif etmişti, ben kabul etmemiştim. Birisinin Oğuz Bey'in seminerine ilk gidişini okuyordu. Kulak kesildim. Bir kaç cümle sonra "Aaa! Tam ben!" dedim. Evet, tam bendi. Bu kişi kendisini seminere getirdiği için arkadaşına için için kızıyordu. Aynı duyguları ben de paylaşıyordum. Babam da beni bu işin içine sokmaya çalışıyordu. Yazıyı sonuna kadar dinledim. Sonunda bu rüzgâra o kişi de kapılıyordu.
Nasıl oluyordu da herkes seminerlere gittikten sonra fikir değiştiriyordu? Kafamda soru işaretleri oluşmuştu. Yanında da merak. Dale Carnegi'nin bazı kitaplarını daha küçükken okumuştum ve hiçbir değişiklik yaşamamıştım. Fakat elinizdeki kitabı okurken ben de değişimi yaşamaya başladım.
Gemiye bizi de dahil ettiği için Oğuz Amca'ya sonsuz sevgiler.
A. Seyyide Saçmalı

BAŞARIYA GÖTÜREN EĞİTİM

Biz evimizde bir program uyguluyoruz. Bu program bizim tamamiyle her yönden gelişmemizi hedefliyor. Okul derslerinden farklı olarak insan kaynakları ile ilgili bilgiler edinmemizi sağlıyor. Bu programda hafıza eğitimi, hızlı okuma, güzel konuşma gibi nice kıymetli bilgiler var. Bizim her yönden gelişmemizi amaçlıyor. Biz, bu programı karınca kararınca uygulasak da bize büyük faydalar sağlıyor.
Bir de, bizim evde fikre büyük önem veriliyor. Fikri ortaya atanın yaşı ne olursa olsun, fikri nasıl olursa olsun, saygı ile dinleniyor. Fikir hakkında görüşlerimizi açıkladıktan sonra, kabul edilirse bir programa sokup uygulamaya çalışıyoruz.
Bizim, evimizde yaptığımız bu uygulamalar, hür fikirli, açık sözlü ve başarılı olmamızı sağladı.
Biz Oğuz Saygın ile onun bir hafıza seminerinde tanıştık. Ve çok kolay uyum sağladık. Birgün kendisinden bir telefon aldık. Telefonda tanıtım amacıyla bir kurumda gösteri yapacağını söylüyor, beni ve ağabeyimi gösterici olarak programa davet ediyordu. Abi-min imtihanı olduğu için yalnız ben gittim. Gösteride benimle birlikte Aykut adında bir abi vardı. Programa Oğuz Bey'in konuşmasından sonra başladım. Yapacağım gösteri şöyle idi: Sırasıyla ya da karışık olarak yirmi tane kelime veriliyor. Ben bunları hafızama alıyorum. Ve daha sonra "1 neydi?", "Halı kaçtı?" gibi sorular soruyorlardı.
Yetkililer, kelimeleri verdiler. Soruları sormaya başladılar. Soruların hepsine hızlı hızlı ve doğru cevaplar verdim. Bu, ilkokul dördüncü sınıfa giden bir çocuktan beklenmeyen bir şeydi. Zaferin ardından kısa bir konuşma yaptım. Bizim için normal olan bu sonuçla ve sevinçle oradan ayrıldık.

Hocam Oğuz Saygın'la iki hafta önce tekrar görüştük. İkinci kitabını hazırlıyormuş. Bir gün bize geldiğinde, "İkinci kitabı birlikte çıkaralım" dedi. Çok şaşırmış ve çok heyecanlanmıştım. Bu kadar kapasitem olmadığı için kitap yazacağıma pek inanmıyordum. Fakat hocamın mükemmel motivasyonu sayesinde buna da inandım ve yazmaya başladım.
Bence bu çalışma, hayatımızın en büyük dönüm noktalarından birisidir.
M. Habib Saçmalı
SON SÖZ
Bir bilgisayarın hard diskinde çok kıymetli şeyler olabilir. Ancak, insanlara ulaşanlar, sadece printerden çıkanlardır.
Haydi kalkın! Yapmak istediğinizi değil, yapmanız gerekeni yapın. Bilgisayarınızın eylem düğmesine basın. Ekranda görünenleri printerden çıkarın ve o güzel sayfaları tüm insanlara dağıtın.
Haydi, çabuk olun!..

KAYNAKÇA:
Alkan, Ahmet Turan "Üç Noktanın Söylediği", insan Yay.
Alder, Harry "NLP", Sistem Yayıncılık
Alder, Harry "Yöneticiler için NLP", Sistem Yayıncılık
Apuhan, R. Şükrü "Başarı Yolunda 70 Altın Kural", Timaş Yayınları
Barnett, Lincoln, "Evren ve Einstein", Varlık Yay.
Biçer, Turgay "Doruk Performans, Sistem Yayıncılık
Buza n, Tony "Dehanın el Kitabı", Sabah Kitapları
Carnegie, Dale "Söz Söylemek Ve iş Başarmak Sanatı, Timaş Yay.
Cüceloğlu, Doğan "içimizdeki Biz", Sistem Yayıncılık
Cüceloğlu, Doğan "insan insana", Sistem Yayıncılık
De Bono, Edward "Rekabetüstü", Remzi Kitabevi
Doman, jim "Başarı için Stratejiler", Sistem Yayıncılık
Meriç, Cemil "Jurnal", iletişim Yayınları
Robbins, Anthony "içindeki Devi Uyandır", inkılap Yayınları
Robbins, Anthony "Sınırsız Güç", inkılap Yayınları
Sekman, Mümin "Ya Bir Yol Bul, Ya Bir Yol Aç, Ya da Yoldan Çekil", Timaş Yay.
Sekman, Mümin "Kesintisiz Öğrenme", Alfa Yay.
Towsend, Roz "Öğrenme Zenginliği", Sistem Yayıncılık
Arka kapak yazısı:
Bir grafik departmanı şefi, bir seminer programından sonra, nasıl iki büyük şirket kurucusu oldu?
Günde üç paket sigara içen, yıllardır kendisiyle barışık olmayan ve kişisel gelişim seminerlerinin gereğine inanmayan bir ajans yöneticisi, her yönüyle nasıl değişti?
Hayatında ‘’günlük’’ dahi yazmamış olan büyük bir gazetenin insan kaynakları müdürü, gazetede denemeler yazan, hayatı dolu dolu yaşayan bir insan haline nasıl geldi?
Bu ve buna benzer ilginç hikayeleri öğrenmek, değişimi yakalamak ve başarıya ulaşmak istemez misiniz?
İşte bu kitap sizin için.