Oğuz Saygun Negatif limanlardan pozitif sulara
Hayat yayınları
---
içindekiler

Oğuz Saygın Nlp İle Tanışma
Çağrıştırıcı Zafer İlk Adımla Başlar
Birinci Bölüm
'Beyninizdeki Zincirleri Kırın!..
' Niçin Negatif Limanlar'dan Pozitif Sularağ
Hayatımdaki Büyük Değişiklikler
Değişim Hayalleri Olanlar Asla İhtiyarlamaz
70 Yaşında Bir Asistan
69 Yaşında Gelen Bahar
Benliğimi Yeniden Bulmak
Kontrollü Odaklanmanın Muhteşem Gücü
Şans, Hazırlıklı Olarak Fırsatlarla Karşılaşmaktır
Harika Bir Gösteri
İkinci Bölüm
'NLP'nin Varsayımları'
NLP İletişiminizin Anlamı Almış Olduğunuz Tepkilerdir
Başarısızlık Diye Birşey Yoktur Sadece Sonuçlar Vardır
İnsanlar Amaçlarına Ulaşmak İçin Gerekli Kaynaklara Sahiptirler
Her Davranışın Altında Pozitif Bir Amaç Yatar
Güç, Amaçlanan Hedeflere Ulaşabilmektir
İnsanlar, Algılayabildikleri Arasından En İyi Seçeneği Seçerler
Harita, Sahanın Kendisi Değildir
Her Zaman Bir Seçenek Daha Vardır
İnsan Yaşantısının Bir Yapısı Vardır
Bir İnsan, Bir İşi Başarabiliyorsa Bunu Herkes Öğrenebilir
Üçüncü Bölüm 'Hedefe Doğru'
Hedefe Odaklanmak
I-Hayatınızı Programlayın
1- Hedef Belirlemeden Atış Yapmayın
2- Hayal ve Hedeflerinizi Mantıkla Yoğurun
3- Hedeflerinizi Yazın. Kalem Aklın Dilidir
4) Hayatınızda Küçük Değişiklikler Yaparak Büyük Değişimi Yakalayın
II- İnancın Gücünü Kullanın
1) Başaracağınıza İnanın
2) Her Başarının Arkasında İyi Bir Çerçeve Değiştirmecisi Vardır
3) Tek Kişilik Bir Ordu Olduğunuzu Unutmayın
4) Başınıza Gelenler İnançlarınızla Birleşmedikçe Felaket Adını Almaz
III- Duygu Rüzgarlarınızı Hedefinize Yöneltin
1) Şimdi ve Burada Yaşayın. Mutluluklarınızı Ertelemeyin
2) Hayatı Bir Oyun Gibi Görün
3) Soruna Değil, Çözüme Odaklanın
4) Hastalığınızı Sevin. Onunla Yaşamayı Öğrenin
IV- Öğrenmeyi Öğrenin ve Kendinizi Geliştirin
1) Başarıyı Öğrenin ve Öğretin
2) Başarının Dilini Öğrenin
3) Kimde Görürseniz Mükemmelliği Modelleyin
4) Kendinizin ve Başkalarının Stratejilerini Öğrenin
5) Düşünmeyi Öğrenin
V.- Haydi Artık Eyleme Geçin
1) İyi Bir Girişimci Olun, Fırsatları Değerlendirin
2) İşinizi Sevin ve Her Durumda En İyisini Yapmaya Çalışın
3) Daima Çift Poşetçi Olun
4) Garcia'ya mektup Götüren Elemanlarla Çalışın
Dördüncü Bölüm
'Sorular Cevaplardır' Herşeyi Yapabilirsiniz!
Beşinci Bölüm 'Negatif Limanlardan Pozitif Sulara' Yolculuk Başlıyor
Kaynakça

Oğuz SAYGIN:

Doğum: Istanbul, 1952 Ikinci Doğum: 1996 yazı Anthony Robbins' in "Sınırsız Güç" adlı kitabını okumaya başladığı gün.
Gittiği Okullar: Gazi Mustafa Kemal Paşa ilkokulu. Okulunu en çok hayal kuran ve en çok dayak yiyen öğrenci sıfatıyla bitirdi. Kemal Atatürk Ortaokulu : Kendisini çok seven ve onun iyi bir yazar olacağını iddia eden Türkçe hocası sayesinde kazasız belasız bitirdi. Haydarpaşa Lisesi: Lise 1 'de en iyi dersi Edebiyattı, Lise 2'de bölümünü seçerken kendi arzusu Edebiyat bölümü idi. Annesi de onun iyi bir yazar olacağına inanıyordu. Ancak babasının asker arkadaşlarıyla yaptığı bir toplantı sonucunda çıkan MGK' kararıyla Fen bölümünü seçti, lise 2 ve lise 3'de birer sene sınıfta kaldı. Istanbul Sultanahmet iktisadi Ticari ilimler Akademisi : Üniversite Sonuç Belgesinde bu okulun adı yazıyordu, iyi bir "NİÇİN"İ olmadığından dört senelik bu okulu yedi senede bitirdi. Okul hayatından sonra, hiç alışık olmadığı hayat okuluna atıldı. Sırası ile şoförlük, pazarlamacılık, masa tenisi antrenörlüğü, turizmcilik, matematik öğretmenliği gibi işlerle meşgul olduktan sonra şu anda tüm maddi sıkıntıları bitmiş ve çok sevdiği işi yapan mutlu bir insan olarak hayatını sürdürmektedir.
Her şeye rağmen kendisini terk etmeyen bir eşi, hayatının en zor döneminde dedesinden aldığı harçlıkları kendisine verecek kadar fedakar Ekrem adlı bir oğlu, sadece sabahları görebildiği Merve adlı hayalperest bir kızı vardır.

NLP İLE TANIŞMA

9 yıl önce Newyork'ta evimde koltuğa uzanmış TV'deki reklamları izliyordum. Birden karşıma dev bir adam, mükemmel bir kendine güven ve ses tonuyla istediğim her şeyi yapabileceğimi, olmak istediğim şekilde olabileceğimi gözlerime baka baka söylüyordu, adeta büyülenmiştim. Daha sonra kitabının, seminerlerinin, ve kurslarının adını verdi. Ertesi günü zor ettim, hafta sonuydu. Mutlaka o kitabı almalı ve okumalıydım. Kitabı aradım ve buldum, hemen okumaya başladım. Çok etkilenmiştim. Kitap "Sınırsız Güç"tü ve yazarı Anthony Robbins'ti. Kitabı defalarca okudum, okudum. Adeta ezberlemiştim. Sonra NLP'yi mutlaka öğrenmeli ve onu kullanarak kendi hayatımda ve başkalarının hayatını değiştirmede kullanmalıydım. Ve yaptım da. 1980'de aktif bir sporcu, daha sonra da antrenör ve eğitmen olarak en büyük eksiğimizin zihinsel yönden güçlü olamamak olduğunu tespit ettim. Ben zihinsel antrenman konusunda Türkiye'de ilk olmak için araştırmalar yapıyordum, işte o gün koltukta uzanırken kafamda şimşekler çaktı. Bana gerçekten yardımcı olabilecek en büyük teknolojiyi bulmuştum. Sonra bütün imkanlarımı kullanarak İngiltere'de NLP semineri aldım. Sporcu ve antrenörlük tecrübelerimi NLP ile birleştirerek, milli takım sporcuları ve büyük takımlardan başlayarak, büyük şirketlere, öğrencilere, olimpik sporcu ve antrenörlere konuyu anlatmaya başladım. Türkiye'de ilk defa bir üniversitede Kişisel Gelişim dersi de organize ederek binlerce insana ulaştım, kitap yazdım. TV ve radyoda konuştum ve hala konuşuyorum. NLP benim hayatımı değiştirdi ve ben de başkalarının hayatını zenginleştirmeyi misyon olarak seçtim. Daha sonra NLP Türkiye'ye geldi. Buna önderlik ettim. NLP kitaplarının editörlüğünü yapıyorum. Bu yolculukta NLP'yi seven, onu hayatının merkezine alan, son derece alçak gönüllü, paylaşmayı seven ve NLP ile hem kendini hem de başkalarının hayatını değiştirmeyi seçen Oğuz Saygın ile tanıştım. Özellikle NLP'yi basitleştirip halka indirgemesi ve yaşamının merkezi yapması onu benim gözümde daha da saygınlaştırdı. Oğuz Saygın bir hayat adamı, hem de dopdolu. Onun makalelerini okumak için pazar sabahlarını iple çekiyorum ve onun tecrübelerinden çok şey öğreniyorum. Siz de bu kitabı okumakla hayatınızın en güzel yatırımını yapıyorsunuz. Okuyun ve okutun; göreceksiniz geleceğe güzel tohumlar ekecek ve ektireceksiniz. Eline sağlık Oğuz Saygın. Bu kitap başlangıçtı ve devamını bekliyoruz. Hepimizin buna ihtiyacı var. Ayrıca bu onuru benimle paylaştığın için binlerce teşekkürler. Dr. Turgay Biçer Mentör & NLP uzmanı

ÇAĞRIŞTIRICI

Yaklaşık bir yıl kadar önceydi. Mecidiyeköy'de İnsan Kaynakları Fuarı'nda bir seminer çıkışında, standlardan birinde "çağrışım" kelimesi dikkatimi çekti. Bu kavram tanıdık bir kavramdı. Anthony Robbins'in "Unlimited Power" isimli kitabını "Sınırsız Güç" adıyla Türkçe'ye çevirirken bireysel gelişimin önemli kavramlarından biri olan "anchor" kavramını uzun uzun düşündükten sonra "çalıştırıcı" olarak Türkçe'leştirmiştim. Bu nedenle "çağrışım" kelimesinin Sınırsız Güç'ten esinlenerek konmuş olabileceğini düşündüm ve içimden bu ismi koyan kişi ya da kişilerle tanışmak istedim. Haklıymışım. O gün, Oğuz Bey'le tanıştım. Bir amaca adanmanın ne anlama geldiğini ve adanmış bir kişinin neler yapabileceğini, bir çırpıda okunabilen bu kitapla Oğuz Bey, harika bir yaklaşımla anlatıyor. Bu kitap, çikolatayla kaplanmış bir teknoloji kitabıdır. Teknoloji tanım olarak, "herhangi bir iş yapmanın daha kolay yolunu bulmak" demektir. Burada sözünü ettiğimiz teknoloji, daha çok üretme yeteneğine sahip olmak demektir. Üretmek yani bir iş yapabilmek için de enerji gereklidir. Bu da daha çok zihinsel ya da ruhsal bir enerjidir ve hepimizin içinde vardır. Önemli olan bu enerjiyi açığa çıkartıp kullanabilmektir. Hayatta hiçbir şey tesadüf değildir. Benim Oğuz Bey'le tanışmamı sağlayan nedenlere siz de sahipsiniz, çünkü şu anda bu satırları okuyorsunuz. Biraz sonra onbeş milyar taraftara nasıl sahip olunabileceğinin sırları gibi sırların olduğu zevkli bir yolcuğa çıkacaksınız. Kendi adıma bu yolculuktan çok keyif aldım. Sizin de aynı keyfi alacağınıza inanıyor, iyi yolculuklar diliyorum.
Dr. Mehmet Değirmenci (Sınırsız Güç adlı kitabın çevirmeni)

ZAFER İLK ADIMLA BAŞLAR

Türkiye gibi kitap okuma oranının artmakta olduğu bir ülkede bir kitap yazacaksanız önce biraz düşünmek zorundasınız. Hele kitabınız başarı ve motivasyon ile ilgiliyse. İçinde yalnızca nasihatlara benzeyen başarı kuralları olan kitapların insanlara çok sevimli gelmediğini bilenlerdenim. Zira nasihat deyince benim aklıma her karne alışımızın akşamı rahmetli babamla olan muhabbetimiz geliyor. Başarı türü kitaplarının yüzlercesini okudum. Akşamları motivasyonla doldum, sabahları bir balon gibi söndüm. Söylenen kuralların pek çoğunu da unuttum. Gerçi Dale Carnegie'nin kitaplarından birçok şey öğrenmiştim, ama uzun yıllar beni çok etkileyecek ve hayatımı değiştirecek bir kitaba rastlamamışım. Ancak Anthony Robbins 'in "Sınırsız Güç" adlı kitabını okuduktan sonra kafamda bir şimşek çaktı, "işte ideal bir motivasyon kitabı'." dedim. Artık yerimde duramıyordum. Ardından aynı yazarın "İçindeki Devi Uyandır" adlı kitabını da okuyunca kararımı verdim. Ben de bir kitap yazacaktım. Önce Anthonty Robbins'in kitabından öğrendiğim NLP adlı başarının ilmini öğrenmeye karar verdim. Zira bu ilim insana sadece başarının kurallarını vermiyor, bunların nasıl uygulanacağını da anlatıyordu. Kısacası NLP'ye aşık olmuştum. Önce kitabımda NLP ile ilgili bilgiler vermeyi düşündüm, ancak NLP'yi anlatmaktansa bu ilmin benim hayatımda yaptığı değişiklikleri anlatmayı uygun buldum. "Beyninizdeki Zincirleri Kırın" adlı ilk bölümde yaptığım seminerler neticesinde insanlarda meydana gelen değişimi ve bu değişimin çok ilginç bir örneğini anlatıyorum. Ayrıca hayatımdaki büyük değişiklikleri, topluluk önünde nasıl konuşmayı öğrendiğimi, sonra "adanmak" denilen kelimenin hayatımdan canlı örneklerle tarifini ve başarıyı anlatırken benim nasıl başardığımı okuyacaksınız. Kitabın ikinci bölümünde "NLP'nin Varsayımları" var. Bu bölümde yalnızca NLP'nin varsayımlarını değil bunların kendi hayatımdaki önemli etkilerini anlatacağım. Ancak NLP ile ilgili daha geniş bilgiler olan kitabımı daha sonra çıkaracağım. Burada yalnızca NLP ile tanışacaksınız. "Hedefe Doğru" adlı üçüncü bölümde, sizlere hedef merkezli yaşamanın insanlara kazandırdığı güzel şeyleri anlatacağım. Bu bölümde bir takım başarı kurallarından ziyade, karşılaştığım olaylar ve seminerlerimde tanıdığım ilginç insanlar anlatılıyor. Bu nedenle çeşitli başarı formüllerinden çok yaşanmış olaylardan örnekler var. Örneklerin, formüllerden çok daha akılda kalıcı olduğunu ve çok daha uygulanabilir olduğunu verdiğim birçok

seminerimde gözledim. Dördüncü bölümde sizleri biraz düşünmeye sevketmek için başarı ve motivasyon ile ilgili güzel sözleri düşündürücü bilmecelere dönüştürdüm. Beşinci bölümde ise sizlerle birlikte Negatif Limanlardan Pozitif Sular'a doğru harika bir yolculuğa çıkacağız, ilk dört bölümü okuduktan sonra kendinizi bu yolculuğa hazır hissedeceksiniz ve bir an önce yola çıkmak için sabırsızlanacaksınız. Hedeflerimi düşününce aklıma hep Orhan Veli'nin şu ünlü şiiri geliyor :

ANLATAMIYORUM (moro romantico)

Ağlasam sesimi duyar mısınız, Mısralarımda;
Dokunabilir misiniz, Gözyaşlarıma, ellerinizleğ
Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel, Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu
Bu derde düşmeden önce,
Bir yer var, biliyorum;
Her şeyi söylemek mümkün;
Epiyce yaklaşmışım, duyuyorum;
Anlatamıyorum.

Orhan Veli'nin bu şiirini ben hedeflerim için yazdım. O'nun derdi başka, benimki başka... Ben hedeflediğim şeylere aşık olan bir kişiyim. En büyük hedefim önce kendi hayatıma sonra başkalarının hayatını değer katabilmek... Ben bütün ömrümü buna adadım ve bu şiir son satıra, kadar benim duygularımı anlatıyor. Ancak son satırı artık değişti: "Duyuyorum... ve artık ANLATABİLİYORUM!.." Bu kitabın ortaya çıkmasında büyük emeği geçen sayın Hayati Bayrak Bey'e. Hayat Yayınları kurucusu Süleyman Bayrak ve Ali İhsan Bayrak Beylere, dizgisini titizlikle gerçekleştiren Aysun Kartal Hanımefendi'ye ve kitabın editörü Hurşit İlbeyi'ye katkılarından dolayı sonsuz teşekkürler... Oğuz Saygın Hafıza Eğitim Uzmanı

NİÇİN NEGATİF LİMANLARDAN POZİTİF SULARA

Hayatım boyunca hep sakin limanlar aradım, hep kıyıya yakın gitmeyi tercih ettim. Ama bir türlü bulamadım. Sonunda hayatta yalnız bir tek sakin liman olduğunu keşfettim. Evet gerçekten son durakta serin selviler altında, sakin bir liman vardı. Peki bundan önce ne yapabilirdimğ.. Bir gün sakin limanların hepsinin insanı hareketsizliğe, uyuşukluğa ve atalete sevk ettiğini anladım ve bu limanlara negatif limanlar demeye başladım. Evet ama pozitif bulunan yok muyduğ diye düşünürken NLP'yi öğrendim. Artık bu üç harf hiç aklımdan çıkmamaya başladıve NLP'yi yukarıdan aşağıya yazarak bir akrostiş kullandım. Negatif Limanlardan Pozitif sulara Evet aradığımı bulmuştum. Negatif limanlardan pozitif sulara bir yolculuk yapacaktım. Gemimi fırtınalara karşı donattım ve yola çıktım. Aynen Nuh'un Gemisi gibiydi bu gemi. Negatif Limanlardan Pozitif Sulara doğru bir yolculuğa başladım. Gemiye her tür düşünceyi aldım. En kalabalık mürettebat hayallerim ve hedeflerimdi. Üzüntü, endişe ve kaygılardan hep korkmuştum; bu yüzden yıllarca denize açılamadım. Ama bu sefer onları küreğe bağladım ve hayatımda ilk defa emniyetli bir şekilde, negatif limanlardan pozitif sulara doğru harika bir yolculuğa başladım. Gemimi çok sağlam donattığım için hedefe varacağıma bütün kalbimle inanıyordum. Çok fırtınalı havalarda hayal ve hedef mürettebatımdan bazıları suya düşüyordu ama hiçbiri boğulmuyordu. Çünkü ben onlara bu yolculuğa çıkmadan önce yüzme öğretmiştim. Suya düşen bir mürettebat olursa bir süre sonra yüzerek gemiye çıkıyor, bir daha düşmemek üzere önlemini alıyordu. 1996'da başladığım bu yolculuk sırasında olağanüstü denizler keşfettim ve niçin yıllarca bu yolculuğa çıkmadığımı düşündüm. Ama artık hiçbir şeye üzülmüyorum. Bu yolculuk, tüm ömür boyu sürecek. Fırtınalara karşı donatılmış bir gemim ve hayal ve hedeflerimden oluşmuş, mükemmel bir mürettebatım var. Siz de benimle birlikte bu güzel gemiyle pozitif sulara doğru yol almak ister misinizğ Her seminerimde yüzlerce yolcu bu gemiye biniyor ve benimle birlikte bu güzel gemiyle harika bir yolculuğa başlıyor. Lütfen negatif limanlarınızdan çıkın ve sizinle pozitif sulara doğru giden bu nefis yolculuğu birlikte yapalım.

HAYATIMDAKİ BÜYÜK DEĞİŞİKLİKLER

1996 yılı yazında Anthony Robbins'in "Sınırsız Güç" adlı kitabını okurken bu kitabın benim hayatımı değiştireceğini bilmiyordum. Kitaptan çok etkilendim ve 1. bölümün ilk sayfasında Anthony Robbins'in kendini anlattığı bölümü kendime uyarlayarak yazdım. Okuyanlar alay etmesin diye 1998 yılının başına kadar bu sayfayı kimseye gösteremedim. Anthony Robbins, Sınırsız Güç'ün birinci bölümünde şöyle diyordu: "Aylardır O'nu anlatıyorlardı. Sağlıklı, zengin, mutlu ve başarılı olduğu söyleniyordu. İnanmak için kendim görmeliydim. TV stüdyosundan ayrıldıktan sonra O'nu yakından seyrettim ve bir ülkenin başkanından, korku dolu insanlarına kadar herkese önerilerde bulunduğunu gözledim. Sonraki bir kaç hafta da izlemeye devam ettim. O'nu bazen diyet uzmanlarıyla tartışırken, bazen yöneticileri eğitirken, bazen atletlerle antrenman yaparken ve bazen de özürlü çocuklar hakkında bilgi alırken gördüm. Yurtiçi ve yurtdışındaki gezilerinde muhteşem mutluluğunu ve karısına olan çılgınca aşkını gözlerinden her saniye okumak mümkündü. Nasıl olmuştu da insan ilişkilerinde bocalayan, hayattan beklentisi az ve oldukça mutsuz bir insan; birden ilgi odağı, sağlıklı, saygı duyulan, insan ilişkileri mükemmel, sınırsız başarı şansına sahip bir kişi oluvermiştiğ Her şey akıl almaz görünüyordu ve hayretler içinde kalmıştım. Kısaca anlattığım bu hikaye, benim hikayemdir." Anthony Robbins, "Sınırsız Güç" kitabında bunları söylüyordu ve ben bu yazıyı aynen kendime uyarladım. Bu sayfayı yazdıktan ve bunları gerçekleştirmiş gibi yaşamaya başladıktan sonra hayatımda şu gelişmeler oldu. Artık her gün Anthony Robbins'in yaptığı gibi seminerler vermeye başlamıştım. Önceleri karşımda evimin duvarları vardı, her gece yarısı kalkarak duvarlara konuşuyordum. Küçük bir arkadaş grubu bulduğumda onlara öğrendiğim şeyleri anlatıyordum. Hayal gücüm müthiş çalışmaya başlamıştı. Yakın çevremden bir çok kişi benimle alay etmesine rağmen buna hiç aldırmıyordum. Çünkü onları da sürekli olarak seminer vereceğim 5.000 kişilik grupta görüyordum. Bir gün gelecek bu seminere katılacaklar ve onların da hayatı değişecekti. Artık hedeflerim damarlarımda dolaşmaya başlamıştı, nice uykusuz gecelerden sonra hedeflerime ulaşmaya başladım. - Önce Resimlerle Osmanlı Tarihi adlı bir kitap yazdım. - Hiç imkanım olmamasına rağmen bir ortak bularak Çağrışım Eğitim ve Danışmanlık Merkezi'ni kurdum. Fırsat buldukça yakın arkadaşlarımı ve dostlarımı davet ederek ücretsiz seminerler veriyordum. Bu seminerleri bir çok defa yaparak bir an önce Anthony Robbins'in yaptığı gibi 5.000 kişilik salonlarda insanların hayatını değiştirecek seminerler vermek hedefine ulaşmak istiyordum. Birçok kurumda, üniversitede ve şirketlerde seminerler vererek kendimi sürekli yeniledim. Hergün yüzlerce defa hayali olarak 5.000 kişiye seminerler verdim. Hedefimin son noktasına hayali olarak defalarca gittim geldim. - İki yıl öncesine kadar insanlar önünde hiç konuşma yapmamış olmama rağmen şu anda yüzlerce kişiye başarı ve motivasyonla ilgili seminerler veriyorum. Türkiye'de en çok seminer veren kişi unvanını taşıyorum. Çünkü hiç kimse hedeflerine ulaşmak için yüzlerce ücretsiz seminer vermeyi göze alamıyor. - Her hafta bir gazetenin İnsan Kaynaklarında başarı ve motivasyonla ilgili makaleler yazıyorum. Yirmiye yakın TV programı yaptım, bir çok defa radyolara konuk oldum, çeşitli gazete ve dergilerde defalarca benimle yapılan röportajlar çıktı. 2 yıldır "NE İstediğimi BİLİYORUM." Ne istediğini bilen ve kendini buna adayan insanın Allah'ın izniyle bir gün mutlaka buna ulaşacağına inanıyorum.

DEĞİŞİM Seminerlerime başlarken kullandığım ilk cümle şu olur: "Yapacağınıza inandığınız her şeyi yapabilirsiniz." Ve arkasından ilave ederim: "Bu program bir değişim programıdır. Programa başlarken kendinizi bu değişime hazır edin." Her seminerimden sonra insanlarda olumlu yönde gözle görülebilir bir değişim olur. Seminerlerime katıldıktan sonra birçok kişi benim gibi seminerler vermeye başladı. Birçok kişinin iş hayatındaki başarısı inanılmaz bir şekilde arttı. Bazıları hastalıkları ile yaşamayı öğrendiler. Bazıları yıllardır dargın oldukları kişilerle, hatta anne babalarıyla barıştılar. Seminerime katılan herkes hayatlarındaki kaçınılmaz önceliği keşfettiler: "Aileleri". İnsanlardaki bu değişimi o kadar çok

yaşadım ki, artık değişmeyi arzu eden tüm insanları değiştirmenin mümkün olduğuna inanıyorum. Şimdi sizlere karşılaştığım yüzlerce olaydan en ilginç olanını anlatacağım. Bu yazının özellikle belirli bir yaştan sonra yeni hedefler belirlemekten kaçınan kişilerce okunmasını arzu ediyorum.

HAYALLERİ OLANLAR ASLA İHTİYARLAMAZ

Günlerden Pazar. İstanbul uykusundan yavaş yavaş uyanırken, ben seminer vereceğim salona doğru hızlı adımlarla yürüyorum. Seminer salonuna girdiğimde beni çok şaşırtan bir olayla karşılaşıyorum. Salonda sandalyelerden birinde oturan yaşlı bir kadın ve ona kolonyalarla masaj yapan Aysun Hanım'la, çaycımız Meryem Hanım'ı görüyorum. Her ne kadar kendilerine hizmetimizde her zaman koşulsuz müşteri memnuniyetini önplana çıkarmalarını söylediysem de seminere gelen katılımcılara masaj yapın dememiştim. Beni gören yaşlı bayan toparlanmaya çalışarak, sevecen bakışlarıyla bana "Merhaba" dedi ve neler olduğunu anlatmaya başladı. İsminin Sevda Hanım olduğunu söyleyen 69 yaşındaki bu büyükanne, öncelikle bu seminere gelmeyi çok arzu ettiğini ve burada olmaktan çok mutlu olduğunu söyledi. Seminere gelirken iki vasıta değiştirmiş, tam eğitim merkezinin önünde minibüsten inerken, ayağı takılarak düşmüş ve göğsü kaldırımın kenarına çarpmış, kendisine yardım etmek isteyen ve hangi hastaneye gitmek istediğini soran kişiye eğitim merkezini göstermiş ve "benim doktorum orada" demiş. Bunları anlatırken bütün acısına rağmen Sevda Hanım'ın bakışlarındaki yumuşaklık ve yüzündeki gülümseme hiç eksilmedi. Durumu itibariyle seminere katılamayacağını, istirahat etmesi gerektiğini söylememe rağmen, o ısrarla bir şeyi olmadığını ve bu seminere mutlaka katılmak istediğini söyledi. Sevda Hanım'ın bu kararlılığını görünce "pekala" dedim ve seminere başladık. Seminer sırasında Sevda Hanım'ın bu öğrenme arzusu ve enerjisi, genç katılımcıların tümüne örnek oldu. Olumlu düşünmenin faydalarını anlatırken söz alarak şöyle dedi: - Oğuz Bey siz burada beni anlatıyorsunuz, ben bu anlattıklarınızın hepsini yaşıyorum ve burada kendim gibi düşünen insanları görmekten büyük mutluluk duyuyorum. Katılımcıların hepsinde büyük bir heyecan meydana gelmişti. Sıra "Mükemmelliğin Modellenmesi" bölümüne geldiğinde sözü Sevda Hanım'a verdim ve katılımcılara şöyle dedim: - İşte size mükemmel bir model... Dinleyin ve modelleyin. Sevda Hanım o sıcak gülümseyişiyle söze başladı. 9 yıl önce eşini kaybedince kendini koca bir boşluğun içinde bulmuş, o boşluğu doldurmanın yollarını ararken kendisine Türkiye Spastik Çocuklar Derneği'nden bir teklif gelmiş. Bu çocuklara öğretmenlik yapıp yapamayacağı sorulduğunda hiç düşünmeden kabul etmiş, öğretmenlik konusunda hiçbir tecrübesi olmadığı halde, Acıbadem'deki Erol Sabancı tarafından kurulan mükemmel tesiste çalışmaya başlamış. Kendisini bu işe o kadar vermiş ki, Türk Spastik Çocuklar Derneği'nin 20. yıl etkinliğinde, Otistik bir öğrencisiyle kişisel bir sergi açmış. Sevda Hanım durmamış yine; sosyal amaçlı çalışmalarının yanısıra yaşamını sürdürebilmek için gerekli maddi katkıyı da, ürettiği hediyelikleri satarak sağlamış. Boş kaldığı her anı kitap okuyarak değerlendirmiş. Özellikle felsefi konulara merak duyan, durmadan düşünen, durmadan üreten bir insan. Bundan sonraki projeleri arasında ise yine sosyal bir çalışma yer almakta. Yaşlılara ve görmeyenlere kitap okumak... Seminer sonunda Sevda Hanım'a tüm seminerlerime katılmasını arzu ettiğimi söylediğimde bana: - Niçin benğ.. diye sordu. Ben de kendisine şöyle cevap verdim:

Ben seminerlerimde olumlu düşünmeyi anlatıyorum, sizse yaşıyorsunuz.

70 YAŞINDA BİR ASİSTAN

Tanıştığımızda 69 yaşında olan ve şimdi 70 yaşının eşiğindeki Sevda Hanım, benim en büyük yardımcım. Bütün seminerlerime katılıyor ve insanlara o yaştan sonra da birçok şey yapılabileceğini ispat ediyor. Sevda Hanım'ın, ilk seminerime katıldıktan sonra müthiş bir hayal gücüne sahip olduğunu anladım ve eğer isterse öyküler yazabileceğini söyledim. 69 yaşındaki bir

insanı yazmaya teşvik ederken o yaştan sonra bir insanın yazar olabileceğini ben bile düşünmemiştim.
Artık Sevda Hanım'la ortaklaşa yazdığımız bir eserimiz var: "69 Yaşında Gelen Bahar". Sevda Hanım, bu eserinde seminerime katıldıktan sonra hayatında meydana gelen değişiklikleri anlatıyor. Ayrıca bir karar aldık Sevda Hanım'la. Pozitif düşünceyi tüm ülkeye, hatta tüm dünyaya anlatacağız. O bu konuda çok istekli ve başaracağımıza inanıyor.
Şimdi sizlere Sevda Hanım'ın hayatında meydana gelen değişiklikleri kendi kaleminden sunuyorum:

69 YAŞINDA GELEN BAHAR

Bugün pek çok günlerde yaptığım gibi, yine 69 yaşımın şansı olan NLP'nin bendeki etkilerinin ve ondan neler kazandığımın bilançosunu yapmak geldi içimden. Ben buna "kendimi temize çekmek" diyorum ve bunu sık sık yapıyorum. Çünkü her kendimi temize çekişimde kat ettiğim yollar ve yaşadığım mutluluklar inanılmaz. Hem de her seferinde daha fazla. Her seferinde kendimi sanki mutluluğun farklı bir resmini çiziyor gibi hissediyorum. Onun için bunu hep yapıyorum.
Nereye kadar gideceğimi merak ediyorum dersem inanın bu doğru olmaz. Çünkü bu yolun sonu diye birşey yok. Ayrıca bir şeyi çok iyi biliyorum. Hepimizin içinde büyük bir güç var. Yeter ki ilk adımı atmasını bilelim ve o gücü harekete geçirelim. Oğuz Bey'in seminerlerinde öğrendiğim NLP kuralları bu yaştan sonra benim hayatımda büyük değişiklikler oluşturdu. Gerçi bu kuralları daha öncede zaman zaman uyguluyordum ama bu denli hayatıma geçirmemiştim. Eğer başarı kurallarını sistemleştirerek hayatımıza geçirirsek ve NLP'nin "Başarısızlık yoktur, sadece sonuçlar vardır" kuralını uygularsak, hangi şartlar ve ortamda olursak olalım başarıya ulaşırız.
Ben sık sık kendimi temize çekiyorum. Her temize çekiş beni yeni hedeflere odaklıyor. Öylesine "Kontrollü odaklanma" ki bu... insanların hayatındaki bir şeyler kendince önem sırasına dizilmişlerdir. Hep biliriz, ama hayatımızdaki bazı çok önemli şeylerin farkında değilizdir. Çünkü galiba bazı adımları atmaktan ürkeriz ve onu ertelemek için bir takım mazeretlerin arkasına sığınırız.
Bu anlattığım NLP ile tanışmayanlar için geçerlidir. Tanıyanlar asla bu kategoriye girmezler, giremezler. Çünkü mazeret akıllarına bile gelmez. Çünkü NLP'li olarak ben her işe tereddüt etmeden "haydi, haydi başarırsın" diye başlayıp gönlümce sona ulaşıyorum. NLP sayesinde hayatımdaki öncelikler Öylesine dosdoğru olarak yer değiştirdi ki... Şimdi hep en iyi, en doğru, en başarılı, en mutluluk veren bir yolda dev adımlarla ilerliyorum. Hani suya taş atarsınız da gittikçe büyüyen daireler meydana gelir ya, işte öyle büyüyerek artıyor. Eğer inanıyorsanız, bu dairelerin sonu yok; sonsuza kadar büyür.
Ben bir de şuna inanıyorum: Yüce yaratıcı bize nasıl ki bedenimizi bağışlamış ve bizi bedenimizi en iyi şekilde akılcı ve bilinçli olarak kullanmakla görevlendirmişse, bize bağışladığı bu sınırsız potansiyeli de hiç şüphesiz onu değerlendirmemiz için vermiştir.
Ben ve arkadaşlarım bu sisteme gönülden inandık ve şimdi her birimiz farklı şekillerde karşılıklar alıyoruz.
Ben şimdi 70 yaşında, kitap haline gelecek 45 öyküsü ve de yayınlanmaya başlayan bir kaç makalesi olan biri olarak inanılmaz keyif ve doyum içinde harika günler yaşıyorum. Dostlarım böyle günleri sizler niçin yaşamayasınızğ Gelin beraber paylaşarak yaşayalım. Geç kalmadan derken, başlamak için geç kalmamayı kastediyorum. Yoksa ben insanların hangi yaşta olursa olsun reverans yapıp hayat sahnesinden çekilmesinden yana değilim.
Sevda Hısım

BENLİĞİMİ YENİDEN BULMAK!

Şimdi de sizlere denenecek tüm sistemleri denemiş, ancak bir türlü aradığını bulamamış olan Artan Erzurumluoğlu'nun hayatındaki değişiklikleri kendi kaleminden yorumsuz olarak sunuyorum:
Çocukluğumda ve okul yıllarımda çok büyük hederlerim vardı. Sürekli yenilik yapma, çevreme yarar sağlayacak bir şeyler icat etme çabasındayım. Okulda öğrendiğim teorik bilgilerin hayata geçirebileceği, insanların daha mutlu olmalarının sağlanabileceği bir sistem arayışı içerisindeydim.
Değişim ve kendini geliştirme konusunda bir çok kitap okuma ve değişik sistemler denememe rağmen kalıcı ve doğal hiçbir sonuç elde edememiştim. Bu yüzden gerek toplumun öğrettiği gerekse kendi kendime yarattığım sınırlamalar ile bu çabalardan vazgeçtim.
Toplumun bireylere sunduğu hayat oyunun kurallarını oynamaya başladım. Yapmam gereken sadece maskeler takmaktı. İş yerinde verilen emirleri kusursuz yerine getiren işini sonuna kadar takip eden sözde başarılı eleman aile ortamında büyüklerin yetiştiği çevre şartlarına uygun davranan uslu çocuk, arkadaşlarla ilişkilerde birbirleriyle yarışan ve hep kazanması gereken hiçbir konuda geri kalmaması gereken "BEN !.."
Hayatı artık sorgulamıyordum. Başıma gelen olayları olduğu gibi kabul ediyordum. Yani negatif limanlarda demirlemiştim. Ta ki sayın Oğuz Saygın ile bir seminerde karşılaşıncaya kadar. Oğuz Bey daha ilk seminerinde içimizde büyük bir güç olduğu konusunda ikna etti. Fakat önemli olan bu gücün doğru ve gerektiği şekilde kullanılmasıydı. İkinci seminere kadar geçen bir hafta süresinde içimdeki müthiş heyecandan doğru dürüst uyuyamadım. Çünkü bugüne kadar hiçbir kitap, kişi ve sistemde bulamadığım değişimin, daha iyi olmanın, mutlu ve başarılı olmanın anahtarı artık elimdeydi.
Oğuz Bey şu anda okuduğunuz kitapta anlattığı konuları bana çok kısa bir zamanda aktardı. Değişim müthiş bir hızla başladı. Her kural birbirinden kolaydı ve aynı zamanda işe yarıyordu. "Hedefim başarılı olmak, mutlu olmak" demek ile hiçbir şey olmuyordu, eyleme geçilmeliydi. Hemen hedefimi belirleme çalışmalarına başladım.
Sahip olduğum tüm özellikleri göz önüne aldım ve tüm ön yargılarımı bir yana bırakarak gerçekten ne yapmak istediğim konusunda düşünmeye başladım. Hayatımda bu konu hakkında daha önce hiç bu kadar kapsamlı düşünmemiştim. Dört tam gün sonunda karar verdim. "Türkiye'nin en önemli girişimcilerinden biri olacağım." Artık pozitif sulara açılmak için gerekli olan gemiye sahiptim ve bu gemi ileride karşılaşacak fırtınalara karşı donanımlıydı.
Oğuz Bey başarıyı yeniden tanımlamıştı: Başarılı olmak, insanın isteklerini, arzularını, hedeflerini gerçekleştirebilmesi için çaba sarf etmesidir. Önemli olan herhangi bir anda başarılı kabul edilmek değil, insanın kendisini her zaman huzurlu, mutlu, başarılı hissetmesi ve hedeflerine ulaşacak gücü içinde hissetmesidir.
Artık hiçbir olay veya düşünce beni olumsuz etkilemiyor ve hedeflerimi gerçekleştirme arzumdan vazgeçiremiyor. Takmış olduğum maskelerin bir çoğunu çıkartmamı ve tekrar kendi benliğimle bütünleşmemi sağlayan sayın Oğuz Saygın'a çok teşekkür ederken değişime gönül veren herkesin bu kitapta anlatılan kuralları harfiyen uygulayarak içlerindeki gücü dışarı çıkarmalarını ve pozitif sularda bizlerle kucaklaşmalarını canı gönülden dilerim.
Artun Erzurumluoğlu

KONTROLLÜ ODAKLANMANIN MUHTEŞEM GÜCÜ

Bellek eğitimiyle ilgili çok değerli bilgileri öğrendiğimde bu bilgileri tüm insanlara anlatabileceğim bir eğitim merkezi açmanın şart olduğunu gördüm. Yalnız ortada bir sorun vardı o da bu işe para koyacak birini bulabilmekti.
Tanıdığım bazı kişilere bu fikrimi açtığımda onlara cazip gelmedi, beni fazla hayalperest buldular. Çünkü benim gözümle bakamıyor, benim gördüklerimi göremiyorlardı. Sekiz-on kişiyle görüştükten sonra tam bu

işten vazgeçecekken, "Sınırsız Güç" adlı kitapta işçi Sanders'ın hikayesini hatırladım.
Kimdi bu işçi Sandersğ
"İnandığı bir hedefe odaklandığında, hayatında bir çok şeyi değiştirebileceğini bilen biri."
Otoyolun, kenarında bir lokantası vardı. Otoyol başka bir yere taşınınca lokantası iflasla burun buruna geldi. Ama o hiç endişelenmedi, paniğe kapılmadı. Çünkü o biliyordu ki, endişelenmesi veya paniğe kapılması ona bir şey kazandırmayacaktı. Onun için asla negatif düşüncelere fırsat vermedi.
İşe başladığında ne kadar sermayesi vardı biliyor musunuzğ Sadece bir piliç tarifi! Evet evet, yanlış okumadınız; sadece bir piliç tarifi.
Lokanta sahiplerine piliç tarifi satarak onlardan prim almak gibi bir iş size mantıklı geliyor muğ Ama bu işçi Sanders'ın odaklandığı konuydu. O bunun hayatında bir fark yaratacağına inanıyordu. Kendinizi bir test edin. Böyle bir işi yapmak istiyorsunuz; acaba bu tarifi satmak için kaç lokantaya gidersinizğ Seminerlerimde soruyorum, bazen bir kaç kişi 5 diyor, bazen 10'a, 20'ye kadar çıkanlar oluyor. Ama ben kimsenin 100'den fazla lokanta gezeceğini sanmıyorum, üstelik bazıları sizinle alay edip delirmiş diyebilirler.
Bütün bunlara katlanacak kaç insan vardırğ Ama Sanders dolaştı. Sayı 1000 lokantayı bulduğunda artık işin sonuna geldiğini biliyordu. Aslında aldığı her hayır cevabı onu daha çok kamçılıyordu. "Bulacağım!.." diyordu, "benimle iş yapacak lokantayı bulacağım!.."
Tüm Amerika'yı dolaşmıştı neredeyse. Geceleri arabasında yatıyordu. Hiç de rahat sayılmazdı, ama onun büyük bir hedefi vardı: Aradığı lokantayı bulacaktı.
İşte 1001, 1002, 1003... Sanders iyice yol almışta artık. 1009'uncu lokanta sahibiyle konuşurken Sanders'in beklediği. şey oldu. Lokanta sahibi, Sanders'le ve projesiyle çok ilgilendi. Saatlerce konuştular. Sanders'ın anlattıklarını ilgiyle dinledi. O kadar inanmışta ki, Sanders ne kadar hayalci bile olsa, lokanta sahibi bu fikre "evet" dedi. Bu evet cevabıyla birlikte Kentucky Fried Chicken efsanesi yazılmaya başlandı. Eğer yolunuz bir gün Kentucky Fried Chicken'e düşerse, tabelanın yanındaki o tonton amcaya bir daha alıcı gözüyle bakın.
İşçi Sanders'ın hikayesi bana güç verdi. Artık her akşam biriyle görüşüyordum. Aldığım her "hayır" cevabı, beni daha çok kamçılıyordu. Konuştuğum kişiler sanıyorum 200'ü geçtikten sonra genç bir sanayici nihayet bana "evet" dedi.
Artık Eğitim Merkezini açabilirdim. Şu anda birçok kişiye eğitim veren kurumumu açmakta bana ilham kaynağı olan işçi Sanders'ın size de ilham kaynağı olmasını dilerim.

ŞANS, HAZIRLIKLI OLARAK FIRSATLARLA KARŞILAŞMAKTIR

Birgün İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın başkan yardımcısı Hüseyin Erkan, eğitim merkezimize kızını getirdi. Kısa sürede kızındaki olumlu değişiklikleri görerek aynı eğitimi İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda yapıp yapamayacağımı sordu.
Ben Anthony Robbıns'in kitabından şunu öğrenmiştim:
"Şans hazırlıklı olarak fırsatlarla karşılaşmakta". Bu seminer teklifi benim için büyük bir şanstı. Çünkü ben hazırlıklıydım.
Ben böyle bir semineri yapabileceğimi söyleyince, bir öğle tatilinde İMKB salonunda önce bir tanıtım yaptık. Tanıtım çok beğenildi ve biz İMKB'de eğitime başladık. Bu benim böyle büyük bir kurumdaki ilk eğitimimdi. 20 kişilik ilk gruba yaptığım seminer tam 20 saatti ve açıkçası bu 20 saatin tümünde insanlara neler anlatacağımı düşünerek heyecanlanıyordum.
Seminerimde başkan yardımcısı Hüseyin Bey'in çok yakın ilgisini gördüm. Seminer haftada 2 gün olmak üzere tam bir ay sürdü. Bu zaman zarfında İngiltere Beyin Vakfı Başkanı Tony Buzan'ın Türkiye'ye gelmesi ve Hüseyin Bey'in onun seminerine katılması benim için büyük bir şanstı. Çünkü Tony

Buzan da benim seminerde anlattığımı beyin haritalarını anlatıyordu, bu yüzden benim verdiğim bilgilerin değeri daha çok anlaşıldı.
İMKB'deki ilk seminerimin son gününde katılımcıların görüşlerini aldık. Hepsi beni çok sevmişlerdi. Ancak hepsinin bana birkaç tavsiyesi oldu. Çünkü henüz profesyonel olarak böyle bir kurumda böyle bir seminere hazır değildim. Kimi benim bir sunuş teknikleri eğitimine gitmemi önerdi, kimisi biraz daha yönetimle ilgili kitaplar okumamı, kimisi de bir an önce kendi kitabımı çıkarmam gerektiğini söyledi. Ancak "adanmak" denen olayın canlı örneğini kendilerine gösterdiğim için hepsi bana teşekkür ettiler. Onların eleştirileri çok işime yaradı. Bu eğitimin ardından beş gruba daha eğitim verdim. Aynı hataları bir daha yapmadım. Bana böyle bir imkanı sağlayan başta İMKB Başkan Yardımcısı Hüseyin Erkan'a, aralarında unutulmaz günler geçirdiğim tüm İMKB çalışanlarına, bana gösterdikleri yakın alakadan dolayı teşekkürlerimi sunarken, eğitimi hastalık derecesinde seven Sayın Tuncay Artun'u da burada rahmetle anıyorum.

HARİKA BİR GÖSTERİ

Çağrışım Eğitim ve Danışmanlık adlı şirketimizin kuruluşundan bir yıl sonra şirketimize İbrahim Arıcan adlı çok değerli bir hoca, ortağımız olarak katıldı.
İbrahim Arıcan, Eğitim Şirketine renk kattı. Hafıza Eğitimi çok ilgisini çekti ve bunu en kısa sürede öğrendi. Kendisi Bingöllü idi ve Türkçe'yi 7 yaşından sonra öğrenmişti.
İbrahim Hoca, hafıza eğitimini öğrendikten sonra artık hafıza gösterilerini o yapmaya başladı. Çeşitli kurumlarda ve okullarda yaptığım başarı ve motivasyon seminerlerinin
içine hafıza gösterilerim koyuyor ve seminere renk katıyorduk.
Birgün yine İbrahim Hoca ile Kadıköy Kız Lisesi'nde bir seminer tanıtımı yapıyorduk. Ben başarı ve motivasyon ile ilgili çok çarpıcı bilgiler verdim ve tüm öğrenciler çok etkilendi. Sıra İbrahim Hoca'nın hafıza gösterisine geldi. Kızlar Hoca'ya 20 tane kelime verdiler ve bu kelimeleri sırasıyla tekrarlamasını istediler. Herşey çok iyiydi ama 17. ve 19 kelimeler İbrahim Hoca'nın kültüründe olmayan kelimelerdi. İbrahim Hoca Türk Sanat Müziği'ni, Halk Müziği'ni biliyordu, ama Pop Müziğiyle pek alakası yoktu; hele yabancı şarkıları hiç bilmiyordu.
Kızların sorduğu 17. kelime Beatles Topluluğu, 19. kelime Bön Jovi idi. Bunlar hakkında hiçbir bilgisi olmayan İbrahim Hoca belki de bunları salam ve sosis markası sanmıştı.
Kelimeleri tekrarlarken 17. kelime için "Çıtles" dediğinde tüm salon kahkahalarla güldü. 19. kelime için ise "Bön bir şeydi, ama ne olduğunu bilmiyorum" deyince, ikinci bir kahkaha tufanı koptu.
Ben onlara, "İbrahim Tatlıses'den bir şey sorsaydınız, mutlaka bilirdi," deyince, hepsi bir kere daha güldü.
O günkü tanıtım semineri çok başarılı geçti ve biz İbrahim Hoca'yla oradan zafer kazanmış komutanlar gibi çıktık.

İkinci bölüm

NLP

Başarılı bir insan gördüğümüzde genel olarak onların davranışlarıyla ilgileniriz. Bu davranışlarını sergilerken neler düşündüklerini ve bu sırada duygularının neler olduğunu pek araştırmayız.
Ama NLP, davranışlardan ziyade, davranışların ardındaki düşünce ve duygularla ilgileniyor. Ayrıca başarılı insanların duygu ve düşünce programlarının kopyalanarak diğer insanlar tarafından uygulandığında aynı başarıların onlar tarafından da elde edilebileceğini söylüyor.
NLP (Neuro-Lenguistic Programming) Türkçesi ise (Sinir Dili Programlaması) bir matematikçi, psikoterapist ve bilgisayar uzmanı olan Richard Bandler

ile bir dil bilimci olan John Grinder tarafından temeli atılan ve hızla gelişen bir bilimdir.
Bu iki mucit, dallarında çok başarılı üç psikoterapistin çalışmalarını incelediler. Bunlardan biri hipnozun babası kabul edilen Dr. Milton H. Erickson, diğeri çok başarılı bir aile terapisti olan Virginia Satir, bir diğeri ise bir ingiliz Antropolog olan Gregory Bateson idi.
John Grinder ve Richard Bandler, bu insanların yalnız davranışlarını sistemli çalışmalarını değil, bu çalışmalar sırasındaki duygularını, düşüncelerini ve tutumlarını uzun incelemelerden sonra öğrendiler. Ortaya şaşırtıcı bir sonuç çıktı. Bu insanların duygu, düşünce ve tutumlarında şaşırtıcı benzerlikler vardı. Daha sonra onların metotlarını üniversite öğrencilerine öğrettiler. Üniversite öğrencileri onların metotlarını uygulayarak aynı durumlarda, aynı sonuçları aldılar.
İşte bu mükemmelliğin modellemesiyle temeli 1970'lerde atılan bu ilim, önce Amerika'da, sonra Avrupa'da ilerledi. Büyük bir memnunlukla görüyorum ki, ülkemizde de hızla ilerleyecek.
Duygu ve düşüncelerin değişmesiyle, davranışların değişmesini Hafıza Eğitim seminerlerimde ben 5-D kuralı ile ifade ediyorum:
"Duygularını ve Düşüncelerini Değiştir. Davranışların Değişir."
Ayrıca NLP, duygu ve düşüncelerimizi, bizi daha iyi bir duruma getirecek şekilde kullanmanın yollarını da gösteriyor. Bize aynı zamanda bunları yapmak için iç ve dış iletişimimizin nasıl olması lazım geldiğini anlatan bir ilim NLP. İnsanı yüreklendiren birçok kuralı var NLP'nin. İşte bunlardan biri:
"Bir insan bir işi başarabiliyorsa, siz de başarabilirsiniz."
İnsanlar önce ne istediklerini buluyorlar. Sonra istedikleri ile ilgili söylenen olumlu ve olumsuz her şeyi bilgisayarın hard diskine yüklüyor ve sırası geldiğinde kendi programlarının düzenlediği görüntüyü ekranda görüyorlar.
Bu basamaklardaki hatalar genellikle yorumlama hataları oluyor. NLP'nin ilk şartı insanın kendi ile barışık olmasıdır.
Önce içinizde bir şeyler değişmeden, asla dışınızda bir şeyler değişmez.
İkinci olarak ne istediğinizi bilmeniz gerekir. NLP ile ilk tanıştığımda ben bu sorunun cevabını veremedim. "Evet ben ne istiyordumğ" Ama yine NLP'nin "Sorular cevaplardır" öğretisine dayanarak cevabı aradım ve buldum. Önce soruyu sorun, cevap gelecektir.
Üçüncü kural ise bir işi gerçekleştirmek için o işin delisi olmalısınız. Yani hedefe yönelmiş yelkenlinize tüm duygu rüzgarlarını estirmelisiniz. Yelkenlinin harekete geçmesi ve hedefe doğru yol almaşı yetmez. Hedefe varmak ancak duygu rüzgarlarının yardımıyla mümkündür.
Zira rüzgar her zaman rüzgardır, ama rüzgar olmadan yelken bir bez parçasıdır. Son olarak ise esnek olmak çok önemlidir. NLP'nin "her zaman bir seçenek daha vardır" kuralı size bu konuda çok yardımcı olabilir. Seçenekleriniz olduğu sürece esnek olabilirsiniz.
Hedefinizi seçin. 15 milyar beyin hücrenizle o hedefe ulaşacağınıza inanın... Hedefinize kitlenin.
Sonra başaramazsanız...
Bir daha yapın.
Gene başaramazsanız.
Levent Yüksel'in sadece şu cümlesini dinleyin:
"Bi daha, bi daha, bi daha !..."

İLETİŞİMİNİZİN ANLAMI ALMIŞ OLDUĞUNUZ TEPKİLERDİR

NLP'nin bu kuralını öğrenene kadar ya çok güzel konuşarak karşımdaki insanı etkilemeye çalışıyordum ya da Dale Carnegie'nin metotlarını uygulayarak karşımdaki kişinin ilgilendiği şeylerden bahsediyor ve onun üzerinde iyi bir etki bırakmaya çalışıyordum. Ama asla iletişimde olduğum kişilerin tepkilerini yeterince önemsemiyordum.
İletişimin anlamının almış olduğumuz tepkiler olduğunu anlayınca beden dilini öğrendim ve karşımdaki kişilerin tepkilerini değerlendirmeye

başladım. Sonuç mükemmeldi. Artık iletişimde bulunduğum kişinin beden dilinden onun nasıl bir tepki gösterdiğini anlayabiliyordum.
Ayrıca kullandığım kelimelerin değerinin %10, söyleyiş tarzının %30, beden dilimizin ise %60 önemli olduğunu öğrenince, bu konuya daha çok önem vermeye başladım.
Bu konudaki en büyük dersi de küçük kızım Merve'den aldım.
Bir gün Merve'nin bebekleriyle oynuyorduk ve ben sözcüklerimle onun yanında olduğumu hissettirmeye çalışıyordum. Ama kelimeleri söyleyiş tarzını ve beden dilimle bunun aksini yapıyordum. Birden telefon çaldı, gelen önemli bir telefondu ve ben bütün ciddiyetimle telefonda konuştum. Telefondan sonra kızımın bana söylediği şu cümle kafamda şimşek gibi çaktı:
- Baba, telefonla nasıl konuşuyorsan benimle de öyle oyna.
O günden beri kızımla oynarken sözcüklerimle ve beden dilimle kızımın yanında olmaya çalışıyorum.
Dış iletişiminizin çok iyi olmasını istiyorsanız, önce iç iletişiminizi mükemmelleştirmeye çalışmalısınız. Örneğin sabah kalktığınızda kendinizi nasıl hissettiğiniz, akşama kadar sürecek davranışlarınızın bir habercisidir.
Büyük bir öfkeyle çalar saati kapayarak ve "yine Pazartesi sendromu başlıyor" diye güne başlarsanız Mörfi kanunları o gün sizin için işleyecek demektir. Ama sabah kalktığınızda kendinize "bugün benim için hangi fırsatlar varğ" diye soruyorsanız, o gün sizin karşınıza birçok fırsat çıkacaktır. Ben 2 yıldır böyle yapıyorum ve her gün karşıma onlarca fırsat çıkıyor. Çünkü şansın hazırlıklı olarak fırsatlarla karşılaşmak olduğuna inanıyorum.
İç iletişimim hep böyle olduğundan dış iletişimim de bundan farklı olmuyor. Yıllarca iletişim kurma konusundaki sıkıntılarım artık tamamen bitti. Artık herkes bana iyi bir iletişimim olduğunu söylüyor.

BAŞARISIZLIK DİYE BİR ŞEY YOKTUR SADECE SONUÇLAR VARDIR

Tüm hayatım boyunca her olayın sonunda kendimi bazen başarılı, çoğu zamanda başarısız olarak algıladım. Ancak NLP'nin bu kuralını öğrendikten sonra yıllarca başarısızlık olarak algıladığını her şeyin aslında bir durumdan, bir sonuçtan ibaret olduğu gerçeğini anladım.
Eğer başarısızsam neye göre başarısızdım. Neydi beni başarısız kılan. İyi bir üniversiteye giremeyişim miydiğ Ama milyonlarca insan üniversiteye dahi giremiyordu, ben neye göre başarısızdım. Yalnızca çok iyi bir işim olmamasıydı sorun olan. Matematik öğretmenliği yapıyordum ve İstanbul'un çok güzel bir semtinde yaşıyordum. Harika bir eşim, çok tatlı iki çocuğum vardı. Niçin ben kendimi hep başarısız ve mutsuz hissediyordumğ
Başarı ve mutluluk göreceli bir kavramdı ve ben bunu NLP'nin bu maddesi sonucu öğreniyordum. Birden hayatımda çok şey değişti. Artık hiçbir şeyi başarısızlık olarak algılamıyordum. Eğitim şirketimizin muhteşem açılışını yaptığımız günün akşamı param olmadığından eve yürüyerek gittim. Ama asla üzülmüyordum, bunu sadece bir durum olarak kabul ediyordum.
NLP kurallarını öğrendiğimden beri bana göre hayatımda hiç başarısızlık yaşamadım. Bana göre diyorum çünkü bir çok kişi bazı durumlarda beni başarısız gördüler. Ama ben bunların bir durum olduğunu biliyordum ve "bunlardan ne öğrenebilirimğ" diye kendime soruyordum.
Bir müddet sonra bu durumun çok iyi bir hale geleceğine emindim. Her şey tahmin ettiğim gibi oldu. Ben hiçbir şeyi başarısızlık olarak kabul etmediğim ve asla ümidimi kaybetmediğim için, başkalarının başarı dediği şeyler hayatımda bir bir kendini göstermeye başladı. Önce şirketlerde seminerlerim başladı, sonra kurumlarda ve okullarda... Artık yüzlerce insana hitap ediyorum ve başkalarının başarısızlık dediği şeylerin, benim için çok iyi bir deneyim olduğuna inanıyorum.

İNSANLAR, AMAÇLARINA ULAŞMAK İÇİN GEREKLİ KAYNAKLARA SAHİPTİRLER

İşte NLP'nin insanı yüreklendiren ve amaçladığı her şeyi yapacağına inandıran bir ilkesi daha. Bir çok konuda belki şöyle diyebilirsiniz: "Benim maddi imkanlarım yeterli değil, çevrem bana engel oluyor veya ben bu işin altından kalkamam." Bunların hepsi mazerettir, belki hepsi gerçektir; ama bu gerçeklerin sizin amaçlarınızı gerçekleştirmenize hiçbir yararı olmaz.
Örneğin İstanbul'da her apartmanın altında bir kapıcı ailesi yaşıyor. Ben bu ailelerin bir çoğunun hayal ve hedeflerini incelediğimde çok şaşırtıcı bir sonuçla karşılaştım. Bu vatandaşlarımızın ya bir evleri vardı, ya ev yapmak için aldıkları bir arsaları, ya da en azından ev yapmak üzere kesinleşmiş bir hedefleri vardı.
Aynı apartmanda oturan ve bir kapıcının kazancının 8-10 mislini kazanan insanların evlerinin olmamasının yanında, bir çok kapıcı vatandaşımızın ev sahibi olmalarının bir tek izahı vardır. Onların bir hedefi var ve o hedefe ulaşmak için sürekli çalışıyorlar ve o hedefi sürekli düşünüyorlar. Hedefleri olmayan ve gününü gün etmeye çalışan apartman sakinleri yıllarca kirada otururken, onlar ev sahibi oluyorlar. Evet "insanlar amaçlarına ulaşmak için gerekli kaynaklara sahiptirler" kuralına tüm kalbimle inandım. Topluluk önünde hiç konuşma yapmamıştım. Önce duvarlara konuştum, sonra yakın çevreme, sonra küçük gruplara, şimdi binlerce kişiye hitap ediyorum ve her seminerimden sonra insanların hayatında bir fark meydana geliyor.

HER DAVRANIŞIN ALTINDA POZİTİF BİR AMAÇ YATAR

Bir çok kişi ilk duydukları anda bu ilkeye hemen itiraz ediyorlar. Ben de ilk duyduğumda pek mantıklı bulmadım. "Ne yani, bir insan, bir insana hakaret ediyor veya vuruyorsa, bu davranışın altında hangi pozitif amaç var diyebilirsinizğ" Ancak burada anlatılmak istenen şey, bu davranıştaki pozitif amacın sübjektif olduğudur. Yani kişiler yaptıkları her şeyi pozitif bir amaç uğruna yaparlar. Zaten pozitif olduğuna inanmazsa yapmaz. NLP'nin bu kuralını öğrendikten sonra artık insanların her davranışının altındaki pozitif amacı aramaya başladım.
Bu kuralı isteyerek veya istemeyerek en çok uygulayan satıcılardır. Müşterinin yaptığı her davranışa ve her söze sabırla katlanırlar. Müşterinin bir velinimet olduğunu bilirler. Tüm insanların, satıcıların müşterilere olan bu tutumlarını iletişimde bulundukları herkese göstermeleri durumunda, o toplumdaki fertlerin birbiri ile ilişkileri çok mükemmel olur. Satıcılar nasıl müşterinin her davranışının altında pozitif bir amaç arıyorlarsa, biz de iletişimde bulunduğumuz kişilerin her davranışının altında pozitif bir amaç olduğunu düşünürsek, iletişimimiz herkesi imrendirecek kadar iyi olur.
Size birisi bir yumruk sıkarsa sizin bu kişiye yapacağınız iki şey vardır. Ya siz de yumruğunuzu sıkarsınız veya sıkılan o yumruğu açmaya çalışırsınız. Ben bu kuralı öğrendiğim günden itibaren hep sıkılan yumrukları açmaya çalıştım ve o günden beri yüzlerce yumruk açtım. Açılan her yumruk, karşıma benimle işbirliği yapmak ve tokalaşmak isteyen bir el olarak çıktı.

GÜÇ, AMAÇLANAN HEDEFLERE ULAŞABİLMEKTİR

Eskiden mevki sahibi veya zengin insanların çok güçlü olduklarını sanırdım. Babaları zengin olan ya da üst düzey yönetici olan arkadaşların hayatına imrenirdim.

Nasıl da hiçbir şeyden endişe etmeden arkalarını babalarına dayanarak rahat bir yaşam sürerlerdi.

Ya ben, binbir güçlükle bir yerlere gelmeye çalışırken hayatın sayısız tokadını yer, arkamda bana destek verecek hiçbir kimse bulamazdım. Onları hep güçlü, kendimi ise çok güçsüz sanırdım. NLP'nin bu kuralından sonra

şimdi insanlara başka bir gözle bakıyorum. Sırtım baba veya başka bir yerlere dayanarak rahat bir yaşam sürmeye çalışan herkese acıyorum. Bunun yanında her türlü imkanlardan yoksun olmasına rağmen hedefine ulaşmak için her şeye katlanan ve bundan da en ufak bir sıkıntı duymayan kişilere ise hayranlık duyuyorum. Uzun yıllar hiçbir iş yapmadan babasının dükkanlarından gelen kira geliriyle geçinen bir arkadaşıma hep gıpta ederdim. Geçenlerde kendisiyle konuştuğumda bana kendisini ne kadar güçsüz hissettiğinden bahsetti. Haline çok üzüldüm ve ona hemen NLP'yi öğrenmesini tavsiye ettim. Artık şunu çok iyi biliyorum. Topluma faydalı çocuklar yetiştiren bir anne baba, şampiyon bir sporcu, istediği üniversiteyi kazanan bir öğrenci, istediği hedeflere ulaşamadığını düşünen bir sanayiciden çok daha güçlüdür. Eğer hedefi olmayan insanlar için bu soruyu sorarsanız maalesef onlar için güçlü olmak asla söz konusu değildir. Kesinleşmiş hedeflerim olmadığı yıllarda kendimi son derece güçsüz hissediyordum. Ancak şimdi çok büyük hedeflerim var. Son zamanlarda hedeflediğim birçok şeyi gerçekleştirdim. Bu yüzden kendimi eskisine göre çok daha güçlü hissediyorum. Bu sayede Allah'ın izniyle tüm hedeflerime ulaşacağım ve sonra kendimi daha güçlü hissedeceğim. Yeni hedefler belirleyeceğim, inşallah onlara da ulaşacağım. Okuduğunuz bu kitap, en büyük hedeflerimden biri idi. Bu kitabı siz okurken ben yeni kitaplar yazmakla uğraşacağım.

İNSANLAR, ALGILAYABİLDİKLERİ ARASINDAN EN İYİ SEÇENEĞİ SEÇERLER

Çeşitli olayları her insan farklı farklı algılama yeteneğine sahiptir. Algılama yeteneğimiz ne kadar güzelse seçimimizi o kadar kaliteli yapma şansımız vardır. Örneğin bir insan saatlerce TV seyreder ve bu onu hiç rahatsız etmez. Çünkü o anda onun algılayabildiği en güzel şey o TV'yi seyretmektir. Onun o halini gören hedeflerini belirlemiş ve 24 saatlik bir zamanda 25 saati arayan bir arkadaşı onun o kadar zamanı TV'nin karşısında nasıl geçirdiğini hayret ve endişeyle izler.

Birgün bir adam balık tutmaya karar verir ve oltasını denize fırlatır, oltaya büyük bir balık takılır. Ancak o kişi bu büyük balığı denize atar. Biraz sonra aynı hareketi tekrar yapar, sonunda küçük bir balık yakalar ve onu torbasına koyar. Yanındaki ona niçin büyük balıkları değil de küçük balığı tercih ettiğini sorduğunda şu ilginç cevabı verir:

- Tavam küçük olduğu için ancak küçük balıkları tercih ediyorum.

Yine bir seminerimde katılımcılardan biri şöyle dedi. Benim babamın moralinin iyi olup olmaması, hafta sonu tuttuğu takımın alacağı sonuçla orantılıdır. Eğer tuttuğu takım kazanmışsa bütün hafta bizim için ve onun için iyi geçer. Ama takımı kaybetmişse o zaman evdeki herkes için felaket olur.

İnanılacak gibi gözükmüyor değil miğ Bu ve buna benzer gerçekleri duydukça benim tüylerim diken diken oluyor ve şöyle düşünüyorum. İnsanlar algılayabildikleri şeylerin kalitesini mutlaka yükseltmeli. Ancak bilinç düzeyi yüksek insanların çoğalmasıyla toplumun ve insanlığın yükselmesi mümkündür. Bunu sağlamak için elimizden gelen en ufak bir çabayı dahi esirgememeliyiz.

HARİTA, SAHANIN KENDİSİ DEĞİLDİR

İşte karşınızdakiyle iletişim kurmaya çalıştığınızda NLP'nin en çok kullanmanız gereken kuralı.
Seminerlerimde bir kelime söylüyorum ve katılımcılara bu kelimenin kendilerinde çağrıştırdığı şeyin kesit bir resmini çizmelerini istiyorum. Çizilen resimler o kadar farklı oluyor ki; o zaman insanların beyin haritalarının ne kadar farklı olduğunu anlayabiliyorsunuz.
Bir seminerimde katılımcılara bir kelime verdim, kelime "diyet" idi. Bu kelimenin kendilerinde çağrıştırdığı basit şekli çizmelerini istedim. Birisi bir doktor çizdi, biri bir elma, biri bir tavuk vs. Herkesin çizdiğinden bir şeyler anladım da, Yaşar Bey adlı katılımcının çizdiğinden hiçbir şey anlayamadım.
Yaşar Bey "diyet" deyince bir araba çizmişti. Kendisine niçin araba çizdiğini sorunca bana şöyle cevap verdi:
- Hocam ben eşimle iddiaya girdim. Eğer bir ay içinde 5 kilo zayıflayamazsam, eşime bir araba alacağım. O yüzden diyet deyince benim aklıma hemen araba geliyor.
Eğer siz, herkesin beyin haritalarının farklı olduğu kuralını bilmezseniz, "diyet" deyince aklına araba gelen bir kişiyle asla anlaşamazsınız.
NLP'nin bu kuralı insanlarla iletişimimi çok kolaylaştırdı. Bir konu hakkında önce karşımdaki kişinin beyin haritasını öğreniyorum ve benim haritamla onun haritası arasında uyum sağlamaya çalışıyorum. Bu kuralı hayatıma geçirdiğimden beri insanlarla iletişim konusunda inanılmaz teknikler geliştirdim.
Doğrunun, yanlışın, iyinin, kötünün, güzelin ve çirkinin, insanın beynindeki haritada oluştuğunu bilmek ve bu haritaların özelliklerini bulmaya çalışmak gerçekten bir ayrıcalık.

HER ZAMAN BİR SEÇENEK DAHA VARDIR

Hayatta başarılı insanlar çözüme odaklanarak yaşarlar. Başarısız insanlar ise sorunların içinde kendilerini kaybederler. Çözüme odaklanabilmek için çözümün var olduğuna inanmak gerekir. NLP'nin bu kuralı bana her zaman bir çözüm olabileceğim hatırlattı. Eğitim ve Danışmanlık şirketim bir çok defa zor durumlar geçirdi, ama ben en zor durumlarda dahi bir seçenek olduğuna inandığımdan o seçeneği hep yakaladım. NLP'nin en güzel özelliklerinden birisi size her zaman çok seçeneğin olduğunu söylemesidir.
Herkes tüm seçeneklerin bittiğim söylerken eğer siz NLP' yi hayatınızda uyguluyorsanız, her zaman bir seçeneğin daha olduğunu bilirsiniz ve o seçenek mutlaka karşınıza çıkar.
Çok zor olan şirketimizin durumunu düzeltmek için yeni bir ortağa ihtiyaç vardı. Çözüme inandığımız için çözüm bulundu. İbrahim Arıcan adlı çok değerli bir hoca bize maddi ve manevi katkılarıyla ortak olarak girdi ve biz zor durumumuzu atlattığımız gibi İbrahim Arıcan gibi, mükemmel bir yönetici kazandık.
Şirketimizin faaliyet alanını genişleterek daha geniş kitlelere hitap etmek istiyorduk. Ben faaliyetlerimizi genişletmek için yeni bir seçenek daha olduğuna inanıyordum ve o seçenek ortaya çıktı. Seçeneğin adı hipnotizmacı Mehmet Ayvacı idi. Mehmet Ayvacı Bey, Türkiye'nin en büyük hipnotizmacısıydı ve yıllardır bu işi hep diğer işlerinin yanında hobi olarak yapmıştı ve artık kararlıydı. Hipnotizmayı profesyonelce yapacak ve bu yoldan hayatım kazanacaktı.
Mehmet Ayvacı için de bir seçenek daha vardı ve bu seçenek "Çağrışım"dı. Mehmet Bey'in aramıza katılması bize birçok açıdan ciddi bir destek verdi. Biz birçok sorunlarımızı çözerken; o da hayatında ilk defa hipnozdan para kazanmaya başladı. Çağrışım'ın hizmet alanım genişleten seçenek Mehmet Ayvacı idi ve Mehmet Ayvaci'yı hedefine ulaştıran seçenek Çağrışım'dı.
NLP bir kez daha gücünü göstermişti.

İNSAN YAŞANTISININ BİR YAPISI VARDIR
Bu yapının içinde duygular, düşünceler, tutumlar ve inançlar vardır. Bunların her insanda değişik özellikte olmasından dolayı insanların aynı

olaya tepkileri farklı olabiliyor. Örneğin bazı insanlar incecik bir kitap okumaları gerektiği zaman büyük bir strese girerken; bazı insanlar sabaha kadar okuyarak koca bir kitabı bitirebilmektedirler. Bu tür insanların çantasında, işyerinde, yolculuk sırasında okuyacakları bir veya birkaç kitap mutlaka vardır.
Aynı olayın bu kadar farklı ,hatta tam manasıyla birbirine zıt tepkilere yol açmasının sebebi acaba nedirğ
NLP uzmanları için bu olayın cevabı çok basit. Bir olay ile ona gösterilen tepki arasında geçen sürede, o insanın beyninde birtakım oluşumlar oluyor. Bunu bir örnekle şöyle açıklayabiliriz:
Bir kebapçıdasınız ve bir kebap siparişi verdiniz. Kebapçı ustasının siparişi aldıktan kebabın önünüze konan süre arasında bir dizi olay gerçekleşir. Masanıza gelen siparişin çok mükemmel olması veya her yerinin yanmış olması sipariş verildikten sizin masanıza gelene kadar geçen zamanda gizlidir. Ancak etlerin kalitesi önceden bellidir. Sipariş verildikten sonra firma atılır.
Buzdolabındaki etleri kafanızdaki programa benzetebiliriz. Kebapçı ustası ne kadar deneyimli olursa olsun, etler değişmedikçe önümüze konan yemeğin kalitesinde çok büyük bir değişiklik olmayacaktır.
Aynı şekilde belirli olaylar, insanlarda otomatik olarak belirli programları devreye sokar ve belli bir tepkiyi ortaya çıkarır.
Tüm bunlar olurken biz genellikle bu programın farkına varamayız sadece sonucun ne olduğu ile ilgileniriz. Bu programlar otomatik olarak devreye girdiğinden ve çok kısa sürede tepkiye yol açtığından biz sadece sonuçta ortaya çıkan tepkiye odaklanırız. Bir müddet sonra belirli olayların bizde belirli tepkilere yol açtığım ve bunun asla değişmeyeceğim düşünmeye başlarız.
Halbuki bu programları değiştirmek elimizdedir ve yıpratıcı duygularımızı ve sınırlayıcı düşüncelerimizi değiştirdiğimiz zaman, hayatımızın da değiştiğim çok defa büyük bir şaşkınlıkla görürüz.
Beynimizdeki olumsuz programları değiştirmenin buzdolabındaki etleri değiştirmek kadar kolay olduğunu anladığımdan beri hayatımda çok şey değişti. Artık beynime hiçbir olumsuz programı yaklaştırmıyorum ve yaşadığım her olayın ekrana başarı olarak yansımasını büyük bir zevkle izliyorum. Bunu sağlayabilmek için sevgililerin günde yüzlerce defa "I love you" demesi gibi bende günde binlerce " defa şöyle diyorum.
"Change your life" (Hayatını değiştir)

BİR İNSAN, BİR İŞİ BAŞARABİLİYORSA BUNU HERKES ÖĞRENEBİLİR

NLP'nin bu kuralım öğrenene kadar hayatta bir çok şeyi yapacağıma inanmıyordum. Evet birileri benim yapmayı çok istediğim şeyleri yapabiliyorlardı, ama onlar başkaydı, onlar farklıydılar!..
Hayır, bu sadece benim kendime koyduğum bir sınırdı ve NLP ile birlikte bu sınırı kaldırmaya karar verdim. Artık kim bir işi başarmışsa, ben ondan bir şeyler öğrenmeye çalışıyordum.
Mümin Sekman, çok genç yaşlarda başarının öğrenilebileceğim öğrenen bir hukukçu. Kadıköy Halk Eğitim Merkezi'nde Mümin'in, Hızlı Okuma kursları verdiğim duydum ve onunla tanışmak istedim, ilk tanışmamızdan itibaren bir çok ortak düşüncemiz olduğunu anladık ve birbirimizin bilgisinden istifade etmeye karar verdik. Çünkü o da, ben de bilginin paylaşıldıkça büyüyeceğine inananlardandık.
Mümin Sekman, Ankara'da kişisel gelişimle uğraşan DKD (Düşün Konuş Dinle) adlı kurumda uzun bir süre çalışmış ve burada çok güzel şeyler öğrenmiş, bu sektörün ülkenin gelişmesinde. büyük yarar sağlayacağım düşünerek kişisel gelişim sektörüne adanmış.
Mümin Sekman'ın girişimciliği ve kendine yararlı bilgileri sünger gibi çekerek almasını büyük bir zevkle izliyordum. Birgün bana geldi ve şöyle dedi:
- Oğuz Bey, ben Milliyet gazetesinin. İnsan Kaynakları sayfasında başarı ve motivasyonla ilgili yazılar yazmaya başlıyorum.

Mümin Sekman adına bu işe çok sevindim ve onu kutladım. Mümin Sekman'ın en çok kullandığı NLP'nin kurallarından biri şu idi: Eğer bir insan bir işi başarmışsa benim ondan öğrenebileceğim bir şeyler vardır. Mümin, Milliyet gazetesinde bu yazıları yazarak halka ulaşıyordu ve o benim tanıdığım bir insandı.
"Demek ki", dedim kendi kendime, "insan bir işi çok isterse onu başarabiliyor." Bir insanda arzu ettiğiniz bir başarıyı görmek, muhteşem derecede çekiciliği olan bir şey. Ne zaman mükemmel bir örnek görsek, onda kendimizden bir şeyler bulur, "aynı şeyi ben de başarabilir miyimğ" diye düşünürüz. Hele hele bu kişi, çok yakından tanıdığınız biri ise.
Bu düşüncelerle Hürriyet gazetesine gittim ve Hürriyet insan Kaynakları ekinde Başarı ve Motivasyon kitaplarını tanıtan bir köşesi olan sayın Lütfü Tınç Bey'le görüştüm. Kendisine seminerlerimde başımdan geçen olayları anlatacağım ilginç makaleler yazabileceğimi söyledim. O beni insan Kaynakları Müdürü Füsun Özlen hanımefendiye götürdü.
Füsun Hanım'a projemi anlattığımda çok beğendi ve birkaç makalemi göndermemi istedi. O zamana kadar hiç makale yazmamıştım, ama yazacağıma inanıyordum. Çünkü Mümin Sekman yazarsa, pekala ben de yazabilirdim. Gönderdiğim makale Hürriyet İnsan Kaynakları ekinde yayınlandı. Mümin Sekman telefonla beni tebrik etti ve bu makale yazma işine ne zaman başladığımı sorunca; ona "senin yazın Milliyette çıkınca" diye cevap verdim.
Daha sonra Mümin Sekman bir de kitap çıkardı: "Ya Bir Yol Bul, Ya Bir Yol Aç, Ya da Yoldan Çekil". Kitap çok güzeldi, ama her şeyden önemlisi benim bu kitabı yazmama vesile oldu.
Yazdığı kitapla bir yol bulan ve bana bir yol açan Mümin Sekman'a teşekkürlerimi sunarken, kitap yazmak isteyen ama bunun çok zor bir iş olduğunu düşünenlere sesleniyorum:
Oğuz Saygın yazdıysa, siz de yazabilirsiniz.

Üçüncü bölüm hedefe doğru

HEDEFE ODAKLANMAK

Bu bölümde sizlere bir hedefe ulaşmak için gerekli olan bilgileri bol bol örnekler vererek anlatacağım. Bunları okurken zannediyorum içinizi tatlı bir sıcaklık saracak. Çünkü ben bu olayları yaşadım, hissettim ve yaşayanları gördüm. Yazarken içimizi saran sımsıcak duyguları sizin de okurken yaşamınızı diliyorum.

Bir hedefi gerçekleştirmek istediğinizde önce onu beyninizde oluşturmalı ve büyük bir ekranda açık ve seçik olarak görmelisiniz. Neredeyse o hedef sizin için beş duyunuzla hissedebileceğiniz bir hale gelmelidir.

Hedefe ulaşmada ilk adım programlamadır. Hedef tespit etmenin ilk adımı olmasından dolayı çok önemlidir. Bu safhada yapılan bir strateji hatası bizim olmadık hedefler peşinde yıllarca boşa uğraşmamıza sebep olabilir. Bu yüzden çok dikkat etmemiz gerekir.

İkinci bölümde inancın hedeflerin gerçekleştirilmesindeki önemini örneklerle anlattım. Bir hedefin gerçekleşmesini istiyorsanız önce ona inanmalısınız.

Üçüncü bölümde duyguların öneminden bahsedeceğiz. Duygularınız rotasındaki bir yelkenliyi hedefine ulaştıracak rüzgarlardır.

Dördüncü bölümde yine hedefinize ulaşmak için kendinizi geliştirmek gerektiğinden söz edeceğiz. Sizi hedefinize ulaştıracak bilgi ve becerilere sahip olmadıkça asla hedefinize ulaşamazsınız.

Eyleme geçtiniz ve artık yürüyorsunuz. Bu bölümde hedefinize yürürken kullanabileceğiniz bazı stratejileri öğreneceksiniz.

I- HAYATINIZI PROGRAMLAYIN

1) Hedef Belirlemeden Atış Yapmayın

Dünyada değerlendirilmeyen potansiyel kadar ziyan olan bir şey yoktur. Ülkemizde akarsular yıllarca boşu boşuna aktıldı, verimli tarım toprakları üzerine bilinçsizce konutlar yapıldı ve en kötüsü insanımızın beyin potansiyeli asla gerektiği gibi kullanılamadı.

Artık ülkemizde akarsular üzerine barajlar yapılıyor. TEMA Vakfı, verimli tarım arazilerine sahip çıkıyor. Ama henüz ülkemizde kaybolan beyin potansiyeli ile ilgili ciddi bir çalışma yok. Şimdiye kadar çeşitli okullarda ve büyük kurumlardaki seminerlerimde, katılımcıların büyük bir kısmının somut bir hedeflerinin olmadığını gözlemledim.

1953 yılında Amerika'da Yale Üniversitesi'nde bir araştırma yapılmış, tüm üniversite öğrencilerinden amaçlarını yazmaları istenmiştir. Öğrencilerin ancak % 3'ü amaçlarını net olarak yazabilmiş, % 97'nin ise net bir hedeflerinin olmadığı ortaya çıkmıştır. 1973 yılında bu öğrenciler üzerinde yapılan araştırmalar hedeflerini yazabilen % 3'lük kesimin finansal başarılarının, % 97'lik kesimin finansal başarılarından çok daha yüksek olduğunu göstermiştir. Başarı ve mutluluk her ne kadar göreceli kavramlar da olsa % 3'lük kesimin bu konuda da diğerlerinden çok önde olduğu anlaşılmıştır.

Hayatınızı bir gözden geçirin, şimdiye kadar hedeflediğiniz, uğruna çabalar harcadığınız ve kendinizi adadığınız neyi gerçekleştiremedinizğ Hemen hemen hiçbir şeyi değil miğ Bir de korku ve endişelerinizi düşünün, şimdiye kadar nelerden korkuyordunuz ve neler sizi endişelendiriyordu. Bunların çoğu başınıza gelmedi miğ O halde hayatınızı niçin endişe ve korkularla geçiriyorsunuz. Neden yalnızca hedeflerinize odaklanmıyorsunuz !

Hedefinize ulaşmak için önce onu çok açık bir şekilde belirleyin ve bu hedefinizi yazın ancak hedefinizi yazarken olumlu cümleler kullanın. Amacınıza düşünsel olarak odaklanın ve gerçekleştiğini aklınızda canlandırın. Bilinçaltınızın çözümler konusunda size yardıma hazır olduğunu göreceksiniz.

Hayatlarını programlayarak hiç yılmadan hedeflerine doğru yol alan insanları incelediğimde onlarda büyük bir enerji ve heyecan gördüm. Üniversite yıllarımda başarılı insanların hayatta çok az başarısızlıkla karşılaşmış olduklarını ve onların sanki başka bir gezegenden gelmiş gibi ulaşılamaz olduklarını zannederdim.

Bu insanlarla tanıştıkça onların da diğer insanlar kadar hatta bazen çok daha fazla başarısızlıkla karşılaştıklarını öğrendim.

O halde bu insanları diğerlerinden ayıran fark neydiğ

Bu soruyu, insanlara başarının stratejilerini öğreten ve Anthony Robbins'in "Sınırsız Güç" adlı ünlü eserini Türkçe'ye çeviren Sayın Dr. Mehmet Değirmenci'ye sorduğumda, bana şu cevabı verdi:

- Başarılı insanlar başarısızlıkla karşılaştıklarında, "bu bir sonuçtur derler ve bu sonuçtan ben ne öğrenebilirimğ" diye kendilerine sorarlar.

Abraham Lincoln'un hayat hikayesi, sayın Değirmenci'nin tesbitine en güzel örnektir.

ABRAHAM LINCOLN:

21 yaşında işinde başarısız oldu.

22 yaşında bir yasama seçimini kaybetti. 24 yaşında tekrar işinde başarısız oldu.

26 yaşında karısı vefat etti

27 yaşında ruhsal bunalıma girdi. 34 yaşında kongre seçimlerini kaybetti. 36 yaşında kongre seçimlerini yine kaybetti 45 yaşında senato seçimlerini kaybetti.

47 yaşında başkan yardımcısı seçimlerini kaybetti.

49 yaşında tekrar senato seçimlerini kaybetti.

52 yaşında Amerika Birleşik Devletleri'ne BAŞKAN SEÇİLDİ.

2) Hayal ve Hedeflerinizi Mantıkla Yoğurun

İçinde bir timsah dolaşan havuzun etrafını yüzlerce kişi doldurmuştu. Havuzun bir uçundan diğerine yüzerek geçene, büyük bir ödül verilecekti. Ancak hiç kimse bu tehlikeli denemeyi göze alamıyordu. O sırada biri havuza atladı ve can havliyle yüzerek timsaha yakalanmadan karşı kıyıya çıktı.

Tüm televizyon muhabirleri ve gazeteciler onunla röportaj yapmak için yarışırken, genç adam büyük bir kızgınlıkla birisini arıyordu. Ona kimi aradığını sorduklarında şöyle cevap verdi:

- Beni havuza iteni!..

Beni de birileri okyanusa itti ve yüzmeyi okyanusun ortasında öğrendim. Birçok boğulma tehlikesi atlattıktan sonra timsahlar ve köpek balıklarıyla dolu sularda yüzerek kıyıya çıktım. Kurmuş olduğum Eğitim ve Danışmanlık firmasının dimdik ayakta kalmasının ve bir çok başarıya imza atmasının, bir lütuf olduğuna inanıyorum. Geriye dönüp baktığımda beni bu azgın sulara iten sebebin ne olduğunu görebiliyorum. Yönetim ve motivasyonla ilgili kitaplar ve bilgiler...

Belki şimdi "iyi ki suya atlamışım, yoksa bir türlü yüzme öğrenemeyecektim" diyorum, ama çok yakın zamanda bazı arkadaşlarımın yeni kurdukları şirketlerde yaşadıkları olumsuzlukları gördükçe, bu kitapları okuyan insanları uyarmanın gerekli olduğuna karar verdim.

Örneğin, Sayın Ulaş Bıçakçı'nın deyimiyle, kendi bakkal dükkanını açmak isteyen ve bu yüzden işinden istifa eden bir arkadaşımın hayal kırıklığı beni çok üzdü. Ayrıca yine yönetim dizisi kitaplarıyla dolu bir kütüphanesi olan ve içinde bir dev olduğuna inanan bir arkadaşımın kurduğu şirketin iflas etmesi de beni çok etkiledi.

Başarı ve motivasyon teknikleriyle ilgili tüm kitapları okuyan ve ardından büyük bir dershane açmaya karar veren bir arkadaşımın, açtığı dershaneyi kapatması da benim için ayrı bir üzüntü kaynağı oldu. Bu başarısızlıkları hazırlayan asla okunan kitaplar değildi, çünkü onların her biri mükemmel kitaplardı. Buradaki sorun; bu arkadaşlarının bireysel potansiyellerini ve stratejilerini tam olarak belirlemeden, kendileriyle benzer türde deneyimleri olmayan insanların davranışlarını model almalarıydı.

Bu örneklerden yüzlercesine yakın çevremizde rastlıyoruz. Ama biz ancak başarıya ulaşanların öykülerini öğrenebiliyoruz, çünkü başarısız olanlarınki rayting almıyor.

İşte bu yüzden insanlara çok faydalı olan bu kitapların ilk sayfalarına şöyle bir not yazılmasını öneriyorum.

Bu kitapta anlatılan başarı öyküleri kitapta anlatılan kişilere uygun olsa bile size uygun olmayabilir. Ancak siz kendi hedeflerinizi ve potansiyelinizi tesbit ederek bu kitabı okursanız azami derecede istifade edebilirsiniz.

3) Hedeflerinizi Yazın. Kalem Aklın Dilidir

Zengin olmayı hedefleyen genç bir üniversite öğrencisi bu konuda kitap yazmış bir yazara gider ve kendisine zengin olmanın yollarını öğretip öğretemeyeceğini sorar. Yazar, bu delikanlıya bunu öğretebileceğini söyler ve ona şu öğütleri verir:

- Bir konuda hedefine odaklanırsan dikkatin o hedefe toplanır ve neticeye gidersin. Hayatını hedef belirlemeden geçirirsen hayatın kararsızlık ve sıkıntıyla dolu geçer. Çünkü o zaman senin için her şey zaman geçirici ve oyalayıcı olmaktan başka bir anlam ifade etmez. Ayrıca çeşitli zorluklar karşısında dayanma gücü bulamazsın.

Hedefin yoksa sahip olduğun potansiyelin hiçbir anlamı yoktur. Barajı olmayan bir akarsuyun suları faydasızca akar gider. Eğer hayatın efendisi olmak istiyorsan hedeflerinin bir listesini yap, bunları bir kağıda dök hatta hayallerinin rengarenk resimlerini çiz.

Delikanlı yazarı dikkatle dinler ve ona şu cevabı verir:

- Hocam bu söylediklerinizi çok güzel, ama hedeflerimi kağıda yazmamın benim için hiçbir anlamı yok. Benim hedeflerim yıllardır aklımda ve sürekli olarak bunları düşünüyorum der.

Yazarın ısrarlarına rağmen delikanlı hedeflerini yazmaya yanaşmaz.

- Peki, der yazar delikanlıya, seni şu yandaki odaya alalım.

Delikanlı yandaki odaya girer ve kapı arkasından kapanır. Odada bir bilgisayar vardır ve ekrandan şöyle bir yazı geçmektedir. "Bu oda bir dakika sonra infilak edecek!"

Delikanlı bu yazıyı görünce paniğe kapılır ve hemen kapıya yönelir, ancak kapı kapalıdır ve bağırmaya başlar. Sesini kimseye duyuramayınca kapıyı tekmeler. Bu sırada ekranda geri sayım başlamıştır. “59, 58, 57..."

Delikanlının paniği iyiden iyiye artmıştır. Kapı açılmayınca pencerelere doğru koşar, ancak pencerelerde demir parmaklıklar vardır. Bu arada saniyeler "30, 29, 28..." diye geriye doğru ilerlemektedir. Tekrar kapıya yönelir, bütün gücüyle kapıyı yumruklamaya ve avazı çıktığı kadar "İmdat!.." diye bağırmaya başlar. Saniyelerin geri sayımı sürmektedir: "10, 9, 8.." O sırada kapı açılır ve yazar içeri girer.

- Ne oldu evladım ne bu panikğ diye sorar.

- Derhal buradan kaçalım! Biraz sonra burası infilak edecek! diye bağırır delikanlı.

Yazar gayet sakin bir şekilde:

- Hayır öyle bir şey yok, nereden çıkardın bunuğ diye sorar.

Delikanlı şaşkın bir şekilde bilgisayar ekranını gösterir:

- Ama orada öyle yazıyordu, der.

- Öyle miğ, der yazar. Yazı, demek bu kadar önemli. Öyleyse hadi gel, hedeflerimizi yazmaya başlayalım.

Bu öyküyü okuduktan sonra hedeflerimi yazmaya başladım. Çalışma odama, yatak odasına ve eşimin tamamen karşı çıkmasına rağmen mutfağa astım. Bellek eğitimiyle ilgili bir merkez açmaktı en büyük hedefim. Adını bile koymuştum, bu resmini çizdiğim eğitim merkezinin "Çağrışım Eğitim Merkezi."

Böyle bir yeri açacak ekonomik güce sahip değildim. Ama benim çok iyi bir "NİÇİN" im vardı ve nasıl yapacağımı bulacaktım. Karşımda her gün bu resmi göre göre ona o kadar alışmıştım ki kendimi o merkezin içinde hissetmeye başladım. Hayallerine parasından daha çok önem veren bir sanayici ortak bulunca işler iyice kolaylaştı.

Sıcak bir Ağustos günü. Çağrışım Eğitim Merkezi'nin açılışında, ben bu öyküyü anlatıyordum.

4) Hayatınızda Küçük Değişiklikler Yaparak Büyük Değişimi Yakalayın

Kişisel gelişiminize önem veriyorsanız, bunun ilk basamağı değişimdir. İnsanlar genellikle değişmelerinin zor olduğunu söyleyerek sahip oldukları sınırlayıcı düşüncelerinden ve yıpratıcı duygularından kurtulamamaktadırlar. Değişim, asla zannedildiği kadar zor değildir. Değişim dünyada değişmeyen tek şeydir.

Değişimin kontrollü ve ölçülebilir olması için önce kendimize hedefler belirlemeliyiz. Buradaki en önemli konu hedeflerimizle onları gerçekleştireceğimize inancımız arasındaki uyumdur. Hedefimizi belirlediğimiz anda hedefimizle o anki durumumuz arasında patika bir yol açılır. Hedefimize ulaşacağımıza kesin olarak inanıyorsak beynimizdeki sinir hücrelerinden yapılmış nörol bir otoyoldan bu hedefe doğru yola çıkarız.

Bu otoyolun yapımında çalışanlar beynimizdeki 15 milyar hücredir. Eğer bu hücrelerin tümü canla başla çalışırlarsa bu otoyol kısa sürede tamamlanır ve biz son sürat hedeflerimize ulaşırız.

Bir şeyi gerçekleştirmeye olan arzumuz üç basamakta incelenebilir. En alt basamağın adı "dilek"tir. Örneğin bir sinemaya gitmek istemek veya bir parkta otururak havuzu seyretmek bir dilektir. Eğer biz arzu ettiğimiz şeye, bir sinemaya gitmek kadar önem veriyorsak bunun gerçekleşmesi çok zordur. Dilek durumunda olan bir arzunun gerçekleşebilmesi için önce bunun "istek" basamağına çıkması gerekir.

İstek basamağına çıkmış olan bir arzu artık bizim tarafımızdan ciddi ciddi gerçekleştirilmesi düşünülen bir hedeftir. Bu mertebeye yükselmiş bir hedefin gerçekleştirilmesine tarafımızdan yatırım yapılmaya başlanır. Beyin hücrelerimizin otoyol yapımına katkıları artmış, geceleri daha az uyumaya başlamışızdır. Bu basamakta hedefimize giden nörol otoyolun gerçekleştirilmesi ihtimali daha kuvvetlidir. Ancak hedefimizin gerçekleştirilmesini kesin olarak istiyorsak bir basamak daha atlamalıyız. Üçüncü basamağın adı "adanmak"tır. Adanmanın en basit tarifi bir işin

delisi olmaktır. Bir işin delisi oldunuz mu, artık o sizin damarlarınızda dolaşmaya başlar. Günde 24 saat onunla meşgul olursunuz. Aynı aşıklar gibi.

Bir bestekar, bir beste yapmak üzere çalışmalarına başlamış. Yapacağı bu besteye kendini adamış. Yaptığı günlük rutin işlerin yanında kafası sürekli olarak bu besteyle meşgulmüş. Gece rüyasında dahi bu besteyi görüyormuş.

Bir gün yolda karşıdan karşıya geçerken çok dalgın olduğundan bir araba kendisine çarpmış. Besteci baygın halde yere yuvarlanmış. Araba fırsattan istifade kaçmış. Besteci hastahanede gözlerini açınca polisler sormuş:

- Size çarpan arabanın plakasını alabildiniz miğ

- Hayır, demiş besteci.

- Markasını görebildiniz miğ

Besteci göremediğini söylemiş. Kendisine çarpan araba hakkında hiçbir şey hatırlayamamış. Polisler ümitsiz bir şekilde:

- Üstad, demişler, ne olur biraz düşünün. Belki hatırlayabildiğiniz bir şey çıkar.

Besteci biraz düşününce:

- Tamam! bir şey hatırladım, demiş. Polisler derhal kağıt kaleme sarılmışlar.

- Egzosundan şöyle bir ses çıkıyordu: DO, MÎ, FA...

II- İNANCIN GÜCÜNÜ KULLANIN

1) Başaracağınıza İnanın

Çeşitli şirket ve kurumlarda verdiğim seminerler sırasında katılımcılara sürekli olarak başarının ve düşünmenin gökten zembille inmediğini, bunların öğrenilebilir bir disiplin olduğunu söylüyorum. Önceleri buna katılmayanlar oluyor, ancak seminer sonunda tüm katılımcılar bunun gerçekten olabileceğine inanıyorlar. Başarı ve düşünmenin öğrenilebileceği prensibini yalnızca seminerlerimde değil, tüm hayatımda uyguluyorum.

Uzun yıllar masa tenisinde sporculuk ve antrenörlük yaptım. Son zamanlarda ise yalnızca oğlumun antrenörlüğünü yapıyorum. İstanbul'da minikler masa tenisi İstanbul Şampiyonası yapılacaktı ve oğlum Ekrem, bu müsabakaya Fenerbahçe sporcusu olarak katılacaktı. Müsabaka gününe kadar ben Ekrem'e zihinsel olarak kendisini şampiyon gibi görürse sonunda şampiyon olabileceğini aşılamaya çalışıyordum. Salona girene kadar da gayet başarılı oldum. Ancak salona girdiğimizde, Ekrem bana şöyle dedi:

- Baba burada beni yenecek 4 sporcu var ve ben bunları yenebileceğime bir türlü inanamıyorum.

Müsabakalar başlamadan önce Ekrem’i yanıma çağırdım ve biraz konuşmamız gerektiğini söyledim.

- Bak Ekrem, dedim, burada seni yenebilecek yalnızca tek bir sporcu var.

Ekrem, benim gözümde rakiplerinin bire indiğim görünce sevindi ve "kim peki o sporcuğ" dedi. Ben son derece yavaş ve kısık bir sesle:

- Fenerbahçe'de oynayan Ekrem Saygın adlı biri, dedim. Gülmeye başladı.

- Şaka yapma baba, dedi.

- Hayır, dedim, şaka yapmıyorum. Eğer bu soyunma odasından Ekrem'i yenerek çıkarsan, diğerleri seni asla yenemez.

15 dakikalık bir terapiden sonra Ekrem, "tamam baba," dedi, "% 90 şampiyonum." İşimiz daha bitmemişti.

- Oğlum, dedim, şu anda senin içinde seni alkışlayan 90 bin seyirci var, ama karşı tarafı alkışlayan 10 bin seyirci de az değil. Gel bütün seyirciler bizi alkışlasın.

10 dakikalık bir terapiden sonra Ekrem şöyle dedi:

- Baba % 99 şampiyonum! Evet artık çok az kalmıştı.

- Ekrem, dedim, O % l'lik negatif düşünce var ya, seni asla rahat bırakmaz ve en kritik yerde karşına çıkar. Müsabakayı kaybettirir. Gel onu da sıfırlayalım ve sen sahaya Ekrem Saygın'ı yenmiş olarak çık.

- Peki baba, dedi. % 100 şampiyonum.

Rakipleri günde 3'er saat ve her gün antrenman yapan sporculardı. Ekrem ise Anadolu Lisesi'ne gittiğinden haftada en fazla 2 gün antrenman yapabiliyordu ve o dört sporcu Ekrem'den çok daha fazla maç oynamışlardı.

Ancak Ekrem artık şampiyon olacağına inanıyordu ve benim için önemli olan buydu. İşin ilginç yanı Ekrem'in şampiyon olacağına Fenerbahçe'nin hocası Halit Hoca dahi inanmıyordu. Müsabakalar başladı. Ekrem ilk 2 turu kolay geçti. 3. turda zor bir rakip onu bekliyordu. Ama Ekrem'in kafasında yalnızca şampiyonluk vardı ve zor maçı kolay aldı.

Yarı finalde karşısında gerçekten zor bir rakip vardı, Netaşta oynayan Tolga. Haftanın yedi günü antrenman yapıyordu ve Ekrem'den çok tecrübeliydi. Haftada yalnızca 2 gün antrenman yapan Ekrem'in dışarıdan bakıldığında bu maçı alması gerçekten güçtü, ama o bunları düşünmüyordu. Kafasında tek bir hedef vardı: Şampiyonluk! Müsabakaya çıkarken kendisine teknik olarak hiçbir şey söylemedim. Sadece "bu maçı alacak mısınğ" dedim.

- Tabi alacağım baba, dedi. Ben yalnız şampiyonluğu düşünüyorum!

Maça çıktıklarında Ekrem'in kendinden çok emin ve rahat tavrı rakibini çok şaşırtmıştı. Maçın çok kritik bir yerinde rakibinin çok heyecanlı oynaması, kendisinin ise düşünerek oynaması sonucu maçı kazandı. Herkes Ekrem'i ve beni tebrik ediyordu. İkinciliğin çok iyi bir netice olduğunu söylüyorlardı. Ben bunları Ekrem'in duymaması için elimden geleni yapıyordum.

Nihayet final maçına sıra geldi. Rakibi DSİ'den Ömer adlı çok iyi bir oyuncu idi. Hem Ekrem'den daha tecrübeli ve hem de çok idman yapan bir oyuncuydu. Ekrem'in yüzüne baktığımda şampiyon olacağını anladım.

Maç başladığında Ekrem çok sakin ve kendinden emin; rakibi ise çok stresliydi. Müsabaka başladı, ilk set tam bir psikolojik savaş gibiydi. Son andaki akıllı oyunu ile Ekrem seti aldı. Set arasında Ekrem'e sadece şöyle dedim:

- Maçı alacağına inanıyor musunğ

- Evet baba dedi, inanıyorum!

İkinci sete başladıklarında Ekrem'in kendinden emin ve güzel oyununun yanında rakibinin çok stresli olması hatta ağlayacak gibi olması maçın kolay bir şekilde Ekrem'in tarafından kazanılmasını sağladı.

Evet, NLP'nin sihirli başarıya odaklanma kuralı yine yanılmamıştı. Salondaki tüm seyirciler ve Ekrem'in antrenörü büyük bir şaşkınlık yaşarken, Ekrem gülerek bana şöyle dedi.

- Sana %100 şampiyonum dememiş miydim baba!

2) Her Başarının Arkasında İyi Bir Çerçeve Değiştirmecisi Vardır

Seminerlerime genellikle net cevabını alamadığım bir soruyla başlıyorum:

- Ne istediğinizi biliyor musunuzğ

Bir seminerimde herkes bu sorunun cevabını düşünürken ve mantıklı bir cevap bulamazken genç bir katılımcı koltuk değneklerine dayanarak ayağa kalktı.

- Ben, dedi, ne istediğimi çok iyi biliyorum. İyi bir hakim olmak ve ülkeme en iyi şekilde hizmet vermek istiyorum.

Adı Yusuf Demir'di bu genç katılımcının. Küçükken geçirdiği bir hastalık sonucu sakat kalmıştı. Yusuf'un bu şansızlığından çok daha büyük bir şansı vardı. Annesi çok iyi bir çerçeve değiştirmecisiydi. Yusuf'a sürekli şunları söylüyordu:

- Oğlum!.. Sen özürlü bir çocuk olabilirsin, ama asla hiç kimseden bir farkın yok. Yapacağına inandığın her şeyi yapabilirsin. İçinde sahip olduğun büyük bir güç var. Ayağın bu gücü kullanmana mani değil. Belki normal bir yolda diğer insanlar kadar hızlı yürüyemeyebilirsin, ama hayat yolunda istersen herkesi geçersin.

Sürekli olarak bu motivasyonla büyüyen Yusuf, gerçekten yapacağına inandığı her şeyi yapmaya başlar. Üniversiteyi Karabük birincisi olarak kazanır, şu anda İstanbul Hukuk Fakültesinin son sınıfındadır.

Engellerin, önünde durmak için değil, aşmak için var olduğuna inanan Yusuf Demir'in önünde bir engel var. 2802 sayılı Hakimler ve Savcılar Kanuna göre bedensel bir özrü olan veya baston kullanan biri, sınavını birincilikle kazansa dahi hakim ya da savcı olamıyor. Hakim olduktan sonra sakatlanan bir çok kişi bu görevi sürdürebildiği halde, özürlü olan bir insanın hakim ya da savcı olamamasına bir türlü akıl erdiremiyor Yusuf.

Bu kanun maddesini insan haklarına aykırı buluyor ve bunun değişmesi için elinden gelen tüm çabayı göstereceğini, gerekirse Lahey Adalet Divanı'na kadar gideceğini söylüyor. Şimdiye kadar bu maddenin değişmemesini, ne istediğini bilen bir özürlü hukukçu çıkmamasına bağlıyor genç adam.

Çeşitli konularda örnek aldığımız Amerika'da ve İngiltere'de bir çok hakim ve savcının tekerlekli sandalye ile görev yaptıkları halde, ülkemizde buna izin verilmeyişini bir türlü anlayamıyor. Buna rağmen hakim ve savcı olabilme hakkına sahip olamayan özürlü insanların avukat olabilme hakkına sahip olmasını da çok anlamlı buluyor Yusuf Demir. Çünkü avukatlar yaptıkları çalışma itibariyle hakim ve savcılardan çok daha faal olmak zorundalar. Tüm bu engellere rağmen iyi bir hakim ya da iyi bir savcı olacağına bütün kalbiyle inanıyor genç Hakim adayı. Yusuf Demir'in koltuk değneklerine dayanarak yaptığı heyecanlı konuşma sonucu ben dahil bütün katılımcılar genç hukukçunun çok iyi bir hakim olacağına inandık.

Siz de çocuklarınızın bulunduğu çerçeveyi değiştirin. Onları herşeyi yapabileceklerini inandırın. Tüm olumsuzlukların çerçevesini değiştirin ve çocuklarınıza başarının yolunu açın.

3) Tek Kişilik Bir Ordu Olduğunuzu Unutmayın

Birçok insan iş hayatında ve sosyal konularda kendini güçsüz ve önemsiz hisseder. Bir çok konuda "Bu büyük bir sorun, tek başıma ben bunun için ne yapabilirim kiğ" tarzındaki yaklaşımı psikologlar "Öğrenilmiş Çaresizlik" olarak adlandırıyorlar. Geçen seminerlerimden birinde bu konuyla ilgili şu öyküyü anlatmıştım:

Yıl 1955, Amerika'nın Montgomery kenti. O yıllarda Amerikan yasalarına göre zenciler otobüste beyazlara yer vermek zorunda. Zencilerin çoğu bu durumdan şikayetçi, ama yaptıkları sadece söylene söylene otobüste beyazlara yer vermek.

Ama içlerinden biri, sakin kendi halinde bir bayan, adı Rosa Parks. Bir gün önemli bir karar alıyor, karanlığı delen tüm zencilerin hayatını aydınlatan bir karar. "Ben artık otobüste beyazlara yer vermeyeceğim" diyor. Ertesi gün otobüste yanına yaklaşan bir beyaz, başında bekliyor kalkması için. Ama o son derece kararlı bir tavırla yerini vermiyor.

Tarihe geçen bu karar sonucu önce otobüste olaylar çıkıyor, sonra Montgomery'de ve sonra tüm Amerika'da. Bu olay Amerika'da vatandaşlık haklarının başlangıcı oluyor. Bir müddet sonra Amerika'da zenciler beyazlara yer vermek zorunda kalmıyor.

Bu öyküden sonra ben katılımcılara, hayat kuyusunun gerçekte çok derin olmadığını ama düşünce ipimizin kısa olduğunu söyleyince; içlerinden biri, "Siz bize çözüme odaklandığımızda her şeyin çözülebilir olduğunu söylüyorsunuz, ama biz her şeyi çözemeyiz ki!.." dedi. "Örneğin, Avrupalılar bizi Avrupa Topluluğu'na almıyorlar. Biz bunun için tek başımıza ne yapabilirizğ" deyince; salonda bulunan genç bir adam ayağa kalkarak, "Ben kendi şahsıma bunun çaresini buldum" dedi. Bu çarenin ne olduğunu sorduğumuzda;

"Türkiye'yi bilmem ama, ben Avrupa Parlamentosu'na gireceğim" dedi. Ben dahil tüm katılımcılar şaşırmıştık. Türkiye'nin olmadığı bir Avrupa Parlamentosu'na nasıl gireceğini merak etmiştik.

Adı Musa Karademir'di bu genç arkadaşın. Bu hedefini üniversite yıllarında benimsemişti. Üniversitedeyken Avrupa Birliği Kulübü'nü, üniversiteyi bitirdikten sonra ise Genç Avrupa Kuşağı adlı kuruluşu kurmuştu.

Musa Karademir çeşitli gazete ve dergilerde Avrupa Topluluğu konusunda makaleler yazıyor, bazı holdinglerde ve büyük şirketlerde AT programı, CE işaretleri. Gümrük Birliği, ithalat, ihracat gibi seminerler veriyor, ayrıca şirketlere yatırım danışmanlığı yapıyor.

"Avrupa Birligine Tam üye Olmanın Yunanistan, İspanya ve Portekiz Ekonomilerini Etkileri" adlı bir de kitabı var Musa Karademir'in. Avrupa Parlamentosu'na nasıl gireceğini şöyle açıklıyor genç adam:

- Öncelikle Viyana Üniversitesinde doktoramı yapacağım ve üniversitede görev alacağım. Sonra Avrupa Birliği'ne üye ülkelerden birinden vatandaşlık hakkı alarak Türkler'in yoğun olarak yaşadığı Almanya'dan adaylığımı koyacağım. Seçimi kazanarak Avrupa Parlamentosu'na gireceğim ve orada ülkemin haklarını bütün gücümle savunacağım.

Musa Karademir, bunları o kadar heyecanla anlatıyordu ki, seminerdeki herkes bazı şeylerin gerçekten imkansız olmadığını düşünmeye başlamıştı. Musa tek kişilik bir ordu olduğunun farkındaydı.

4) Başınıza Gelenler İnançlarınızla Birleşmedikçe Felaket Adını Almaz

Seminerlerimden birinde olumlu düşünceyi ve insana kazandırdıklarını anlatıyor ve şöyle diyordum:

Başımıza her türlü olay gelebilir, bunun için olabilecek her şeye hazırlıklı olmayı öğrenmeliyiz. Yaşam her zaman bizim istediğimiz gibi olmayabiliyor. Bizler sakin birer liman aramak yerine, gemilerimizi fırtınalara karşı donatmalıyız. Bir çok kimse yaşamını çeşitli hastalıklara yakalanacağı veya başına kötü şeyler geleceği endişesi ile harap eder. Böyle korkulara kapılmak bize hiçbir yarar sağlamadığı gibi, genellikle korkulan şeylerin başımıza gelmesiyle sonuçlanır. Yaşam düzeyimizi belirleyen şey başımıza gelen olaylar değil, bizim bu olaylara karşı gösterdiğimiz tepkilerdir dedim ve çok ilginç bir örnek verdim:

Fransa'da, 9 yaşında bir kız çocuğu, tek kişilik uçağı ile o yaşta birinin yaptığı en uzun uçuşu gerçekleştirmeye çalışıyordu. Süper bir kızdı o, tek başına uçağı kullanabiliyordu. Kendisini rekora taşıyacak uçuşa başladı. Bir müddet güzel bir şekilde uçtu. Ancak bir süre sonra uçağı büyük bir gürültüyle yere çakıldı.

Ertesi gün cenaze töreninde herkes annesini izliyordu küçük kızın. Son derece yıkılmış olacağını zannediyorlardı annenin, ama anne gayet metin bir tavır sergiliyordu. Gazeteciler neler hissettiğini sordular acılı anneye, annenin cevabı ise çok ilginçti:

- Ben Allah'a şükrediyorum, böyle bir insanla 9 yılımı geçirdim.

Anlattığım olumlu düşünmeyle ilgili bu uç örnek katılımcıları çok etkilemişti. O sırada bir holdingin yönetim kurulu başkanı Ömer Faruk Bey söz alarak şöyle dedi:

- Aramızda buna benzer bir olay yaşamış ve tüm yaşadıklarına rağmen hala hayata olumlu bakabilen bir arkadaşımız var, deyince; ilginç bir olayla karşılaştığımı anladım ve "kim bu arkadaşğ" dedim.

Ömer Faruk Bey, yanında oturan elektrik mühendisi Mükremin Karaağaç'ı gösterdi. Mükremin Bey yaşadıklarını şöyle anlattı:

1988 yılının bir Ağustos günü ailesi bir trafik kazası geçirmiş, bu kazada 8 yaşındaki oğlunu ve 5 yaşındaki kızını kaybetmiş, eşi ise çok ciddi bir şekilde yaralanmış. 60 gün komada kalan eşine, hastaneden çıkıncaya kadar çocuklarının ölümünü söylememiş Mükremin Bey. Şöyle düşünmüş bu olaydan sonra:

- Daha 10 yıl önce evli bile değildik. Kızımı uzak bir ülkeye gelin, oğlumu uzun süreli askere gönderdiğimi var sayarak, Allah bizi diğer tarafta birleştirsin diye dua ettim. Eşim hayattaydı ve ona destek olmak bana düşüyordu. Eğer ben çocuklarımın ölümünden dolayı kendimi hayattan soyutlamış olsaydım, ne eşim hayatta kalabilirdi, ne bu olaydan sonra çocuklarımız olabilirdi, ne de ben mesleğime devam edebilirdim.

Eğer Mükremin Bey başlarına gelen bu olayın bir felaket olduğuna inansaydı, bu inanç Karaağaç ailesine çok daha kötü sonuçlar getirebilirdi.

III- DUYGU RÜZGARLARINIZI HEDEFİNİZE YÖNELTİN

1) Şimdi ve Burada Yaşayın. Mutluluklarınızı Ertelemeyin

İnsan kaynakları uzmanı Sayın İsmail Karasu'nun "İnsan ve Yaşam" adlı harika bir seminerini izledim. Bu seminerde grafik çizerek hayatı dolu dolu yaşamakla ilgili çok güzel şeyler anlattı. Aynı metodları kullanarak ben de kendi hayatımla ilgili bir grafik çizerek, ne zaman hayatı dolu dolu yaşamaya başladığımı anlatacağım:

Üniversite yıllarında tek bir şey vardı, üniversiteyi bitirmek. Okulu bitirdiğim zaman herkesin beni omuzlarına alacağını ve tüm Türkiye'nin beni kutlayacağını hayal ediyordum. Ayrıca okulu bitirince ülkemin tüm dertlerine çareler bulacaktım. Okulu bitirdim, ancak kimse beni omuzlarına almadı; üstelik askerlik gibi bir derdim de ortaya çıktı.

Başarı ve mutluluğu yakalayacağımı ümit ediyordum. Üniversiteyi bitirdikten uzun bir süre sonra kısa dönem er olarak askere gittim. "Tamam," diyordum "artık şu askerliği bir bitireyim, ülkemin tüm dertlerine çareler bulacağım. Ülkem mutlu olacak, ben de mutluluğu ve başarıyı yakalayacağım" diye hayaller kuruyor, mutluluğu askerden sonraya erteliyordum.

Askerden sonra artık tamamdı, mutluluğu ve başarıyı yakalayacaktım. Nişanlıydım ve bu gerçek mutluluk olmalıydı. Ama hayır bir türlü şu mutluluğu tam olarak yakalayamıyordum. Ama bunun sebebini biliyordum, bizim evlenmemiz lazımdı o zaman ne kadar mutlu olacaktık.

İki buçuk yıl nişanlı kaldıktan sonra evlendik, "tamam artık" diyordum, "mutluluğu yakaladım, artık çok başarılı olacağım." Aradan kısa bir süre geçti, ben yine arayışlara başladım. Bir müddet düşündükten sonra bunun çaresini buldum. Eşime dedim ki: "Bak hayatım, eğer bizim bir çocuğumuz olursa çok daha mutlu olacağız ve ben başarıyı yakalayacağım."

Nur topu gibi bir oğlum oldu. Artık bütün mesele halledilmişti ve ben gerçek mutluluğu yakalayacaktım. Sevinçten havalara uçuyordum. Bir zaman sonra arayışlarım yine başladı. Ama bu defa söndü; artık yakalamıştım mutluluğun sırrını. Bizim bir çocuğumuz daha olursa, hele bu da kız olursa, işte o zaman ben artık mutluluğu yakalayacak ve çok başarılı bir insan olacaktım. Ondan sonra hayatı dolu dolu yaşayacaktım. Kızım oldu, artık her şey tamamdı. Bundan sonra gerçek mutluluğu yakalayacaktım. Ama yine öyle olmadı.

Ben hayatımda zigzaglar çizerek mutluluğu arıyordum. İki yıl kadar önce birgün bir kitapta şunları okudum:

"Bizim için en önemli zaman şimdiki zamandır. En önemli yer, şu anda bulunduğumuz yerdir. En önemli kişiler, şu an konuştuğumuz kişilerdir."

Kafamda bir şimşek çaktı ve o akşam zaman kavramını değiştirdim. şöyle düşündüm: Geçmişe dönmek artık mümkün değil, geleceğin neler getireceğini bilemeyiz ve kendi isteğimizle o zamana ulaşamayız. O halde elimizde ne varğ Ulaşabileceğimiz şimdiki zaman, sonsuz bir şimdiki zaman. Her şey şimdiki zamanda oluyor. Hayatı dolu dolu yaşamak istiyorsak, şimdiki zamanı çok iyi değerlendirmeliyiz. Şimdiki zamanda dolu dolu yaşarsak, muhtemelen bu gelecek zamanda da dolu dolu yaşayacağımızın işareti olacaktır. Dolu dolu yaşamaya karar verdiğimiz andan, şimdiye kadar olan zamandaki yaşamımız da muhtemelen dolu dolu olacaktır. Her şey bir tek kararımıza bağlı.

İki yıldır hayatımı dolu dolu yaşıyorum, mutluyum ve gelecekteki hayatımı da dolu dolu yaşamak istiyorum.

2) Hayatı Bir Oyun Gibi Görün

Bellek Eğitimi konularında seminerler veren. Eğitim kurumumuzu açışımızın üzerinden altı ay kadar geçmişti. Çeşitli televizyon programlarında ve çeşitli ortamlarda hafıza gösterileri yapıyor, insanları bir hayli şaşırtıyordum. insanları şaşırtmak beni çok eğlendiriyordu doğrusu.

Yaptığım 12 gösteri arasında 100 kelimeyi ve 100 rakamı hafızaya almak, 52 iskambil kağıdını hafızaya alarak söylemek vardı. Ancak salonda bulunan tüm insanların isimlerini hafızaya alarak onlara isimleri ile hitap etmem en ilginç olanıydı.

Bir sabah dershanemde otururken bir kaç ay önce seminerimle ilgili bilgi almaya gelen iki evli çift geldi. Onlara isimleriyle hitap etmem onları bir hayli şaşırttı. Birinci çiftin isimleri Bülent ve Filiz, ikinci çiftin isimleri ise Deniz ve Ayla idi. İsimlerini nasıl hatırladığımı sorduklarında gayet basit olduğunu söyledim ve anlatmaya başladım.

Bülent isminin bendeki şifresi bilet idi ve ben Bülent Bey'i hafızama alırken eline kocaman bir bilet vermiştim. Sıra eşine gelmişti. Filiz Hanım'ın ismini hafızama alırken Filiz kelimesini ikiye ayırdım. Filiz. Filiz Hanım'ın, bir filin izlerini takip ettiğini hayalimde canlandırdım; Bülent Bey de elindeki biletle file binmek için sırasını bekliyordu.

Deniz Bey'in saçlarında hafif beyazlıklar vardı. Onun çok tuzlu bir denize girdiğini, denizden çıkarken de saçlarında beyaz beyaz tuzlar kaldığını hayalimde canlandırdım. Ayla isminin bendeki hazır şifresi ayva tatlısıydı. Ayla Hanım'ın ayva tatlısı yaptığını ve denizden çıkan eşiyle birlikte yediklerini hayal ettim. Ancak ayva tatlısını yerken ellerinin ve yüzlerinin ayva tatlısıyla kaplandığını düşündüm. Onlar içeri girdiğinde bu hayallerim aklıma gelmiş ve onlara isimleriyle hitap etmiştim.

Ben onlara mesleğimin sırlarını anlatırken, kapıdan içeriye eski bir arkadaşım girdi. Televizyondaki gösterilerimden birini izlemiş ve çok etkilenmişti. Derhal birbirimize sarıldık. O beni TV programlarında seyrettiği için adımı ve soyadımı biliyordu. Ancak ben 25 yıl önce hafıza eğitimi almadığım için ona ismiyle hitap edemiyordum. Bir fırsatını bulup ismini öğrenmenin yollarını arıyordum. Çünkü biliyordum ki bana ismini soracaktı. Oğlunu seminerime kayıt ettirmek istiyordu ve oğluyla beraber gelmişlerdi. Delikanlıyı kayıt formunu doldurması için kayıt odasına gönderdim. Bir ara misafirlerimden izin alarak kayıt odasına gittim ve tekrar odaya geldim.

Sohbetimiz iyice koyulaştığında tahmin ettiğim soru geldi.

- Oğuz'cuğum ben senin ismini çok rahat bir şekilde hatırladım, bakalım sen benim ismimi bilecek misinğ

- Senin ismini çok iyi biliyorum Ali'ciğim!.. dediğimde arkadaşım boynuma sarıldı.

- Gerçekten de çok iyi bir hafıza uzmanı olmuşsun, seni tebrik ederim, dedi.

Kapıdan çıkarken yüzündeki hayret ifadesi hala geçmemişti. Olayı baştan sona kadar izleyen dört kişiden biri olan Bülent Bey, "15 yıl önce bu sistemi kullanıyor muydunuzğ" diye sorduğunda; "okul çağlarında bu sistemi

bilmediğimi, ancak Ali Bey'in ismini hatırlarken küçük bir ayrıntıdan yararlandığımı" söyledim.

Bu ayrıntının ne olduğunu sorduklarında onlara şöyle cevap verdim:

- Oğlunun kayıt formunda babasının ismi vardı.

3) Soruna Değil, Çözüme Odaklanın

NLP adlı başarının ilmi, insanların kafalarının içinde ne gibi adımlardan geçerek belli bir davranışa vardıklarını ortaya koymaya çalışıyor. NLP beynimizi bir bilgisayara benzetiyor. Beynimizin nasıl programlandığını bulursak, neden belli tepkilere vardığımızı anlamamız mümkün olur. Ayrıca, bu programları değiştirerek yeni ve daha olumlu tepki şekillerine varmak da mümkün.

Bu programı iş hayatında en mükemmel bir şekilde kullanan konuşmacılardan biri Donna Tyson. Spikerlik ve sunuculuk yaptığından konuşmasını çok iyi biliyor ve mükemmel pozitif enerjisini bütün salona yayıyor.

Armada Otel'de yapılan seminerde Donna Tyson'ı izlerken çok keyif aldık ve zamanın nasıl geçtiğini anlamadık. Kendisi NLP'nin temel kavramlarından biri olan negatif olayların pozitife çevrilmesini en iyi başarabilen bir konuşmacıydı. Şöyle diyordu Donna Tyson:

- Öncelikle sizin çözüme odaklanmanız gerekli, çözüm mutlaka çıkıyor.

Donna Tyson'ın anlattığı bir olay vardı ki, salonda bulunan herkesi çok etkiledi. Hayatının en kötü semineri olabilecek bir semineri, nasıl en başarılı seminer haline getirdiğini şöyle anlattı Donna Tyson:

Bir seminerinde, cafebreak arasını kahve içmek yerine tuvalete giderek değerlendirmek ister Donna Tyson. Ancak döndüğünde tüm salonun süs pus olduğunu ve herkesin önüne baktığını görür ve buna anlam veremez. Seminerine başlamak zorundadır ve ne olduğunu sorar katılımcılara. İçlerinden biri çekine çekine şöyle der Donna Tyson'a:

- şey... siz tuvaletteyken, yaka mikrofonunuz açık kalmış da!

Birden beyninden vurulmuşa döner Donna Tyson. O an ölmek istediğini düşünür. Çünkü tuvaletten yapılan naklen yayın, bir kadın için son derece yüz kızartıcı bir şeydir. O an NLP kuralları gelir aklına Donna Tyson'ın, negatifleri pozitiflere çevirmek ve ne olursa olsun çözüme odaklanmak.

Zor da olsa gülümser ve şöyle der katılımcılara:

- İşte artık benim tuvalette neler yaptığımı hepiniz biliyorsunuz.

Salonda müthiş bir kahkaha tufanı başlar. Herkes güler ve rahatlar.

Bu seminerin kariyerindeki en başarılı seminerlerden biri olduğunu söylüyor Donna Tyson.

4) Hastalığınızı Sevin. Onunla Yaşamayı Öğrenin

Bireysel bir gelişim programı olan NLP'nin ülkemizde tanınmaya başlamasından büyük bir mutluluk duyuyorum. Beyni en etkin şekilde kullanma tekniği olan NLP'nin asıl önemli fonksiyonu insanlara pozitif bakışaçısını kazandırmak.

NLP teknikleriyle davranış ve duyguları değiştirme yeteneğini kazanmak, iç durumunuzu negatiften pozitife çevirmek, zihninizdeki düşünceleri kontrol altına almak ve düşünceleri disipline etmek, zihni karmaşık duygulardan kurtarıp yepyeni ve sağlam kişilik kazanmak, beyninizin nasıl çalıştığını anlamada ustalaşmak, kendi kendinizin terapicisi ve danışmanı olmak, çok kısa bir sürede değişim yeteneği kazanarak yepyeni bir insan olmak mümkün.

Hayata pozitif bakmanın temel kuralı başımıza ne gelirse gelsin bunu kazanç hanemize kaydetmektir. Hatta bu amansız bir hastalık bile olabilir. Ben seminerimde tüm bunların mümkün olabileceğini anlatırken, bu söylediklerimi gerçekten hayatında en mükemmel bir şekilde uygulayan bir öğretmenle karşılaştım. Adı Melek Sevil İrengü idi bu öğretmenin.

"Ben hastalığımı seviyorum, o benim bir parçam, onunla birlikte yaşamayı öğrendim, onunla beraber yaşamak benim yaşam biçimim" diyen birini gördünüz müğ

Melek Öğretmen'i ben seminerlerimden birinde tanıdım. Olumlu düşünmenin ve hayata pozitif bakmanın güzelliklerinden bahsederken. Melek Öğretmen ışıl ışıl parlayan gözleriyle bakarak, anlatmaya başladı:

- Kanseri, 1992 Nisan'ında Hürriyet gazetesindeki Muzaffer Elveren'in yazılarından tanımış. Hayata bağlanmasında, kanserle mücadelesinde Dr. Muzaffer Elveren'in olumlu motivasyonlarının çok etkisi olmuş.

"Muzaffer Bey'den kanserle yaşamanın sırlarını öğrendim. Tıbbî imkanlar ne olursa olsun, en büyük katkının moral olduğunu öğrendim. En son tıbbî imkanlar uygulandığı halde yeterli morale sahip olmayan ve kanserle yaşayabilme becerisini gösteremeyen bir çok insanın ölümüne şahit oldum" diyor Melek Öğretmen.

Hiç durmadan koşturuyor Melek Öğretmen. Toplum yararına çalışarak, gönüllü faaliyetlerde bulunarak yenmeye çalışıyor kanseri. Yarım gününü Milli Eğitim'de görevli olarak geçirirken, mesaisinin diğer yarısında eğitici sosyal faaliyetlerde bulunuyor.

TEMA, Türkiye Erozyonla Mücadele ve Araştırma, Doğal Varlıkları Koruma Vakfı Kadıköy gönüllü temsilcisi ve Erozyon Eğitmeni olarak; anaokullar, ilköğretim ve liselerde çölleşmenin yarattığı sorunlarla ilgili toprağın hayatımızdaki yeri, onsuz yaşamın olamayacağı gerçeğini dialarla anlatmaya, düşünmeye ve alınması gereken önlemlere aktif olarak katılmaya, teşvik etme yolunda uğraş veriyor. Yaz tatilinde gecekondu bölgesi yaz okullarında fahri olarak öğretmenlik yapıyor. Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı çalışmalarının da gönüllü adayı, tüm bu çalışmalardan dolayı çok mutlu olduğunu söylüyor Melek Öğretmen.

"Yaşam çok güzel, doğayı sevmek çok güzel, kansere yenilmek istemiyorum. Hayatı dolu dolu sevgiyle yaşamak çok güzel. Kanserle yaşantım yeni bir boyut kazandı. En küçük bir zamanı dahi acele değerlendirme çabasındayım. Olumsuzluklarla zaman kaybetmek istemiyorum, pozitif düşünce, sağlıklı yaşam hayat felsefem oldu," diyor Melek Öğretmen.

1997 yılında Beyoğlu Özel Tarhan Koleji kurucusu merhum Mümtaz Tarhan anısına düzenlenen "İdeal Öğretmen" yarışmasında İstanbul üçüncüsü seçilmiş. Kendisini en çok duygulandıran şey, basının "sevgi dolu yüreği var Melek Öğretmenin" yorumu.

Seminerlerimden birinde tüm katılımcılara bir kitabın tanıtımını yaptım. Adı "Cennet Ülke" idi bu harika kitabın. Kitap, TEMA Vakfi'nın katkıları ile hazırlanmıştı ve asıl önemlisi, yazarı Melek Sevil İrengü idi.

IV- ÖĞRENMEYİ ÖĞRENİN VE KENDİNİZİ GELİŞTİRİN

1) Başarıyı Öğrenin ve Öğretin

ABD' çoğunlukla zencilerin yaşadığı çok fakir bir bölgede eğitimciler bir araştırma yaparlar ve bu araştırmanın sonucunu bir rapor haline getirirler. Ortaya ilginç bir rapor çıkar. Bu raporu inceleyen eğitimciler bu çocukların hayatlarının üzüntü ve sıkıntılarla geçeceğini bir çoğunun uyuşturucu kullanacağını ve bazılarının da hapishane ile tanışacağını tahmin ederler.

Bu rapora göre, bu çocukların hiçbiri saygın bir meslek sahibi olamayacaklar, topluma üretici olarak değil, tüketici olarak katılacaklardır. Rapor dosyalanarak bir kütüphaneye konur ve uzun yıllar bu raporla kimse ilgilenmez.

30 yıl sonra tez hazırlığı yapan bir psikoloji öğrencisi kütüphanenin tozlu rafları arasında bu raporu bulur. Raporda adı geçen kişilerin durumlarım araştırmaya karar verir. Araştırmaları sonucunda bunlardan birini bulur. Raporda yazıldığının tam aksine, statü atladığını ve saygın bir avukat olduğunu görür. Diğer arkadaşlarının durumunu soran araştırmacıya avukat tüm arkadaşlarının da başarılı birer insan olduğunu ve hepsinin statü atladığını söyler. Bunun nasıl gerçekleştiğini sorduğunda avukat olan kişi tüm arkadaşlarını bir araya getirebileceğini ve bu sorunun cevabını birlikte verebileceklerini söyler. Bir akşam yemeğinde tüm sınıf toplanır. Hepsi de başarılı ve kendilerine güvenen insanlardır. Başarılarının sebeplerini açıklarken hepsi bir noktada birleşirler. Çok sevdikleri bir öğretmendir onları bu başarıya hazırlayan!

Bu öğretmen onları tüm olumsuzluklara rağmen başarabileceklerine inandırmış ve onlara şöyle demiştir: "Hayatta başarısızlık diye bir şey yoktur. Başarısızlık dediğimiz şey sadece sonuçlardır." İnsan isterse tüm zorlukların üstesinden gelebilir. Engeller, önünde durmak için değil, aşmak için vardır ve her sabah öğrencilerin tahtaya ve defterlerine yazdıkları bir cümle vardır:

"insan, başaracağına inandığı her şeyi başarabilir!"

Bu cümleyi her gün tahtaya ve defterlerine yazan öğrenciler, bir müddet sonra bu sözün doğruluğunu görürler. Ve gerçekten başaracaklarına inandıkları her şeyi yapabildiklerinin farkına varırlar. Ayrıca öğretmenleri onlardan olmak istedikleri mesleğin ve bulunmak istedikleri durumun bir resmini çizmelerini ister. Her gün bu resmi çizen öğrenciler günde bir çok defa kendilerini hedeflerine ulaşmış gibi görürler ve sürekli olarak birbirlerini motive ederler.

Evlerinde ve çevrelerinde yaşadıkları tüm olumsuzluklara rağmen çocuklarda müthiş bir heyecan meydana gelir. Bir müddet sonra tüm sınıf başaracaklarına inanır ve başarıyı çok yakınlarında görmeye başlarlar. Hepsi kendilerine bir model seçer, seçtikleri modeller kendilerinin düşledikleri hedefleri gerçekleşmiş olan kişilerdir.

Ayrıca öğretmenleri onlara her gün şu sözü de yazdırır:

"Eğer dünyada bir insan bir işi başarabiliyorsa, bunu herkes öğrenebilir!"

Sürekli olarak beyinlerini başarıya programlayan çocukların hepsi hedeflerine ulaşır. Diğer insanlara mucize gibi gelen bu başarı öyküsü, bir öğretmenin tüm olumsuzluklara rağmen öğrencilerini başarıya inandırması ve başarıya şartlandırmasıyla gerçekleşmiştir.

Bir çok okulda ve iş yerinde başarının öğrenilebileceği ve öğretilebileceği konusunda verdiğim seminerlerimde bu öyküyü anlatarak insanların yapacaklarına inandıkları her şeyi yapabileceklerim söylüyorum.

2) Başarının Dilini Öğrenin

Hayata yeni atılacak kişilere başarılı olmaları için mesleki bilgilerinden başka, genel olarak bilgisayar kullanımı ve bunun yanında en az iki lisan öğrenmeleri tavsiye edilir. Tüm bunları gerçekleştiren kişiler artık başarı yollarının kendilerine açık olduğunu zannederek iş hayatına atılır. Ancak durumun hiç de sandıkları gibi olmadığını gören bu kişilerin bir kısmı, "daha başka ne yapayımğ" derken, bir kısmı ise öğrenmeleri gereken yeni bir dil olduğunun farkına vararak derhal bu dili öğrenmeye başlarlar.

Bazılarının anne babalarından, bazılarının okul hayatında pozitif bir öğretmenden, bazılarının ise hayat okulunda öğrendiği bu dilin adı "POZİTİFÇE" dir. Bu dili bilmeyenler asla iyi bir lider olamadıkları gibi iyi bir personel de olamazlar. Bu dili bilmeyenler kendi ailesi ve çocukları ile dahi istediği iletişimi kuramazlar.

Pozitifçe'nin zamanları diğer dillerden biraz farklıdır. Pozitifçe'de en önemli zaman şimdiki zamandır. Tüm zamanlardan daha büyüktür ve tüm eylemler şimdiki zamanda yapılır. Geçmiş zaman şimdiki zamanın bir pusulasıdır. Gelecek zaman ise şimdiki zaman da çizilen rotanın gideceği yoldur. Pozitifçe'yi iyi bilen kişiler diğer insanlara bir umut bir şevk aşılar. Onların hayata gülümseyerek bakışları tüm topluma yaşama sevinci verir.

Örneğin bir Gazeteci Şafak'ın öyküsü herkesi çok etkiledi. Ben tüm seminerlerimde onun mükemmel pozitif davranışını katılımcılara örnek gösteriyorum. Avrupa'nın bir kentindeki metro kazasında kolunu ve bacağını kaybeden bu genç kızımızın, protez kol ve bacak takarak televizyonlardan bu dili en mükemmel bir şekilde konuşması, sanıyorum herkesi bu dili öğrenmeye ve konuşmaya teşvik ediyor.

Şarkıcı Metin Şentürk'ün de bu dili en iyi kullananlardan biri olduğu muhakkak. Metin Şentürk kullandığı bu dille herkese kendini aştığını ispatlıyor. Bir defasında bacağını kırdığında, bir dostunun, "Nasılsın Metinğ" sorusuna verdiği cevap, Pozitifçe'nin mükemmel bir örneğiydi. "Kör topal idare ediyoruz abi."

Bunlara bir çok örnek daha ekleyebileceğimiz gibi, yakın geçmişimizi şöyle bir düşünürsek, her şeye sahip oldukları halde bu lisanı bilmediklerinden, hayatlarını cehenneme çeviren bir çok kişiyi hatırlarız. Pozitifçe bir çok lisandan, hatta ana dilimizden bile daha önemlidir. Bu lisanı bilenler ilerletmeli, bilmeyenler ise en kısa zamanda öğrenmelidirler. Pozitifçe'nin en önemli kuralı ise şudur:

"Başarısızlık yoktur, sadece sonuçlar vardır!"

Bu lisanı dünyada en iyi kullananlardan biri de Edison'dur. Ampulü bulmak için yaptığı deneyleri saymış ve 9999 olduğu zaman sonu sıfırlara meraklı biri sormuş:

- Ustad, on bininci deneyinde başarısızlıkla sonuçlanırsa bu işten vazgeçer misinğ

- Hayır! demiş Edison. Ben 9999 kere başarısız olamadım ki. Sadece ampule gitmeyen bu kadar yol buldum. Herkesten bu kadar ileriyim ve sonunda mutlaka bulacağım.

3) Kimde Görürseniz Mükemmelliği Modelleyin

1970'li yyllardan itibaren ABD'den tüm dünyaya yayylan iki büyük akym var. Temel olarak ayny faktörleri baz alan ancak uygulama alanlary farkly olan bu akymlardan ğirketlere yönelik uygulananyn ismi Benchmarking, kiğisel geliğime yönelik olany ise, NLP yani Sinir Dili Programy.

Benchmarking ile NLP'nin mükemmelliğin modellenmesi adly programy arasynda müthiğ bir benzerlik var. Her iki sistemin de önem kazanmasynyn sebebi, kolay uygulanabilen ve sonuç veren yöntemler olmalarydyr. Benchmarking bir ğirketin kendini; rakipleri, diğer sektörler ve dyğ pazarlardaki uygulamalar ile karğylağtyryp, en iyi uygulamalary örnek alarak, zayyf yönlerini geliğtirmesi anlamyna gelen, bir çeğit kyyaslama ve ölçümleme yöntemi.

Benchmarking, günümüzde bir yönetim tekniği olarak kullanylyyor. Ancak insanlar çok eskilerden beri rakipten öğrenme taklit etme ve esinlenme yöntemlerini kullanyyorlar. Örneğin Ford'un kurucusu Henry Ford, yürüyen bant sistemiyle üretimi, bir tanydyğyny görmek için gittiği mezbahadan esinlenerek geliğtirdi. Kasaplaryn her birinin hayvanyn belirli bir bölümünü keserek, kalanyny diğer arkadağlaryna devrettiğini gören Ford, ayny yöntemi otomobil yapymynda da uygulady, ancak küçük bir değiğiklik yapty. Çengellerin üzerinde kaydyğy çelik ray yerine, hareketli bir bant sistemi kurdu.

NLP' nin en önemli varsayymlaryndan biri olan "Mükemmelliğin Modellenmesi"nde ğöyle bir saptama vardyr: Birisi istediğiniz sonucu üretmiğse, siz de onu öğrenebilirsiniz. Sizce bir boksörün, bir pankreas güreğçisinden öğreneceği bir ğeyler var mydyrğ Eğer bu boksör dünyanyn en zeki boksörü ve boksu bir sanat haline getiren Muhammed Ali ise, bir pankreas güreğçisinden çok ğey öğrenebilir.

Ali'nin ilk profesyonel maçlaryndan birisi Louisville'deydi. Maçtan bir kaç gün önce, sporla ilgili yerel bir talk showa katylmyğty. Ayny programda, Ali'nin maçyndan bir gün sonra güreği olduğu için ğehirde bulunan Muhteğem George da vardy.

Ali, kendisine sorulan sorulara oldukça kibar ve klasik yanytlar eriyordu. Bunlar, her zamanki gibi "elimden geleni yapacağym, çok iyi bir maç olacak" türünden yanytlardy. Sonra sunucu, güreğçi Muhteğem George'a maçla ilgili bir soru sordu. O da bağyrmaya bağlady: "Onlary öldüreceğim! Cumartesi gecesi Louisville'e kötülük, bela ve ğiddet getireceğim!.."

Ali maçyny yapty ve kazandy. Fakat kendisini izlemeye dört bin seyirci geldiği halde Muhteğem George'a onüç bin kiği geldiğini farketti. Yğte ondan sonra Ali garip davranışlara ba

3) Kimde Görürseniz Mükemmelliği Modelleyin

1970'li yyllardan itibaren ABD'den tüm dünyaya yayylan iki büyük akym var. Temel olarak ayny faktörleri baz alan ancak uygulama alanlary farkly olan bu akymlardan ğirketlere yönelik uygulananyn ismi Benchmarking, kiğisel geliğime yönelik olany ise, NLP yani Sinir Dili Programy.

Benchmarking ile NLP'nin mükemmelliğin modellenmesi adly programy arasynda müthiğ bir benzerlik var. Her iki sistemin de önem kazanmasynyn sebebi, kolay uygulanabilen ve sonuç veren yöntemler olmalarydyr. Benchmarking bir ğirketin kendini; rakipleri, diğer sektörler ve dyğ pazarlardaki uygulamalar ile karğylağtyryp, en iyi uygulamalary örnek alarak, zayyf

yönlerini geliğtirmesi anlamyna gelen, bir çeğit kyyaslama ve ölçümleme yöntemi.

Benchmarking, günümüzde bir yönetim tekniği olarak kullanylyyor. Ancak insanlar çok eskilerden beri rakipten öğrenme taklit etme ve esinlenme yöntemlerini kullanyyorlar. Örneğin Ford'un kurucusu Henry Ford, yürüyen bant sistemiyle üretimi, bir tanydyğyny görmek için gittiği mezbahadan esinlenerek geliğtirdi. Kasaplaryn her birinin hayvanyn belirli bir bölümünü keserek, kalanyny diğer arkadağlaryna devrettiğini gören Ford, ayny yöntemi otomobil yapymynda da uygulady, ancak küçük bir değiğiklik yapty. Çengellerin üzerinde kaydyğy çelik ray yerine, hareketli bir bant sistemi kurdu.

NLP' nin en önemli varsayymlaryndan biri olan "Mükemmelliğin Modellenmesi"nde ğöyle bir saptama vardyr: Birisi istediğiniz sonucu üretmiğse, siz de onu öğrenebilirsiniz. Sizce bir boksörün, bir pankreas güreğçisinden öğreneceği bir ğeyler var mydyrğ Eğer bu boksör dünyanyn en zeki boksörü ve boksu bir sanat haline getiren Muhammed Ali ise, bir pankreas güreğçisinden çok ğey öğrenebilir.

Ali'nin ilk profesyonel maçlaryndan birisi Louisville'deydi. Maçtan bir kaç gün önce, sporla ilgili yerel bir talk showa katylmyğty. Ayny programda, Ali'nin maçyndan bir gün sonra güreği olduğu için ğehirde bulunan Muhteğem George da vardy.

Ali, kendisine sorulan sorulara oldukça kibar ve klasik yanytlar eriyordu. Bunlar, her zamanki gibi "elimden geleni yapacağym, çok iyi bir maç olacak" türünden yanytlardy. Sonra sunucu, güreğçi Muhteşem George'a maçla ilgili bir soru sordu. O da bağırmaya başladı: "Onları öldüreceğim! Cumartesi gecesi Louisville'e kötülük, bela ve şiddet getireceğim!.."

Ali maçını yaptı ve kazandı. Fakat kendisini izlemeye dört bin seyirci geldiği halde Muhteşem George'a onüç bin kişi geldiğini farketti. İşte ondan sonra Ali garip davranyğlara bağlady. Kysa süre içinde rakibini nakavt edeceği raundu tahmin etmeye, rakipleriyle alay etmeye ve ne kadar güzel olduğunu söylemeye başladı. Güreş sporunun şovmenliğini boks sporuna taşıdı. Böylece dünyada seyircisi en çok olan boksör oldu.

lady. Kısa süre içinde rakibini nakavt edeceği raundu tahmin etmeye, rakipleriyle alay etmeye ve ne kadar güzel olduğunu söylemeye bağlady. Güreğ sporunun ğovmenliğini boks sporuna tağydy. Böylece dünyada seyircisi en çok olan boksör oldu.

4) Kendinizin ve Başkalarının Stratejilerini Öğrenin

NLP insanların iletişimlerini kolaylaştırmakta, değişimlerini ve gelişimlerini sağlamak konusunda çok önemli bir bilim olmakla birlikte satış ve pazarlama konusunda da kişilere yepyeni beceriler kazandırmaktadır.

Bir mal ya da hizmeti pazarlarken, karşımızdaki insanın bazı özelliklerini bilirsek, ona uyum sağlamakta ve iletişim kurmakta zorluk çekmeyiz. NLP'ye göre insanlar genel olarak görsel, işitsel ve dokunsal özelliklere sahiptirler. Ancak bir çok kişide bir sistem diğerinden üstündür. Karşınızdaki kişinin kullandığı kelimelerden, vücudunu ve gözlerini kullanma şeklinden hangi temsil sistemim kullandığını anlayabilirsiniz.

Görsel kişiler tüm objeleri görüntülerle algılarlar. Beyinlerindeki görüntülere yetişmek için çok hızlı konuşurlar. Nesnelerin kendilerine nasıl göründüklerinden ve onların parlak ya da koyu olduklarından söz ederler.

İşitsel kişiler kullandıkları kelimelere daha çok dikkat ederler. Sesleri daha yankılı, konuşmalar daha yavaş, daha ritmik ve daha ölçülüdür. Kelimeler onlar için çok şey ifade ettiğinden söylediklerine çok dikkat ederler.

Dokunsal kişiler çok daha yavaştırlar, daha çok hislere tepki gösterirler. Sesleri derinden ve yavaş çıkar. Bunlar daima somut şeyleri kavrarlar. Nesnelere dokunma gereği duyarlar.

Görsel bir kişiyle ilgilenirken görsel öğeleri ön plana çıkartan bir tanıtım yapılırsa onlar için çok etkileyici olur. Ayrıca görsel bir kişiyle konuşurken uyum sağlamak istiyorsanız konuşma hızınızı ona göre uydurmalısınız. İşitsel bir kişiyle konuşurken söylediğiniz kelimeleri çok dikkatli seçmelisiniz, yavaş ve ölçülü konuşmalısınız.

Dokunsal bir insana örneğin bir araba satmak istiyorsanız onu hemen arabanın ön koltuğuna oturtmalısınız. Dokunsal kişi derhal viteslerle oynayacak debriyaj ve fren pedallarına basacaktır. Klimanın ne derece ısıttığı veya soğuttuğu onun için çok önemlidir. NLP ilmini öğrenerek insanların stratejilerini anlamaya başlarsanız sosyal hayatınıza ve iş hayatınıza büyük bir renk geldiğini fark edeceksiniz.

5) Düşünmeyi Öğrenin

İnsanlık tarihinde, insanoğlunun gelişimine en fazla katkıda bulunan bilim adamlarından biri olarak kabul edilen Edward de Bono'nun, dünyaca ünlü seminerlerinden birini "New Thinking"i vermek üzere İstanbul'a geleceğini duyduğumda çok heyecanlandım.

De Bono, Çırağan Sarayındaki seminerinde rekabetin özünü şu fıkra ile açıkladı: "İki çocuk ulusal parkların birinde gezinirken, saldıracakmış gibi görünen bir ayıyla karşılaşmışlar. Çocuklardan biri hemen kaçmalarını önermiş. Diğer çocuk sakin sakin yere oturmuş ve koşu ayakkabılarını giymeye başlamış. Öbürü şaşkınlıkla ona bakmış. 'Yoksa ayıdan hızlı koşacağını mı sanıyorsunğ' diye sormuş. Yerde oturan, kafasını kaldırmış. 'Hayır. Ayıdan hızlı koşmam gerekmez ki, senden hızlı koşmam yeter.'

"Rekabet, ayakta kalmak için gereklidir" diyor De Bono. Rekabetüstü olmak ise başarı için gereklidir. İşte bu nedenle ikisini birbirinden ayırmalıyız. Rakip olmazsa rekabet olabilir miğ Hayır, olamaz; çünkü rekabet kendini başkalarıyla karşılaştırmaya dayalıdır. Rakip olmazsa rekabetüstü olunabilir miğ Olunabilir, çünkü bu durumda amaç, daha iyi değerler üretmeye çalışmaktır. Daha önce ürettiğiniz bir değeri aşmaya çalışırsınız. Rekabetüstü. olmanın itici gücü değerlerdir. Kendinizi aşmaya uğraşırsınız.

Edward de Bono, ayrıca günümüzün analitik düşünme metodunu şekillendiren, eski Yunan düşünürlerinin, insanları eksik düşünmeye alıştırdığını ve yanlış düşünmeye mahkum ettiğini söylüyor. De Bono'nun dünyaca ünlü bazı keşiflerin ilk değerlendirilmeleri ile ilgili tespitleri şöyle:

• Daktilo makinesi başlangıçta, yalnızca görme özürlülere yardım aracı olarak görülmüştü.

• Başlangıçta tükenmez kalem pazarının, hava basıncının azalmasından ötürü dolmakalem kullanamayan, yüksekte uçan havacılarla sınırlı olacağı sanılmıştı.

• İlk pazar hesaplamaları, tüm dünyadaki bilgisayar talebinin sekiz makineyle sınırlı olacağını göstermişti.

• Koca bir fotokopi makineleri sanayiini yaratan Xerox işlemi, başlangıçta yalnızca basıma yardımcı bir yol olarak görülmüştü. Hatta IBM, kendisine önerilen bu sistemi reddetmişti.

• Western Electric, başlangıçta kendisine önerilen Alexander Graham Bell patentlerini istememişti;

çünkü telefon yalnızca bir elektronik oyuncak olarak görülüyordu.

Bu tespitlerden sonra aklıma okul yıllarındaki bir anım geldi. Okula bir gün balık getirmiştik ve sınıfta balığın iç organlarını inceliyorduk. Bir arkadaşım öğretmene, "balığın iç organlarını öğreneceğimize, balığın taze mi, yoksa bayat mı olduğunu öğrensek daha faydalı olmaz mığ" deyince öğretmenimizin büyük bir kızgınlıkla ona, "üzerine vazife olmayan işlere karışma!" diye bağırdığını hiç unutmuyorum.

Bu anı bende düşünme konusunda fevkalade negatif bir motivasyon meydana getirmişti. Geçmiş yıllarda ülkemizde meydana gelen bir çok olayı gözönüne aldığımızda. De Bono'nun düşünmeyle ilgili fikirlerine ne kadar ihtiyacımız olduğu açıkça ortaya çıkıyor.

Edward De Bono'nun Çırağan Sarayı'nda yaptığı seminerden çıkarken, düşünmenin öğrenilebilir bir teknik olduğunu öğrenmenin mutluluğunu yaşıyordum.

V- HAYDİ ARTIK EYLEME GEÇİN

1) İyi bir girişimci olun, fırsatları değerlendirin.
Beyinden çok mideye yatırım yapanların kazandığı ülkemizde son yıllarda büyük bir savaş yaşanıyor. Lahmacun ile Hamburger arasındaki bu savaşta siz kimi tutuyorsunuz bilmiyorum ama, ben Lahmacunu tutuyorum.

Seminerlerimden birinde. İbrahim Tatlıses'in Lahmacun Lokantalar Zinciri kurmasında ve bunu Amerika'lara kadar taşımasında inanılmaz azmi ile büyük katkısı olan Mehmet Koç adlı genç bir girişimci ile tanıştım. Kendisi telekomünikasyon işleri ile uğraşıyor. Hikayesi şöyle başlıyor genç adamın:

Beyoğlu'nda, bir iş esnasında karnı acıkıyor ve bir lokantada karnını doyurmak istiyor. Tam karşısında uzun süredir merak ettiği bir Tatlıses Lahmacun Lokantası görüyor. Tarlabaşı'ndaki bu lokantaya giren Mehmet Koç, yediği Lahmacunları çok beğeniyor. Çalışanlar içinde en çok yorulanın kasiyer olduğunu görünce "Ben de böyle bir Lokanta açabilir miyimğ" diye düşünüyor. Bir çok kişi için bu kadar gözlem yeterlidir. Fakat Mehmet Koç sıradan biri değildi, o ne yapmak istediğini çok iyi biliyordu. Lokantadan merkezdeki müdürün telefonunu aldı ve bir randevu talep etti. Yetkili müdüre kendisinin böyle bir Lokanta açmak istediğini ve bunun mümkün olup olamayacağını sordu. Almış olduğu cevap çok ilginçti: Tatlıses'in beş lokantası vardı ve hepsi kendisine aitti, ayrıca isim hakkı da vermiyordu.

Mehmet Koç'un ısrarlı talepleri karşısında Müdür Bey İbrahim Tatlıses'ten bir randevu alıyor. Film setindeki randevuya birlikte gidiyorlar. Çekim arasında Tatlıses ile görüşen bu genç girişimci, Franchising sistemi ile

büyük Lokantalar Zinciri kurulabileceğini ve bu zincirin ilk halkasının da kendisinin olabileceğini anlatıyor.

Ancak İbrahim Tatlıses başlangıçta bu konuya sıcak bakmıyordu, çünkü kendisine ait Lokantalarda kaliteyi sağlamıştı ve kendi kontrolü dışında bu işin aynı kalitede yapılacağından kuşku duymaktaydı. Bu yüzden İbrahim Tatlıses'i ikna etmek kolay olmadı. Ama Mehmet Koç, kararını vermişti ve bu Lokantayı kuracaktı.

Karşısındaki bu genç girişimcinin, ısrarlı ve kararlı oluşundan etkilenen ve onun bu işten vazgeçmeyeceğini anlayan İbrahim Tatlıses, Avukatına ve İşletme Müdürüne gerekli talimatları vererek, Mehmet Koç ile sözleşmeyi imzalamalarını istedi.

Sirkeci garının yanında açılan bu Lokanta Tatlıses'in altıncı, Franchising sisteminin ilk lokantasıydı. Lokanta açıldıktan sonra teknik konularda Mehmet Koç'a çok yardımcı oldular. Onlar da alınacak neticeyi merakla bekliyordu. Beş, altı aylık bir izleme sonucu bu Lokantanın çok başarılı olduğunu gören İbrahim Tatlıses, aynı sistemle yeni Lokantalar açmaya karar verdi. Şu anda Tatlıses'in açılmış 21 Lahmacun Lokantası var. Çok kısa bir süre sonra da Amerika'da ilk şubesini açacak.

Bu zincirin ilk halkası olan Mehmet Koç'a başarısının sırrını sorduğumda bana, babasının küçüklüğünden beri sadece bir tek kelimeyi hiçbir zaman için söylememesini istediğini anlattı.

- Nedir bu kelimeğ dedim

- Başaramam... kelimesi, dedi

- Peki hiç söyledin miğ

- Hayır! dedi, hiç söylemedim.

2) İşinizi Sevin ve Her Durumda En İyisini Yapmaya Çalışın

Karabük'te bir seminer vermem istendiğinde, bunu memnuniyetle kabul ettim. Çünkü edinmiş olduğum bilgileri Anadolu insanıyla paylaşmak bana büyük bir keyif verecekti.

Semineri organize eden eğitimci arkadaşım, Karabük insanının bu tür seminerlere yabancı olduğunu ve seminerden önce bir saatlik bir tanıtım yapmam gerektiğini söyledi. İlgili kişiler bu seminere katılıp katılmayacaklarına ancak bu tanıtımdan sonra karar vereceklerdi. İstanbul'dan uzak bir yerde yapılacak böyle bir uygulama, eğitimci açısından büyük bir riskti; çünkü bir çok kişi tanıtımdan sonra katılmamaya karar verebilirdi. Bütün bunlara rağmen teklifi kabul ettim. Yola çıktığımda yanımda küçük bir valiz ve güzel bir kitap vardı. Ancak eşimin sorduğu, "Ya seminere hiç kimse katılmazsa" sorusu beni bir hayli düşündürüyordu.

Yolda bütün bu olumsuz düşünceleri bir kenara atarak, yanıma almış olduğum kitabımı okumaya başladım. Kitapta Mozart'ın başından geçmiş bir olay beni çok etkiledi:

Mozart, bulunduğu yerden uzakta bir konser verecekti. Tüm hazırlıklar tamamlanmıştı ve konser başlamak üzereydi. Mozart konser salonuna girdiğinde salonda sadece on kişi vardı. Salondakiler konserin iptal edilip edilmeyeceğini birbirlerine soruyorlardı. Mozart piyanosunun başına geçti ve tuşlara dokunmaya başladı. Mozart salonda kaç kişi olduğunu değil, yalnızca vereceği konseri düşünüyordu. Düşüncesi yalnızca piyano çalma

üzerinde yoğunlaşmıştı. Bu yüzden iç durumu ve vücut etkinliği mükemmeldi. Tüm vücudu müziğin ahengi ile yoğrulmuştu. O sanatın üstün gücüne inanıyordu. Kendini ve onu dinlemeye gelen insanları adeta tedavi ediyordu. O sırada Mozart'a salonda kaç kişi olduğunu sorsalar, her halde söyleyemezdi. Konserini bitirdiğinde salondaki on kişinin alkışı bütün salonu dolduruyordu. Mozart ve onu dinleyenler müstesna bir gün yaşamışlardı.

Mozart, akşam eşine yazdığı mektupta şöyle diyordu. "Burada harika bir konser verdim ve herkes ayakta alkışladı."

Bunu okuduktan sonra beynimde bir şimşek çaktı, eşime seminer hakkında söyleyeceğim cümleleri bulmuştum. "Harika bir seminer verdim ve herkes ayakta alkışladı." Bu duygularla yolculuğumu bitirdim.

Seminer salonuna girdiğimde meraklı ve kalabalık bir dinleyici topluluğuyla karşılaştım. Bir saatlik seminer tanıtımımı yaptım. Tanıtımdan sonra arzu edenlerin dışarı çıkabileceğini söyledim. Hiç kimse çıkmadı. Seminerim bittiğinde akşam eşime telefon ederken, daha önce planladığım cümleleri aynen kullandım.

"Harika bir seminer verdim, herkes ayakta alkışladı." Ancak bunlara bir cümle daha ekledim: "Salon tıklım, tıklım doluydu.

3) Daima Çift Poğetçi Olun

Seminerlerimde olumlu düğünceden örnekler verirken, genellikle Amerika'da yapylan bir arağtyrmayy anlatyrym:

Ylginç insanlar ğu Amerikalylar, iği gücü byrakmyğlar marketlerdeki poğetçi çocuklary incelemiğler. Hani ğu kasiyerlerin arkalarynda duran ve almyğ olduğunuz malzemeleri poğetlere dolduran çocuklar. Bazylary görevlerini ğöyle tarif etmiğler bu çocuklaryn.

"Bizim görevimiz, müğterinin almyğ olduğu malzemeyi poğetlere doldurmaktyr." Diğer bazylary ise, görevlerini ğöyle anlatmyğlar. "Bizim görevimiz, müğterinin aldyğy malzemeleri en uygun ğekilde poğetlere yerleğtirmektir. Ayryca müğteriye güler yüzlü olmak, bizim en önemli görevimizdir. Poğetlerindeki malzeme biraz ağyr olursa poğetleri patlamasyn diye biz o müğteriye bir poğet daha veririz. Ayryca ağyr olan poğetleri müğterinin arabasyna kadar tağyryz."

Birinci tür poğetçi çocuklara Amerikalylar, "Tek Poğetçiler" ismini takmyğlar; ikinci tür çocuklara ise "Çift Poğetçiler" demiğler. Ancak ülkemizde bazy marketlerdeki poğetlerin sadece yerini gösteren poğetçileri düğündüğümüzde, buna bir de poğetsizler gurubunu eklememiz gerekir.

Seminere katylanlara ğöyle dedim: Etrafynyza bir bakyn, hangi meslek gurubunda olursa olsun insanlary Tek Poğetçiler ve Çift Poğetçiler diye ikiye ayyrabiliriz. Çift Poğetçiler, hayata hep olumlu bakan insanlardyr. Her zaman ve her yerde aranyrlar.

Örneğin bir bankaya gidiyorsunuz, bankada sizi güler yüzlü bir görevli karğylyyor. Önce size "hoğ geldiniz" diyor, arkasyndan yine ayny yüz ifadesi ile sizin iğlemlerinizi yapyyor. Bankadan çykarken üzerinizde bu güzel davranyğyn pozitif etkisini hissediyorsunuz.

ğimdi ise bağka bir bankaya gittiğinizi ve bunun tam tersi bir olayy düğünün: Son derece asyk suratly bir görevliyle karğylağyyorsunuz. Birğey

söylemesine gerek kalmadan sizeğ vücut diliyle gelmenizden memnun olmadyğyny ifade ediyor.

Asyk yüzlü bir ğekilde iğleminizi bitiriyor ve sizin teğekkürünüze dahi karğylyk vermiyor.

Tek Poğetçiler, sadece zorunlu olduklary iğleri yaparlar ve iğlerine hiçbir yenilik ve fayda getirmezler. Çift Poğetçiler ise daima, "ben çalyğtyğym yere nasyl daha fazla faydaly olabilirimğ" diye düğünürler.

Ayakkaby pazarlamasyyla uğrağan bir satycy, ayakkaby satmak için bir adaya gittiğinde gözleri fal tağy gibi açylyr ve derhal ğirketine telefon ederek ğöyle söyler:

- Ben hemen geri dönüyorum, çünkü bu adada kimse ayakkaby giymiyor!..

Yki ay sonra ayny adaya giden bağka bir ayakkaby pazarlamacysynyn da gözleri fal tağy gibi açylyr ve o da derhal ğirketine telefon eder, ancak ğirket yetkilisine ğunlary söyler:

- Bana hemen on bin çift ayakkaby gönderin, çünkü bu adada kimse ayakkaby giymiyor!..

Etrafymyzda Tek Poğetçiler'e syk syk rastladyğymyzy, ancak Çift Poğetçileri daha az gördüğümüzü söyleyerek, katylymcylara "Çift Poğetçiler'e güzel bir örnek verebilecek olan var myğ" diye sordum. Yağly bir bayan atyldy, "ben Çift Poğetçiler'in tüm özelliklerini tağyyan bir doktor biliyorum," dedi. Ysmi Jirayr Kaynar'dy bu doktorun.

Ertesi gün syrtymdaki ağrynyn sebebini anlamak ve iyi bir Çift Poğetçi örneği bulmak umuduyla yola çyktym. Saat sekiz buçukta kapyda olmama rağmen, içeriye ancak beğinci syrada girdim. Syrada bekleyen hastalar arasynda küçük bir arağtyrma yaptyğymda, Jirayr Bey'in bir çok hastadan ücret almadyğyny öğrendim. Kapyda muayene ücreti yazyyordu. Önce gözlerime inanamadym. Muayene ücreti iki milyon lira idi. Enflasyonun hyzla arttyğy ülkemizde, bu rakamyn iki milyon mu, yoksa yirmi milyon mu olduğunu anlamak için epey gayret sarf ettim.

Odasyna girdiğimde 74 yağynda, güler yüzlü, ihtiyar bir delikanly karğylady beni. Tüm vücudumu dikkatli bir ğekilde muayene ettikten ve teğhisini koyduktan sonra sohbete bağladyk.

48 yyldyr ayny yerde olduğunu söyledi. Jirayr Bey bütün doktorlara da bunu tavsiye ediyor. Ayny muayenehanede uzun süre devam etmelerini söylüyor. Bunun ticari değil, ilahi bir meslek olduğunu söylüyor. Her ğeyden önemli olanyn hastanyn sağlyğy olduğunu, paranyn en son planda geldiğini anlatyyor.

Hasta takip etmenin doktorun görevi olduğunu, hastanyn bir yyl sonra da gelse, ayny hastalyktan geliyorsa ondan para almadyğyny belirtiyor. Hastalaryn zaten problemli olduğunu, doktorlardan mutlaka güler yüz beklediklerini söylüyor. Vizitesini niçin düğük tuttuğunu sorduğumda ise bana ğu ilginç cevaby veriyor:

- Bir çok doktor arkadağym, bu vizite ücretinden dolayy bana “doktorluğun ğerefini düğürüyorsun" diyorlar. Vizite ücretini ödemeyen hastayy geri çevirmekse, doktorluğun ğerefi. Ben böyle bir ğeref istemiyorum.

Jirayr Bey'in yanından çykarken, seminerimde örnek vereceğim mükemmel bir Çift Poşetçi bulduğum için çok sevinçliydi.

4) Garcia'ya mektup Götüren Elemanlarla Çalışın

1898 yılında Amerika'nın bir bölgesinde İspanyollar ile kıyasıya bir savaş olmaktadır ve Amerikan ordusu zor durumdadır. Amerikalılar'ın bu savaşı kazanabilmeleri için Garcia'nın yardımına ihtiyaçları vardır.

Garcia, o tarihlerde İspanya'nın sömürgesi olan Küba'da yerli halkın lideri ve İspanyollar'a karşı bağımsızlık mücadelesi başlatan kişidir. Ayrıca bir gerilla komutanıdır ve emrindeki askerlerle inanılmaz şeyleri başarmış ve adı efsaneleşmiştir.

Amerikan Başkanı Mc. Kinley, İspanya ile yaptıkları savaşı kazanabilmek için müttefik general Garcia'ya özel ve gizli bir mesaj göndermek ister.

Ancak Garcia'nın nerede olduğunu bilen kimse yoktur. Başkan Garcia'ya bir mektup yazarak içinde bulundukları durumu anlatır. Kendisine çok güvendiği Andrew S. Rowvan adlı teğmeni çağırarak "Al bunu Garcia'ya ulaştır" der. Rowvan mektubu alır ve cebine koyar. Komutanına düşman çemberini nasıl yaracağını, Garcia'yı nerede bulacağını ve ona nasıl ulaşacağını sormaz bile! Atına atlar, düşman çemberini yarar; dağlardan, tepelerden aşarak, ıssız ormanlardan geçerek, canı pahasına Garcia'yı bulur ve mektubu Garcia'ya verir. Garcia, gözü pek gerillalarıyla Amerikalılar'ın yardımına yetişir ve savaş kazanılır.

Eğer işyerinizde Garcia'ya mektup götürecek elemanlara sahipseniz, yapmak istediğiniz her şeyi yapabilirsiniz.

Çağrışım Eğitim ve Danışmanlık adlı şirketimizde Halkla ilişkiler uzmanımız Aysun Kartal, Garcia'ya yüzlerce mektup götürmüş olan, fedakar bir asker. Okuduğunuz bu kitabın tüm satırlarını bilgisayarda tek tek o yazdı.

Eğer birgün siz de Garcia'ya bir mektup göndermek isterseniz, Çağrışım'a gelin ve mektubunuzu Aysun Hanım'a verin.

Dördüncü bölüm sorular cevaplardır

HERŞEYİ YAPABİLİRSİNİZ!

Evet! "Yapabileceğinize inandığınız her şeyi yapabilirsiniz." içinizdeki potansiyel gücü harekete geçirmenizi ve o güçten maksimum düzeyde yararlanabilmenizi sağlamak amacıyla yazdığım bu kitabımda tüm anlattıklarımın özü ve belki de içerdiği en önemli mesaj bu. Bu mesajı yaşanmış olaylarla vermeye çalıştım sizlere. Bu nedenle kitabımın ismini belirlerken de kuralların iticiliğinden kaçındım. Başta kitabıma neden "Negatif Limanlardan Pozitif Sulara" ismini verdiğimi soyut bir anlatımla aktarmıştım sizlere. Daha somut bir yaklaşımla anlatacak olursak bu ismi vermemdeki gaye yaşamdaki olumsuzu/olumsuzlukları yaşamak zorunda olmadığımızı, olumluyu yaratmanın kişinin kendi elinde olduğunu bir kaç kelimeyle ifade edebilmekti. NLP denilen artık bir bilim dalı olmuş bir konunun kurallarını kural olarak vermek istemedim. Çünkü amacım kişilere kural anlatmak değil kişilerin pozitif yaşamalarını sağlayabilecek bir rota belirleyebilmelerine yardımcı olmaktı. Bu nedenle kitabımın ismiyle bile kişilere olumluyu yansıtmasını ve olumluyu çağrıştırmasını istedim. Geminin rotasını kaptan belirler. Hayatınızın rotasını düşünceleriniz... Ve düşüncelerinizin rotasını ise yalnız ve yalnız siz...

Bu bölüme kadar anlattıklarımda hep düşüncenin gücünden ve insan hayatına olan etkilerinden bahsederken başarı ve mutluluğa giden yolda size ışık

tutacak bir takım kuralları da vermeye çalıştım. Ancak "LÜTFEN DİKKAT!" unutmayın ki başarı ezberlenmez. İşbu kitapta size başarıya ulaşan insanların öyküleri ve başarı yolları anlatılmaktadır. Bu yöntemler onları başarıya ulaştırmakla birlikte sizin için geçerli olmayabilir. Eğer siz de başarıya ve mutluluğa ulaşmak istiyorsanız, kendi kişisel stratejinizi belirleyin. Bu kitabı okuduktan sonra iş yerinizden istifa ederek, bakkal dükkanınızı açmaya karar verirseniz, lütfen bir kez daha düşünün. Kuralları ezberlemekle ya da bilmekle başarılı ve mutlu olmak mümkün değildir. Onları hayata geçirmek gerekir. Çünkü önemli olan doğruları bilmek değil, o doğruları uygulayabilmek ve düşüncelerimize, yaşamımıza adapte ederek yaşayabilmektir.

Bu nedenle artık EYLEME GEÇMELİSİNİZ! Çünkü artık pozitif sulara doğru yapacağınız yolculuğa HAZIRSINIZ! Çünkü artık biliyorsunuz ki başarı ve mutluluk için gerekli olan her şey sizde var. Neler yapmanız gerektiğini ve nasıl yapmanız gerektiğini biliyorsunuz.

Kendisini olumlu düşünmeye programlamış birçok insanı ve yaşamlarında oluşan farklılıkları anlattım, mutlaka çevrenizde de böyle örnekler vardır. Siz de onlara katılın. Yapabileceğinizi biliyorsunuz. Şimdi sıra sizde!

HERŞEYİ YAPABİLİRSİNİZ!

Ancak son bir uyarıda bulunmak istiyorum: "Herşey düşüncede başlar ve yine düşüncede biter." Bu nedenle, önce beyninizdeki engelleri ortadan kaldırın. Olumsuz düşünmeyi bırakın bir kenara ve kendinize iyi bir "niçin" bulmakla işe başlayın. Sonrasında da yine kendinize sorular sorarak sizi sınırlayan inançlarınızdan kurtulun ve hedeflerinizi netleştirin. Aradığınız tüm cevaplar sizde, içinizde var. Doğru sorular sorarsanız, doğru cevaplar size gelecektir.

Aşağıda sizin için hazırladığım, sınırlayıcı düşüncelerinizi ortadan kaldırmanıza yardımcı olacak bazı sorular bulacaksınız. Siz de sorular sorun: "Sorduğunuz her soruda cevabı da bulacaksınız." Çünkü: Sorular Cevaplardır

Sorular Cevaplardır
1- En büyük risk nedir? Risk almamak!
2- En kötü karar nedir? Kararsızlık!
3- Ruhsal durumunuzun iyi olması için ne olmalıdır? Mutlaka bir şey mi olmalıdır!
4- Bir parayı havaya atarak nasıl 5 kere tura getirebilirsiniz? 5 kere tura gelene kadar atarak!
5- Hayalleriniz suya düştüğünde üzülmemek için ne yaparsınız? Onlara önceden yüzme öğretirim!
6- Başarının ilk kuralı nedir? İnanmak!
7- Bir şampiyon müsabaka öncesi nasıl düşünür? Şampiyon gibi!
8- İnsan hayatında en önemli zaman hangi zamandır? Yaşadığı an!
9- Dilekler nasıl gerçekleşir? İstek haline gelmezse asla gerçekleşmez!
10- İnsanın en büyük düşmanı kimdir? Kendisi!
11- Hayatımızın düzeyini başımıza gelen olaylar mı belirler? Hayır, olaylara karşı tepkilerimiz!
12- Hangi mazeretler başarısızlık için geçerlidir? Hiçbir mazeret!
13- Dünyadan değişmeyen tek şey nedir? Değişim!
14- Hedefe ulaşmak için gereken ruh halinin adı? Adanmak!
15- Dünyadaki en önemli insan kimdir? O an iletişimde bulunduğunuz kişi!
16- Bir dünya şampiyonunu yenmenin ilk şartı nedir? Onun kimliğini unutmak!
17- Üzüntü, kaygı ve stresimizi azaltmanın yolu nedir? Hedeflerimizi büyütmek!
18- Hangi sabah sizin için fırsatlarla dolu başlangıçtır? Her sabah!
19- Her şeyi başarmayı isteyen bir insan neyi başarır? Hiçbir şeyi!

20- Bir şeyi başarmayı çok isteyen bir insan neyi başarır? Herşeyi!
21- Kişisel gelişim için ilk şart nedir? Değişim!
22- Paylaşıldıkça büyüyen şey nedir? Bilgi!
23- İyi günde ve kötü günde hastalıkta ve sağlıkta sizi asla yalnız bırakmayan kimdir? Hedefleriniz!
24- İnsanlar ne bildiğinizden daha çok, neye önem verirler? Kendilerine ne kadar önem verdiğinize!
25- En çok bilmemiz gereken şey nedir? Ne istediğimiz!
26- En büyük zaman kaybı nedir? Zihnimizi gereksiz konularla meşgul etmek!
27- Başarılı insanlar zamanı kullanma konusunda en çok neye dikkat ederler? Önceliklere!
28- Bilginin miktarından daha önemli olan nedir? Kalitesi ve kullanılma biçimi!
29- Bir zincir ne kadar kuvvetlidir? En zayıf halkası kadar!
30- İnancına uygun yaşamayanlar bir müddet sonra neye inanırlar? Yaşamına uygun inançlara!
31- En kısa yol hangi yoldur? Bildiğiniz yol!
32- Başarının en kolay yolu nedir? Sizin yapmak istediklerinizi başarmış bir kişiyi modellemek!
33- Her iki tarafın da her zaman kesinlikle mutlu olduğu alışveriş nedir? Yardım!
34- Karşınızdaki insan ne zaman sizin ne istediğinizi anlamaz? Eğer siz ne istediğinizi bilmiyorsanız!
35- Tüm dünyayı bir şeye inandırmak isterseniz önce kimden başlamanız gerekir? Kendinizden!
36- Bir işin başarılma süresini ne belirler? O işi başarmaya olan istek ve heyecan!
37- Hangi tartışma kazanılabilir? Hiçbir tartışma!
38- En kör insan kimdir? Görmek istemeyen!
39- Başarısızlık ne zaman gerçek başarısızlık olur? Ders almazsak!
40- Başarısızlığı ancak kim kalıcı kılabilir? Biz!
41- Fırsatları nasıl tanırız? Kendimizi eğiterek!
42- Fırsatları nasıl yakalarız? Onları tanıyarak!
43- Sizi harekete geçirecek şevk ne zaman gelir? Harekete geçince!
44- İnsan ne zaman ayağa kalkar? Düştüğünü görünce!
45- İnsanlar ne zaman yenilmiş sayılır? Kabul edince!
46- Bir şeyi nasıl yaptığınızdan daha önemli olan nedir? Niçin yaptığınız!
47- Sözlerinizden daha önemli olan nedir? Söyleyiş biçiminiz!
48- Başarısız insanların lotodan çıkan para, başarılı insanların ise hazırlıklı olarak fırsatlarla karşılanmak diye tarif ettikleri şey nedir? Şans!
49- Hayat sahnesinde başrolde genellikle erkeklerin olmasının en büyük sebebi erkeklerin, kadınların asla sahip olamayacakları bir güce sahip olmalarındandır. Bu güç nedir? Bir kadının muhteşem desteği!
50- Kazak erkekler evlilik hayatında son sözün kendilerinde olmasını isterler. Dünyanın en pozitif kazak erkeğinin önemli bir meseledeki son sözü ne olmalıdır? "Peki karıcığım!

Beşinci bölüm negatif limanlardan pozitif sulara

YOLCULUK BAŞLIYOR

İnsanların hayattan istediklerini alamamalarının ardında iki önemli sebep vardır.

Birincisi, ne istediklerini kesin olarak bilmemeleri, ikincisi ise hayatı çok zor, acımasız ve insana istediği şeyleri vermeyen bir biçimde tanımaları. Birinci şartı yerine getirmiş ve ne istediğinizi biliyor olsanız bile eğer hayatı yukarıdaki biçimde tanımlıyorsanız, istediğinizi

almak için riskli ve zor yollara başvuracaksınız demektir. Bu davranış size hiçbir zaman arzu ettiğiniz neticeyi getirmeyecek ve büyük bir olasılıkla siz bu sonuçlardan sonra güçsüzleştirici inançlarınızı biraz daha kuvvetlendireceksiniz.

Bir müddet sonra çevredeki insanlara hayatın zorluğu ve acımasızlığı hakkında vaazlar veren negatif bir akıl hocası olmanız işten bile değildir.

Oysa hayatımızın biçimlenmesine en çok etki yapacak şey karşımıza çıkan her türlü zorlukla mücadele edebilme yeteneğidir.

Bazı insanlar kendilerini hayatın hiçbir amacının olmadığı yanlışına kaptırırlar. Ne yaparlarsa yapsınlar başarısız olacaklarını düşünmeye başlarlar. Psikolojide insanın elini kolunu bağlayan bu durumun bir ismi vardır:

"Öğrenilmiş Çaresizlik"

İnsanlar bu kötü psikolojik duruma bazı başarısızlıklar sonucu ulaşırlar. Bazıları bu çaresizliği çok çabuk öğrenir bazdan ise birkaç denemeden sonra, bazılarının bu konuda uzmanlaşması ise birçok deneme sonucu olur. Eğer biz zihinsel olarak bu tür çaresizliklere karşı bir program geliştirebilirsek asla böyle kötü bir rahatsızlığa yakalanmayız.
Bizi güçlendiren inançlarımızı destekleyecek, onu daha güçlü hale getirecek yolların en iyisi, pozitif ve başarılı insanlarla birlikte olmaya çalışmak ve onların tecrübelerinden yararlanmaktır.
Eğer kendi tecrübelerimizi algılama biçimimiz bizi güçlendirici bir şekildeyse o zaman hayatın en büyük sırrını keşfettik demektir. Sizi güçlendirecek referansları başarılı insanlardan, tecrübelerinizden alabildiğiniz gibi kitaplardan, kasetlerden filmlerden de yararlanabilirsiniz. Örneğin Braveheart (Cesur Yürek) adlı filmden çıktıktan sonra ben, bütün dünyayı fethedebileceğimi düşünmeye başlamıştım.
Kendinizi güçlendirici referansları oluşturmanın en kolay yolu ise hayal gücünüzden yararlanmaktır. Bizi hedeflerimiz yönünde yürütecek güçlü ve hayali referansları etkili biçimde hayal edersek, bunu gerçek bir tecrübeden edindiğimiz motivasyona dönüştürebiliriz. Bunun nedeni, beynimizin gerçekten olmuş bir şey ile, bizim canlı biçimde hayalimizde canlandırdığımız şey arasındaki farkı ayırt edememesidir.
Duygusal yoğunluk ve tekrarlarla sinir sistemimiz bir şeyi gerçek olarak algılar. Siz başarmak istediğiniz bir olayı zihninizde canlandırır ve onu defalarca başarmış gibi hayal ederseniz size avantaj sağlayan tecrübeleriniz gibi onlar da sizin başarı referanslarınız olur. Buna NLP 'de "Miş gibi davranmak" prensibi denir. Yapmış gibi, gerçekleştirmiş gibi, ".....miş gibi."
Şimdi sizlere hayal gücünüzden yararlanarak kendi kendinize çok etkili başarılı referansları yaratma metodunu öğreteceğim:
"Bu metodu siz uyguluyor musunuz!" diye sorarsanız;
evet, hem de günde defalarca.
Şu anda bulunduğunuz durumu negatif bir liman olarak kabul edin yolculuğa hazır olun. Sizinle açık denizlere çıkacağız. Tüm zorlukları ve dalgaları aşacağız. Ama dünyanın en değerli hazineleri buzdağının arkasında ve herkes buzdağlarının kenarından dolaşarak gidiyor. Ama biz buzdağlarını kıracak ve istediğimiz her şeye ulaşacağız.
Ancak benim sözüm hayalleri olanlara. Eğer benimle birlikte bu yolculuğa çıkarsanız bu yolculuk sizde alışkanlık yapacak ve artık her sabah kalkar kalkmaz bu yolculuğa çıkacaksınız. Ben her gün denizlere açılıyorum. Her gün defalarca buzdağlarını kırıyorum ve buzdağlarının ardındaki hayallerime ulaşıyorum. Bu egzersizi yaptığımdan beri birçok hedefime ulaştım.
Henüz ulaşamadığım ve ulaşmak istediğim tüm hedeflerim buzdağının arkasında. Ama hedeflerime giden bu yolu en az onlara ulaşmak kadar seviyorum. Bu yolun yolculuğu bana büyük bir haz veriyor.

Bu yolculuğa ilk çıktığımda, beni yalnız duvarlar dinliyordu. Ama buzdağının ardında beni bekleyen yüzlerce insan vardı. Her gün buzdağlarını kırarak onlara ulaştım.
Buzdağlarının ardında kendimi hep televizyonlarda program yaparken görüyordum. Şimdi birçok televizyona çıkıyorum. Buzdağlarının ardında kendisiyle ve tüm insanlarla barışık bir OĞUZ SAYGIN vardı. Buzdağlarının ardında aradığım kişiliğimi buldum. Tüm dünyaya güzel mesajlar vermek istiyordum. Sahip olduğum şirketim de buzdağlarının ardındaydı. Annemin küçüklüğümden beri buzdağlarının ardına koyduğu hayallerim vardı. Yazar olmak ve kitap yazmak. Yıllardır buzdağlarının ardında unuttuğum bu hayalime son bir yıldır günde yüzlerce defa buzdağlarını kırarak ulaştım. Yüce Allah'ın izniyle annemin ve kendimin hayallerini gerçekleştirdim. Birçok kişi bana hayalperest diyor. Evet ben çok iyi bir hayalperestim. Bunun hiçbir zararını görmedim ve şimdi benim gibi hayalperestlere sesleniyorum:
Haydi gelin bu nefis yolculuğa birlikte çıkalım. Birçok defalar sizin de benim gibi içinizde dünyada çok şey yapabileceğinize dair bir vizyon belirdi mi? Hani çok büyük idealleriniz vardı? Hani ülkemizi daha yaşanılır bir ülke yapacaktınız? Hani tüm dünyaya gücünüzü kanıtlayacaktınız? Hani içinizde çakan kıvılcımı hissettiğiniz gün? Yoksa günlük koşuşturmaların, kaygıların ve korkuların arasında bu vizyon çok derinlerde mi kaldı? Yoksa çok uzaklarda geçit vermeyen buzdağlarının ardında mı? İçinizde yanan ateş kor haline gelmedikçe kendinizin ve çevrenizdekilerin korku ve kaygı rüzgarlarıyla kısa sürede söndürülür. Ancak gürül gürül yanan bir ateşi hiçbir rüzgar söndüremediği gibi, dünyanın dört bir tarafından esen rüzgarlar bu büyük ateşi körükler. Eğer içinizde yanan ateşin hiçbir rüzgar tarafından söndürülmemesini istiyorsanız, onu kısa sürede büyütmelisiniz. Eğer yapmak istediğiniz şey sizi yakıp kavurmuyorsa bir tek kişinin "bu işi başaramazsın" demesiyle derhal o işi bırakırsınız. Ancak içinizdeki o ateş büyüdüyse ve başarmak istediğiniz iş sizi alev alev yakıyorsa, artık birilerinin "başaramazsın" demesi sizi sadece körükler. Artık on beş milyar beyin hücreniz sizin için çalışmaya başlamıştır bile. Düşünebiliyor musunuz on beş milyar taraftar sizi destekliyor, alkışlıyor ve size konfetiler atıyor. On beş milyar taraftarı olan bir takım tüm maçlarını kazanır.
Tüm dünyadaki insan sayısı beş milyarken sizin on beş milyar taraftarınız varsa siz yapacağınıza inandığınız her şeyi yapabilirsiniz. Ancak bu on beş milyar taraftarın hepsi sizin yanınızda olmalı. Yarısı karşı tarafı destekliyorsa işiniz zor demektir. Hele hele tümü sizi yuhalıyorsa asla başarıyı düşünemezsiniz.
Türkiye'de en çok taraftarı olan takımlar kendilerini destekleyen seyircilerini elde etmek için yıllardır mücadele ediyorlar. Maçlarının çoğunu bu seyircilerinin çılgın tezahüratları sayesinde kazanıyorlar. Bazen bir gol yiyince kendi seyircileri tarafından yuhalanıyorlar. O zaman asla o maçı kazanma şansları kalmıyor.
Siz onların hepsinden daha şanslısınız, seyirci sizin seyirciniz, saha sizin sahanız ve takım sizin takımınız. Her gün irili ufaklı bir çok maç yapıyorsunuz, bazen kazanıyor bazen de kaybediyorsunuz. Ama ben size şöyle bir garanti vereyim. Bu seyircilerin tümüne sahip çıkın, her zaman siz şampiyon olursunuz. Bazen ufak tefek mağlubiyetleriniz olabilir, ancak rövanş maçını muhakkak kazanırsınız. Yeter ki seyircinizi arkanıza alın ve onların karşısında iyi oynayın.
Evet bakın bahsettiğim gemi şu negatif limanda duruyor. Birazdan demir alacağız. Lütfen güvertenin ön tarafındaki rahat koltuklara oturun ve geminin kalkmasını bekleyin. Bu arada tüm hedef ve hayallerinizi geminin güvertesine salın hemen işe başlasınlar. Ne o, korkularınızı, kaygılarınızı ve başarısızlıklarınızı mı düşünüyorsunuz? Onlara da ihtiyacınız olabilir, getirin onları da yanınızda. Ancak onlar alt kattaki kürek dairesine girecekler, onları zincirlerle bağlayacağız ve bizim küreklerimizi çekecekler.

Ne kadar çok kürek mahkumu varsa o kadar iyi. Çünkü güçlü kuvvetli kürekçilere ihtiyacımız var. Haydi durmayın hayallerinizi ve hedeflerinizi derhal salın güverteye az sonra kalkacağız. Kaygılar korkular ve başarısızlıklar alt kata.
Evet hepsi yerleşiyorlar. Bakın aşağı kattan gelen zincir seslerini duyuyor musunuz? Hepsi bağlandı. Ne kadar da güçlü kuvvetliler. Ama çok işimize yarayacaklar. Ya güvertedekiler!.. Ne kadar da cılız şeyler onlar öyle. Ama merak etmeyin, bu geminin personeli çok deneyimlidir. Onları kısa sürede eğitir.
Belki hayatınız boyunca hep sakin limanlar aradınız. Hatta bazen buldum sandınız. Birazdan ayrılacağınız liman da öyle değil mi? Sakin bir liman. Ama o limanda atalet var, uyuşukluk var, kasvet var.
Açık denizlerde yeni fırsatlar var! Umutlar var! Yepyeni bir yaşam var. Bu yolculuğa çıkarken standartlarınızı yükseltin, artık elinizdekilerle yetinmek zorunda değilsiniz. Daha fazlasını, daha güzelini, daha iyisini isteyin. Kendinizi sınırlamayın. Sizi sınırlayan beyninizdeki tüm zincirlerinizi kırın. Çok yoğun bir hale gelmiş duygu rüzgarlarınızı beyninizden çıkan lazer ışınlarıyla üflemeye başlayın.
Hayallerimizin hepsine önce yüzme öğretmeli, sonra sulara açılmalıyız. Suya düştüklerinde de asla üzülmemeli, onları gemiye alıp yeniden yola çıkmalıyız.
Negatif limanlarda yıllarca bekleseniz bile asla hiçbir yere ulaşamazsınız. Meyveler nasıl dalların ucundaysa, hedefleriniz de açık denizlerde ve buzdağlarının ardındadır.
Bu yolculuk sırasında gözlerinizi açık denizlerden ve hedeflerinizden ayırmayın. Gözlerinizi hedeflerinizden ayırdığınız, geriye dönüp negatif limanlara baktığınızda ürkütücü şeyler görebilirsiniz. O halde ileri, ileri, daima ileri!

KAYNAKÇA

Alder, Harry "NLP", Sistem Yayıncılık
Apuhan, R. Şükrü "Başarı Yolunda 70 Altın Kural", Timaş Yayınları
Carnegie, Dale "Söz Söylemek Ve iş Başarmak Sanatı", Timaş Yay.
Cüceloğlu, Doğan "İçimizdeki Biz", Sistem Yayıncılık
Cüceloğlu, Doğan "İnsan İnsana". Sistem Yayıncılık
Biçer, Turgay "Doruk Performans", Sistem Yayıncılık
Buzan, Tony "Dehanın el Kitabı", Sabah Kitapları
De Bono, Edward "Rekabetüstü", Remzi Kitabeyi
Dornan, Jim "Başarı İçin Stratejiler", Sistem Yayıncılık
Sekman, Mümin "Ya Bir Yol Bul, Ya Bir Yol Aç, Ya da Yoldan Çekil", Timaş Yay.
Robbins, Anthony "Sınırsız Güç", İnkılap Yayınları
Robbins, Anthony "İçindeki Devi Uyandır", İnkılap Yayınları
Towsend, Roz "Öğrenme Zenginliği", Sistem Yayıncılık

Sevgili okuyucular, Sorularınız, önerileriniz, kitap hakkındaki değerlendirmeleriniz ve kişisel çalışmalarınızı aşağıdaki adrese gönderebilirsiniz. Her zaman daha iyilere!..

İletişim kurmak için:
HAYAT YAYINLARI iletişim VE eğitim HİZMETLERİ
Ali İhsan Bayrak'ın dikkatine
Tel: (0212) 517 09 57 PBX
Fax: (0212) 516 23 21