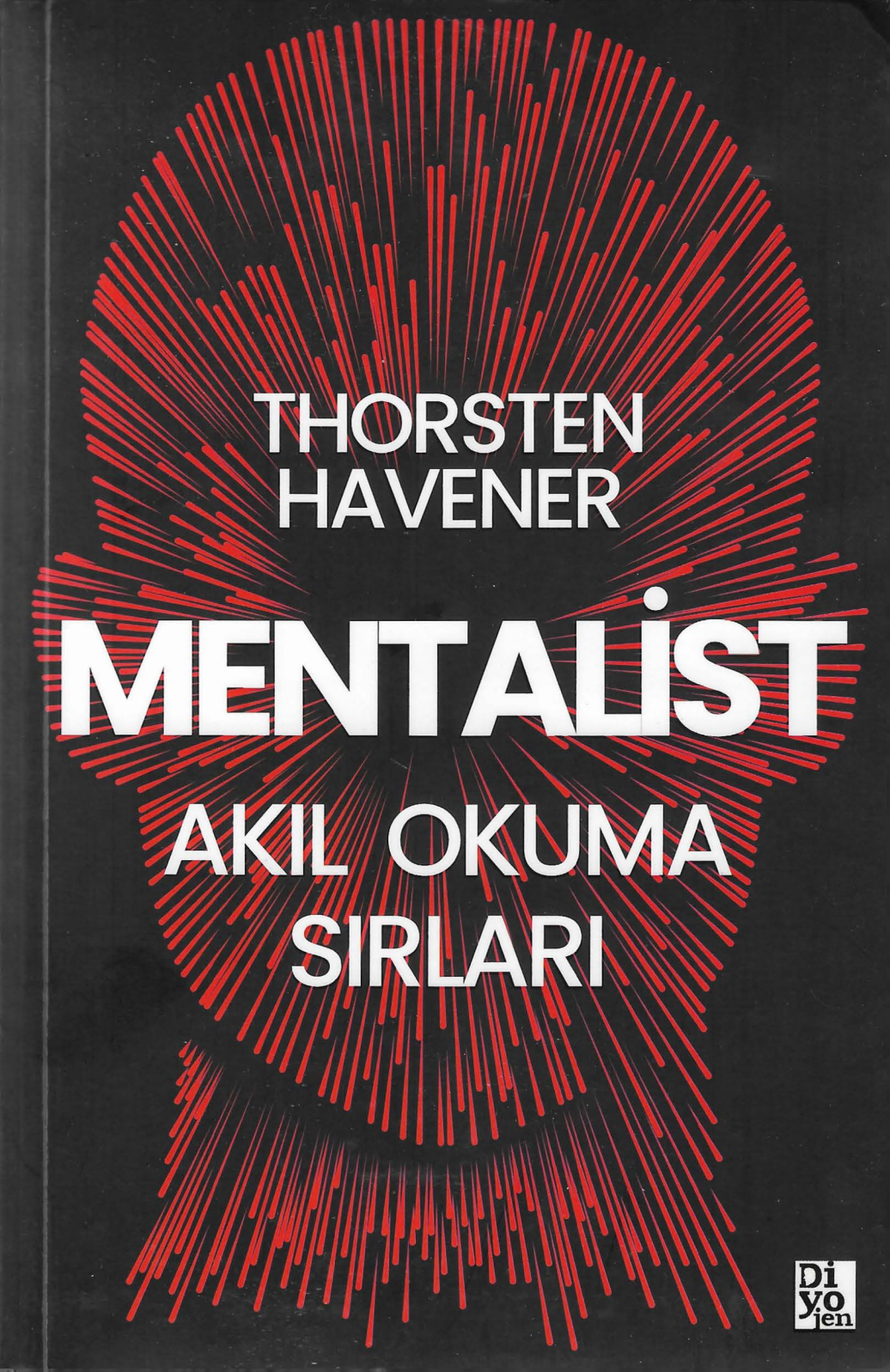

THORSTEN
HAVENER
MENTALİST
AKIL OKUMA
SIRLARI
Diyojen

MENTALİST

Akıl Okuma Sırları

THORSTEN HAVENER

Diyojen

ISBN: 978-625-99185-9-4

YAYINEVİ SERTİFİKA NO: 47887
MATBAA SERTİFİKA NO: 47939

MENTALİST
THORSTEN HAVENER

Özgün Adı: **Ich weiß, was du denkst: Das Geheimnis, Gedanken zu lesen**
Copyright © 2009 by Thorsten Havener
Copyright © 2009 by Rowohlt Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg

© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Diyojen Yayıncılık'a aittir.

Almanca aslından çeviren: Yonca Kocadağ
Editör: Merve Özdolap
Kapak Tasarım: İlknur Muştu

Baskı: My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

MY MATBAACILIK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F
Zeytinburnu / İstanbul Tel: 0212 674 85 28

Cilt: My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

1. Baskı: Diyojen Yayıncılık, İstanbul, 2023

DİYOJEN YAYINCILIK TİC. LTD .ŞTİ
Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F Zeytinburnu / İstanbul
info@diyojenyayinevi.com
www.diyojenkitap.com

MENTALİST

Akıl Okuma Sırları

THORSTEN HAVENER

Almanca aslından çeviren
Yonca Kocadağ

Diyojen

Sevgili Christian,
bu kitap senin için!

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ 11

BİRİNCİ BÖLÜM

DÜNYA, SANDIĞIMIZ ŞEYDİR 17

İLK İZLENİM 23

HER ŞEY GÖRÜNDÜĞÜ GİBİDİR 28

İKİNCİ BÖLÜM

BEDENİMİZ DÜŞÜNCELERİMİZİ ELE VERİR 33

RUH BEDENİ YÖNLENDİRİR 39

> Gözler: Ruhun Aynası 43

> Ağız: Sözsüz Konuşmak 56

> Baş ve Boyun: Duruşu Korumak 60

> Omuzlar ve Kollar: Pozisyon Değişiklikleri Neyi İfade Eder? 63

> Eller: Dünyayı Kavramak 64

> Bacaklar ve Ayaklar: Doğru Yönde Bir İpucu 69

> Beden: Sezgisel Dilin Etkisi 70
BEDEN RUHU YÖNLENDİRİR 73

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
DÜŞÜNCELERİMİZLE DÜNYAYI BELİRLEMEK 79
KENDİ KENDİNE TELKİNİN GÜCÜ 79
DIŞ TELKİNİN GÜCÜ 87
DİL GERÇEKLİĞİ YARATIR 92
> En Önemli Sihirli Sözcükler Mercek Altında 93
> Sözel Güç: Küçük Farklar, Büyük Etki 105
HİLELERİ İFŞA ETMEK 110
> Tek Cümlede Çelişki 115
> İltifat Etmek 115
> Ödül Vermek 116
> Hayatın Evrelerini Kullanmak 116
> Eğer... Olsaydı Ne Olurdu? 117
> Her Zaman İyi Bir Dinleyici Olmak 117
> Bilgiler: Akıl Okumakla İlgili Her Şey 119

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
SINIR YOK: MENTAL UYGULAMA 125

BEŞİNCİ BÖLÜM
GÜÇ ANI 137

ALTINCI BÖLÜM
DÜŞÜNDÜĞÜNÜZDEN DAHA FAZLASI MÜMKÜN **141**

SONSÖZ 145
LİTERATÜR DİZİNİ 147
TEŞEKKÜR 151



GİRİŞ

Her şey 12 Nisan 1986'da başladı. O günden beri hiçbir şey eskisi gibi değil, hayatım ansızın değişti. O gün erkek kardeşim, paraşütle atlarken ölümcül bir kaza geçirdi...

Birkaç hafta sonra, Christian'ın odasını temizlerken ölümünden birkaç yıl önce satın aldığı bazı sihirbazlık malzemelerini buldum. O bir şovmen değildi ama sihirbazlığı her zaman büyüleyici bulmuştu. Bu nedenle bazı denemeleri oldu ama çabucak vazgeçiyordu çünkü seyirci önünde olmaktan hoşlanmıyordu. Bense hayatım boyunca bambaşka biri oldum, henüz bir çocukken bile insanların önünde performans sergilemekten ve onları eğlendirmekten keyif alıyordum. İlk fırsatı da altı yaşında yakaladım ve bir düğünde Otto şakaları anlattım. O gösteriyi hâlâ gayet net hatırlıyorum.

Erkek kardeşimin odasında, o sihir malzemelerini elimde tutarken bana birden bir şey oldu. Ansızın bu konuya kenetlenmiştim, bunu hissediyordum. Bu malzemelerle, kelimenin tam anlamıyla sınırları olmayan bir dünyaya gidebilirdim. Tamamen bana ait olan ve istersem başkalarıyla da paylaşabileceğim bir hayal dünyasına... Çok kısa bir süre içinde sihre duyduğum aşk düpedüz bir bağımlılığa dönüştü. Sınırsız olasılıkların tutsağı

olmuştum ve tüm harçlığımı sihir numaralarına harcadım. Bazen Münih veya Hamburg'dan gelecek paketler için haftalarca heyecanla bekliyordum. Nihayet geldiklerinde, kendimi odama kilitliyor ve pratik yapıyordum. Bu arada; şu anki eşim bu paketlerin bir kısmını Münih'ten postaya veren kişiydi çünkü benim en sevdiğim sipariş şirketinde çalışıyordu. Onunla yıllar sonra bir sihirbazlık kongresinde tanıştım ve o zamandan beri birlikteyiz.

Böylelikle 1986 hayatımın en önemli yıllarından biri olacaktı. Sonraki aylarda önemli bilgiler edindim ve eşsiz rastlantılar gerçekleşti. Yazın bir grup gençle Fransa'ya gittim. Üstelik bu seyahate, sihirbazlığı hobi olarak yapan Jörg Roth danışman olarak katıldı. Hemen kaynaştık ve sihirbazlıkla ilgili bilgi alışverişinde bulunduk. Ondan çok şey öğrendim ve aynı yılın aralık ayında birlikte bir kilisenin Noel partisinde ilk gösterimizi yaptık. Şaşırtıcı bir biçimde her şey şahane gidiyordu ve o andan itibaren çok iyi biliyordum ki bu benim gelecekteki mesleğim olacaktı.

O dönemden sonra seyahatlerimin tek bir amacı vardı: sihirbazlık sanatıyla ilgili daha fazla şey öğrenmek! Örneğin New York'ta tüm birikimimi sihirbazlık aksesuarlarına yatırdım, sonra onları babamın yardımıyla Almanya'ya soktum. Viyana'ya yaptığım ilk seyahatte, kendimi kelimenin tam anlamıyla "Vienna-magic" sihirbazlık dükkanına adadım. Ancak henüz sihirbazlık numaraları konusunda doğru seçimler yapamıyordum. Paramın yettiği tüm çeşitleri alıyordum. Örneğin açtığında içinden alevler çıkan bir cüzdan gibi. Bu numarayı hiçbir zaman toplum içinde yapmadım ama bir keresinde otel odasında pratik yaparken yangın alarmı devreye girdi. Bu nedenle otelde konaklayanların tümü akşam geç bir saatte odalarını boşaltmak zorunda kaldılar. Sırf küçük bir sihir numarası denediğim için...

O sıralarda her yerde sihirbazlık yapıyordum: Afrika ormanlarında veya Seyşeller'de küçük bir adada. Benim için başka hiçbir şeyin önemi yoktu. Nihayet insanları etkileyecek bir şey bulmuştum. Dolayısıyla bu tutkum için çok çaba sarf ediyordum. 1987 yılında annemle birlikte, sırf tur grubunun Las Vegas'a uğrayacağını bildiğim için Kaliforniya'ya uçtum. Orada

Siegfried ve Roy'un şovunu mutlaka izlemek istiyordum. Ancak henüz bilmediğim bir şey vardı: O zamanlar Amerika'da 21 yaşından küçükseniz, yanınızda yetişkin biri yoksa portakal suyu bile ısmarlayamıyordunuz!

Ne yazık ki tur rehberimiz benimle bir akşam gösterisine gitmeyi kabul etmedi. Ama her şey çok farklı gelişti. O önemli gösterileri ve tek hedefimi kaçıracağımı, turun ikinci gününde San Francisco'da öğrendim. O hayal kırıklığıyla Fishermann's Wharf mağazasında bütün paramı harcadım ve tüm okul hayatım boyunca yapacağım gösterilerde kullanacağım en önemli sihirbazlık numaralarını satın aldım. Sonunda annem beni şova sokmak için dâhiyane bir fikir önerdi: "Daha olgun görünmen için makyaj yapacağız!" dedi ve yaptı. Beni bir kadına dönüştürmenin daha ikna edici olacağını da ekledi. Bunun daha kolay olacağını hemen anladım. O dönemde saçlarım omuz hizasındaydı, sakalım da yoktu ve tur grubunun dörtte üçü benim kız mı erkek mi olduğumu tahmin edemiyordu. Saplantımın beni nasıl ele geçirdiğini görüyorsunuz. Planı gerçekten kabul ettim. "Evet, aynen böyle yapalım!" dedim. Yani gerçekten yüzümde makyaj, ayağımda topuklu ayakkabılar, üzerimde bir gece elbisesi ve elimde çantamla organizasyonun kapısından içeriye girdim. Ve işe yaramıştı: Şovu izleyebildim! Muhteşemdi. Ve tüm çabamıza değdi.

Yıllar sonra bunu Siegfried'e anlattığımda çok etkilenmişti ve hemen bir sigara yaktı. Neyse ki sonraki dönemde bu tarz hileler yapmak zorunda kalmadım ve uzun vadede zarar da görmedim. Dört yıl sonra Thorsten Havener olarak, gençlik idolüm David Copperfield'ın şovunu izlemek için tekrar Las Vegas'a gittim. Bu da diğerlerine benzer bir deneyimdi çünkü kendisi benim için her zaman harika bir rol model olmuştu ve sanatı beni önemli ölçüde etkilemişti.

Okula gittiğim yıllarda sayısız doğum gününde, kulüplerde yapılan kutlamalarda, yaz partilerinde, düğünlerde veya şehir ve okul festivallerinde şampanya şişelerinin ve masaların havada süzülmelerini sağlıyordum. Repertuarım tüm sihir klasiklerini içeriyordu: halkaları birbirine geçirmek ve çözmek, parmaklar

arasında beliren topları yok etmek vb. Tüm bunlara Pink Floyd, Steve Miller, Sting ve Madonna'nın şarkıları eşlik ediyordu. Doksanlarda gösteri yarışmalarına katıldım ve "Magie Générale" alanında Fransa sihir şampiyonu oldum. Şu anki eşimle birlikte, sırf bu yarışmaya katılabilmek için Tours'a gittiğimizi ve ucuz bir otelde kaldığımızı hiç unutmam.

Gördüğünüz gibi, okuldayken benim için tek bir kariyer arzusu vardı: Sihirbazlık. Aslında bu tam olarak doğru değil çünkü müzisyen olmayı da isterdim. Ancak okul grubum "Reinhard and the Nobbers of Incompetention" sihirbazlık performanslarım kadar başarılı olamadı. Bugün, bunun grubun isminden mi yoksa müzik tarzımızdan mı kaynaklandığını belirlemek zor.

Bugünkü kariyerim için son kararı, üniversitede Çeviribilimi Bölümünde okurken verdim. Henüz okul yıllarındayken, bir sihirbaz olarak sihir sanatının yan dallarıyla ilgilenmeye başlamıştım: Hipnoz, beden dili, dikkat kontrolü teknikleri ve okültizm. Bu konular gerçekten fazlasıyla ilgimi çekiyordu. Ancak bir gün, Kaliforniya Monterey'deki eğitimim sırasında (dürüst olmak gerekirse bir çeviri alıştırması esnasında) son düğüm koptu. Bir an, sunumunu simultane tercüme ettiğim konuşmacının bir sonraki adımda ne söyleyeceğini tam olarak bildiğim izlenimine kapıldım. Birden bir sonraki konunun ne olacağını sezgisel olarak tahmin ettim ve o andan itibaren her zaman, gerçekleşecek eylemin tam ortasında olduğumu hissettim. Empatime güvenebilirdim! Hayatımın bu ikinci dönüm noktası 1998 baharında oldu.

Gelecekte becerilerimi izleyicilere bir deneyle göstermek istedim. Planı hemen uygulamaya koydum: Bir sonraki gösteride, bir izleyiciden sevdiği bir kişiyi düşünmesini istedim. Sonra ona Sabine adındaki kızını düşündüğünü söyledim. Adam titremeye başladı, alnı terlemişti. O ana kadar sihirbazlık kariyerimde benzer bir tepkiyi tetiklemeyi başaramamıştım. Bu deneyim, geleneksel sihirbazlığı bırakıp kendimi tamamen akıl okumaya adama planımı daha da güçlendirdi.

Sürekli bana aynı soruyu soruyorlar: "Gerçekten bunu nasıl yapıyorsunuz Bay Havener?" Bu haklı bir merak ancak işime

yaptığım tüm yatırım da cevabın içinde yatıyor. Bu elbette anlaşılır bir durum. Ancak bu soru bana o kadar sık soruldu ki bir süre sonra, acaba bazı önemli teknikleri insanlara açıklamalı mıyım diye düşünmeye başladım. Bu kitabın fikri de böyle doğdu: *Zihinsel gereçlerden oluşan alet çantama bakmalarına izin veririm. Hangi yöntemlerin sadece sahnede değil, günlük yaşamda da uygulanabileceğini açıklayabilirim. Ayrıca bugüne kadar bu yöntemleri nasıl kullandığımı ve bu esnada ne tür deneyimler yaşadığımı anlatabilirim.* Bu kitapta tam olarak bunların açıklandığını göreceksiniz. Kendi içinizde etkili bir şekilde gözlemlemenin, düşünmenin ve değerlendirmenin temellerini oluşturduktan sonra, siz de diğer insanların düşüncelerini tıpkı benim gibi tahmin edebileceksiniz. Yavaş yavaş.

Aslında söylemek istediğim şu: Nihayetinde kaderim 12 Nisan 1986'da mühürlendi. Eğer erkek kardeşim sihirbazlık gereçleri satın almamış olsaydı, hayatım çok farklı gelişecekti. Bu yüzden bu kitabı erkek kardeşim Christian'a ithaf ediyorum. Seni çok özlüyorum.

Thorsten Havener

BİRİNCİ BÖLÜM
DÜNYA, SANDIĞIMIZ ŞEYDİR

Eğitim gördüğüm Çeviribilimi Bölümü, çok ilginç ve eğlenceliydi. Her gün ders veren kişileri yoğun bir şekilde gözlemleme fırsatım oldu. Bu benim için çok önemliydi çünkü bir tercüman olarak görevim bu konuşmaları başka bir dile çevirmekti: İngilizce, Fransızca veya Almanca. Bu çok fazla konsantrasyon isteyen ve her şeyi hızlıca kavramayı gerektiren bir işti. Birkaç sömestr sonra, farkında olmadan tüm konuşmacıların özelliklerini öğrendim. Her bireyin kendini nasıl ifade ettiğini anlamıştım: Bacaklarını mı sallıyor, konuşurken parmaklarını saçlarının arasında mı gezdiriyor veya gerginleştiğinde huzursuzca oraya buraya mı bakıyor? Ve buna benzer birçok şey daha...

Bir gün, ne söylendiğinden çok nasıl söylendiğine dikkat etmeye karar verdim. Sihirbazlık mesleği çok iyi bir gözlemci olmamı sağlamıştı. Bir keresinde tercüman kabininde oturuyordum ve sadece daha dikkatli bakarak konuşmacının konuyu değiştireceği anı fark ettim. Doğru sinyallere dikkat ettiğimde, o anı bulmak mümkün oldu! Dediğim gibi, bu olgunun farkına 1998 yılında Kaliforniya'da vardım. Ama bu benim ve işim için ne anlama geliyordu? Ve dahası: Bundan nasıl bir anlam çıkarmalıydım? O andan itibaren beni meşgul eden sorular bunlardı.

Sonrasında, psikoloji ve beyin araştırmaları arasındaki ilişki hakkında çok şey okudum. Ve şimdi algıladığım sinyalleri, çok daha önce de aldığımı kısa sürede anladım. Sadece bunları fark etmemiştim. Herkesin kişiliğini ve düşüncelerini açığa çıkaran özellikleri vardır. Ancak tüm bunlara bilinçli olarak hiç dikkat etmemiştim ve bu nedenle benim için yoktular. Ancak bu, sinyallerin en başından beri bana gönderilmediği anlamına gelmiyor!

Çıkardığım kişisel sonuç şuydu: Belli bir andan itibaren, seçtiğim bakış açısı nedeniyle daha önce dikkat etmediğim şeylere daha fazla odaklanmıştım. Gerçekliğe olan bakış açımı değiştirerek, gerçekliğin normalde birçokları tarafından fark edilmeyen ve değerlendirilmeyen yönlerini görebilmeye başladım. Bir söz der ki: "Para yerde, sadece eğilip onu almalısın!" Görmek ve fark etmekte de durum aynıdır; her ikisinde de doğru hedeflere odaklanmalısınız.

Algı Deneyi

Lütfen, 30 saniyenizi ayırın ve içinde bulunduğunuz odayı iyice inceleyin. 30 saniye içinde görüş alanınızda ne kadar mavi obje varsa aklınızda tutmaya çalışın. Bunu yaptıktan sonra okumaya devam edin.

Birçok mavi obje gördünüz mü? Tamam, o halde etrafınıza bakmadan bana üç yeşil obje söyleyin.

Gördünüz mü? Sadece bir şeye o kadar odaklandınız ki var olmalarına rağmen başka hiçbir şeyi fark etmediniz. Çok basit. Bu şekilde birçok şey bilincimize işlemez çünkü görsek de farkına varmadığımız şeyleri hemen unuturuz. Şimdi aşağıdaki cümleyi okuyun:

"Ankete katılanların %75,2'si, bu cümlenin sonuna geldiklerinde baştaki yüzde sorulduğunda (tekrar bakmadan) verilen yüzdeyi hatırlamakta zorluk çektiler." Sizde nasıl oldu?

Bence yaşımız ilerledikçe dikkatli bakmamaya başlıyoruz. Buna karşın çocuklarım çevrelerinde inanılmaz şeyler görüyorlar ve bunları işlevlerinin dışında kullanarak yeni tecrübeler edini-

yorlar. Yetişkinler olarak biz artık bunu yapmıyoruz. Biz, bir şey gördüğümüzde onu deneyimlerimizle eşleştiririz. Çoğu zaman şeylerin gerçekte ne olduklarının farkına varmayız. Bunun yerine kişisel filtrelerimizle kendi dünyamızı yaratırız. Tıpkı aşağıdaki alıntıda olduğu gibi:

"Emniim harf sırsınn biim için hiç önmli olmdığnı göstren arştırmyı bilyorsnuzdr. Sadce ilk ve son harflrin doğru olmsı gerkir. Bu kelmelei o kdar sık gördk ki yanlış sırlamyı düzltebilyorz ve ziihmizde kelmelrin gerçk anlmı olşuyr..."

Gördüğünüz gibi, tecrübelerimiz ne gördüğümüzü belirler. Bilinçli bir şekilde büyük miktarda bilginin farkında olmamamızın yanı sıra, gerçekleri daha önceki bilgilerimizle (ya da bildiğimizi sandıklarımızla) tamamlayarak veya mükemmelleştirmeye çalışarak bazı ayrıntıları da filtreleriz. Her şey beklentilerimizi karşılamalıdır.

Duyularımız bizi durmaksızın, defalarca aldatır. Çünkü gördüğümüzde, hissettiğimizde, kokladığımızda, dokunduğumuzda ve tattığımızda asla bunları tüm yönleriyle aynı anda algılayamayız. Doğamız böyledir. Örneğin gözler retina üzerinde iki boyutlu olan bir dünyayı üç boyutlu gösterir. Bu süreçte birçok bilgi kaybolur ama yine de görme organlarımız saniyede yaklaşık bir gigabyte bilgi algılar. Bu çok fazladır; yaklaşık olarak 500.000 kitap sayfası kadar bir veri miktarına denk gelir. Bu bilgilerden bizim için önemli ve gerekli olanı çıkarabilmemiz için seçim yapmamız gerekir. Ve bu da ancak çok sınırlı bir ölçüde mümkündür.

George A. Miller, *"The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information (Sihirli Sayı Yedi, Artı veya Eksi İki: Bilgi İşleme Kapasitemizin Bazı Sınırları)"* adlı makalesinde insan beyninin "yedi artı veya eksi 2" bilgi birimini algılama yeteneğine sahip olduğunu göstermiştir. Daha fazlası olduğu anda gözlemci bunalır, bazı şeyleri hatalı olarak algılamaya ve kendini korumak adına bunları otomatik olarak görmezden gelmeye başlar.

Örneğin 1726404 sayısını, ona bir kez bakarak hatırlayabilirsiniz. 172640485 sayısında bu çok daha zor olacaktır. Çünkü eklenen her sayı başka bir bilgidir. Ancak her birini üç basamaklı üç ayrı bilgi parçasına bölerseniz, çok daha rahat hatırlarsınız. 172 640 485. Gördünüz mü? Bildiğiniz bir telefon numarasını farklı bir bilgi birimiyle gördüğünüzde onu hemen tanıyamayacağınızı biliyor musunuz? Telefon numaranızı şu şekilde görmeye alışıksınız: 744 42 76. Ve eğer biri size "Anladım, 744 427 6" derse, bildiğiniz bu numarayı her zamanki şekliyle görmediğiniz için sisteminize aktarmanız ve doğruluğu için tekrar kontrol etmeniz gerekir. Buna benzer tepkilerle çevrenizdeki insanların hayatını zorlaştırabilirsiniz. Ayrıca "7 artı veya eksi 2" bilgi birimini aşan herhangi bir şeyi, düzgün bir şekilde algılamakta zorlanırsınız. Aşırı bilgi yüklemesinin etkisi bizde o kadar güvenilir bir şekilde çalışır ki bu teknik hipnoza giriş olarak bile kullanılmaktadır!

Yani hayatta kalmak için bizi ilgilendiren bilgileri sürekli olarak filtrelememiz gerekir. Elbette bu fitreleri değiştirmek mümkündür. Bazen bu kendiliğinden olur: örneğin yeni bir araba satın almak istediğinizde. Belli bir modele karar verdiğinizde, birden o arabayı her yerde görmeye başlarsınız. Aslında araba eskisine oranla çoğalmamıştır, siz sadece bu model ilginizi çektiği için filtreyi değiştirmişsinizdir. Bu sistemin nasıl güvenilir bir şekilde çalıştığını başka bir şehre seyahat ettiğinizde anlarsınız: Binlerce plaka arasından, gözünüze ikide bir kendi yaşadığınız yerin plakası ilişir.

Aynı olguyla diğer insanlarla olan etkileşimlerimizde de karşılaşırız. Farz edin ki bir partidesiniz ve kısa bir süre yalnız kaldınız. Çevrenizdeki gürültüleri işitirsiniz ama özellikle kimseyi dinlemezsiniz. Aniden odanın bir yerinde adınız zikredilir. Büyük olasılıkla, sizi çevreleyen birçok sözcük arasından bunu hemen duyarsınız. Sadece isminize tepki verecek şekilde programlanmışsınızdır. Bunun nedeni bizi etkileyen ve belirli bir seçime göre sınırlandırılmış tüm bilgilerin sadece bir kısmını almak istememiz ve alabilmemizdir.

Birkaç yıl önce, bununla ilgili çok güzel bir deneyim yaşadım. Eşimle bir iş gezisindeydim ve bir akşam on iki kişiyle bir masada

oturuyorduk. Salonda birkaç yüz kişi vardı ve her kafadan bir ses çıkıyordu. Yani sadece yanınızdakiyle konuşabiliyordunuz. Ancak birden masamız sessizliğe büründü. Konuşmaların kesilmesine yanımda oturan kişi vesile olmuştu. O anda bana "Size çok özel bir şey sorabilir miyim?" demişti. Bilinçsizce, herkesin tüm dikkatini çekmek için en iyi tekniklerden birini kullanmıştı. Bu konuya Üçüncü Bölüm'de geri döneceğim! Deneyimlerimize dayanarak, böyle bir girişin ardından büyük bir olasılıkla çok ilginç bilgilerin geleceğini biliriz. Bu yüzden beklentilerimiz de buna paralel olarak yüksek olur. Bu arada, yanımda oturan kişi sormak istediği soruyu sormadı.

Deneyimlerimizle çevremize dair beklentiler yaratırız ve deneyimlerimiz aracılığıyla bunların alıştığımız şekilde karşılanmasını bekleriz: "Dünya, sandığınız şeydir." Bu çok merkezi bir bulgudur. Bir çalışma, bazı fiziksel etkilerin bile bu fenomenden kaynaklanabileceğini göstermiştir.

Bu çalışmada kilolu otel temizlik personelleri iki gruba ayrıldı. Bir gruba, odaları temizlemenin vücudu spor kadar zorladığına ve bu nedenle oteldeki odaları temizlerken kilo verildiğine dair bilimsel bir çalışma anlatıldı. Diğer gruba ise hiçbir şey söylenmedi. Sonuç: "Spor" grubundaki deneklerin neredeyse tamamı üç hafta sonra hayatlarını değiştirmeden kilo verdiler! Diğer grup kilo vermedi. Bu deneyim, araştırmacının iddiasını doğruluyordu: "Temizlik personeli kilo vermeyi bekliyordu ve bu etki böyle gerçekleşti."

Beklentilerimizin, diğer insanları algılayış şeklimiz üzerinde de güçlü bir etkisi vardır. Birisi bize çok başarılı ve önemli bir kişi olarak tanıtıldığında, bu kişi üzerimizde farklı bir etki uyandırır. Bilinçsizce, ilgili kişinin beklenti şemamıza uyum sağlaması için elimizden geleni yaparız. Bu olgu çalışmalarla da kanıtlanmıştır. Çünkü karşımızdaki kişinin jest veya mimiklerindeki en küçük sinyaller bile böyle davranmamız için yeterli olur.

Küçük bir örnek: Öğretmenlere rastgele seçilen bir grup öğrencinin, sınıfın geri kalanından daha zeki olduğu söylendi. Sonuç olarak; öğretim yılının sonunda önceden övgü alan öğ-

renciler, sınıfın geri kalanından çok daha iyi notlar aldılar! Belki öğretmenler de bu gruba karşı daha yumuşak davrandılar ve muhtemelen onlarla her zamankinden daha yumuşak bir ses tonuyla konuştular. Gerçek şu ki bu grup sadece öğretmenlerin beklentisi yüzünden değişmişti! Bunun anlamı ise şudur: Varsayımımız ne olursa olsun, her zaman bir kanıt buluruz! Telkinle ilgili bölümde bunu ayrıntılı olarak ele alacağım.

Kültürümüz, deneyimlerimiz, duyularımız ve beklentilerimiz dünyayı bizim için eşsiz kılar. Dolayısıyla dünya her insan için aynı değildir. Daha önce de dediğim gibi; dünya, sandığımız şeydir. Ancak deneyimlerimizin aksine beklentilerimiz, çevremiz değiştiğinde veya beklentilerimiz yanlış olduğunda bize bir oyun oynayabilir!

Beklentiye karşı Gerçeklik

Lütfen aşağıdaki cümleleri okuyun:

Bu
enteresan bir
bir kitap

Bu
sıcak taşın üstünde bir
bir damla

Thorsten Havener
o bir
bir akıl okuyucu

Tekrarlanan kelimeleri gördünüz mü? Birçoğunuz muhtemelen görmedi. Bu normaldir çünkü bilgi ve deneyimlerimize dayanarak, cümlelerin sonunu önceden tahmin ederiz ve bu nedenle artık kâğıtta gerçekten ne yazdığına çok fazla dikkat etmeyiz. Yıllardır içselleştirdiğimiz kalıpları takip eder ve onlardan kopmakta zorlanırız.

Lütfen aşağıdaki kelimeyi inceleyin ve onu okumamaya çalışın:

> Düşünce

Büyük bir ihtimalle bu imkânsız olacaktır. Harfleri anlamlı bir sırayla algılama deneyimimiz, renk anlayışımızdan bile daha belirgindir.

Lütfen aşağıdaki harfleri kelimelerde belirtilen renge göre boyayın; sonra da kelimeleri değil, renkleri söyleyin. Lütfen bunun keyfini çıkarın ve renkleri yüksek sesle ve olabildiğince hızlı söyleyin.

YEŞİL	KIRMIZI	SARI
KIRMIZI	SARI	KIRMIZI

Şimdi tekrar lütfen. Kelimeleri soldan sağa olacak şekilde şu renklere boyayın: Kırmızı, sarı, kırmızı, siyah, sarı, siyah. Ardından kelimenin kendisini değil, renkleri yüksek sesle söyleyin:

MAVİ	KIRMIZI	YEŞİL
KIRMIZI	YEŞİL	SARI

Sonuç: Alışkanlıklarımız ve deneyimlerimiz nedeniyle eski düşünce kalıplarımıza o kadar kapılmış durumdayızdır ki onlardan kurtulmamız çok zordur. Bir şeyleri olmasını istediğimiz gibi değil, gerçekte oldukları gibi görmek mümkündür ancak kolay değildir.

İLK İZLENİM

Beklentilerimiz, iyi bildiğimiz yollardan yürümemizi sağlar. Az önce gördüğümüz gibi, bu yörüngelerden ayrılmak bizim için çok zordur. Birinin ilk izleniminin bu kadar etkili olmasının nedeni budur; bir kez düşünülmüş bir fikirden sapmak bizim için neredeyse imkânsızdır.

Şimdi lütfen, yüksek maaşlı birini hayal edin. Büyük ihtimalle zihninizde şişman ve yaşlı bir beyefendi görüntüsü belirmeyecektir. Mükemmel bir takım elbise içinde 35-45 yaşlarında, iyi eğitimli ve bakımlı bir yönetici görme olasılığınız daha yüksektir. Peki, bu soruyu yanıtlarken neden çok az insan iş kıyafeti giymiş zarif bir genç kadın hayal eder? Bu da deneyimlerimiz ve beklentilerimizle doğru orantılıdır. Araştırmalar, belirli karakter özelliklerini farklı fenotiplerle* ilişkilendirdiğimizi göstermektedir. Örneğin şişman insanlarla sıcaklık, sempatiklik ve rahatlık gibi özellikleri ilişkilendiririz. Kaslı insanlar bize, aşırı zayıf insanlardan daha maceracı, iradeli ve disiplinli görünür.

Bir insanın dış görünüşü, kaçınılmaz bir şekilde bizde bir ilk izlenim bırakır. Ancak dış görünüşün bir resmini oluşturduktan sonra yüz ifadeleri, jestler veya vurgulama gibi diğer özelliklere dikkat etmeye başlarız. Bazen bunlar insanlar hakkındaki algımızı değiştirir ancak ilk izlenimi değiştirmek çok zordur! Hepimiz ne giyeceğimizi, ne tür takılar takacağımızı tasarlarken bunu bir amaca yönelik olarak yaparız. Biri mavi pantolon, kahverengi ceket giydiğinde ve bunu pembe-turuncu çizgili bir gömlekle tamamladığında bile bu seçimi bize onun hakkında bazı şeyler anlatır. Öyleyse, kendinize "Doğru izlenimi yaratmak için nasıl giyinmeliyim?" diye sorabilirsiniz.

Her şey nasıl görünmek istediğinize bağlıdır. Örneğin yüksek bir statüye sahip olmak istiyorsanız, herkesten daha iyi giyinin. Ama bu noktada bile, belirli durumlara göre değişip uyum sağlamanız gerekir: Kesinlikle bir partiye takım elbise veya iş kıyafetleriyle katılmış olan tek kişi olmak istemezsiniz ancak iş yerinde herkes kravat veya güzel bir fular takarken, kot pantolon giymiş tek kişi de olmak istemezsiniz. Parti için durum şöyle olabilir: Fark edilmek istiyorsanız, kaliteli gündelik kıyafetler seçin! İş hayatında güçlü olmak istiyorsanız, herkesten daha iyi giyinmelisiniz. Ancak dikkatli olun: Burada sadece dış görüntüden bahsediyoruz; yine de şüphesiz işe yarıyor. Örneğin iş yerin-

* (Alm.)Phänotypen: Fenotip ya da dışyapı, genetik ve çevresel etkenlerin yarattığı özelliklerin canlının dış görünüşündeki yansıması. (ç.n.)

deki yöneticinizden daha iyi giyinirseniz, muhtemelen sizi fark edecek ve potansiyel bir rakip olarak görecektir. Böyle olmasını istemiyorsanız, kıyafetlerinizin kalitesi yöneticinizden daha iyi olmamalıdır.

Karşınızdaki kişinin dış görünüşüne bakarak, onunla ilgili bilgi sahibi olmamız mümkündür. Aynı şekilde, siz de karşı tarafı kendi görünüşünüzle etkileyebilirsiniz. Bu noktada detaylara özellikle dikkat edilmelidir. Giysiler hangi malzemeden yapılmış, eskimiş mi yoksa hâlâ iyi durumda mı? Kişi mücevher takıyor mu, takıyorsa ne kadar? Parmağında alyans var mı? Ayakkabıları modern mi yoksa kirli ve eski mi? Karşınızdaki kişiyi gizlice incelemelisiniz. Doğruca kendisine bakıldığında, kişi huzursuz hisseder.

Sahnede biri yanıma geldiğinde, bu tür detaylara çok dikkat ederim ve kiminle konuştuğuma dair bir fikir edinmeye çalışırım. Beni izlemeye gelen kişi takım elbise mi giymiş, yoksa kot pantolon ve spor ayakkabı mı? Selamlaşırken ellerine özellikle dikkat ederim. Cildi pürüzsüz mü yoksa sert mi? Bakımlı eller; bir ofiste, ajansta veya hukuk firmasında çalıştığına dair bir ipucudur. Belki de söz konusu kişi bir doktor, avukat veya bankacıdır. Her hâlükârda, bakımlı elleri olan bir kişi zanaatkâr değildir. Yine de bir ofis çalışanının sert elleri veya nasırları olabilir. O zaman, eliyle uğraştığı bir hobisi olduğunu varsayabilirsiniz. Veya postüründen spor yaptığını (belki halter kaldırıyordur, dağcıdır, golf oynuyordur veya balık tutuyordur) anlayabilirsiniz. Karşınızdaki kişi herhangi bir şey söylemeden onunla ilgili birçok şey öğrenebilirsiniz.

Ayrıca cilt rengi farklılıkları değerli bilgiler verebilir. İşaret ve orta parmaklara bakın: Aşırı sigara içenlerin parmaklarında sarı lekeler vardır. Sarı bir el ayrıca karaciğer veya safra kesesi ile ilgili sorunları gösterebilir. Bu durumda karşınızdaki kişi depresyona yatkın olabilir veya kolayca sinirlenebilir. Soluk renkli elleri olan kişiler genelde anemiden muzdariplerdir ve bu nedenle yorgun ve halsizlerdir. Genellikle kızarık ve güçlü elleri olan insanlarda ise durum bunun tam tersidir. Dikkat: Kişi soğuk bir ortamdan sıcak bir ortama geldiğinde de elleri kızarabilir. Elin üstündeki

kırmızı lekeler, aşırı alkol tüketimini de gösterebilir. Ancak yanlış sonuçlara varmak mümkündür. Bu sebeple tüm ipuçlarını dikkatli bir şekilde değerlendirmek gerekir.

İnsanın taktığı takılar da çok anlamlıdır: Taktığı kolyede isminin baş harfi ya da tüm ismi var mı? Alyans takıyor mu? Adının ve soyadının baş harflerinin olduğu bir yüzük takıyor mu? Kişinin ne tür bir saati var? Rolex mi? Swatch mu? Rolex ise gerçek mi yoksa sahte mi? Bunu anlamak gittikçe zorlaşıyor ama yine de bir kişinin genel görünüşünden bir saat için binlerce avro harcayıp harcamadığını veya böyle bir saatin onun tarzı olup olmadığını anlayabilirsiniz. Tavsiyem şudur: Her zaman ayakkabılara dikkat edin. Ayakkabıları kirli mi, hatta ucuz suni deriden mi? Eğer öyleyse muhtemelen saat de orijinal değildir.

Otomobil markası genellikle anahtarlıktan anlaşılır. Birçok insan, çalıştığı şirketin logosu olan bir anahtarlık kullanır veya hobisiyse anahtarlığına bir golf topu ekler. Karşınızdaki kişinin elbisesi yeni mi, yoksa dirseklerinde hafif bir parlaklık mı var? Bir kadın çantasını açtığında, içine göz ucuyla baktınız: Kaliteli makyaj malzemeleri var mı? Ya da bir çocuk oyuncağı veya emzik mi var? Dış görünüşü sayesinde karşınızdaki insan hakkında birçok şey öğrenebilirsiniz!

Geçenlerde sergilediğim bir performansta, sahneye dikkat çekici bir özelliğe sahip bir kadın çıktı: Boynunda belli bir bölge daha koyu renkti. Leke ovaldi ve boynunun ortasından sol tarafa doğru uzanıyordu. Onu fark ettikten sonra sol eline baktım. Tahmin ettiğim gibi, çok bakımlıydı ve tırnakları çok kısa kesilmişti. Hemen birleştirdim: Kadın keman çalıyordu. Ama ben ona sadece "Siz keman çalıyorsunuz!" demedim. Bu bilgiyi biraz daha gösterişli bir şekilde satmaya karar verdim ve şöyle bir şey söyledim: "Hayatın güzel yanlarını gören bir insansınız. Kültürle ve estetik olan her şeyle ilgileniyorsunuz." Eğitimli hiç kimse bunu inkâr edemezdi! Ayrıca "Ahengi seviyorsunuz," dedim. Klasik müzik çoğunlukla ahenklidir ve bu ifadeyi de hiçbir kadın reddetmezdi. "Siz," diye devam ettim, "Sadece tüketen değil, aynı zamanda tasarlamak ve sanatsal olarak aktif olmak isteyen birisiniz. Tüm

sanatlar arasından -edebiyat, resim, tiyatro ve diğerleri- müziği seçtiniz." Bu da doğruydu.

Bu noktada kadın hayır diyebilirdi, sonuçta emin değildim. Öyle olsaydı bile bu kötü bir şey olmazdı. O zaman planlı deneyime devam ederdim. Aklıma Mozart, Bach ve Beethoven'ın geldiğini (üçü de keman konçertoları yazdı) ve onun da keman çaldığını söyledim. Herkes şaşırmıştı: Hiç bilemeyeceğim bir şeyi bilmiştim ama aslında bunu bir şekilde biliyordum çünkü (kusura bakmayın ama) mükemmel bir gözlemciyim.

Detaylara Önem Verin

Her zaman akılda tutulması gereken noktalar şunlardır:

• Kişinin dili

Seçilmiş cümlelerle mi konuşuyor, yoksa konuşma diline çok mu dikkat ediyor? Aksanı var mı?

• Jest ve mimikler

Etkili insanlar, daha az güce sahip insanlardan daha görkemli ve daha yavaş hareket etme eğilimindelerdir.

• Fizik

Çok formda ve antrenmanlı bir vücuda sahip insanlar, her zaman hareketlilerdir. Muhtemelen televizyon karşısında oturmaktansa akşamları hobilerini sürdürmeyi tercih ederler. Bu sebeple tüm dizi ve şovlar hakkında bilgi sahibi değillerdir. Kişinin kas dağılımı tam olarak nasıl? Tenisçi mi yoksa dansçı mıdır?

• Aksesuarlar

Kişinin boynunda haç gibi, bir dine ait olduğunu gösteren bir işaret var mı? Piercing'i ne anlama geliyor?

Sonuç: Sizde durum nasıl? Kendi davranışlarınızı tekrar kontrol edin ve çevrenize karşı nasıl daha duyarlı olabileceğinizi sorgulayın.

Bunlar sadece birkaç örnek. Biraz egzersiz yaptıktan sonra, size karşınızdaki kişi hakkında bilgi veren birçok şey fark edeceksiniz. Sadece algısal becerilerinizi sürekli eğitmelisiniz. Bu yüzden ilk izlenimlerinize güvenin; ilk izlenimler neredeyse her zaman doğrudur. Ancak bunların küçük ayrıntılardan oluştuğunu da unutmamalısınız. Sadece dış görünüşten yola çıkarak kişinin karakterini ortaya koymak mümkün değildir. Çünkü alışılmadık bir şekilde veya kötü giyinen insanlar da çok yüksek bir statüye, başarıya ve zekâya sahip olabilirler.

Dış görünüş, kişinin sadece bir yanını gösterir ve bunu nasıl algıladığınız, o meşhur "zevk meselesidir". Bir kişinin iyi biri olup olmadığı bu şekilde anlaşılmaz. Her zaman çelişkiler olabileceğini de hesaba katmalısınız. Ne de olsa söz konusu olan içgüdülerdir. Ancak iyi bir ilk izlenim edinmek için bu gözlemler işinize yarayabilir. Bazen sadece dış görünüşle sınırlı kalsanız da ve istisnalar olsa da genellikle doğru bir iz üstünde olabilirsiniz. Mantıklı bir şekilde ve empati kurarak karar verirseniz, gözlem yoluyla insan doğası hakkındaki bilgilerinizi önemli ölçüde geliştirebilirsiniz.

HER ŞEY GÖRÜNDÜĞÜ GİBİDİR

Böylelikle size, çevremizi düşüncelerimiz aracılığıyla nasıl algıladığımızı veya ne kadar çok şeyi gözden kaçırdığımızı göstermiş oldum. Dünya her zaman düşündüğümüz şeydir. Sadece çevremizdeki kötüye odaklanırsak, dünyayı bir kötülük kaynağı gibi algılarız; hayatın iyi yanlarını görebilen insanlar çok daha mutludur. Eğer dünya düşündüğünüz şeyse, o halde onun hakkında ne düşündüğünüzü seçebilirsiniz. Değiştiremeyeceğimiz pek çok şey vardır ancak her zaman bir dürtüye olumlu yanıt verme seçeneğine sahibiz. Örneğin:

- Her seferinde önümdeki arabanın şoförüne kızıyor muyum, yoksa ne olursa olsun sakin kalabiliyor muyum? İtiraf edeyim, bu biraz ileri seviyede olanlar için!
- Biri bana hakaret ettiğinde ona saldırıyor muyum, yoksa sağduyulu mu davranıyorum?

- Birinin beni dolandırmaya çalıştığını hissettiğimde öfkelenip hırslanıyor muyum, yoksa bu durumu doğaçlama becerilerim ve hızlı zekâm için küçük bir egzersiz olarak mı görüyorum?

Bir gösterimde, izleyiciler arasındaki bir kadından küçük bir ara verdiğim anda salonda kişisel bir eşyasını saklamasını istedim. Bunun ne olduğunu ve salonda nereye sakladığını sadece o bilecekti. Benim görevim, aradan sonra o nesnenin ne olduğunu söylemek ve onu bulmaktı. Bu esnada izleyici, gitmem gereken yolu yoğun bir şekilde düşünmeliydi. Unutmadan: Bir sonraki bölümde bu deneyi nasıl yapacağınızı öğreneceksiniz.

Ancak kadın bilinçli olarak farklı bir yön düşünüyor ve bu yüzden beni yanlış yönlendiriyordu. Sonuç olarak (bu benim izlenimimdi) doğru olamayacak çelişkili sinyaller aldım. Bir sürü para ödeyerek gelen izleyicinin önünde gizli nesnenin nerede olduğunu bilememek, o gösteriye benim gibi yüksek beklentilerle çıkan biri için çok rahatsız edici olabilir. Sonuçta, bu sansasyonel bir gösteri olmalıydı. Burada normalde sergilediğim performanslarımdan farklı bir durum söz konusu olduğunu söyledim kendime. Kadına göz kırparak ve gayet açık bir şekilde, numaranın bu şekilde işlemeyeceğini belirttim. Sonra onu tebrik ettim ve bunun çok nadir bir durum olduğunu ama beni sinirlendirmeyi başardığını söyledim.

Diğer izleyicilerin tepkisi harikaydı; orada özel bir şey olduğunu, her akşam olmayacak bir şey olduğunu hissettiler. Sonunda, izleyicilerden başka bir kişiyi seçtim ve bu izleyiciyle deneyi başarıyla tekrarladım. Ancak yanlış tepki vermiş olsaydım akşam biterdi. Durumu değiştiremezdim ama tepkimi değiştirdim. Hepimiz zor durumlarda sakin tepki veren insanlar görmek isteriz. Bu nedenle filmlerdeki kahramanlar bir kırılma noktası yaşayıp üstesinden gelemeyecekleri durumlara düşerler ki sonunda ustaca galip gelsinler.

Burada tekrar görüyoruz ki her deneyim olduğu gibidir. Ancak düşüncemiz onu iyi ya da kötü bir hale getirir. Yağmur, kırda

yaptığımız bir geziyi mahvedebilir ama başka türlü asla gitmeyeceğimiz bir müzeyi keşfetmemize de vesile olabilir. Bir şeye yaklaşma tarzımıza bağlı olarak, onu bir problem veya bir meydan okuma şeklinde görebiliriz. Bu nedenle sürekli olarak olaylara karşı açık ve yeni bir tutum geliştirmeye çalışmalıyız.

Ayrıca, her olayı koşulsuz ve önyargısız olarak kabul etmeliyiz. O zaman oluşan durum hakkında nasıl düşüneceğimize karar verme seçeneğimiz olur. Bu yüzden olaylara hemen iyi veya kötü bir atıfta bulunmamaya çalışın, bunları etiketlemeyin. Kendinize şunu söyleyin: İçinde bulunduğum durum, şu anda tam olarak olduğu gibi. Çekinceleriniz olmadığında olayları istediğiniz veya istemediğiniz gibi değil, gerçekte oldukları gibi görebilirsiniz.

Bu sayede her zaman sorumluluk alırsınız. Öncelikle yaşadığınız bir durumun nedenini kendinizde arar ve başınıza gelen her şeyde başkalarını suçlamazsanız, o zaman dizginler her zaman elinizde olur. Bu size her olayda makul ve mantıklı bir şekilde tepki verme fırsatı verir. Çünkü daha önce söylediğimiz gibi, bir şeye ikinci kez baktığınızda o şey tamamen farklı görünebilir.

Bu stratejiyi kararlı bir şekilde uygularsanız, hayatınızın daha da rahatladığını hissedeceksiniz. Bu, sizi ileriye taşıyan zihinsel bir rüzgâr gibi çalışır. Kuşkusuz ki burada hedef, yolun kendisidir. Elbette bunaldığımız durumlar olacaktır ancak bunlar giderek azalacaktır. Kendiniz ve dünya hakkında düşünme tarzınız, hayatınızı tahmin ettiğinizden daha fazla etkiler. Henry Ford'un bununla ilgili bir sözü vardır: "Bir konuda iyi olduğunuzu düşünüyorsanız da düşünmüyorsanız da haklısınız." Bu nedenle neye programlandığınızın hedeflerinize ulaşmanızı engelleyip engellemediğini düşünün çünkü bunlar hayattaki mutluluğunuz üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. İngiliz Psikolog Richard Wiseman, bunu geniş çaplı bir çalışmayla kanıtlamıştır. Wiseman kendisine şunu sordu: Birinin hayatındaki şans ve şansızlık gerçekten tesadüflere mi bağlıydı, yoksa bazı insanların diğerlerinden daha şanslı olduğuna dair psikolojik bir açıklama var mıydı?

Buradan yola çıkarak, kendisini şanslı ya da şanssız olarak tanımlayan insanlar aradı. Daha sonra katılımcılardan bir gazete

sayfasındaki fotoğraf sayısını belirlemelerini istedi ve ardından onlara sayfada kaç fotoğraf olduğunu sordu. Ancak katılımcılar çok önemli bir ayrıntıyı bilmiyorlardı. Wiseman gazetenin ortasına bir metin gizlemişti: "Bu deneyi yapan kişiye bu yazıyı gördüğünüzü söyleyerek 100 pound kazanın."

Kendini şanssız olarak tanımlayanlar fotoğrafları saymakla o kadar meşgullerdi ki metni fark etmediler. Öte yandan şanslı olduklarına inananlar çok daha rahattılar, durumu kolay kavradılar, bakış açılarını korudular ve neredeyse hepsi parayı kazandı. Wiseman böylelikle kendini şanslı sayanların, fırsatları diğerlerinden daha iyi değerlendirebildiklerini gösterdi. Çünkü düşüncelerimiz eylemlerimizi etkiler ve sihirli bir şekilde şansı veya şansızlığı çeker! Wiseman şöyle diyor: "Optimistler olumlu ve enerjiktiler, yeni fırsatlara ve deneyimlere açıktılar. Şanssız olanlar ise temkinli bir şekilde, beceriksizce ve korkuyla tepki verdiler. Orada bulunan fırsatı görmeye ve kullanmaya hazır değildiler."

İKİNCİ BÖLÜM

BEDENİMİZ DÜŞÜNCELERİMİZİ ELE VERİR

"Bir kişi çok ve akıllıca düşünürse; sadece yüzü değil, bedeni de akıllı görünür." Friedrich Nietzsche'ye ait bu alıntıyı, bir sonraki bölümün sloganı olarak kullanmak istiyorum. Size karşınızdaki kişinin neye odaklandığını ve muhatabınızın hangi sohbet modunda olduğunu nasıl anlayabileceğinizi göstermek isterim. Düşüncelerimizin, beden dilimiz üzerinde ne gibi etkileri olduğunu ve bunları nasıl tanıyıp deşifre edeceğinizi öğreneceksiniz.

Ayrıca beden duruşumuzun düşüncelerimiz ve duygularımız üzerinde de etkisi olduğunu size göstereceğim. Son olarak size hipnozun sözlü formüllerini göstereceğim ve bu yöntemle, çevrenizdeki insanların dikkatini tam olarak sizin için önemli olan alanlara ve konulara çekebileceksiniz. Düşüncelerimizin ve kanaatlerimizin çevremizi ne kadar etkileyebileceğini kanıtlamak için aşağıdakileri kendi başınıza denemenizi öneririm:

Yapılandırma Deneyi

Bir sandalyeyi havaya kaldırın. Elinizden geldiğince sandalyenin ağırlığını hissedin ve sonra tekrar yere koyun. Şimdi dikkatinizi tamamen sandalyenin arkalığının üst kenarına odaklayarak tekrar kaldırın. Sonuç: Eğer yeterince uzun süre ve gerçekten yoğun bir şekilde sandalyenin arkalığının üst kenarına odaklandıysanız, sandalye size daha hafif gelecektir.

Bu duruma nasıl bir açıklama getirirseniz getirin, gerçek şu ki dikkatinizi objenin en yüksek noktasına (hatta yaklaşık 30 santimetre üstüne) yoğunlaştırırsanız, kaldırılacak nesnenin size daha hafif geldiğini göreceksiniz.

Düşüncelerimiz belli bir yöne odaklanırsa, bedenimiz de onu takip eder. Yani nasıl hissettiğinize siz karar verirsiniz. Hoş olmayan bir deneyiminizi yoğun bir şekilde hatırlamaya çalışın. Bu durumu her ayrıntısına kadar yeniden yaşayın. Ne hissediyorsunuz? Nasıl oturuyorsunuz veya ayakta mısınız? Şimdi sizi mutlu eden bir deneyimi düşünün ve bu güzel durumu tekrar yoğun bir şekilde hissedin. Şimdi nasıl hissediyorsunuz?

Elbette o tatsız anının etkisi altında olduğunuzda, kendinizi depresif ve mutsuz hissedebilirsiniz. Öte yandan güzel bir olayı hatırladığınızda gerilim azalacak, neşeli ve enerji dolu olacaksınız. Duygularınızı ne kadar çabuk değiştirebileceğinizi fark ettiniz mi? Üstelik, sadece dikkatinizin yönünü değiştirerek... Böylelikle zor durumlarda bile duyguları kontrol altında tutmanın başka bir yöntemini öğrenmiş olduk. Hangi anıları tazelemek istediğinize kendiniz karar verin.

Limon Deneyi

Sol elinizde bir limon olduğunu düşünün. Kolunuzu vücudunuzun önüne doğru uzatın ve parmaklarınızı limonun etrafında gezdirin. Serin ve taze limon kabuğunun dokusunu hissedin.

Limonun tazeliğini ve yoğun sarısını gözlerinizin önüne getirin. Nefes alın ve hoş, taze narenciye kokusunu içinize çekin. Şimdi sol elinizi ağzınıza götürün ve limonu ısırdığınızı hayal edin. Dişlerinizin kabuğa nasıl çarptığını ve ekşi tadın dilinize yayılışını hissedin. Şimdi ısırdığınız parçayı çiğneyin. Tadı çok taze ve ekşi, öyle değil mi?

Nasıl? Bu satırları okurken ağzınızda ne kadar çok tükürük biriktiğini fark ettiniz mi? Sadece düşünmek tükürük salgınızı uyandırdı. Dikkatinizi belirli olaylara odakladığınızda (bu örnekte bir limonu ısırmaktı), tüm beden bu düşünceyi takip eder. Düşüncelerimizin fiziksel etkileri olduğundan, karşımızdaki kişinin düşüncelerini anlamak için de fiziksel etkileri kullanmak mümkün olabilir mi?

Hiç şüphe yok ki bu konuyla ilgilenen ilk ve tek kişi ben değilim. Benden önce bu bilgiyi araştırmak ve kullanmak isteyen çok sayıda insan vardı. Bunlardan biri, Amerikalı J. Randall Brown'dı. Brown, 1851'de St. Louis'de doğdu ve öğrenciyken sınıfındaki arkadaşlarının gizlediği eşyaları bulabildiğini fark etti. Objeyi gizleyen öğrenci, sadece onun alnına dokunmalı ve yoğun bir şekilde objeyi sakladığı yere odaklanmalıydı. Randall Brown, sınıf arkadaşının dokunuşuyla hangi yönü düşündüğünü hissetti. Yani sınıf arkadaşının düşüncelerinin fiziksel etkilerini hissedebiliyordu!

Brown, okul günlerinden sonra bile bu deneyi tekrar tekrar küçük gruplar eşliğinde gerçekleştirdi. Bir kez yerel basın da oradaydı ve sanatı hakkında coşkulu bir makale yayımlandı. Bu harika bir kariyerin başlangıcı olacaktı. Brown o kadar ilgi gördü ki bu deneyle Amerika'yı gezdi ve büyük başarı elde etti. O andan itibaren herkes onu konuşmaya başladı. Ve nerede olursa olsun, basın onu sevdi.

Buna benzer bir deneyle ortaya çıkan başka biri de Washington Irving Bishop'tu. Brown'dan, yoğun bir şekilde başka bir kişiye odaklanarak objeleri nasıl bulabileceğini öğrenmişti. Bishop,

bunu Brown'dan daha teatral bir şekilde sahneledi. Bilinmeyen bir objeyi salonda değil, büyük bir şehirde saklattı. Sonra gözlerini bağladı ve objeyi sakladıkları yerden almak için bir faytona binip objenin bulunduğu yere gitti. Bishop, görmeden fayton kullanan ilk kişilerden biriydi. Ancak eleştirmenler sanatının daha çok atlara ait bir performans olduğunu ve gerçek bir mucize olması için hayvanların gözlerinin bağlı olması gerektiğini yazdılar. Ama bu tür eleştiriler, Bishop'un gösterileriyle birlikte oluşan hayran kitlesini hiçbir şekilde etkilemedi. Bu deneyle sadece Amerika Birleşik Devletleri'ni değil, aynı zamanda tüm Avrupa'yı da gezdi. Ayrıca Bishop hastaydı ve yorucu bir gösteriden sonra sıklıkla epileptik nöbet geçirirdi, bazen neredeyse bir ölü gibi görünürdü. Bu yüzden her zaman yanında, otopsi veya defin işlemi öncesinde gerçekten öldüğünden emin olmaları için muayene edilmesi gerektiğini anlatan bir mektup taşırdı.

Bishop, gösterilerinden birinin ardından kötü bir kriz geçirdi ve isteğinin aksine kendisine hemen otopsi yapıldı. Annesi daha sonra o sırada ölmediğini, tedbir amacıyla yapılan bu işlem yüzünden öldürüldüğünü iddia etti. Bishop öldüğünde otuz üç yaşındaydı ancak sanatı yaşamaya devam etti.

Deneyi nihayet Almanya'da tanındı ve Hermann Steinschneider adlı bir adam tarafından sahnelendi. Bu adamın takma adı Erik Jan Hanussen'di. Akıl okuma sanatının pek çok temsilcisi gibi, Hanussen de insanlarda şüphe uyandıran bir şekilde şöhrete ulaşmış şaibeli bir figürdü. 1889 yılında, Viyana yakınlarında bir yerde, Yahudi bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldi ve gençliğinde bazı kötü yollarla para kazandı. Ayrıca insanları hayatlarındaki nahoş olayları gün ışığına çıkarmakla tehdit ederek şantaj yaptığı söylenen *Blitz* gazetesinde çalıştı. Hanussen bunun için sürekli olarak uygun adaylar arıyor olmalıydı.

Bu faaliyetlerin yanı sıra durugörü, hipnoz ve telepati konularını çok yoğun bir şekilde ele almış ve Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Almanca konuşan ülkelerdeki en zengin ve en etkili sanatçılardan biri haline gelmişti. Kendisi telepati deneylerini inanılmaz bir hızla göstermesiyle ünlüydü.

Hanussen'in sanatından ve karizmasından Adolf Hitler de etkilendi ve (Yahudi olmasına rağmen) atılımını gerçekleştirmesine yardımcı oldu. Ayrıca Hanussen, Nazilerin desteğiyle Berlin'de "Okültizm Sarayı"nı kurdu. Burada Nazi devleri ve zamanın yüksek sosyetesi için seanslar ve okült toplantılar gerçekleştirdi. Hanussen 1933'te Reichstag'daki yangını tahmin etmesinden sonra, iktidardakiler için açıkça çok tehlikeli görüldü. Mart 1933'teki gösterilerinden birinin ardından, Berlin yakınlarındaki ormanlık alanda Nasyonal Sosyalistler tarafından vuruldu. Cesedi olaydan birkaç gün sonra bulundu. Hanussen ahlaki açıdan şaibeli olsa da bir sanatçı olarak kendisini kanıtlamıştı. Çok özel, sıradışı ve güçlü bir aurayla çevriliydi. Lion Feuchtwanger'ın yaşam öyküsü olan "The Lautensack Brothers" adlı romanına ilham verdi ve Klaus Maria Brandauer, "Hanussen" filminde Hanussen'i canlandırdı. Filmde onu ne kadar büyük bir gizemin kuşattığı açıkça görülüyor.

Peki, bu insanların ne gibi bir özelliği var? Başkalarının yapamadığı neleri yapabiliyorlar? Bir akıl okuyucu olarak, hangi beceriler sayesinde etkileyici bir şekilde ve hızla yükseliyorlar? Bunlar aklımın içinde dönüp duran sorular.

Benim sırrım (ve yakında bu sizin de sırrınız olacak), bir kişinin ne yönde düşündüğünü anlayabilmemdir. Dikkat bir şeye odaklandığında, enerji dikkati takip eder. Çok fazla eğitim, öz güven ve sezgiyle başka birinin yaydığı bu eşsiz gücü hissetmeyi herkes öğrenebilir. Bu gücün teknik ismi "ideomotor hareket"tir ve bu bilinçsizce, iradenin müdahalesi olmadan gerçekleşen ve yalnızca hayal gücü tarafından tetiklenen bir harekettir. Bu hareket, istemsiz ve neredeyse algılanamayan tepkilere yol açar ve ilk kez 1833'te Fransız kimyager Michel Eugène Chevreul tarafından tanımlanmıştır. Bununla birlikte, İngiliz William B. Carpenter'ın bu ideomotor hareketlerin gerçek kâşifi olduğu düşünülmektedir ancak keşfine herhangi bir isim koymamıştır. Carpenter bir hareketi düşündüğümüzde, sadece düşüncelerimizin bu hareketi minimum düzeyde gerçekleştirmemize neden olduğunu göstermiştir. Örneğin eğer sağınızdaki duvarı yoğun bir şekilde düşünürseniz, bedeninizi bilinçsizce o yöne doğru hareket ettirir-

siniz. Bu işin püf noktası, algılanamayacak kadar küçük olan bu hareketlerin her birini kavramak ve böylece karşınızda kişinin bir sonraki anda ne yapmak istediğini anlamaktır. Bugüne kadar bu fenomeni sadece tanımlayabildik. Varlığını biliyoruz ancak bunun için herhangi bir açıklamamız yok.

Programıma uzun süre boyunca bu bağlamda bir deney koydum ve büyük etkiler elde ettim. Bir makinenin kusurlu yerlerini, Münih'teki botanik bahçesinde bir izleyicinin hangi bitkiyi seçtiğini ve hiç de küçük olmayan Viyana'da herhangi bir yere gizlenmiş objeleri bulabildim. En güzel anımı da sizden esirgemek istemiyorum: Wiener Neustadt'ta çok güzel bir şehir tiyatrosu vardı ve ilk turnemde orada sahne almıştım. Gösteride yakışıklı bir beyefendiden sahneye çıkmasını istedim ve ona şu görevi verdim: "Lütfen, buradan salona bakın ve kim olduğunu bana söylemeden bir kişiyi seçin." Sonra seçtiği kişinin görünüşünü, bana göstermeden bir kâğıda kısaca yazması gerekiyordu. Bunu yazdı ve kâğıdı bir zarfa koydu. Benim görevimse, zarfın içindeki kâğıtta anlatılan kişiyi bulup sahneye çıkmasını rica etmekti. Zarfın içindeki kâğıt, izleyicinin doğru kişiyi bulduğumu kontrol edebilmesi için gösterinin sonunda okunacaktı. Seyirciyi elinden tuttum ve onunla salonun ortasına gittim. Doğru kişinin önünde durduğumdan hemen emin oldum ve onun sahneye çıkmasını rica ettim. Bu kişi koyu saçlı çok güzel bir genç kadındı. Zarfı yavaşça açtım ve yüksek sesle okudum: "Kel adam..." Devam edemedim. Salondan bağırışlar yükseldi: Kimse mükemmel değildir!

Ana Deney: Akıl Okumak

Siz de bol bol pratik yaparak akıl okumanın temellerini öğrenebilirsiniz.

- Sekiz adet objeyi tek sıra halinde masaya koyun.
- Bir arkadaşınızdan, o objelerden birini aklında tutmasını rica edin. Arkadaşınızın aklında tuttuğu objeyi asla aniden tahmin etmeye çalışmayın.

- Şimdi arkadaşınızdan sol bileğinizi kavramasını isteyin. Sıkıca kavraması lazım. Sol elinizi bel hizasında gergin bir şekilde tutun.
- Arkadaşınızdan objeye uzanması gereken sağ elinin gittiği yönü yoğun bir şekilde düşünmesini isteyin. Tek kelime etmeden sağ elini sağa mı sola mı, ileri mi geri mi hareket ettirmesi gerektiğini yoğun bir şekilde düşünmesini söyleyin.
- Şimdi hafifçe yerinizi değiştirerek sağ elinizi masanın üstündeki objelerin üstünde gezdirin. Bu esnada karşınızdaki kişinin sezgilerini hissetmeye çalışın.
- Sağ ve sol kolunuz arasındaki mesafenin aynı olduğundan emin olun ve sol kolunuzu düz tutmaya dikkat edin.

Burada rol oynayan sezgiler, tüm insanlar için aynı değildir. Size o duyguyu tarif edemem; bunu kendiniz deneyimlemelisiniz ve nüansları ayırt etmeyi öğrenmelisiniz. Bu hemen işe yaramazsa cesaretiniz kırılmasın. Bazı insanlar için bu deney kolayken, bazıları için değildir. Pratik yaparak siz de iyi sonuçlar elde edebilirsiniz.

Bu deney işe yararsa ve masadaki nesneleri algılayabilirseniz, hareket alanınızı genişletin. Karşınızdaki kişiye bu sefer bir odadaki nesnelerden seçim yapmasını söyleyin ve hangileri olduğunu bulun. Her zaman deney arkadaşınızın biraz arkasında durun ve yürüyün. Beden dilinin verdiği sinyallere dikkat edin: Ayakları hangi yönü işaret ediyor ve vücudu tam olarak ne zaman gevşiyor?

Bunun için ne zaman gerekli hassasiyeti kazanacağınızı söyleyemem. Her ayrıntıyı tespit etmek için tam anlamıyla odaklanarak tekrar tekrar denemelisiniz. Amaç, kişinin bir noktada düşüncelerini takip etmeyi bırakıp bilginin yönlendirdiği yolu sezgisel olarak hissetmesidir.

RUH BEDENİ YÖNLENDİRİR

Ne yaparsak yapalım, her zaman belli bir davranış sergileriz! Çevremize sürekli sinyaller göndeririz. Metroda hareketsiz durduğunuzda, gazeteyi yavaş yavaş ve sessizce okuduğunuzda veya yere baktı-

ğınızda duruşunuz bir şeyi ifade eder. Ünlü psikoterapist, iletişim bilimcisi ve Palo Alto Grubu'nun çalışanı Paul Watzlawick'in bir cümlesi vardır: "İletişim kurmamayı başaramayız." Önemli olan, insanların tüm işaretlerini doğru bir şekilde yorumlamayı ve kendimizin farkına varmayı öğrenmemizdir. İletişim konusunda verdiğim bir seminerde, katılımcılardan biri bu sorunun özüne indi ve "İletişim bizim söylediğimiz değil, diğerlerinin anladığı şeydir!" dedi. Ardından gelen tüm tepkiler de buna bağlıdır.

Herhangi bir iletişim sürecinde, mesajların gönderildiği birkaç seviye vardır. Bizim konumuzla ilgili olan aşağıdaki üç başlık özellikle önemlidir:

- İçerik seviyesi (söylenen sözlerin anlamı)
- Ses seviyesi (yüksek sesle mi konuşuyoruz alçak sesle mi, hızlı mı çabuk mu, titrek bir sesle mi yoksa kararlı bir tonda mı?)
- Beden dili seviyesi (mimik ve jestler, beden duruşu)

Los Angeles'taki Kaliforniya Üniversitesi'nde görevli Profesör Albert Mehrabian, bundan yola çıkarak son derece ilginç sonuçlar elde ettiği çalışmalar yaptı. Mehrabian, sesin ve beden dilinin karşımızdaki kişinin algıladıklarını ne kadar etkilediğini öğrenmek istedi.

Sonuçta şunu buldu: Bir ifadenin etkisini sadece %7 oranında içerik belirliyordu. Geri kalan mesajı ise (yani %93'ü) beden (%55) ve ses (%38) iletiyordu. Öyleyse karşımızdakini daha iyi dinlemek ve daha titiz gözlemlemek faydalı olacaktır.

Bu bilgi ilk bakışta tuhaf görünebilir. Ama lütfen bir adamla bir kadın arasında geçen şu sahneyi hayal edin: Adam kadına "Yıllardır mutluyuz. Hayatımın geri kalanını seninle geçirmek istiyorum," der. Kadının önünde diz çöker ve sorar: "Benimle evlenir misin?" Kadın dalgın bir şekilde adama bakar, ağzının bir kenarını büker, omuzlarını silker, yavaşça başını sallar ve tekdüze bir sesle "Evet," der.

Adam büyük ihtimalle cevaptan pek memnun olmamıştır. Bunun nedeni aldığı mesajın, söylenen sözün içeriğiyle uyuşma-

masıdır. "Ne" ve "nasıl" uyumlu olmadığında, yani içerik beden diliyle veya vurguyla eşleşmediğinde uyumsuzluktan söz ederiz. Bu nedenle bir konuşma sırasında duruşa ve sese dikkat edin, bunları içerikle ilişkilendirin. Bu, bir konuşmadaki tutarsızlıkları, yani uyumsuzlukları fark etmenizi ve böylece sadece kelimelere dikkat ettiğinizde algıladığınızdan daha çok mesajı algılamanızı mümkün kılar! Ama daha yakından nasıl gözlemleyebilirsiniz? Tam olarak neye dikkat etmelisiniz?

İlk adım, sistematik olarak daha yakından bakmaya başlamaktır. Bu kesinlikle, bundan sonra konuştuğunuz insanlara dik dik bakmanız gerektiği anlamına gelmez! "Antenlerinizi" daha iyi açmanız gerektiği anlamına gelir. Genellikle her gün etrafımızda dönen şeylere tam anlamıyla dikkat etmeyiz. Ama istersek bunu yapabiliriz. Bu yüzden, harika deneylere doymayan ve denemeye devam etmek isteyenler için işte yeni bir seçenek:

Saat Deneyi

Bu satırları okurken, lütfen sol kolunuzdaki saatinizi sağ elinizle kapatın. (Saati sağ tarafa takıyorsanız, tam tersini yapın.) Saatinizi bir süredir taktığınızı ve saati öğrenmek için günde birkaç kez buna baktığınızı varsayıyorum.

- Saatinizde Roma rakamları mı yoksa normal rakamlar mı olduğunu, saatinize bakmadan bana söyleyebilir misiniz? Tam olarak neredeler? Tüm sayılar var mı yoksa, örneğin sadece on ikinin altındaki sayılar mı var?
- Saatinizde, dakikaları gösteren küçük çizgiler var mı? Eğer öyleyse, kaç tane olduklarını söyleyin!
- Saatinizin tarih göstergesi var mı? Eğer öyleyse, şu anda orada hangi sayılar var?
- Saatinizin etiketli bir yanı var mı? Eğer öyleyse, orada ne yazıyor ve nerede?
- Saatinizin saniye göstergesi var mı?

Lütfen saatinize hızlıca bir göz atın ve sonra tekrar üstünü kapatın. Şimdi hepiniz saatinize baktınız ama büyük bir kısmınız saatin tam olarak kaç olduğunu söyleyemeyeceksiniz.

İşte kol saati takmayanlar için birkaç alternatif:

- RTL kanalının logosunun renkleri nedir?
- Hamburger zincirinin ismi "McDonald's" mıdır, yoksa "Mc Donalds" mı?
- Simpsons çizgi filmindeki kanepenin rengi nedir?
- Google yazısında genel olarak hangi renkler bulunur?

Ne kadar dikkatsiz olduğumuzu fark ettiniz mi? Bunlar genelde her gün gözümüzün önündedir ve yine de onların farkında değiliz. Bilinçaltımız tüm ayrıntıları bilir ancak biz onları aktif olarak hatırlayamayız.

Birkaç yıl önce restoranlarda, yaklaşık on kişilik küçük grupların önünde ve partilerde düzenli olarak performans sergiliyordum. Konukların masalarına oturup sohbet ediyor, güzel ve rahat bir atmosfer yaratıyordum. Her gruba özel hitap etmek ve buna uygun tepkiler vermek çok önemliydi. Mesafe bu kadar yakın olunca, izleyiciler arasında çok ilgili olanlarla da şüphelerini açıkça dile getirenlerle de karşılaştım.

Böyle zamanlarda, bir önceki bölümde anlattığım taktiği sıklıkla kullanırdım: Kişinin dış görünüşünü dikkatli bir şekilde analiz ederdim ve bana kesin ipuçları verebilecek unsurları dikkat çekmeden ararım. Örneğin "Çok şüphecisin ama bu bir kova burcu için oldukça normal!" dediğimde her zaman olumlu geri dönüşler alırdım. Elbette karşımdaki kişiye burcunu söylediğimde çok şaşırırdı. Bunu nasıl yapardım? Çok basit: Bunu söylediğim tüm insanların boyunlarında burçlarını gösteren bir kolye ucu olurdu. Genellikle bunu asırlardır taktıkları için tamamen unutmuş olurlardı. Bunun üzerine benimle ilgili kuşkuları olan kişi, bana direnmek yerine birden benden yana oluyordu.

Bu numarayı denerseniz, karşınızdaki kişiyi ne kadar şaşırtabileceğinizi bizzat göreceksiniz.

Leonardo da Vinci, insanın "Görmeden bakma, duymadan dinleme, hissetmeden dokunma, tat almadan yeme, fiziki bilince ulaşmadan hareket etme, koku alma bilincine ulaşmadan nefes alma ve düşünmeden konuşma" özelliğinden yakınmıştı. Bu hataları bir daha yapmamakla başlayabilirsiniz. Şu andan itibaren karşınızdaki kişiyi iyice inceleyin ve konuşurken tüm dikkatinizi ona verin. Eskisinden çok daha fazlasını keşfetmekle kalmayıp, aynı zamanda size daha nazik davranıldığını göreceksiniz. Ama dikkatli gözlem tek başına yeterli değildir; neye dikkat etmeniz gerektiğini de bilmeniz gerekir. Şimdi bununla devam edeceğiz.

Gözler: Ruhun Aynası

"Bir bakış inandırıcı olmazsa, dudak da ikna edici olmaz." Friedrich Grillparzer bu durumu böyle özetliyor. Çok sayıda insan, çeşitli iletişim seçeneklerinden gelen sinyalleri sınıflandırmak ve bunları kataloglamak için yöntemler aramaya koyuldu bile. Bunu yaparken dogmalar veya yasalarla değil, kılavuz olarak kullanılabilecekleri referans değerlerle ilgileniyorlardı. Bunlar, bir insanı analiz ederek kapsamlı şifreleri çözme yolunda faydalı birer rehber olacaktı.

Bununla ilgili faydalı bilgiler, göz erişim ipuçları (Eye Accessing Cues), nörolinguistik programlamayla (kısaca NLP) sağlanır. Bu tekniğin kökeni, Richard Bandler ve John Grinder'e kadar uzanır. "Nöro", beş duyumuz aracılığıyla algıladığımızı ifade eder. Algıladığımız her şey, beynimize duyularımız (görme, duyma, koklama, tatma ve dokunma) aracılığıyla ulaşır. Beyin bu prognozu işler ve gelen tüm mesajları mevcut deneyimler ve algılarla karşılaştırır. Bu içsel (sinirsel) sürecin, güçlü zihinsel ve fiziksel etkileri olabilir. Limon örneğini düşünün: "Limon" düşüncesi ağzınızı sulandırmıştı. Bu sadece yazılı bir kelime olsa bile daha fazla tükürük üretirsiniz. Bu süreçleri işleme şeklimiz, düşünce modellerimizle etkileşim halindedir. (Dünya, sandığımız şeydir.)

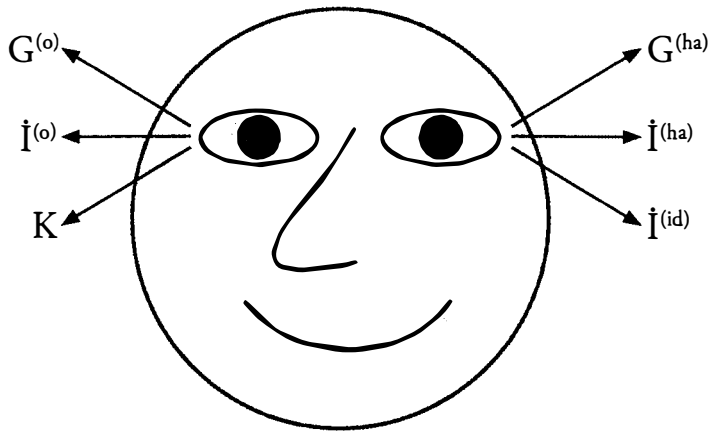
Bu düşünce modelleri veya kalıpları NLP'de "programlar" olarak adlandırılır. NLP'de, dünyayı duyularımızla deneyimlediğimiz ve tüm uyaranları bilinçli ve bilinçsiz bir düşünce sürecinde işlediğimiz varsayılır. Bu şekilde nörolojik sistem (vejetatif sinir sistemi) aktive olur ve bu da bedenimizin tepki vermesini sağlar. Hatırlayın: Enerji dikkati takip eder. Bu bağlantı burada da geçerlidir.

Gelen uyaranları işleme şeklimiz, düşünmeye dayalı olarak tüm insanlarda farklıdır. Farklı insanlar farklı düşünürler; burada düşüncelerinin içeriğini kastetmiyorum (neyse ki bu her insanda farklıdır), düşüncelerin duyularla bağlanma şeklini kastediyorum. Bazıları düşüncelerinde daha çok "görür", diğerleri ise daha çok "duyar". Üçüncü grup ise düşüncelerinde daha fazla "hisseder". Yani yaklaşım tarzı kişiden kişiye değişir ve bu seçilen konuşma şekline göre fark edilir. Bazıları "Bu planın iyi olduğunu hissediyorum!" der. Diğerleri "Burada iyi fırsatlar görüyorum!" der. Ve bir başkası "Bu, kulağa hoş geliyor!" der. Dolayısıyla düşüncelerimiz her zaman ana duyularımızla bağlantılıdır.

Bir kişiyle iletişim kurduğumuz anda, kişi otomatik olarak bu üç temsil sisteminden biriyle düşünerek tepki verecektir. Bu noktadan itibaren deneyimimiz heyecanlı olmaya başlar çünkü karşımızdaki kişinin düşündüğü şeye bağlı olarak zihninde bir resim görüp görmediğini, bir ses duyup duymadığını ya da hissedip hissetmediğini sadece dikkatle dinleyerek anlamakla kalmaz, bunu onun gözlerine bakarak da görebiliriz! Gözler bir kapı açar, içeriye bir erişim yolu sağlar.

Göz Dili Deneyi

Lütfen aşağıdaki resme bakın: Yönler, sanki bir kişiyle yüz yüzeymişsiniz gibi çizilmiştir.



G = Görsel (Fotografik hayal)
İ = İşitsel (Sesleri algılama)
K = Kinestetik (Duyularla hissetme: dokunma, koklama, tat alma vs.)
ha : hatırlama (tekrar zihne çağırma)
o : oluşturma (inşa etme)
id : içsel diyalog

Bir insan bir görüntü düşündüğünde (G) gözleri yukarıya bakar; aklına sesler, tınılar veya kelimeler geldiğinde (İ) yana bakar ve kinestetik bir his olduğunda gözler sol aşağı doğru hareket eder. Karşınızdaki kişi öne doğru bakıyorsa, muhtemelen yine bir görüntü düşünüyordur. Bu arada, %50'si solak olmak üzere bazı kişiler gözlerini tersine hareket ettirir.

NLP'nin temsilcileri bile bunun tam olarak herkes için geçerli olduğunu iddia etmemektedir. Ancak bu analiz yönteminin doğruluk oranı şaşırtıcı derecede yüksektir. Bununla birlikte farklı tepki veren biriyle karşılaşırsanız, o kişi her zaman bu tepkilerinde tutarlı olacaktır. Birinin bir görüntü düşündüğünü ve yukarı yerine aşağıya baktığını varsayalım. O zaman bu kişi aklında bir görüntü olduğunda her zaman aşağı bakacaktır.

NLP daha fazlasını da sağlar: Bir kişinin sağa mı yoksa sola mı baktığına bağlı olarak, bir anıyı mı hatırladığını yoksa zihninde bir şey mi tasarladığını anlayabilirsiniz!

Örneğin aşağıdaki sorular için karşınızdaki kişinin gözleri normalde, sizin açınızdan bakıldığında sağ üste doğru hareket etmelidir çünkü bunlar görsel olarak hatırlanan şeylerdir:

- Trafik lambalarında en üstte bulunan ışık kırmızı mıdır yoksa yeşil midir?
- Bahçenizde kaç tane ağaç var?
- Annenizin gözleri ne renk?
- Evinizin kaç tane kapısı var?

Aşağıdaki sorularda karşınızdaki kişinin gözleri; işitsel anlamda hatırlanan sesler, tınılar veya sözcükler söz konusu olduğu için size göre yatay olarak sağa doğru hareket eder:

- En sevdiğiniz şarkıyı düşünün!
- Alfabede, R'den önceki harf nedir?
- En sevdiğiniz arkadaşınızın sesini duyabilir misiniz?

Aşağıdaki sorularda karşınızdaki kişinin gözleri; işitsel olarak oluşturulan tınılar, gürültüler veya sözler söz konusu olduğu için size göre sola doğru hareket eder:

- İsminiz tersten nasıl okunuyor?
- Beethoven'ın 9. senfonisi blok flütle çalınsa kulağa nasıl gelir?

Aşağıdaki sorularda cevaplar görsel olarak oluşturulduğu için karşınızdaki kişinin gözleri size göre sol üste doğru hareket eder:

- En iyi arkadaşınız pembe boyalı saçlarla nasıl görünür?
- Oturma odanızın mobilyaları nasıl görünüyor?

Karşınızdaki kişi kendi kendine konuştuğunda, gözleri size göre sağ aşağıya doğru hareket edecektir çünkü bu bir tür içsel diyalogdur. Örneğin bir kişiden, kendine o anki niyetinin ne olduğunu sormasını isteyerek bu tepkinin nasıl oluştuğunu görebilirsiniz.

Hisler, duygular ve dokunma duyusu söz konusu olduğunda karşınızdaki kişinin gözleri sol aşağıya doğru hareket edecektir. Bunu görmek için bir kişiden ayaklarının sıcaklığına konsantre olmasını isteyebilirsiniz. Diğer örnekler:

- Yüzerken suyun teninizde bıraktığı hissi duyumsuyor musunuz?
- Kışın sıcacık ve rahat bir evdeyken, daha sonrasında soğuğa çıktığınızda ne hissedersiniz?

Örneğin televizyondaki röportajlar, göz hareketlerini gözlemleme pratiği yapmak için çok uygundur. Bunun dışında, çok iyi tanımadığınız biriyle egzersiz yapabilirsiniz.

Göz Deneyi

Deneyi yapacağınızı kişinin karşısına oturun ve ona ne yapacağınızı söylemeyin. Ona içsel temsil sistemlerinden (NLP de duyu organları anlamına gelmektedir) yararlanmanıza yardımcı olacak birkaç soru sorun. Görsel olarak hatırlanacak sorularla başlayın:

- Arabanızdaki halı ne renk?
- Annenizin gözleri ne renk?
- Oturduğunuz binanın numaraları nasıl bir şekle sahip?

Tüm bu sorular, sizin ve karşınızdaki kişinin daha önce gördüğünüz şeylerdir. Sonra ona, henüz hafızasına kaydetmediği ve inşa etmesi gereken bağlantılarla ilgili sorular sorun:

- Benim gözümden bakmış olsaydınız kendinizi nasıl görürdünüz?

- Mor saçlarla nasıl görünürdünüz?

Ardından işitsel sorular sorun:

- En sevdiğiniz şarkı hangisi?
- Evinizde hangi kapı, kapanırken daha çok gürültü çıkarıyor?
- Kendinize çok yakın hissettiğiniz birinin isminizi çok özel bir şekilde söylediğini hayal edebilir misiniz?
- Küçük bir çocuk olduğunuzu ve şarkı söylediğinizi hayal eder misiniz?

Sonra kinestetik sorular sorun:

- Sabah erken saatlerde kendinizi nasıl hissedersiniz?
- Kedinin tüylerine dokunmak size nasıl hissettirir?

Bu noktada şunu söylemeliyim: "...düşünüyorum", "...farkındayım", "...inanıyorum" veya "... biliyorum" gibi ifadeler spesifik olmayan ifadelerdir. Bu nedenle mümkünse bu tür formülleri kullanmayın, aksi takdirde göz hareketleri değişebilir. Her zaman yukarıdaki gibi net sorular sorun: "Nasıl hissettiriyor?", "Bu neye benziyor?" gibi.

Karşınızdaki kişinin göz hareketlerini herhangi bir sınıfa sokamıyorsanız, ona içinde neler olup bittiğini sorun. Ondan istediğiniz bilgi türüne ve bunu takip eden göz hareketlerine çok dikkat edin. Bir şeyi anlayamadığınızda ya da yorumlayamadığınızda belirli sorular sorun. Ancak bu şekilde ihtiyacınız olan hassasiyeti geliştirirsiniz. Her şeyi son derece dikkatli bir şekilde gözlemlerseniz, karşınızdaki kişinin düşünceleriyle ilgili güvenilir bir bilgi kaynağına sahip olacaksınız!

New Yorklu sihirbaz Steve Cohen, bu bilgilerle ilgili başarılı bir yöntem geliştirdi. Bu yöntemle birinin gözlerini izleyerek zihnini okuyabilirsiniz! Başlangıçta, göz hareketlerini kolaylıkla

izleyebileceğiniz bir denek seçin. Zamanla ve gelişecek tecrübeyle bu yöntemi uygulamanız daha kolay olacaktır.

Deney: Gözlerden Okumak
Bir kişinin karşısına oturun ve aşağıdaki cümleleri söyleyin:

- Ormanda yürüdüğünüzü hayal edin. Harika bir kuş görüyorsunuz. Onu, olabildiğince ayrıntılı olarak bir dalın üzerinde hayal edin: Tüylerini, boyutunu ve gagasının şeklini düşünün.
- Şimdi lütfen bir otoparkta olduğunuzu hayal edin. Aniden bir arabanın alarmı çalmaya başlıyor. Alarm sisteminin sesini ayrıntılı olarak hayal edin.
- Son olarak, bir dilim pizzayı elinizle yediğinizi ve yağlanmış parmaklarınızı peçeteyle sildiğinizi hayal edin.
- Az önce üç farklı senaryo hayal ettiniz: Ormandaki kuş, alarm sistemi ve yağlı pizza. Şimdi lütfen, bu olaylardan birini seçin ve onu yoğun bir şekilde düşünün. Bu olayı adım adım zihninizde canlandırın.

Şimdi deneğinizin gözlerini dikkatlice izleyin. Yukarıya bakıyorsa kuşu düşünüyordur; gözleri yana doğru hareket ederse alarmı düşünüyordur. Pizzayı düşünüyorsa gözleri aşağı doğru hareket eder. Deneğinize ne düşündüğünü doğrudan söyleyin. Gözlerinin onu ele verdiğini bilmediğinden cevabı nasıl bildiğinizi anlamayacak ve şaşkına dönecektir.

Sözsüz iletişimden bahsedeceksek, pandomim ustası Samy Molcho'nun beden ve beden ifadesiyle ilgili gözlemlerine değinmeden geçmek olmaz. "Beden Dili" kitabı bu konuda okuduğum ilk çalışmalardan biriydi ve hâlâ en sevdiğim kitaplar arasındadır. Aşağıdaki bilgileri de ilk olarak ondan duydum.

Göz Bebeği Neyi Ele Verir?

Molcho'nun göz bebekleriyle ilgili izlenimleriyle başlayalım. Göz bebekleri her şeyden önce ışık koşullarına göre tepki verir: Parlak ortamda küçülürler, ortam kararırsa büyürler ve böylece daha fazla görebiliriz. Ancak ışık aynı kalsa bile göz bebeği boyutu değişkenlik gösterebilir.

Temel kural şudur: İlgimizi çeken, arzuladığımız veya çok hoş bulduğumuz bir şey gördüğümüzde ışık durumu aynı olsa da göz bebeklerimiz büyür. Yani biriyle flört ediyorsanız ve göz bebekleri büyüyorsa, o zaman devam edebilirsiniz... Dahası da var: Göz bebeklerimizi büyütmek için sadece hoş bir şeyi düşünmemiz yeterlidir. Aynı şey kendimizi bir işe adadığımızda ve diğer şeyleri görmezden geldiğimizde de olur.

Farkında olmasak da büyümüş göz bebeklerini olumlu duygularla ilişkilendiririz. Bu nedenle bu özelliğe sahip kişiler, genellikle bize diğerlerinden daha çekici gelir. Bununla ilgili güvenilir bilgiler elde etmek için çok sayıda deney yapılmıştır. Örneğin bir deneyde erkeklere aynı kadının bulunduğu birkaç fotoğraf gösterildi. Ancak bu fotoğrafların birinde, kadının göz bebekleri yapay olarak büyütüldü. Erkeklerin büyük çoğunluğunun en çekici bulduğu kadın bu fotoğraftakiydi. Bu arada, fotoğraf çekimlerinde modellerin göz bebeklerini küçültmek için genellikle çok parlak ışık kullanılır. Sonra, modelleri daha çekici kılmak ve satış rakamlarını artırmak amacıyla moda dergilerinin kapaklarında kullanılacak fotoğraflardaki göz bebekleri fotoğraf teknolojisiyle büyütülür. Bir ipucu daha: Zayıf kontrastlar nedeniyle koyu gözlü insanların göz bebeklerini gözlemlemek çok daha zordur. Onlara özellikle daha dikkatli bakmalısınız.

Eğer bir şeyi sevmezsek, göz bebeklerimiz küçülür; kelimenin tam anlamıyla kendimizi "kapatırız". Yani karşımızdaki kişinin göz bebekleri aynı ışık koşullarına rağmen küçülürse, onun kendisini kapatmak istediğini ve rahatsız olduğunu anlarız. Bu yüzden aynı şey burada da geçerlidir: Tek yapmanız gereken kötü şeyler düşünmektir, böylelikle göz bebeklerinizin küçülür.

Pek çok insan sezgisel olarak gözlerinin iç dünyaları hakkında bilgi verebileceğinden çekinir ve bu durumdan korunmaya çalışır. Onları ele verecek işaretleri güneş gözlükleriyle kamufle ederler. Hiç televizyonda bir poker oyunu izlediniz mi? Bazı oyuncular gözlerini diğer oyunculardan sakınmak için her zaman koyu renkli gözlükler takar. Göz bebeklerini yakından görmelerini ve iyi bir ele sahip olduklarında nasıl büyüdüklerini veya kötü bir elde nasıl küçüldüklerini görmelerini istemezler.

Ancak çoğu insan yeterince iyi bir gözlemci olursak, gözlerimizin iç dünyamız hakkında bu kadar çok şeyi ortaya çıkaracağını bilmez. Ama neye dikkat etmeniz gerektiğini öğrenebilirsiniz çünkü gözlerimizdeki bu değişikliklerle ilgili olarak neredeyse hiçbir şey yapamayız. Göz bebekleri büyük ölçüde kontrolümüz dışındadır ve bu nedenle ruhsal durumumuzun çok iyi bir göstergesidir.

Bakış Biçimleri Bize Ne Anlatır?

Biriyle tartıştığınızda ve hatta onu tehdit ettiğinizde o kişiye nasıl bakarsınız, ona nasıl odaklanırsınız ve nereye bakarsınız? Elbette bir yüzleşme durumunda gözlerinizi karşınızdaki kişinin gözlerine dikersiniz ve bakışlarınızı kaçırmazsınız! Boyun kaslarınız gerilir, gözlerinizi ondan ayırmazsınız. Bakışlarınız kelimenin tam anlamıyla delicidir çünkü karşınızdaki kişinin gözlerindeki koyu kısımların içine bakarsınız. Bakışınız karşınızdaki kişi için net bir sinyal verir: "Göz hapsimdesin, seninle yüzleşiyoruz." Bakışınız bir uyarı, hatta bir tehdit anlamına gelir. Genellikle böyle bir bakışa aynı şekilde karşılık verilir. Karşımızdaki kişi de bize tıpkı bizim ona baktığımız gibi bakar. Oyunun kaybedeni, önce gözünü kaçırandır.

Dolayısıyla pek çok şey baktığınız sürenin uzunluğuna da bağlıdır ve iki bakış buluştuğunda geçerli olan bazı kurallar vardır. Diyelim ki yürüyorsunuz ve kaldırımda bir yabancıyla karşılaştınız. Bu durumda, genellikle aşağıdaki şemayı gözlemlersiniz: Birbirinizin gözlerine kısaca bakarsınız, nerede olduğunuza bağlı olarak kısaca selam verebilirsiniz ve sonra dümdüz ileriye bakarsı-

nız. Bu hızlı bakış çok büyük önem taşır çünkü şunu söyler: Seni fark ettim ve sana saygı duyuyorum. Ama bakış uzunsa tehdit edici görünebilir. Samy Molcho, aynı olguyu asansördeki tutumumuza bağlı olarak şöyle anlatır: Bir kişi asansörde tek başınadır. Asansör durur ve ikinci bir kişi içeriye girer. Kapılar kapanır kapanmaz genellikle kısaca birbirlerine bakarlar ve sonra bakışlarını başka yöne çevirirler ve çoğunlukla saçma şeyler yaparlar. Biri, başka bir restoranda randevusu olmasına rağmen asansöre asılmış restoran menüsünü okur. Diğeri, kat düğmelerine bakar ve asansörden çıktığı an onları çoktan unutmuştur.

Bir diyalogda ona uygun bir bakış yoksa, diğer kişi kendini kötü muamele görmüş gibi hisseder. Bu yüzden herhangi bir karşılamada karşıdakine bakmamak kaba bir davranıştır. Bir çiftin bir bankta oturduğunu ve yanlarından oldukça güzel bir koşucunun geçtiğini hayal edin. İkisi de koşan kadına bakar. Sonra kadın kocasına bir soru sorar, adam cevap verir ancak hâlâ koşucunun arkasından bakmaktadır. Elbette kadın bu durumdan rahatsız olur çünkü önemsenmediğini düşünür! Kadın bu durumu kabalık olarak görür ve hatta kendisine kötü davranıldığını hisseder.

Birisi ne pahasına olursa olsun bizi bir şeye ikna etmek istiyorsa fakat yeteri kadar güvenilir argümanları yoksa, o zaman çoğunlukla bakışlarını bizimkilere odaklayacak ve gözlerini bizden ayırmayacaktır. Bu hareketle bizi de kendisine odaklamaya çalışacaktır. Ancak gerçekte bunun tersi olur: Bir süre sonra bakışlarımızı odaklamakla o kadar çok meşgul oluruz ki söylenenlere dikkat edemeyiz. Bu nedenle bir tartışma sırasında (adil olmak istiyorsanız) karşınızdaki kişiye kısaca başka tarafa bakma fırsatı vermelisiniz. Böylelikle konuştuğunuz kişi her iki yönde de bilgi akışını keser. Bu şekilde ona düşüncelerini kısaca toparlama şansı verirsiniz. Tekrar hazır olduğunda bakışları bize döner. Bu kişi artık iletişime devam etmeye hazırdır.

Göz teması daha uzun süreli olarak kesintiye uğrarsa durum zorlaşır. O zaman hiçbir iletişim gerçekleşmeyebilir çünkü bizim açımızdan söylediklerimizin bir alıcısı yoktur. Hâlâ bilgi gönde-

ririz ama boşluğa. Karşımızdaki kişi sadece fiziksel olarak vardır, içsel olarak kaçıp gitmiştir. Odayı fiziksel olarak terk etmemiş olabilir ama göz teması açısından bizi terk etmiştir. Tartışırken karşımızdaki kişi bize bakmadığında "Lütfen bana bak!" diye haykırmamızın nedeni de budur.

Ancak sadece bakışın uzunluğu değil, aynı zamanda bakış yönü de önemli bir rol oynar. Karşımızdakinin yukarıya bakması, bir kare hatırladığı anlamına gelmek zorunda değildir. Bu aynı zamanda kişinin hayali olarak daha yüksek bir otoriteden yardım istediği anlamına da gelebilir: "Tanrım, lütfen bana böylesine bir aptallıktan kurtulmam için yardım et!" gibi bir mesajı olabilir. Öğrenci olduğunuz dönemdeki şu durumu hatırlıyor musunuz? Sınava iyi hazırlanmıştınız, doğru cevapları bir gün öncesinden biliyordunuz. Ama sınav anında cevaplar aklınıza gelmedi. Böyle bir anda, büyük olasılıkla yukarı bakıp şöyle düşünürsünüz "Bu olamaz. Doğru cevabı biliyorum. Dilimin ucunda ama hatırlamıyorum, kahretsin!"

Benzer bir şey sözlü bir sınavda benim de başıma gelmişti. Ne yazık ki ileri düzey dersler olan Fransızca, İngilizce ve coğrafyayı seçmem nedeniyle matematikten sözlü sınava girmek zorunda kaldım. Sınav iki öğretmenim ve başka bir okuldan gelen bir denetmen tarafından yapıldı. O zamanki matematik öğretmenim çok akıllı bir adamdı ve bizim için en iyisini istiyordu. Bu nedenle bizimle bir anlaşma yaptı. "Size hangi alanlarda iyi olduğunuzu sormama izin vermiyorlar, bu yüzden iyi olmadığınız konuları bilmek isterim," dedi. Öğretmen bilmesi gerekeni öğrenmişti ve hiçbir kural çiğnenmemişti. Olasılık hesabından hoşlanmazdım ve öğretmenim şunu önerdi: "Mecburen sormam gereken bölümde sana basit bir olasılık hesabı sorusu soracağım. Bu durumda denetmen kurallara uyulduğunu görecek ve sana daha uygun diğer konularda soru sorarak devam edecektir." Stratejimiz buydu.

Sınav günü ilk bölüm planladığımız gibi geçti. Denetmenden içinde ödevler olan bir zarf aldım, yarım saatim vardı. Heyecanla sandalyeme gittim ve titreyen ellerle zarftan kâğıdı çıkardım. Hız-

la gözden geçirdim ve rahatladım, hepsini yapabilirdim ve "olasılık hesabı" bölümündeki problemler o kadar basitti ki onları da çözebilirdim. Sorular basit diyagramlar hakkındaydı, olasılık hesabı hakkındaki bilgim de zaten o kadardı. Hazırlık aşamasından sonra komiteye çağrıldım, çözümleri tahtada açıklayacaktım.

Sınav komitesinin önünde doğru aritmetik yöntemlerini tahtaya yazabildim. Sıra denetçiye gelene kadar herkes etkilenmişti. Denetçi samimi bir şekilde, "Madem olasılık hesabı konusundayız, lütfen bana Andrei Nikolayevich Kolmogorov'un olasılık aksiyomlarını söyleyin."

Kahretsin! Gözlerim büyüdü, ağzım açıldı ve gözlerim yukarıya doğru hareket etti. Matematik öğretmenim gözlerini kapattı, dudaklarını birbirine bastırdı ve hafifçe öksürdü. Kısa bir süre sonra, "Onu çalışmadım!" dedim. Sınav stratejimizi geliştiren öğretmenimin de yukarıya bakıyordu... Tabii ki!

Gözlerin Büyüklüğü Neyi Ele Verir?

Defalarca sergileyebildiğim şu deney hiç kuşkusuz beni çok gururlandırıyor: Bir izleyiciye aklından birini tutma görevi veririm. Sonra o kişiyi tarif ederim ve sonunda adını söylerim! Tüm izleyicilerin tepkisi neredeyse aynıdır: Gözleri büyür ve ağızları açılır.

Birinin gözleri büyüyorsa, bunun anlamı şudur: "Az önce olanlara veya söylediklerine dair daha fazla bilgi istiyorum." Bu tepkinin birkaç nedeni olabilir. Ya kişi bizim örneğimizde olduğu gibi bir şeyi anlamamıştır ve kendi kendine sessizce sorar "Bu nasıl olabilir, mümkün değil!" ya da kişi, ilgisini çeken ve daha fazlasını öğrenmek istediği bir şey duymuştur ve bunun hakkında daha fazla bilgi edinmek istiyordur.

Bu bilgiler satış alanında da kullanılabilir. Bir müşterinin gözleri satış görüşmesi sırasında büyüyorsa, bu satıcı için çok önemli bir işarettir. Bir profesyonel bunu açıkça görecek, doğru soruları soracak ve doğru sonuçları çıkaracaktır. Karşıt sinyal, gözlerin kısılmasıdır ve bu ilgili kişinin daha fazla bilgi istediği anlamına gelir. Bu durumda çoğunlukla zaten mevcut olan bilgi daha da derinleştirilir. Kişi bir noktaya daha fazla odaklanır. Rahatsız

edici her şey yok sayılır ve bakışı odaklamak için gözler kısılır. Çoğunlukla kısık gözler belirli bir soruna işaret eder: Örneğin "Bu noktayı henüz tam olarak anlamadım, tekrar anlatılmasını isterim!" gibi bir yorum yapılır. Ancak karşınızdaki kişinin içsel bir monologa girmesi ve içindeki o belirsiz noktayı bizzat yanıtlaması da mümkündür. Bu durumda, kişinin düşünmesine izin vermek en doğrusudur çünkü zamana ihtiyacı vardır ve cevabı bulur bulmaz gözleri yeniden büyüyecektir ya da başka bir soru soracaktır.

Kapalı Gözler Bize Ne Anlatır?

Gözlerinizi kapadığınızda "kapanırsınız", yani kendinizi izole etmeye çalışırsınız. Tüm dış uyaranları kendinizden uzak tutmak istersiniz. Artık hiçbir sinyal göndermez ve daha fazla sinyal almazsınız. Bu davranışın birkaç olası nedeni vardır. Belki yorgunsunuzdur ve çevrenizde sizi etkiyen şeylere kısa bir ara vermek istiyorsunuzdur. Daha fazla bilgi istemiyorsunuzdur ve bir an için kapanmanız gerekiyordur. Ama belki de herhangi bir şeyi kabul etmek istemiyor olabilirsiniz. Örneğin bir mesaj sizi allak bullak etmiştir. Bu durumda da gözlerinizi kapatıp şunu düşünürsünüz: "Şu anda bunu istemiyorum, kes şunu!" Aşırı bilgiye maruz kalan birisi bile savunma gereği gözlerini kapatabilir. Bu, karşımızdaki kişiyle olan iletişimimizde ona fazla yüklenmemek için kısa bir mola vermek gerektiği anlamına gelir.

Genel olarak, bu gözlemleri Samy Molcho'nun yolundan giderek NLP'nin bakış açısı teorisiyle birleştiriyorum. Bu benim en değerli uygulamam. Bu şekilde, konuştuğum kişinin içindeki gizli süreçler hakkında çok şey öğreniyorum. Siz de sözlü olmayan sinyalleri deşifre etmek için önemli araçlara zaten sahipsiniz. Bu bilgi ile karşınızdaki kişinin eylemlerini yapıcı bir şekilde yönlendirebilirsiniz. Ancak sırlarınızı kendinize saklayın çünkü bunlar çok etkili ve değerlidir. Tıpkı bir hazine gibidir.

Örneğin bunlar size bireysel yaşamda çok yardımcı olabilir. İlgi duyduğunuz biriyle bir randevunuz olduğunu varsayalım. Başlangıçta bolca göz teması kurun ve ilgili kişinin gözlerinin

derinliklerine bakın. Bu, karşınızdakinin iyi hissetmesini sağlar. Ancak bunu doğru ölçüde yapmaya dikkat edin çünkü birçok şey buna bağlıdır. Akşamın ilerleyen saatlerinde sizin için önemli olan bir konuyu açın. Sonra bakışınızı ellerinize veya bardağınıza odaklayın. Artık karşınızdaki kişinin gözlerine bakmayın!

O anda şöyle bir şey olur: Karşınızdaki bir şeylerin yanlış gittiğini ve sizinle olan bağlantısını kaybettiğini hisseder. Yeniden iletişim kurmaya ve sizinle daha açık ve dürüst konuşmaya çalışacaktır. O bunu yaptığında, göz temasını yeniden kurun ve onu konuşmaya teşvik edin. Bunun, hedefinize ulaşmanıza ve onu kendi tarafınıza çekmenize yardımcı olacağına eminim.

Ağız: Sözsüz Konuşmak

Neredeyse yediğimiz her şey, ağzımızın açıklığından geçmek zorundadır. Burada bizim için neyin iyi olduğunu ve neyin olmadığını tam anlamıyla filtreleriz. Lezzet sinirlerinin kabul etmediği her şeyi reddederiz, tükürürüz veya isteksizce yutarız. Bir şeyi isteyerek mi, yoksa istemeyerek mi yuttuğumuz yüzümüze ve özellikle dudak bölgemize yansır. Bu nedenle ağız çevresindeki kaslar odak noktamız haline gelmelidir. Konuşma, ağız vasıtasıyla sağlanır. Bu yüzden sözlü ve sözsüz iletişim konusunda merkezi bir rol oynar.

Ağız verilen bilgileri alırken, tıpkı yiyeceklere karşı verdiği tepkiyi verir. Eğer verilen bilgi fazlaysa, yani bir çırpıda işlenebilecek bilgiden daha fazlası veriliyorsa ağız rahatlatmak için açılır. Aynı zamanda daha fazla bilgi almak için de açılır. Şaşırdığımızda veya biri bize sürpriz yaptığında da ağzımızı açarız. Kısacası bir şeyi işlemek için zamana ihtiyacımız olduğunda bunu ağzımızı açarak gösteririz. Tıpkı gözlerimizde olduğu gibi; ağzımız da açılır, yuvarlaklaşır ve genişler çünkü daha fazlasını isteriz.

Gençken, Alfred Biolek programlarını büyük bir coşkuyla izlerdim. Samy Molcho'nun olduğu bölümü hâlâ çok net hatırlıyorum. Molcho programda aşağıdaki deneyi göstermişti:

Çene Deneyi

- Lütfen ağzınızı açın ve alt çenenizi serbest bırakın. Bu pozisyonda kalın. Şimdi gözlerinizi açın ve şunu hesaplayın: 7 x 8 + 12 = ?
- Ağzının açıkken hesap yapmak normalden daha fazla zamanınızı alacaktır ve ister istemez ağzınızı kapatma ihtiyacı hissedeceksiniz.

Bunun sonucu şu şekilde özetlenebilir: Düşüncelerimiz vücudumuzu etkilemekle kalmaz, bedensel duruşumuz da düşüncelerimizi etkiler. Düşüncelerimiz, açık ağzımız ve serbest bırakılmış alt çenemiz tarafından engellenir. Karşımızdaki kişinin yüz ifadesi bu şekildeyse, o anda herhangi bir bilgi alamaz. Bir ara vermeli ve o ana kadar söylenenleri sindirmesini beklemeliyiz.

Aralanmış dudaklar daha fazla bilgi isteğinin göstergesiyken, birbirine bastırılmış dudaklar bunun tam tersidir. Bir şeyi almak veya kabul etmek istemiyorsak dudaklarımızı birbirine bastırırız. Bu şekilde hoşnutsuzluğumuzu açıkça gösteririz. Bu tam tersi şekilde de işler: Kendimizi başkalarının sözlerine karşı izole etmekle kalmaz, aynı zamanda kendimizi hiçbir şey söylememeye de zorlayabiliriz. Bu reddetmenin en saf halidir.

Ayrıca dudak ısırma seçeneğimiz de vardır. Ya dişlerin arasına bir dudağımızı sıkıştırırız ya da her iki dudağı içe doğru çekip ısırabiliriz. Her iki durumda da kendimizi konuşmaktan alıkoymak isteriz. Söylemek istemediğimiz bir şey ağzımızdan kaçmasın diye dudaklarımızı bloke etmeyi tercih ederiz. Bu, "Kendimi bilinçli olarak kontrol ediyorum ve hiçbir şey söylememeyi tercih ediyorum," anlamına gelir. Bu belirsizlik olarak da yorumlanabilir çünkü söz konusu kişi bir şey söyleyip söylemeyeceğinden emin olamayabilir ve şimdilik sessiz kalmayı seçmektedir.

Bir kişinin gülümsemesi de çeşitli olabilir ve yakından gözlemlenerek yorumlanabilir. Gülümsediğimizde dudaklarımızı iki

taraftan yukarıya doğru kaldırırız ama hepsi bu kadar değildir. Gülmenin farklı anlamları olabilir. Şuna dikkat edin: Gerçek bir gülümseme, genellikle sahte olandan daha uzun sürer. Ayrıca sahte bir biçimde gülümsediğimizde aniden durururuz; gerçek bir gülümseme çok daha akıcı bir şekilde kaybolur. Sahte gülümseme sadece dudaklarla sınırlıdır; içten bir kahkaha veya dürüst, dostça bir gülümsemede gözler de güler. Bunu gözlerin yanındaki küçük kırışıklıklardan da anlayabilirsiniz. Gerçekten güldüğünüzde kaşlarınız hafifçe aşağıya bakar, oysa sahte bir biçimde gülümsediğinizde yüzünüzün bir yarısı diğer yarısından daha fazla büzülür. Bu nedenle çarpık bir gülümseme çoğunlukla samimiyetsizdir. Gülmek, biraz pratikle size önemli ipuçları sağlayacak basit ve çok yönlü bir eylemdir.

Önceki bölümlerde yüz ifadeleriyle ilgili önemli sinyallere yakından baktık. Yüzden (gözler ve ağızdan) yayılan sinyaller sayesinde, karşınızdaki kişiyle ipleri sizin elinizde olan harika bir oyun oynayabilirsiniz. Bu bana ilk olarak arkadaşım ve koçum Michael Rossié göstermişti. Bu klasik bir NLP oyunudur ve literatürde pek çok kez bundan bahsedilmiştir. Sonuçların sizi şaşırtacağına eminim.

Arkadaş ya da Düşman Deneyi

- Bir oyun arkadaşı bulun ve karşısına oturun. Rahatlamasını ve düşüncelerini belirli bir şeye odaklamasını isteyin. Arkadaşınız rahatladığında ve gevşediğinde, ondan sevmediği birini düşünmesini isteyin. Size o kişinin kim olduğunu söylememeli ama o kişiyi tam anlamıyla hayal etmelidir: Saç rengi, gözleri, burnu, kıyafetleri vb. Hayal etme anındaki yüz ifadelerini not edin.
- Sonra karşınızdaki kişiden sevdiği birini düşünmesini isteyin. Yine göz rengi vb. tüm ayrıntılara odaklanın. Yine hayal etme anındaki yüz ifadelerini not edin.

- Şimdi ondan, örneğin daha koyu saçlı olan kişiyi düşünmesini isteyin. Yüz ifadesini yakından inceleyin: Göz bebeklerine ne oluyor? Büyüyorlar mı, küçülüyorlar mı, yoksa aynı mı kalıyorlar? Gözlere ne oluyor? Açılıyor mu, kısılıyor mu? Ağza ne oluyor? Karşınızdaki kişi hafifçe gülümsüyor mu? Yoksa dudaklarını birbirine mi bastırıyor?
- Biraz pratik yaptığınızda, çoğu durumda arkadaşınızın hangi (sevdiği ya da sevmediği) kişiyi düşündüğünü bilip onu şaşırtabilirsiniz.

NLP'nin bir başka tekniği de aynalamadır. Her zaman karşınızdaki kişiyle aynı şekilde durmalısınız. Bunu deneyin!

Ayna Deneyi

- Karşınızdaki kişiyi taklit etmemeye dikkat edin! Bunu yaparsanız ve o bunu fark ederse yeterli teması kurma şansınız kalmaz.
- Bu nedenle bazı eğitmenler, "kademeli aynalama"yı önermektedir. Karşınızdaki kişi duruşunu değiştirdikten sonra, siz onun bir önceki duruşuna geçersiniz. Örneğin karşınızdaki kollarını kavuşturup sonra kollarını çözer; o çözdüğü anda siz kollarınızı kavuşturursunuz.

Bu ayna oyunu, karşınızdaki kişinin ne düşündüğünü anlamanıza yardımcı olabilir çünkü diğer kişinin duruşunu aldığınızda, onun içinde neler olup bittiğine dair bir fikir edinirsiniz. Hatırlayın: Duruşumuz düşüncelerimizi etkiler. Ancak bu yöntem birçok kişi tarafından bilindiğinden aynalama esnasında çok dikkatli davranmak gerekir.

Madeni Para Deneyi
Mimiklerine bakarak karşınızdaki kişi hakkında daha fazla bilgi edinebilirsiniz:

- Masaya bir adet iki avro koyun ve yanına da yirmi sent koyun, yanlarına da bir adet bir sent ve bir adet iki sent koyun.
- Şimdi arkanızı dönün ve arkadaşınızdan bir eline iki avroyu, diğer eline de kalan paraları almasını rica edin. Sonra iki elini de kapatmasını ve öne doğru uzatmasını söyleyin. Sonra tekrar dönün.
- Sol elini işaret edin ve arkadaşınızdan o elindeki parayı 7 ile çarpmasını isteyin. Elinde iki avro olduğunu varsayarsak, 2 x 7'yi hesaplaması gerekir.
- Sonra sağ elini işaret edin ve oradaki parayı da 7 ile çarpmasını isteyin. Bizim örneğimizde bu sağ el, yani 23 x 7 olacaktır.

Bu oyunun sırrı şudur: Karşınızdaki kişiyi hesap yaparken iyice inceleyin. Kolay hesabı yaparken daha hızlı olacaktır ve siz bunu göreceksiniz. Daha kolay hesap yaptığını gözlemlediğiniz elde iki avro vardır!

Baş ve Boyun: Duruşu Korumak
Benim için çocuk sahibi olmak hayatımın en büyük ve en güzel mücadelesi oldu. Özellikle eşimin ilk hamileliği sırasında çok heyecanlandım ve bir yıl önce mümkün olduğunu düşünmediğim şeyler yaptım: Bebek kundaklama ve doğuma hazırlık kurslarına gittim, hamilelik ve doğum hakkında dersler izledim! Bu dersler harikaydı ve her birini dört gözle bekliyordum. Öğretmenler, kapsamlı bilgi veren ve aynı zamanda küçük çocuklar ve dünya algıları hakkında konuşan kendini kanıtlamış uzmanlardı. Kurslar, Münih'teki LMU Kadın Kliniği'nin amfisinde yapıldı. Salonu ve atmosferini o kadar çok sevdim ki televizyon şovlarımdan

birinin arka planı olarak burayı kullandım. Daha sonra burada kalbimi durdurduğum sansasyonel "Flatliner Deneyi"ni gerçekleştirdim. Böylece nabzım, çocuklarımın doğduğu odadan sadece birkaç metre uzakta durmuştu.

Ama derslere geri dönelim. Bir akşam bir profesör bizimle çok ilginç bir test yaptı. Bir bebeğin fotoğrafını ekrana yansıttı ve hepimizden bir an resme yakından bakmamızı istedi. Bebeğe bir süre baktıktan sonra hepimiz başımızı yana eğdiğimizi fark ettik. Savunmasız bir bebeğin görüntüsü bile içimizde bir refleksi tetiklemişti ve farkında olmadan çocukla sözlü olmayan bir iletişim kurmaya başladık: "Benden sana zarar gelmez!" Çünkü başımızı bir tarafa eğdiğimizde diğer kişiye vücudumuzun çok hassas bir bölümünü, yani şah damarımızı gösteririz. Bu bölge hayvanlar için çok hassas bir yerdir ve yırtıcı hayvanların saldırılarının ana hedefidir. Genellikle bu tür savunmasız noktaları koruruz. Başımızı bu şekilde eğdiğimizde şunu söyleriz: "Güven bana, senin için tehlikeli olmayacağım. Ben de sana güveneceğim, bunun için sana savunmasızlığımı gösteriyorum." Bu yüzden reklam posterleri de insanları genellikle başları eğik halde gösterir, böylece karşı tarafa kendimizi açmamız teşvik edilir.

Bu, sıklıkla itaatkâr insanlar tarafından da yapılan bir harekettir: Tıpkı mağlup olduklarının açık bir ifadesi olarak sırt üstü yatan ve en savunmasız noktalarını yırtıcıya sunan hayvanlar gibi. Yani bir konuşma sırasında birisi aniden başını kaldırırsa, bu kişi kesinlikle bir duruma katılmıyor ya da sinirleniyor demektir. Bu işaret genellikle gözlerin farklı bir yöne bakması ve ağız şeklinin değişmesiyle desteklenir.

Ayrıca başımızı geriye atarak boynumuzu daha da açabiliriz. Bu iki anlama gelebilir: Bir açıdan olası bir rakibe ondan korkmadığımızı göstermek için boğazımızı gösteririz. "Buraya gel, başına ne geleceğini göreceksin." Bu durumda kafa düz durur ve geriye doğru hareket eder. Çene öne doğru itilir. Genellikle çocuklarımın tartıştıkları zaman, birbirlerine saldırmadan kısa bir süre önce bu hareketi yaptıklarını gözlemlerim. Birisi bize bu baş pozisyonunu yaptığında, bu bize küstah ve kışkırtıcı ge-

lir. Öte yandan boynu göstermek, birisiyle flört etmeye veya kur yapmaya davet de olabilir. Bir kadın duygusal olarak boynunu bu şekilde gösterebilir. Bu hareketi yaparken kişi genellikle yavaştır ve sonunda çoğunlukla biraz yana doğru döner. Sıklıkla el boyna götürülür çünkü odak noktasını daha belirgin bir şekilde göstermek ister: "Buraya bak, sana tamamen güveniyorum. Sana en savunmasız noktamı gösteriyorum." Bu tür işaretler neredeyse her zaman bilinçsiz olarak verilir ve karşı taraf bunları algılar ancak bunlar çok güçlü bir etkiye sahiptir. Bazı ender durumlarda, olaya dâhil olan kişiler neden böyle tepki verdiklerini bilirler ve yine de bu etkiye izin verirler.

Ancak bunun tersi de mümkündür: Bir kişi aynı anda başını ileri ve aşağı hareket ettirirse boynunu korumak ister. Bu davranış, onun tetikte olduğu anlamına gelir. Ya güvensizdir ya da savunma pozisyonu almıştır. Çoğu zaman bu hareket yukarıya kalkan omuzlarla desteklenir. Artık güvensiz olmadığımız veya kendimizi savunmak zorunda olmadığımıza inandığımız anda, baş ve omuzlar normal konumuna geri döner. Charles Darwin'e göre, insanlar daha az tehditkâr görünmek için başlarını eğerler. Elbette bu şekilde daha küçük görünürler. Bu nedenle insanlar önemli gördükleri birine yaklaştıklarında, çoğu kez farkına varmadan kafalarını biraz daha içeriye çekerler. Bu yukarıda anlatılan durumun, yani boğazın kasıtlı olarak gösterilmesinin zıt duruşudur.

Ancak başı öne eğme, duruma bağlı olarak bir kur yapma aracı olarak da kullanılabilir. Bir kadın, karşısındaki erkeğe başını eğerek baktığında gözleri daha büyük görünür ve kendisi de fiziksel olarak daha küçük görünür. Bu hareket çok ikna edicidir çünkü erkeklerdeki koruyuculuk içgüdüsüne hitap eder. Kadının kırılgan ve savunmasız olduğunu gösterir. University College London tarafından yapılan kapsamlı bir araştırma, başları hafifçe eğik ve yukarıya bakan kadınların anında daha kadınsı göründüğünü ortaya çıkarmıştır.

Bir de başı öne eğerek eğik bakma hareketi vardır; gözler hareketsiz bir şekilde karşıdaki kişiye sabitlenir. Bu bakış, yüzleşme-

ye hazır olmayı ifade eder. Özellikle gözlük kullananlar arasında popüler olan bir harekettir. Gözlük çerçevesinin üstünden bakılır: "Sana inanmıyorum, tamamen farklı düşünüyorum," anlamına gelir.

Görüldüğü üzere burada tanımlanan tüm baş ve boyun hareketleri, genellikle farklı iki yönde yorumlanabilir. Bu ikilem, bir kez daha vücut dilinin herhangi bir kullanma talimatı olmadığını gösterir. Kendi başına hiçbir hareket, bir insan hakkında net bir izlenim vermez. Bağlantı çok önemlidir: Tüm sinyalleri doğru bir şekilde deşifre etmek için tüm ayrıntılara dikkat edilmeli ve etkileşimler doğru şekilde yorumlanmalıdır. Bu noktada sezgileriniz devreye girmelidir.

Omuzlar ve Kollar: Pozisyon Değişiklikleri Neyi İfade Eder?

Bir kişi genellikle omuzlarını karşısındakinin omuzlarına paralel konuma gelecek şekilde tutar. Eğer kişi pozisyonunu değiştirir ve aniden bir omzunu öne doğru iterse, bu bir bariyer koyduğu anlamına gelir. Genellikle bunu yapan kişi, herhangi bir konuda karşısındakiyle aynı fikirde değildir ve bu şekilde uzaklaşmaya çalışır. Bu sinyale karşılık olarak, o konuyu deşme ve söz konusu meseleyi yeniden ele alma fırsatına sahip olursunuz. Tabii eğer isterseniz!

Bir kol hareketiyle, örneğin kollarımızı hafifçe öne uzatarak ve avuç içlerimizi yukarı doğru çevirerek kendimizi karşımızdaki kişiye açabiliriz ya da kendimizi kapatabilir ve kollarımızı veya bir kolumuzu vücudumuzun önüne getirerek bir bariyer oluşturabiliriz. Ama bence kolları bağlamak en yanlış anlaşılan harekettir! Hemen hemen herkes bunu bloke/engel anlamında bir işaret olarak yorumlar ve bu durumda karşısındaki kişinin kendisini dinlemek istemediğini düşünür.

Çoğu zaman durum tam tersidir! Bir partide iki kişinin konuştuklarını hayal edelim. Aniden iki kişiden biri kollarını bağladı. Bu hareket çoğu zaman, oradaki herkese konuşmayı bölmemeleri ve ilgili kişiyle konuşmamaları sinyalini verir: "Lütfen şimdi benimle konuşma; karşımdaki kişinin söylediği şey yarıda

kesilemeyecek kadar ilginç." Yani sinyal aynıdır ancak mesaj farklı bir alıcıya gider!

Reddetme/kabul etmeme durumunda ellerimizi belimize koyabiliriz. Bu hareket bir veya iki kolla da yapılabilir ve aynı etkiyi gösterir. Bu hareket bizi büyütür. Dirseklerimiz dışa dönüktür. Hâkimiyeti ifade etmeye yönelik bir harekettir: "Düşündüğünden daha büyüğüm ve dirseklerimi kullanabilirim!" Bu hareket, güvensizlik veya korku sebebiyle kullanılabileceği gibi kararlılığın altını çizmek için de kullanılır.

Eller: Dünyayı Kavramak

Bir kişiden bir spiral merdiveni açıklamasını isterseniz, parmağıyla spirali tarif edip sözlerini elleriyle destekler.

Ellerimizi kullanmadan iletişim kurmakta genellikle çok zorlanırız. Çevremizdeki dünyayı anlamak için ellerimizi kullanırız. Samy Molcho, beyin korteksimizde baş ve işaret parmağımızın kontrol alanının, ayaklarımıza veya başımıza oranla on kat daha fazla yer kapladığını net bir şekilde açıklar! Bunu anlayabiliyorum. Örneğin dün bir konferansa gittim ve sıklıkla olduğu gibi trafikte sıkışıp kaldım. Dikiz aynasından, arabasında telefonla konuşan bir adam gördüm. Belli ki heyecanlı ve hızlı konuşuyordu, muhtemelen oldukça da yüksek sesliydi. Sürekli kendini işaret ediyordu, eliyle havada görünmez bir merdiven çizdi ve sonra aynı eliyle tekrar sildi. Tek bir kelime bile duymadan, sadece ellerini gözlemleyerek, bu adamın (kendini çeşitli noktalardan işaret etmişti) adım adım bir şey inşa etmiş olduğunu (çeşitli sahneleri hayal etti) bulabildim. Bu şey artık ya üst makamdaki bir yer veya kimse tarafından boş ve hükümsüz görülmüştü ya da adam bundan sonra devam etmek istemiyordu.

Artık trafik sıkıştığında diğer arabalardaki yolcuları izlemek sizin için faydalı ve eğlenceli bir etkinlik olacaktır. Nasıl olsa zamanınız olacak, böylece yetenekleriniz ve bilginizle biraz antrenman yapabilirsiniz. İletişim kurarken birçok insan, kendi yüz ifadelerini kontrol eder çünkü birçok olasılık olduğunu bilir. Yüz ifadesi, karşımızdaki kişiye iletmek istediğimiz içeriğin ideal bir

tamamlayıcısıdır. Ancak ellere ve bacaklara bakmak çoğu zaman bize diğer kişinin yüzüne bakmaktan daha fazlasını anlatsa da çoğunlukla bunlara dikkat etmeyi unuturuz. O zaman da dikkate alınması gereken belli belirsiz bir jesti kaçırabiliriz. Örneğin bir toplantıda bir katılımcı, herhangi bir işin yapılması veya yapılmaması gerektiğini söyler ve bilinçsizce bu görevi vermek istediği kişiyi elleri veya ayaklarıyla işaret eder. Aynı şekilde bir konuşma sırasında kişi bilinçsizce kendini işaret edebilir. Bu aktif olmak istediğini veya bir şeyden dolayı sorumluluk hissettiğini gösteriyor olabilir.

İki tür el hareketi vardır: Açık ve kapalı. Açık olanda, karşıdaki kişiye avuç içi gösterilir. Bu açık sözlülüğün bir işaretidir, hiçbir şey gizli kalmayacaktır. Ayrıca bu güven uyandıran, dostane ve misafirperver bir harekettir. Açık elinizle verir ve alırsınız. Bu hareket şunu sembolize eder: "Adil bir değiş tokuşa hazırım."

El içe doğru döndürüldüğünde avuç içi gizli kalır. O zaman konuştuğumuz kişi elimizin arkasını görür. Bu hareketle kişi bir şeyi engellemek ister. Bu korku veya güvensizlik nedeniyle veya bir şeyi gizlemek için yapılabilir. Her durumda da karşımızdaki kişiyle aramızda bir mesafe oluşur. Aynısı eller masanın üstünde düz durduğunda, sandalyenin kollarına dayandırıldığında ve hatta masanın altına gizlendiğinde de geçerlidir.

Avuç içimiz yukarıya bakacak şekilde elimizi yukarı doğru hareket ettirdiğimizde, karşımızdaki kişiye sembolik olarak yardımcı olacağımızı ifade ederiz. Bu aynı zamanda "Lütfen ayağa kalkın," cümlesinin de hareketidir. Avuç içimiz yukarıya bakarken elimizi aşağı doğru hareket ettirdiğimizde, bu davetkâr bir jest olur ve genellikle "Lütfen oturun," cümlesinin işaretidir.

Aynı hareket elin arka tarafı yukarıya bakacak şekilde yapılmış olsaydı çok farklı görünürdü. Dostane söylenmiş "Oturun," komutu, bir emir halini alırdı: "Buraya otur!" Eli dışı yukarıya bakacak şekilde aşağıya indirmek, her zaman dominant bir hareket olarak kabul edilir. Karşıdaki kişi sembolik olarak aşağıya doğru bastırmak ve küçültmek istemektedir. Hatırlayın, izleyiciye sinyal vermek isteyen politikacılar bu hareketi yapar: "Sessiz

olun!" Bu sadece sakinliği sağlamak için yapılmış mütevazı bir işaret değil, aynı zamanda açıkça dominant bir davranıştır.

Başka bir örnek: Karşılaştığınız biri sol eliyle yukarıdan omzunuza hafifçe vurur. Bu şekilde "Ben daha güçlüyüm," demektedir. Hiçbir işçi patronunu bu şekilde selamlamaz fakat bir patron bunu yapabilir ve kimse bunun olumsuz bir hareket olduğunu düşünmez. Bir kişinin statüsü toplumsal ilişki kurallarını belirler. Hareketteki küçük bir değişiklik onu baskın bir tavırdan dostane bir davranışa dönüştürebilir. Örneğin bu durumda omuza değil de üst kolun yan tarafına eliyle dokunduğunda bu dönüşüm gerçekleşir. Bu neredeyse aynı hareket gibi görünse de tamamen farklı bir etkiye sahiptir. Bu tür küçük ayrıntılar genellikle bilinçli olarak algılanmasa da bilinçaltımız bunları hemen kaydeder.

Çoğunlukla farkına varılmadan yapılan hareketlerden biri parmakları masaya vurmaktır. Konuştuğunuz kişi, bir sohbet esnasında bu hareketi masa üstünde veya sandalyesinin kolunda yapıyorsa bu, konuşmayı kısa süre sonra bitirmek istediğinin iyi bir göstergesidir. Bunun birçok nedeni olabilir: stres, hayal kırıklığı, ayrılma isteği veya zorunluluğu. O an dikkatini söylediklerinize vermeyecektir.

O kadar çok jest vardır ki bu noktada sadece birkaçını anlatabilirim ve en önemlilerine kesinlikle değinmeliyim. Örneğin bir kişi bir konferans sırasında bir nesneyi sıkıca tutuyorsa veya kürsüyü elleriyle sıkıca kavramışsa, bu genellikle güvensizliğin ve korkunun veya destek bulma arzusunun işaretidir. Bu, ilgili kişinin kendini yeniden güvenli hissetmek istediği anlamına gelir. Elbette bu durum, ilgili kişinin bir şeyi elinden bırakma imkânı bulamadığı ve bu sebeple nesneyi elinde tutmak zorunda kaldığı anlar için geçerli değildir. Kişinin ayakta durulması gereken bir partide, içkisini bitirmek istediği için yarılanmış bir kadehi tutarak dolaşması da söz konusu olabilir. Hep söylediğim gibi, yanlış yorumlamalara karşı dikkatli olunmasını öneririm.

Herhangi bir şeyi pençe gibi kavramak, konuşmayı desteklemek için de kullanılır. Burada hayvanlar alemiyle bir paralellik

ortaya çıkar, bu hareket her zaman bir tehdit veya bir saldırı olabileceğinin işareti olabilir.

Eli yumruk yapmak da benzer bir durumdur. Bunun agresif bir etkisi vardır. Karşımızdaki kişi bunu bilinçli olarak fark etmese bile etkisi görülecektir. Artık tüm vücudumuz değişen duruşu gösterir. Bilinçaltı gayet net olan bu değişimi hemen algılayacak ve ona göre hareket etmemizi sağlayacaktır. Bu, temel bir içgüdüdür. Başarısızlığı ölümcül sonuçlar doğurur. Yani nedenini bilmesek de bir harekete agresif bir şekilde tepki verebiliriz çünkü tetikleyici unsur karşımızdaki kişide farkında olmadan algıladığımız küçük ama net bir hareket olabilir.

Avuç içlerinizi, sanki bir şeyi itmeye çalışıyormuş gibi tutarsanız, bu biraz daha mesafe istediğiniz anlamına gelir. Size sunulan bir argümanı (hatta o kişiyi) sembolik olarak kendinizden uzaklaştırırsınız. Net bir jest yapmak yerine, masanın üstündeki bir nesneyi de (bir kalem, bardak, tabak vs.) itebilirsiniz.

Bir kişi bazı nesnelerin yerlerini değiştirmeye başlarsa, bu muhtemelen duyduklarına bir düzen getirmek istediğinin işaretidir. Başka bir olasılık da söz konusu kişinin ne söyleyeceğini bilmemesi ve diyaloğa yeni bir yön vermek için zaman kazanmaya çalışmasıdır.

Ellerini ceplerine sokan kişinin o anda onları kullanması imkânsızdır. Mantıklı, değil mi? Bu, o anda yardım etmek istemediğinin veya bir şeyi saklamak istediğinin açık bir işaretidir! Her ikisi de somut ve mecazi anlamda düşünülebilir. Dikkat: Bu kişinin elleri üşümüş de olabilir!

Sizin için küçük bir ipucu: Bazen kot giyenlerde gördüğünüz gibi, eller cebe girdiğinde bir tek baş parmak dışta kalmışsa, bu dominantlığın bir göstergesidir. Çünkü baş parmak en güçlü parmaktır ve güç bu şekilde gösterilir. Aynısı kemere takılan baş parmaklar için de geçerlidir. El ele tutuşan çiftlere bir göz atın: Partnerler arasında daha baskın olanın, baş parmağı çoğu zaman yukarıda olur.

Elleri arkada birleştirmek de çok belirgin bir hâkimiyet hareketidir. Bu duruş üst bedeni korumasız gösterir ve bir konuyla

ilgili olarak kendinizden emin olduğunuzun işaretidir. Bu öyle bir emin olma durumudur ki kişi, şüpheli bir durumda kendisini savunamayacak olsa bile ellerini arkada birleştirmiştir. Yani bu duruş sadece sağlam sinirlere sahip olanlar içindir.

Tokalaşma

Tokalaşma biçimimiz, içsel tutumumuz hakkında bize önemli ipuçları verir. Başlangıçta bu gelenek, herhangi bir silah olmadığını göstermek için kullanılırdı. Aynı zamanda insanlar bu yüzden birbirlerine sarılırlar. Tokalaşma ritüeli, insanları sandığımızdan daha fazla etkiler. Belki de bunun sebebi bu ritüeli eski ve anlamsız bir jest olarak görüp önemsememizdir. Bu bağlamda Peter Collett, "Ich sehe was, was du nicht sagst (Söylemediğin şeyi görüyorum)" kitabında Allen Konopacki'nin ABD'de yaptığı bir deneyi anlatır: Konopacki, bir telefon kulübesine kasıtlı olarak yirmi beş sent bıraktı ve sonra kulübeye gelenleri gözlemledi. Herkes parayı cebine attı. Telefon kulübesindeki kişiler çıktıktan sonra bir öğrenci yanlarına giderek, yirmi beş sentini görüp görmediklerini sordu. Yarısından fazlası parayı görmediklerini ifade ederek yalan söyledi. Deneyin ikinci aşamasında, öğrenci telefon kulübesinden çıkan kişilerle önce tokalaşarak selamlaştı ve sonra aynı soruyu sordu. Bu kez sadece %24'ü yalan söyledi; yani bu yarısının yarısından azıydı!

Tokalaşmanın net bir şekilde etkisi olmuştu ve bu bir tür karşılıklı sorumluluğu çağrıştırmıştı. İki taraf da aynı anda aynı hareketi yaptı ve göz hizasında birbirlerine baktılar. Ancak bu farklı şekillerde de yapılabilir. Tokalaşma zayıf veya sert olabilir, uzun veya kısa sürebilir.

Güçlü bir tokalaşma; her şeyi kontrol altında tutmayı seven, dominant ve güçlü bir rakibe işaret eder. Araştırmalar, kadınların sert tokalaşmalarının dürüstlüğe işaret ettiğini ancak erkeklerde öyle olmadığını göstermiştir. Zayıf, kısa bir tokalaşma güvensizliğe, hatta kayıtsızlığa işaret edebilir: "Sana elimi uzatmam lazım ama umurumda değilsin!" Bu durumda söz konusu kişi ya başka bir şey düşünüyordur ya da narsistlik derecesinde kendini beğen-

miştir. İki kişiden birinin, diğerinin elini bırakmadığı uzun bir tokalaşma ise karşı tarafın söz konusu kişiyi bırakmak istemediğini gösterir. Bu aynı zamanda dominant bir harekettir çünkü kısa bir tokalaşma zorunluluk ifadesinden başka bir şey değildir.

Çoğu zaman bir kişinin, diğerinin elini iki eliyle kavradığını gözlemleriz. Bu kişi karşısındakinin kolunu veya dirseğini de tutabilir. Bu hareket, dışardan bakanlar için dostane görünür ancak her şeyden önce net olarak bir hâkimiyet göstergesidir ve farklı bir durumda da bağlılığın kanıtıdır. Hareketi yapan kişi bu ritüelin kontrolünü ele alır ve her şeyi kontrol altında tutmak ister.

Tokalaştığımızda, genellikle ellerimizi yere 90 derecelik bir açıyla tutarız. İki kişinin de elleri aynı pozisyondadır; ne yukarıda ne aşağıdadır, her şey uyumlu bir şekilde gerçekleşir. Ta ki birisi elini yukarı çevirip açıkça şu mesajı iletene kadar: "Lider benim!" Bu kişi avantajı ele geçirir ve üstünlük kazanır! Aşağıdaki el, kelimenin tam anlamıyla yetersizdir. Bu birçok şeyi bilinçli olarak algılamadığımıza ama yine de bu şeylerin kalıcı bir etkiye sahip olduğuna dair bir başka örnektir.

Bacaklar ve Ayaklar: Doğru Yönde Bir İpucu

Hepimiz yüz ifadelerimizin, hakkımızda çok şey söylediğini düşünürüz. Belki de tam da bu yüzden kendimizi kontrol altında tutmaya dikkat ederiz. Çoğu durumda bu işe yarar ve yüz ifadelerinin karşımızdaki kişiyle ilgili bilgi verme konusunda her zaman için güvenilir olmamasının nedeni budur. Bedensel hareketlerimizi ender olarak düşünürüz. Genel bir kural olarak; baş bölgesinden ne kadar uzaklaşırsak, vücudun o kısmının bize verdiği ipucu o kadar güvenilir olur. Örneğin ayaklar, bir kişinin hangi yönde düşündüğünü gösterir. Birinin sohbete açık olup olmadığını bilmek istiyorsanız, bacaklarına ve ayaklarına bakmalısınız. Çok net bir ipucu vereceği için ellerle yapılmak istenmeyen hareketler bacaklarla yapılabilir. Bir kişi bir şeye katılmadığının ve konuşmayı bitirmeyi tercih ettiğinin açık bir işareti olarak parmaklarını masaya vurmak ister ve bu hareketi ayaklarına devrederek ayaklarını sallar. Mesaj şudur: "Kaçıp

gitmem imkânsız ama sallanarak benzer bir hareketi anlatmaya çalışabilirim."

Karşınızda oturan kişi, kollarını kavuşturmak yerine bacak bacak üstüne atıyor olabilir mi? Yoksa bacaklarını paralel konuma getirerek duruş pozisyonunu mu değiştiriyor? Kollarla yapılan hareketler bacaklara kayabilir. Bir kişi karşınızdayken, ayak parmaklarının uçları size dönüktür. Yeni bir konu başlattığınızı ve aniden karşınızdaki kişinin ayağının veya ayaklarının sizden uzaklaştığını düşünün. O zaman bu kişinin belirttiği yönde uzaklaşmayı tercih ettiğini varsayabilirsiniz. Hatırlayın: Enerji dikkati takip eder. Sadece bir yön düşünürüz ve vücudumuz bilinçsizce bu yöne doğru hareket eder. Çoğu zaman bu dürtüyü ayak uçlarından anlayabilirsiniz.

Beden: Sezgisel Dilin Etkisi

Kesin olan bir şey var ki burada bahsedilen kuralların hiçbirinde evrensel geçerlilik iddiası yoktur. İçgüdüler ve doğru sezgiler olmadan hata yapabilirsiniz. Peki, içsel bir dürtüyle karar alma konusunda belirgin bir yeteneği nasıl geliştirirsiniz? Uzun evrim sürecinde, bilgi ve akıl yoluyla çok şey kazandık. Çok sayıda araştırma sezgi olgusunu ele aldı ve en son sonuçlar şunu gösteriyor: İçgüdülerimize daha önce varsayıldığından çok daha fazla güvenebiliriz çünkü hisler olmadan düşünmek mümkün değildir ve bunun aksi de geçerlidir. Bana göre her ikisinin etkileşimi, muhatabımızın vücut dilini yorumlamada ideal anahtardır. Daha sonra, sezgimizi nasıl daha fazla geliştirebileceğimizi ve böylece ona güvenebileceğimizi ayrıntılı olarak anlatacağım. Bu noktada öncelikle "Akıllı Hans"ın hikâyesi aracılığıyla sezgiyle beden dili enerjisinin çözümlenmesi arasındaki bağlantıyı açıklayıp örneklendireceğim.

Akıllı Hans, 20. yüzyılın başında halktan büyük ilgi gören bir attı. Hans sayabiliyor, aritmetik yapabiliyor, resimleri tanıyabiliyor, zamanı biliyordu ve iyi bir kulağı vardı. Ona dört yıldır aritmetik, okuma ve müzik konularında eğitim veren okul müdürü ve matematik öğretmeni Wilhelm von Osten'in atıydı. Hans,

eğitimini tamamladıktan sonra yukarıda belirtilen alanlarda başını sallayarak ve toynaklarıyla yere vurarak ustasının sorularını cevaplayabiliyordu. At, halka açık gösterilerde gelen konukları sayıyor ve zor aritmetik problemlerini çözüyordu. Bir armonika üzerinde çalınan notaları biliyor, oyun kartlarını tanıyordu. Yeteneği sansasyon yarattı. Ortalamanın üzerinde zekâsı olan bu hayvan hakkında dünya çapında haberler yayımlandı. 1904'te gösterilerinin sırrını araştırmak için Berlin'de on üç kişilik bir komisyon kuruldu. Von Osten'in bazı hileler kullandığı ihtimali de göz önünde bulundurulduğu. Komisyon, Hans'ın gösterilerini büyük bir dikkatle izledi ve ayrıntılı bir incelemeden sonra von Osten'ın hiçbir hile kullanmadığı sonucuna vardı. Ne doğrudan ne de dolaylı olarak atına işaret vermiş olamazdı, bundan eminlerdi. Çünkü Hans, bir yabancı tarafından verilen görevleri de başarıyla yerine getiriyordu.

Komite üyelerinden birinin adı Oskar Pfungst'du. Sansasyonel atla ilgili mesele onun kafasını karıştırıyordu. Komisyon, Hans'ı kalite sertifikalı bir at yapan raporu imzalandıktan sonra bile araştırmasına devam etti. Bir süre sonra Pfungst, Hans'ın kendisine soru soran kişinin cevabı bilmemesi durumunda görevini gerçekleştiremediğini fark etti. Bu yüzden şu deneyi yaptı: Bir kişi ata verilen işlemin cevabını bir tahtaya yazdı. Deneyi yöneten kişi tahtanın arkasında durdu ve cevabı görmedi. Cevabı yazan kişi de atın görüş alanından çıktı. O anda Pfungst ata tahtayı gösterdi ve Pfungst da işlemlerin sadece %50'sinin cevabını biliyordu. Deneyi yöneten kişi cevabı bilmediğinde Hans da görevi tamamlayamıyordu. Pfungst, atın cevabı ancak deneyi yapan kişinin vücut dilindeki nüansları fark edebildiğinde bulabildiğini ortaya çıkardı.

Von Osten dehşete düşmüştü ve sonucu kabul etmek istemedi. Hans'ın sorulanları kendi başına çözebildiğini iddia etmeye devam etti ve birkaç yıl sonra, bu ifadeleri sebebiyle güvenirliği yerle bir olduğu için hayata küsmüş bir şekilde öldü. Hans'a ne olduğuna dairse farklı ifadeler var: Muhtemelen Birinci Dünya Savaşı'nda bir savaş alanında vurulduğu düşünülüyor.

Yine de Hans'ın hikâyesi, deneylerin sonuçlarının denetçinin beklentilerinden bile etkilenebileceğini kanıtladığı için bilimsel bir öneme sahiptir. Tıpkı ilk bölümdeki örnekte olduğu gibi: Öğretmenlere hangi öğrencilerin yetenekli oldukları ya da olmadıkları önceden söylendiğinde, öğretmenler öğrencileri farklı şekilde derecelendirirler. Bu tür bulgular çok sayıda bilim insanına benzer çalışmalar yapma konusunda ilham vermiştir.

Hikâyeyi burada iki nedenden dolayı anlattım. Birincisi: Bunu etkileyici buluyorum çünkü içinde pek çok gerçek var. İkincisi: Bir at olan Hans bile, çoğu insanın isterse yapabileceğini bilmediği bir şeyi yapabiliyordu. Hans, deneyi yöneten kişinin vücut dilini yorumlayabiliyordu. Bu nedenle sahibi yokken bile başkalarının sorduğu problemleri çözebiliyordu. Hans'ın görüş alanındaki tek kişi bile çözümü biliyorsa, at bundan emin oluyordu ve görevi tamamlıyordu.

Hayvanın yeteneğini inceleyen bilim adamlarının, onun ne kadar inanılmaz bir başarı sergilediğini anlamamasına çok şaşırdım. Beden dilini okumak için doğru sezgilere ihtiyacınız vardır. Bir at insanların beden dilini bu şekilde çözebiliyorsa, o zaman insanlar da bunu öğrenebilir.

Ancak sezgilerinizi sadece sürekli pratik yaparsanız mükemmelleştirebilirsiniz. Fırsat bulduğunuz her yerde insanları gözlemleyin. Bunu tutkunuz haline getirin. Bir dahaki sefere bir yerlerde (doktorda, sinemada, kuyrukta, otobüs durağında, kafede) beklemek zorunda kaldığınızda antenlerinizi devreye sokun. Şahsen benim için Manhattan ve Staten Island arasında çalışan feribot, insanları izlemek için bir geçit töreni noktasıdır. Her türden insan, bir laboratuvardaymış gibi burada toplanır. Bu tür yerler idealdir.

Gözlem yaparken, kişiyle empati kurmaya ve düşüncelerini anlamaya çalışın. Bir sonraki eylemini tahmin edebilir misiniz? Onun yerinde olsaydınız, bir sonraki anda nasıl tepki verirdiniz? Kelimenin tam anlamıyla role girebilirsiniz. Ve unutmayın: Her şey sadece bir oyundur. Eğer işe yaramazsa ve yanılıyorsanız, ne önemi var? Sadece biraz pratik yapmak istiyorsunuz. Ama tah-

mininizden çok daha fazla nokta atışı yapacağınıza eminim. Hedeflediğiniz kişi odadan çıkarsa, başka bir tane bulun. Yabancılar üzerinde çalışarak çok sayıda başarı elde ederseniz, size daha yakın olan insanlara geçin. Bu size jest ve mimikleri daha iyi gözlemleyebilme ve bunlara daha fazla zaman ayırabilme avantajı sağlar. Göz hareketlerini doğru bir şekilde anlamlandırabiliyor musunuz? Ağız ne şekilde değişiyor? Belirli anlarda fark edilebilecek mimikler veya tikler var mı? Beklemek hiç bu kadar heyecanlı olmamıştı!

BEDEN RUHU YÖNLENDİRİR

Paul Ekman, insan duyguları ve bunların yüz ifadeleri üzerindeki etkisiyle ilgili yaptığı çalışmalarla öncü olarak görülen bir psikologdur. Ekman, yüz ifadelerinin kendilerine has kuralları olup olmadığını ve bunların kelimeler gibi anlaşılıp anlaşılmayacağını araştırmayı kendisine görev edinmişti. Ondan önceki birçok bilim insanı çocuklukta görülen yüz ifadelerinin taklit edildiğini, yani ebeveynlerden kopyalandığını varsayıyordu. Bu nedenle bu ifadelerin kültüre özgü olduğu kabul ediliyordu. Ekman, bu sorunun cevabını bulmak için tüm dünyayı gezdi, hatta ormanda yaşayan yerlileri bile ziyaret etti. Dünyanın her yerindeki insanlara fotoğraflar gösterdi ve onlardan fotoğraflardaki yüz ifadelerini (sevinç, şaşkınlık, üzüntü, korku, tiksinti veya öfke ifadeleri) yorumlamalarını istedi. Dünyanın her yerinde insanlar, bu ifadeleri anında ve doğru şekilde yorumlayıp sınıflandırabildiler.

Ekman, meslektaşı Wallace Friesen'le yoğun bir çalışma içerisine girdi ve yedi yıllık araştırmanın ardından dev bir katalog oluşturdu. Bu katalog yüzümüzde sıklıkla görülen kas hareketlerinin kombinasyonlarını içerir, tam 500 sayfa kalınlığındadır ve "Yüz Hareketleri Kodlama Sistemi (Facial Action Coding System)" (FACS) olarak adlandırılır. Bu çalışma halen yüz ifadeleriyle uğraşan bilim insanlarına referans bir çalışma olarak hizmet vermektedir ve hatta animasyon film kahramanı Shrek ile *Oyuncak Hikâyesi*'ndeki karakterler de FACS yardımıyla yaratılmıştır. Başka hiçbir yerde bu kadar güvenilir bir sistem bulamazsınız.

Ekman ve Friesen; duyguları insanların yüz ifadeleriyle eşleştirmek, yani düşüncelerimizin yüz ifadelerimiz üzerindeki etkilerini kaydetmek için çok zaman harcadılar. Bir gün bu sistemin tersine çalışıp çalışmadığını, yani yüz ifadelerimizin duygularımıza yön verip vermediğini merak ettiler. Çığır açan cevap şuydu: Evet! Düşünceler tek yönlü değildir; düşüncelerinizin duruşunuzu etkilemesi gibi, hareket etme ve bedeninizi tutma biçiminiz de düşüncelerinizi ve duygularınızı etkiler.

Bir örnek: Samy Molcho'nun deneyini hatırlıyor musunuz? Çenenin aşağıda olması, hesaplama becerisi üzerinde olumsuz bir etki yaratmıştı. Ekman'ın da benzer bir fikri vardı. O ve Friesen, öfke ve acı gibi duyguları gösteren yüz ifadelerinin analizi üzerinde çalışıyorlardı. Günlerce birbirlerinin karşısına oturdular, dönüşümlü olarak kızgınlık ve acı ifadesi yansıtan mimikler yaptılar. Bir süre sonra, çalıştıkları günlerin sonunda gittikçe daha karamsar, huysuz ve kötü hissettiklerini fark ettiler. Bunun sebebi neydi? İkisini de mizacı böyle değildi. Bunun birbirlerine bakarken takındıkları yüz ifadeleriyle ilgili olabileceği düşündüler. Bu varsayımı sistematik olarak incelediler. Sonunda, yüz ifadelerinin aslında otonom sinir sisteminde önemli değişikliklere neden olduğunu keşfettiler. Yani sadece bir düşüncemiz ya da duygumuz yüz ifademizi etkilemiyordu. Tersi de mümkündü.

Yüz ifadelerimizle bir duygu üretilebiliriz: Yüz kaslarımızın duygularımız üzerinde etkisi vardır! Bilim insanlarının gözlemleri netti: "Kendimizi çok kötü hissettik. Bu yüz ifadesiyle kendimizde üzüntü ve duygusal sıkıntı yarattık. Kaşlarımı indirdiğimde, tek kaşımı kaldırdığımda, göz kapaklarımı kıstığımda ve dudaklarımı birbirine bastırdığımda bir öfke duygusu yaratıyorum. Nabzım, dakikada on iki atış kadar artıyor ve ellerim terlemeye başlıyor. Yüz kaslarımı hareket ettirdiğim zaman, sistemin geri kalanını kapatamıyorum. Bu son derece rahatsız edici."

Psikolog Fritz Strack, 1988'de Mannheim'da bu konuyla ilgili bir araştırma yaptı. İki gruba ayrılan deneklere çizgi film seyrettirildi. Film oynatılırken bir gruptan dişlerinin arasında bir kalem tutmaları ve gülümsüyormuş gibi dudak kenarlarını

yukarıya kaldırmaları istendi. Diğer gruptansa kalemi dudaklarıyla tutmaları istendi, böylelikle gülümsemeleri engellenecekti. Sonuç: Dişlerinin arasında kalem tutan grup, filmleri çok daha komik buldu!

Kas Gerginliği Deneyi

- Rahat bir şekilde sandalyeye oturun. Bütün kaslarınızı gevşetmek için zaman ayırın, oldukça gevşek ve rahat oturun.
- Hazır olduğunuzda geçmişinizden sizi tam anlamıyla sinirlendirmiş bir deneyimi seçin ve buna iyice odaklanarak tüm ayrıntılarını hatırlayın.
- Bu deneyimi gözlerinizin önüne getirin ve düşüncelerinizde onu tekrar yaşayın. Bu esnada tamamen gevşemiş bir halde olmalısınız. Bu iki talebi aynı anda yapabilir misiniz? Gevşediğiniz anda öfkelenmenizin imkânsız olduğunu göreceksiniz. Öfke ve korkunun kas gerginliğine ihtiyacı vardır. Bu, eğer gevşemişseniz ve rahatsanız öfkelenemeyeceğiniz ve korkmayacağınız anlamına gelir. Aynısı tam tersi için de geçerlidir.

Aşırı duygular insanidir. Hepimiz zaman zaman sınıra dayanırız ve bazen öfke ve korku, dışarı çıkması gereken önemli tepkilerdir. Ancak her zaman tepki verme seçeneğine sahip olduğumuzun farkında olmalıyız. Gergin miyim, birazdan çıldıracak mıyım? Yoksa bir durum olduğunda genellikle, "Dünya, sandığımız şeydir" ilkesine göre tepki verip sorunu mantıklı bir şekilde çözmek için buna dışarıdan bakabiliyor muyum?

Psikolog ve koç Jens Corssen, bu gibi durumlarda nasıl düşündüğünü çok net bir şekilde anlatır: "Bu tip durumlar benim koçum ve ben de onun öğrencisiyim. Beni teste soktuğun için teşekkürler Koç, artık bana güvenmediğini düşünmeye başlamıştım." Böylelikle kendisiyle arasına mesafe koymaktadır. Sinirlen-

diği zamanlarda "göz kırpma" yöntemini kullanır ve yöntem şu şekilde işler: Örneğin bir şeye kızdığınızda öfkenizi biraz serbest bırakın. Sonrasında tekrar rahatlayacaksınız çünkü artık bildiğimiz üzere mesele tam olarak bununla ilgilidir. Yine de bu süreci sınırlandırmalı ve olumlu bir şekilde bitirmelisiniz. Bir dahaki sefere bir şeye kızdığınızda, aynı anda kendinize göz kırpın. Vücudunuzun tekrar liderliği ele aldığını ve kaslarınızı gevşettiğini göreceksiniz ve böylece o duygunuzdan kurtulabileceksiniz.

Ben de bu tür süreçlerin mümkün olduğuna dair en iyi örneklerden biriyim: Birkaç yıl önce, bir film ekibi benimle ilgili bir bölüm çekti. Bütün gün Münih şehir merkezinde yürüdük ve yoldan geçenlerle çeşitli deneyler yaptık. Sonunda bir kafede, gözlerim bağlı bir şekilde nesneleri tahmin ettiğim ve daha önce hiç görmediğim çizimleri tanımlayıp kopyaladığım bir deney gösterdim. Daha sonra gözlerim açıldığında, büyük bir şaşkınlıkla masada tanımadığım birinin oturduğunu gördüm. Bu kişi bana kameralar önünde hakaret etti ve şarlatan olduğumu, sahtekârlık yaptığımı söyledi. Bu yapım ekibi tarafından planlanmış bir eylemdi, aslında beni kandırmak istemişlerdi! Bunu neden anlatıyorum? Sırf size bir şey göstermek istediğim için: Ben ve izleyiciler gibi, siz de doğru sonuçları çıkarıyorsunuz. Televizyonu açtığınızı ve bir masada oturan iki kişi gördüğünüzü hayal edin. Biri daha rahat, gevşek ve kendine güveniyor; diğeri ise kıpkırmızı bir suratla bağırıp duruyor. Hangisi size daha sempatik gelir? Bunu düşündüğümde hemen rahatlayabildim. Dediğim gibi, bedenimiz düşüncelerimizi etkiler ve düşüncelerimizin bedenimiz üzerinde somut etkileri vardır.

Tavsiye: Eğer depresif bir ruh halindeyseniz ve daha iyi hissetmek istiyorsanız, kendinizi iyi hissedeceğiniz bir duruş seçin. Bu basit ama etkili bir önlemdir. Dik durun, gülümseyin ve gevşeyin.

Elinizde bir limon olduğunu hayal ettiğiniz deneyi hatırlıyor musunuz? Bir limonu ısırdığınızı okuduğunuzda bile ağzınızda tükürük birikmişti ve bu sadece düşünce gücünüzle oldu. Tüm gevşeme egzersizleri ve meditasyonlar da tam olarak bununla il-

gilidir. Meditasyon; odaklanmak, kişinin merkezini bulmak ve dikkatini belli bir hedefe odaklamak için denenmiş bir stratejidir. Bunu bizim için başka biri yaparsa (limonlu deneyde benim yaptığım gibi), o zaman telkin veya hipnozdan söz ederiz. Bunlar aynı madalyonun iki yüzüdür. Her durumda da bunlar, içeriden gelen gücü sistematik olarak kullanmak adına güçleri birleştirmek ve böylelikle beden ifadelerinden düşüncelerle ilgili sonuçlar çıkarabilmek için kullanılan araçlardır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜŞÜNCELERİMİZLE DÜNYAYI BELİRLEMEK

"Tüm güç içeriden gelir." Psikoloji doktoru ve sayısız kitabın yazarı Serge Kahili King'e göre bu ifade büyük bir anlam taşır: Biz her zaman diğer insanlara ve olaylara güç vermeye veya onları reddetmeye muktediriz.

Herkeste bu güç vardır ve eşit olarak dağıtılmıştır. Bir mentalist olarak bunu pek çok şekilde gösterebildim. Sizi ancak zihninizde uygun hisleri yaratmayı başarabilirsem, yakalayıp heyecanlandırabilirim. Sadece düşüncelerinizi tetiklediğimde formüllerim işe yarayabilir. Bu, daha sonra yaptıklarınızı ve hatta fiziksel işlevlerinizi etkileyebilir. Bedeniniz, zihninizde yarattığınız görüntüye göre (örneğin bir limonu ısırmak) otomatik olarak tepki verir. Belki de bu farklı olasılıkların önünü açacaktır. Göreceğiz.

KENDİ KENDİNE TELKİNİN GÜCÜ

Amerikalı hipnozcu Ormond McGill'in tanımına göre, "Hipnoz anlamında telkin, bir fikrin bilinçaltına uygulanmasıdır". Yani bir düşüncenin, başka bir kişinin bilinçaltına doğrudan ulaşmasına izin vermek ve onu hayata geçirmektir. Telkin, bir etkileme biçimidir. Hisler ve kararlar, (az ya da çok) belli bir güçle bel-

li bir yöne yönlendirilir. Hipnozcu, bir başkasının bilinçaltına hedefler yerleştirebilir veya kendi bilinçaltını değiştirebilir, yani yönlendirebilir. Bu sebeple dış telkin ve kendi kendine telkinden bahsediyoruz.

Telkin çok güçlüdür. Düşünce gücünün yardımıyla, insanların sahnede dengelerini kaybetmelerini, kollarını hareket ettirememelerini ve hatta kendi isimlerini bile unutmalarını sağladım. Psişiğin bilinçaltı telkini, karşı taraftan kabul edilir edilmez telkin gerçekleşir! Böylelikle kişi beyaz bir kâğıdı veya şişe kapağını nakit para olarak kabul edebilir veya kendi adını unutabilir. Ayrıca telkinler sadece onları (bilinçli veya bilinçsiz olarak) kabul edersek ve onların gücüne inanırsak işe yarar. Ancak o zaman içimizdeki gücü artar. Çünkü bir şeye kesin olarak ikna olduğumuz an, irademiz sınırlı bir hale gelir ve o şeyin etki alanı büyür. İnancımız irademizi her zaman yener. Bu açıklamayla öfkelenip kitabı bir kenara atmadan ve bu iddianın komik olduğunu düşünmeden önce lütfen şunu hayal edin:

Tahta Deneyi

- Önünüze yaklaşık 20 santimetre eninde ve 5 metre uzunluğunda bir tahta koyup bir uçtan diğerine yürüyün. Zorlanacağınızı düşünmüyorum.
- Şimdi, 20 santimetre eninde ve 5 metre uzunluğundaki aynı tahtayı alıp derin bir kanyonda köprü yapmak için kullanın. Bir uçtan diğerine yürümek yine kolay olur mu? Farkı ne? Neden şimdi tamamen farklı davranıyoruz?

Uçurumun yüksekliğini bilmek, size tahtadan düşme olasılığını düşündürür. Tahta yerde olduğu sürece bu önemli değildir. Tahtadan düşebileceğiniz düşüncesi anında zihninizde canlı bir görüntü oluşturur ve bu görüntü giderek daha da tehditkâr bir hale gelir. Yüksek bir kanyonun üzerindeki bir tahtada yürümeyi arzu-

lasanız bile, normal şartlar altında, bunun "aşırı tehlikeli" olduğu fikri sizi uzak tutacaktır. İnanç (hatta güçlü bir imge), iradenizi alt eder. Her telkin, zihninizde yarattığınız görüntülerin gücüyle çalışır. Bir görüntüyü ne kadar canlı olarak hayal ederseniz, telkinin gücü de o kadar güçlü olur. Bunu açıklamak için aşağıdaki örneği ele alalım.

Temiz Hava Deneyi
Lütfen okuyun:

1. Kendinizi tazelenmiş hissediyorsunuz.
2. Bu satırları okurken aynı anda düzenli ve sakin bir şekilde nefes alın. Her nefes alışta bilinçli bir şekilde yeni enerjiyle dolduğunuzu düşünün. Aldığınız temiz hava, her cümlede biraz daha bedeninize yayılıyor, başınızdan ayak parmağınıza kadar.

İkinci cümle neden birincisinden çok daha güçlü görünüyor? Çünkü formülasyonda iki şeyi hesaba kattım: Birincisi görüntüler yarattım ve ikincisi sizi bulunduğunuz yerden, yani bu satırları okuduğunuz yerden uzaklaştırdım. Bu "iken (örn. okurken), diğinde-bu yüzden" veya "eğer-o zaman" bağlantıları güçlü formlardandır ve birçok alanda da işe yarar: Yağmur yağıyor, bu yüzden kötü bir moddayım. Partnerim böyle davrandığında beni hep üzüyor. Arabanın arkasında oturduğumda kendimi hep hasta hissediyorum. Kendinize has, tipik bağlantı listenizi oluşturun. Bunlar, elbette başka yönde de çalışırlar:

- Doktora gittiğimde, hemen iyi hissederim.
- Çocuğunuz bir yere çarptığı için ağlayarak yanınıza koştuğunda, başını okşayın ve sevgiyle şunu söyleyin: "Başını bu şekilde okşadığımda iyi olacaksın."

Sürekli olarak bu tür bağlantılar tarafından kontrol ediliriz. Bu bağlantılar ne kadar gergin olduğumuza ve hangi görüntülerin ortaya çıktığına bağlı olarak, irademizden daha güçlü bir etkiye sahip olabilir. Ağzınızın tükürükle dolmasını istemeseniz bile, taze bir limonu ısırdığınızı düşündüğünüz anda tükürük üretmeye başlarsınız. Bir başka ikna edici örnek de cinsellik üzerinden verilebilir. Erkeklerde, buna karşılık gelen güçlü görsel imgeler harekete geçirildiğinde bariz fiziksel tepkiler meydana gelir. Yani ne düşündüğümüz önemlidir. Düşüncelerle kendimizi zehirleyebilir veya geliştirebiliriz. Burada açığa çıkan kuvvetler, net bir şekilde kendi kendini telkin alanına girer. Hedefinize ulaşmak için hâlâ çalışmanız gerekir ancak bu sizi ileriye taşıyan bir rüzgâr gibidir. Eğer iradeniz inancın gücü karşısında kısa çöpü çekerse, bu net bir biçimde hedefinize ulaşacak iradeye sahip olduğunuz ancak bunun gerçekten mümkün olduğuna dair inancınızın da olması gerektiği anlamına gelir.

Üniversitede geçen beş yarıyıldan sonra, lisans derecemi mütercim tercüman olarak yapmak istedim. Bu sınav, dört yazılı çeviri içiyordu: Bir metin İngilizceye, diğeri Fransızcaya ve iki tanesi de bu dillerden Almancaya çevrilecekti. İki dilli sözlüklerin ve gramer kitaplarının sınava sokulmasına izin verilmiyordu. Önceki dönem çevirilerim oldukça iyiydi. Harika sayılmazlardı ama fena da değillerdi. Sadece Fransızcaya çevirmem gereken Almanca metinler bana sorun yarattı. Bir yerde takılıyordum. Tatmin edici bir sonuç alamadım. Sınavdan önceki son deneme sınavında, tüm adaylar arasında en kötü çeviriyi yaptım ve bu, sınav gününden dört hafta önceydi. Ama hem ara diplomayı alma arzusuna sahiptim hem de bunu başaracağıma dair sarsılmaz bir inancım vardı.

Bu yüzden kötü geçen deneme sınavından sonra, çok zeki ve yardımsever bir insan olan Fransız profesörümün yanına gittim ve onunla konuştum. Bana sınavın benim için zor geçeceğini, zamanın daraldığını ve ancak gerçekten başarmak istiyorsam bana yardımcı olmaktan mutluluk duyacağını söyledi. Allak bullak oldum. Eşim, her şeyden vazgeçmek istediğim akşamı hâlâ net

olarak hatırlar. Beni kendime getiren ve eğer istersem, yoğun bir şekilde çalışarak bu kadar kısa bir süre kalmış olsa bile sınavı geçebileceğimi söyleyen de oydu.

Bu yüzden yarıyıl tatilinde üniversiteye gittim ve hocama düzenli olarak haftada iki çeviri götürdüm. Çalışmalarımı düzeltiyor ve gözden geçirilmiş versiyonlarını yorumlarıyla birlikte bana postayla gönderiyordu. Bu yüzden üniversitemde kişisel destek aldığımı ifade etmeden geçemem.

Evin her yerinde motivasyon notları vardı. Her yer yabancı dilde gazete ve dergilerle doluydu. Sürekli yeni metinler çeviriyordum. Her sabah çalışmadan önce 45 dakika Qi Gong egzersizleri yapıyordum. Bu meditasyon egzersizleri sırasında motive edici kareler hayal ediyordum. Örneğin sınavda işlerin yolunda gittiğini veya sonuçlar belli olunca duyuru panosuna gidip sınavı geçtiğimi okuduğumu gözümde canlandırdım. Zihnimde zaten sınavdaydım ve çeviri yapıyordum. Günün geri kalanını çalışarak geçiriyordum. Akşamları özel bir şeyler hazırlayıp kendimi ödüllendirmek için mutfağa giriyordum.

Deneme çevirilerim gitgide daha iyi oldu ve sonunda sınavı iyi bir notla geçtim. Sadece sınavı geçmek isteseydim, bu kesinlikle yeterli olmazdı. Sadece sınavı geçmeyi hayal etseydim, kesinlikle başarısız olurdum. Ama her sabah zihnimde yarattığım görüntülerle içsel turbo modumu açtım. Sınavın başarılı olacağından hiç şüphem yoktu. Kimsenin beni sınavı geçemeyeceğime ikna etmesine izin vermedim. En önemli şey şuydu: Bu kısa sürede elimden geldiğince bilgimi mükemmelleştirecek güce sahiptim. Herhangi bir eylemde bulunmadan, salt pozitif düşünmek insanı hiçbir yere götürmez. Diğer yandan, zihinde doğru görüntüleri aktive etmek ve hedefe yönelik çalışmak son derece yardımcı olur. Her fikrin anında gerçekleşme ve eyleme geçme eğilimi vardır. Güçlü görüntüler şüpheleri ortadan kaldırabilir. Enerjinin dikkatinizi takip ettiğini unutmayın. Aklınıza başarısızlık geldiğinde, gözünüzün önüne getirdiğiniz başarı karelerinden enerji alın ve düşüncenizi değiştirin. Aksi takdirde kendinize yapmış olduğunuz telkin gücünü yitirir veya (daha da kötüsü) sizi başa-

rısızlığa sürükler. Düşünceleriniz dönüşümlü olarak olumlu ve olumsuz kareler arasında geçiş yapmamalıdır çünkü bu şekilde ileriye gidemezsiniz.

Dünya sandığınız şey olduğundan her bir düşünceniz ve vizyonunuz için bir kanıt bulacaksınız. Kilo veren temizlik görevlilerini ve öğretmene daha önceden bilgi verilince düşük puan alan öğrencileri hatırlayın. Telkinin gücü burada yatmaktadır. Düşüncelerinizden sadece siz sorumlu olduğunuzdan tüm gücü içinizde taşıyorsunuz. Ancak kendinizi zihinsel anlamda diğer insanlardan üstün tutmamalısınız çünkü herkes bu güce sahiptir. Bu adil bir şekilde dağılmıştır. Etki unsuru bunun bir parçası olmasaydı, akşamları reklam araları olmadan televizyon izleyebilirdik ve radyolarda belki daha sofistike müzikler çalar, bir reklam bloğu diğerini takip etmezdi. Orada sunulan görüntülerin üzerimizde doğrudan etkisi vardır. Hepsi hedefe odaklıdır ve her detay önemlidir.

İşte başarılı, ikna edici imgelemeye dair iki güzel örnek:

- Austin, Minnesota merkezli bir konserve et üreticisi olan Hormel, bir araştırmada logosunun ikna ediciliğini test ettirdi. Logoya sadece bir dal maydanoz eklendiğinde, denekler etin diğerlerinden daha taze olduğu kanısına vardılar.
- İçecek markası Seven Up'ın üreticisi, kutunun renginin tat deneyimi üzerinde bir etkisi olup olmadığını test ettirdi. Sonuç: Renkler içeceğin aromasını etkiliyordu. Kutunun yeşiline %15 daha fazla sarı renk eklendiğinde, denekler neredeyse oybirliğiyle içeceğin daha fazla limonlu olduğunu iddia ettiler.

Bargh Deneyi

1. defnetmek hava için güzel cenazeyi
2. ziyaret huzurevinde etti annesini
3. doğru dikkat ütülenmesine kırışıklıkların edin

4. endişelenme için benim sen
5. sürer hep araba yavaş o
6. unuturdum eskiden hep ben
7. ve gri bir eski kıyafet o
8. buruşuk elma biraz o
9. yazar bilgisayarın yalnız oturuyordu önünde başına

Hayır, bunlar Jedi Ustası Yoda'nın cümleleri değil. Bu, kelimelerinin yerleri değiştirilmiş cümlelerden oluşan bir liste. Lütfen kelimeleri anlamlı birer cümle haline getirin.

İster inanın ister inanmayın, cümleleri oluşturduktan sonra listeyi okumadan önce olduğundan daha yavaş hareket edeceksiniz! İsterseniz deneyin. Biliyorum, inanmak neredeyse imkânsız ancak bu olgu deneysel olarak araştırıldı ve John Bargh adlı zeki bir psikolog tarafından onaylandı. Daha yakından incelediğinizde, yukarıdaki listede otomatik olarak yaşlanmayla ilişkilendirdiğimiz (gri, buruşuk, unutmak vb.) birçok kelime olduğunu fark edeceksiniz. Bunlar bilinçaltınızın "fanilik" konularıyla veya "kısıtlamalar" sorunuyla meşgul olmasına sebep olur. Sonuç olarak bu bir dakika öncesine göre daha yavaş hareket edeceğiniz anlamına gelir. Ne yaptığınızın önemi yoktur.

Bargh ve meslektaşları bunu "hazırlama etkisi" olarak adlandırmıştır. Bunu ilk kez Malcolm Gladwell'in "Blink!" adlı kitabında öğrenmiştim. Birçok deneyde dil, insanların tepkilerini fark etmeden etkileyebilir. Bu bağlamda Gladwell kitapta, Bargh'ın öğrencilerinin hazırlama etkisi aracılığıyla daha sabırlı hale getirilip getirilemeyeceğini öğrenmek için yaptığı bir deneyi anlatıyordu. Bunun için iki gruba ayrılan öğrencilere bir kelime testi yapıldı. Bir gruba saldırgan, sabırsız, kaba, yıkıcı gibi kelimeler içeren bir liste verilirken; diğer gruba kibar, nazik, arkadaş canlısı ve sabırlı gibi kelimeler içeren bir liste verildi.

Listelerin hiçbiri, öğrencilerin listenin ardındaki mantığı çözebilecekleri kadar çok anahtar kelime içermiyordu. Deneyin

başarılı olması için katılımcıların deneyin içeriğini fark etmemeleri çok önemliydi. Kelime testinden sonra öğrencilerin her biri, verilen anketi doldurmalı ve deneyi yapan kişiden yeni talimatlar almalıydı. Ancak Bargh, katılımcıların deneyi yapan kişinin yanına gitmelerini engelledi. Deneyi yapan kişi sürekli bir başkasıyla sohbet ediyordu. Deneyin amacı; olumlu kelimeler verilerek hazırlama etkisi uygulanan öğrencilerin, diğer gruba göre daha kibar tepki verip vermeyeceklerini ve daha uzun süre bekleyip beklemeyeceklerini bulmaktı. Sonuç beklenen gibi oldu.

Olumsuz kelimeler verilen öğrencilerin hepsi, ortalama beş dakika bekledikten sonra seslerini duyurmak için deneyi yapan kişinin sohbetini böldü. Listelerinde kibar sözler bulunan öğrencilerin % 82'si (yani büyük çoğunluğu) deneyi yapan kişinin sohbetine hiç karışmadı. On dakika sonra deney otomatik olarak durduruldu. Yani o öğrenciler bu durumda daha ne kadar bekleyeceklerdi, bilmiyoruz.

Benzer bir deney, Hollandalı psikologlar Ap Dijksterhuis ve Ad van Knippenberg tarafından Amsterdam Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Öğrencilerden "Trivial Pursuit" oyunundan aldıkları zor soruları cevaplamalarını istediler. Ancak soruları sormadan önce öğrencilerin yarısına, beş dakika süreyle kendilerini birer profesörmüş gibi tanıtmalarını ve bu görevin onlarda uyandırdığı çağrışımları yazmalarını söylediler. Diğer yarısından da beş dakikalığına holiganlar gibi düşünmelerini, o role girmelerini ve bunun onlarda uyandırdığı çağrışımları yazmalarını talep ettiler.

Holigan grubu soruları %42,6 oranında doğru yanıtlarken, profesör grubu %55,6 oranında doğru cevapladı. Bu çok büyük bir farktı! Her iki grup da eşit derecede eğitimliydi ve sorular aynı zorluk seviyesindeydi. Ancak hazırlama etkisi sebebiyle tamamen farklı ruh hallerindeydiler. Rolleriyle özdeşleşmelerinin, sorulara ne kadar iyi cevap verdikleri üzerinde belirleyici bir etkisi oldu.

Başka deneylerde de ırklarını belirtmek zorunda kalan siyahi öğrencilerin, beyaz tenli öğrencilere nazaran daha kötü performans gösterdiği tespit edilmiştir. Açıkçası bize bir şey yaptıran veya bir şeyi yapmamızı engelleyen pek çok ince uyaran vardır.

Bu aynı zamanda aşağıdaki bulgulara da yansımıştır: Fonda klasik müzik çalan yerlerde şaraplar, popüler şarkılar çalan yerlere göre üç kat daha pahalı satılır. Hesabı teslim ederken müşterilerin avuç içine veya omzuna dokunan garsonlar daha fazla bahşiş alırlar. Dondurmayı kare kaplarda değil, yuvarlak kaplarda yemeyi severiz.

Bu noktada bazılarınız itiraz edebilir. "Tüm güç içeriden gelir," ifadesi, çevremizden güçlü bir şekilde etkilendiğimiz düşünüldüğünde nasıl doğru olabilir? Bizler sadece birer kukla mıyız? Hayır. Çünkü bu bakış açılarını öğrenebilir ve bunları düşünce sistemimize dâhil edebiliriz. Şimdi başkalarını nasıl belirli şekillerde düşünmeye ikna edebileceğimize bir bakalım.

DIŞ TELKİNİN GÜCÜ

Bu benim işim, büyük bir güvenle ve en küçük bir şüphe olmadan yapılan telkinin ne kadar güçlü ve hızlı bir şekilde etki edeceğini sıklıkla gördüm. Örneğin Uri Geller, programlarından birinde sigarayı bırakmaları için olabildiğince çok insana yardım etmeyi hedefledi.

Önce stüdyodaki tüm konuklardan ceplerinden sigara paketlerini çıkarmalarını istedi. Sonra üçe kadar sayacaktı ve üç dediğinde konuklar tüm sigara paketlerini sahneye atacaktı: Bir, iki, üç... Ve yüzlerce paket sahneye uçtu. Aynı zamanda televizyondan izleyenlerden de ellerindeki sigara paketlerini buruşturup atmalarını istedi. Sonra Uri Geller ciddi bir ifade ve büyük bir öz güvenle kameraya baktı, yüksek sesle ve net bir şekilde: "Artık sigara içmeyeceksin!" dedi. Hepsi buydu. Sonuçta stüdyodaki konuklardan onlarca insan ve binlerce televizyon izleyicisi sigara içmeyi bıraktı. Bu daha sonra kontrol edildi.

Bir istisna dışında: İlk sezonun galibi Vincent Raven, o programdan sonra sahnedeki tüm paketleri büyük bir çöp torbasına doldurdu ve muhtemelen bugün hâlâ onları içiyor. Peki, bundan çıkaracağımız ders nedir? İki şey var! Birincisi: Uri Geller'in telkin girişimleri Vincent Raven'ı ıskaladı. İkincisi: Güçlü bir biçimde ve öz güvenle söylenen basit bir talep, telkin haline gelebilir.

İngiliz Mentalist Derren Brown "Tricks of the Mind" adlı kitabında, hipnoza yeni başlayan biri olarak diğer öğrencilerle yaptığı ilk denemelerinde 45 dakikalık tümevarımlar kullandığını yazar. Bu, kişiyi transa sokan ve örneğin şu şekilde başlayabilen metinlere verilen addır: "İyice rahatlıyorsunuz, nefesiniz düzenli ve sakin. Göz kapaklarınız yavaş yavaş ağırlaşmaya başlıyor..." Bazılarınız muhtemelen bu veya buna benzer cümleleri otojenik egzersizlerden biliyorsunuzdur. Bir gün bir öğrenci arkadaşı, Brown'un inanılmaz hipnoz becerilerini duyduktan sonra onu görmeye gitti. Büyük ustayı iş başında görmek için sabırsızlanıyordu. Brown ona kısa bir an baktı ve aniden keskin bir şekilde: "Uyu!" dedi. Öğrenci hemen transa girdi!

2005 yazında benzer bir şey benim de başıma geldi. Özel bir partide performans sergilemek için çağrılmıştım ve telkin deneylerimden birini sundum. Genç bir kadından sahneye gelmesini istedim. Ayakta duracak ve gözlerini kapatacaktı. Sonra ondan rahatlamasını ve sesimi dinlemesini istedim. Sonunda ona dedim ki: "Parmağımı şıklattığımda tamamen gevşeyeceksiniz, tamamen rahatlayın ve gevşeyin." Bunu söylediğim anda, kadın yere çökmeye başladı! Onu zamanında yakalayabildim, neredeyse yere düşecekti. İnanılmazdı! O zamandan beri, bu deneye katılmak isteyen herkesin bir sandalyeye oturmasını istiyorum.

Bununla birlikte, telkin girişimlerinin farklı insanlar üzerinde farklı etkileri vardır. Yukarıdaki örneklerde olduğu gibi, söylenenlere hemen uyanlar vardır ancak bazıları o kadar hassas değildir.

Penn ve Teller, kendilerine "Con Artists" diyen iki büyük Amerikalı sihirbazdır. Amaçları, dolandırıcıları açığa çıkarmak ve yöntemlerinin tam olarak nasıl işlediğini göstererek izleyicileri eğlendirmektir. Penn ve Teller'ın esaslı bir şekilde dalga geçtikleri gruplardan biri de kendilerine mucize şifacı diyen kişilerdi. "Bullshit" adlı televizyon programında, sözde açıklanamaz denen fenomenleri sistematik olarak ortaya çıkararak izleyiciyi etkiliyorlardı. UFO'lar tarafından kaçırıldığı iddia edilen insanlarla röportaj yaptılar, "ölülerle" konuştular ve mucizevi olduğu iddia

edilen tedavileri analiz ettiler. Böylelikle her şeyden bihaber insanların önemli bir sanayi sektörü tarafından nasıl soyulduklarını gösteriyorlardı. Gerçekten de saçmalıktı.

Dış telkin gücünün sokaktaki insanların kararlarını ne kadar etkilediğini bir deney aracılığıyla gösterdiler. Bunun için perdeleri asmakta kullanılan ucuz bir pirinç halka aldılar. Bunu Amerika'da bir alışveriş merkezinde yoldan geçenlere gösterdiler. Onlara, bunun ne olduğunu bilip bilmediklerini sordular. Hemen hemen hepsi, bunun bir perde halkası olduğunu biliyordu. Sonra aynı insanlara bunun için ne kadar ödeyeceklerini sordular. Teklif edilen miktar hep 5 doların altındaydı. Sonra bu halka için güzel, kadife kaplı bir kutu aldılar ve yoldan geçenlere bunun enerji barındıran bir yüzük olduğunu ve buna sahip olanın kendisini iyi hissedeceğini söylediler. Bunu o anda konuştukları kişinin eline koydular ve ona yüzükle temas ettiğinde özel bir şey hissedip hissetmediğini sordular; bu belki bir karıncalanma hissi veya hoş bir sıcaklık olabilirdi. Ve gerçekten de çoğu insan pozitif bir duygu hissettiğini söyledi.

Penn ve Teller bir adım daha ileri gittiler: Beyaz birer önlük giyip profesyonelce tasarlanmış posterlerle bir stant kurdular ve kendilerini bu özel yüzüğün enerji verici etkilerini araştıran bilim insanları olarak tanıttılar. Bu sunum sırasında yüzükle temas eden hemen hemen herkes, yüzüğün hoş etkisini hemen hissetti. Yoldan geçenlerin çoğu aynı yüzük için 50 dolara kadar ödeme yapmak istedi. İşte bu, telkinin gücünü gösterir! Beyaz bir önlük ve sunumu yapan kişinin ikna edici öz güveni, yoldan geçenlerin parmaklarında kendileri için çok önemli olan bir karıncalanma hissine neden olmuştu.

Süt Kabı Deneyi

Siz de benzer bir şey denemek istiyorsanız, ucuz bir yüzükle alışveriş merkezine gitmenize gerek yok. Bunun yerine, bir fincan kahve içmek için size gelen arkadaşlarınızla benzer etkiye sahip bir deney yapabilirsiniz.

Hepiniz oturmuş, taze demlenmiş güzel bir fincan filtre kahve içmeyi bekliyorsunuz. Kimse daha kahvesine süt dökmeden sürahiyi alıp koklayın ve "Aman Tanrım, süt bozulmuş. Berbat kokuyor!" deyin. Sonra onu tiksintiyle masaya geri koyun. Artık kimse kahvesine süt dökmeyecektir. İddiaya girelim mi? Hatta arkadaşlarınızdan bazıları sütün gerçekten kötü koktuğunu söyleyerek sizinle aynı fikirde olacaktır. İsterseniz, sütün tuhaf bir renge büründüğünü de söyleyebilirsiniz; iddianızı salt inanç ifadesiyle dile getirdiğinizde bazıları sizinle aynı fikirde olacaktır. Ardından yeniden süt getirmek için mutfağa gidin ve aynı sürahiyi masaya geri getirin. Bu deney sırasında lütfen taze süt kullandığınızdan emin olun.

Eğitim sürecimde en sevdiğim şakalarımdan biri, kütüphanedeki öğrenci arkadaşlarımdan birine arkadan gizlice yaklaşıp içecek makinesinden aldığım buz küpünü boynuna dokundurmak ve aynı zamanda "Sıcak!" diye bağırmaktı. Kurbanlarımdan bazıları gerçekten sinirleniyordu ve boyunlarının yandığını düşünüyorlardı. Üniversitede pek arkadaşımın olmamasının sebebi belki de budur.

Ama asıl söylemek istediğim şey; herhangi bir şeyle ilgili düşüncelerinizi, hatta bazen yanıltıcı düşüncelerinizi kasıtlı olarak ifade ederek bir kişinin kritik etme yeteneğini azaltabileceğinizdir. Konuştuğunuz kişi, aksini düşünmek için bir nedeni olmadığı sürece size güvenir ve örneğin sütün kötü koktuğuna veya ona soğuk bir şey değmesine rağmen yandığına inanır. Verdiğiniz parametreler tarafsız olmayı imkânsız kılar. Bu şekilde, sadece sözlerinizle kendi bakış açınızı insanlara kabul ettirmeyi başarabilirsiniz. Bu, dış telkinin en saf halidir.

Bu olasılıkların varlığını açıklığa kavuşturduktan sonra, "Nasıl olsa yapamazsın!" gibi bir cümle anlamını yitirebilir. Amerikalı hipnozcu Ormond McGill, dış telkinin güvenilir bir şekilde işlemesi için dört kural belirlemiştir. Bunlar onun araştırmalarının sonucudur.

Ormond McGill Kuralları

1. Karşınızdaki kişinin düşünceleri belirli bir fikir etrafında dönmelidir: "Süt kötü kokuyor," gibi. Ancak siz sütün kötü koktuğunu iddia ettikten sonra bu fikir başkaları tarafından benimsenebilir. Artık tüm enerji bu fikre yoğunlaşır: Sizin aracılığınızla karşınızdaki kişi aniden aynı şekilde hissedebilir. Telkinden önce kimse sütün kötü koktuğunu düşünmemişti. Şu söze göre arkadaşlarınız öne sürdüğünüz şeye körü körüne güvenirler: Akla uygun bir düşünce sunarsanız, bu sizi haklı çıkaracaktır! Öne sürdüğünüz düşünce genel olarak kabul edildiğinde ve bir fikir verdiğinizde başkalarının düşüncesi hemen onun etrafında dönecektir. Onlar için net ve bağımsız bir karar vermek zor olacaktır.
2. Karşınızdaki kişinin düşüncelerinin verdiğiniz fikir etrafında dönmesi için söylediklerinizi tam bir inançla ifade etmeniz çok önemlidir. Sözlerinizde hiçbir şüphe olmamalıdır. Diğer kişinin şüphe etmek için en ufak bir sebebi olursa, telkin girişimi başarısız olur.
3. Telkininiz, karşınızdaki kişi tarafından eleştirilmeden kabul edilmelidir. Doğru kelime seçimi bu nedenle çok önemlidir. Telkinleriniz, sizin tarafınızdan seçilen argümanlar aracılığıyla etki yaratır. Aşağıda bu konuya geri döneceğiz.
4. Telkinleriniz inandırıcı olmalıdır. Sütün ekşi olması son derece gerçekçiydi. Ancak telkinleriniz hiçbir zaman belirli bir gerçeklik düzeyini aşmamalıdır! "Süt kırmızı şarap gibi kokuyor!" dediğinizi varsayalım. O zaman abartmış olurdunuz ve bu çok az insan tarafından kabul edilirdi. Örneğin acı çeken bir kişi, elbette ki bu acının sona ermesinden başka bir şey istemez. Böyle bir durumda, ona yardım vadeden her şeye inanmak isteyecektir. Ancak sadece "Acın yakında geçecek!" demek saçma olur. Şöyle bir

versiyon daha iyidir: "Şimdi gözlerini kapat ve rahatla. Rahatlarken, seni rahatsız eden şeyin gittikçe azaldığını hissedeceksin, sonunda onu fark etmeyeceksin. Acının azaldığını hissediyorsun. Birazdan gitmiş olacak! Gözlerini açtığında, rahatlamaya devam edeceksin ve artık hiçbir şey seni rahatsız etmeyecek. Gözlerini aç ve şimdi ne kadar iyi hissettiğine bak!" Bu tür bir telkinle acıların belli bir oranda azaldığı görülmüştür.

Karım Christiane bir telkin ustasıdır! Bu satırları yazarken Toskana'da harika bir evde oturuyorum. Ne yazık ki çocuklarımızdan ikisi bu tatil sırasında orta kulak iltihabı geçirdi ve şimdi antibiyotik içmek zorundalar. Kızım bunu pek önemsemiyor ama oğlum, ilacı içmemek için kusacak kadar direniyor. Ancak çok sevdiği bir öksürük şurubu var. Christiane oğlumuza bu öksürük şurubundan isteyip istemediğini sordu ve o da hemen kabul etti. Sonra oğlumuzun aşina olduğu öksürük şurubu kaşığına antibiyotiğini koydu. Oğlumuzun ilacın tadının farklı olduğunu anlaması gerekirken, onu sorunsuz bir şekilde yuttu. Çığlık atmadı ve öğürmedi. Günlük yaşamda telkin gücü sayesinde buna benzer şeyler yaşanır. Bazılarınız şimdi bu hikâyeden, çocuğun kendi iyiliği için kandırıldığı sonucuna varabilirsiniz. Bu doğru. Böyle bir durum da ikisi de aynı şeydir.

DİL GERÇEKLİĞİ YARATIR

"Dil, düşüncenin beden bulmuş halidir," diye ifade etmiş Georg Wilhelm Friedrich Hegel ve dilin işlevselliğini anlatmış: Dil aracılığıyla birbirimizle iletişime geçebiliriz; insanlara dokunabiliriz; onları incitebilir, âşık edebilir, istismar edebiliriz. Bunların hepsi ancak dil ile mümkündür. Onu kullanmadığımız bir gün bile yoktur. Dilin sırrı, sahne deneylerimin çoğunda devreye girer. Dil sayesinde sahnede farklı bir gerçeklik yaratabiliyorum. Başarılı olduğum anlar da hayatın en güzel anları oluyor.

En Önemli Sihirli Sözcükler Mercek Altında

Size bir sır verebilir miyim? Bu bölümde öğrendikleriniz sizi çok rahatsız edecek. Eğer hassas biriyseniz veya manipülasyon konusunda ahlaki çekinceleriniz varsa, kesinlikle bu sayfaları atlamalı ve öyle okumaya devam etmelisiniz. Ama bildiğim kadarıyla Alman piyasasında manipülatif psikolojinin en karanlık uygulamalarını okuyabileceğiniz başka bir kitap yok.

Buna rağmen okumaya devam ediyorsanız, o zaman ilk sözlü kontrol tekniğinde başarılı oldum demektir: korku uyandırma tekniği. Bu nadiren kullanılan ancak son derece başarılı bir dikkat çekme tekniğidir. Bu nedenle programlarıma her zaman şu sözlerle başlarım: "Bu akşam göreceğiniz şeyler bazılarınızı çok endişelendirecek ama yine de size bunları göstereceğim." O andan itibaren izleyicinin dikkatini garantilemiş olurum.

Dolayısıyla karşınızdaki kişinin dikkatini çekmek istiyorsanız, bu tekniği her zaman kullanabilirsiniz. Diyelim ki yeni bir iş arkadaşınız hobilerinizi sordu ve siz de cevabınıza odaklanmasını istiyorsunuz, sadece şunu söyleyin: "Gerçekten cevabı duymak ister misiniz? Boş zamanlarımda ne yaptığımı söylediğimde birçok insan korkuyor. Lütfen biraz daha yaklaşın, herkesin duymasını istemiyorum." Karşınızdaki kişinin sizi dinlemek için işini gücünü bırakacağından emin olabilirsiniz.

Denenmiş ikinci teknikten daha önce bahsetmiştim: bir sırrı açığa çıkarmak. Birinin dikkatini size vermesini istiyorsanız sessizce "Sana bir sır vereceğim," deyin. Sırlar her zaman heyecan verici olduğu için hemen herkes sizi dinleyecektir. Elbette eyleminizi farklı şekilde de başlatabilirsiniz. Şöyle diyebilirsiniz: "Genelde bununla ilgili konuşmam ama..." veya "Başka kimseye söylemeyeceğine dair bana söz vermelisin!" veya "Lütfen bunu kendine sakla!" İş arkadaşımın cümlesini hatırlıyor musunuz? Bana sessizce şunu demişti: "Sana çok özel bir şey sorabilir miyim?" Bunun tüm topluluğun dikkatini çekeceğinden emindi. Böyle bir giriş konuşmasından sonra gizemli bir şekilde etrafa bakmalı, konuştuğunuz kişiye doğru eğilmeli ve eskisin-

den daha sessiz konuşmalısınız çünkü kimse sır verirken yüksek sesle konuşmaz.

Robert Cialdini, "Influence. The Psychology of Persuasion" kitabında, ABD'de Vincent adında bir garsonun böyle bir teknik kullanarak bahşişini nasıl büyük ölçüde arttırdığını anlatmıştır. ABD'de garsonlar genellikle restoranlardan maaş yerine, ödenen hesabın belli bir yüzdesini aldıkları için olabildiğince pahalı yiyecekleri satmayı hedeflerler. Fatura ne kadar yüksekse, bahşiş de o kadar yüksek olur.

Vincent müşterilerine bariz bir şekilde en pahalı yemekleri tavsiye etmek istemedi ancak çok daha ince ve başarıya yönelik bir yaklaşım benimsedi. Siparişi alırken biraz öne doğru eğilip şöyle dedi: "Size bir şey söylemek isterim, korkarım seçtiğiniz yemek bugün her zamanki kadar iyi değil. Onun yerine X veya Y'yi öneririm." Önerdiği yemekler, başlangıçta sipariş edilenden biraz daha ucuzdu ve görünüşe göre Vincent kendi çıkarlarına göre değil, müşterilerin yararına göre hareket ediyordu. Ama tam da bu şekilde onların güvenini kazanmıştı ve bahşiş de cömert oldu. Ayrıca uygun bir şarap ve en iyi tatlı tavsiyelerinde de bulundu. Büyük bir ihtimalle restorana gelen müşteriler o tavsiye etmemiş olsaydı şarap içmeyecek ve tatlı yemeyeceklerdi.

"Yoksa" Kelimesi

"Yoksa" kelimesini hafife alıyoruz. Bir araba tamircisi, bu bağlacın yardımıyla ön cam sileceği satışlarını iki katına çıkardı. "Peki, bunu nasıl yaptı?" diye soruyorsanız, cevaba şaşıracaksınız. Bu oldukça basitti: Bir araba normal bir muayeneye getirildiğinde, çalışanlar müşteriye şunu sordular: "Sadece genel bir kontrol mü yapalım, yoksa ön cam sileceklerini de değiştirelim mi?" Sadece bu fırsatın sunulması ile silecekler çok daha fazla satıldı. Bu sayede önemli bir formül edindik: "Sadece...? Yoksa...?" Bu arada, bu formül oldukça büyük bir kitle tarafından kullanılmaktadır. Her yerde şuna benzer şeyler duyarız: "Sadece patates kızartması mı istersiniz, yoksa ketçap ve mayonez de vereyim mi?", "Sadece benzin mi dolduracaksınız, yoksa kahve de

içmek ister misiniz?", "Seminerime sadece siz mi geleceksiniz, yoksa çalışanlarınız için de bir atölye çalışması ister misiniz?", "Oğlunuz için sadece uzaktan kumandalı arabayı mı alacaksınız, yoksa yanına uygun pilleri de koyayım mı?" Gördüğünüz gibi, bu kelime birçok farklı alanda kullanılabilir.

Ama "yoksa" kelimesi çok daha fazlasını yapabilir: Evde misafirleriniz olduğunu hayal edin. Güzel bir akşam olacak ve davetliler uzun süre kalacak. Ertesi sabah zinde olmanız gerektiğini biliyorsunuz çünkü önünüzde yoğun bir gün var. Yemekten ve birkaç kadeh şaraptan sonra misafirleriniz gitmeye dair hiçbir belirti göstermiyor. Tabii ki ertesi gün önemli randevularınız olduğunu söyleyebilirsiniz ama bu daha şık ve nazik bir şekilde de yapılabilir. Bu durumda sadece şunu söyleyin: "Bir kadeh şarap daha ister misiniz, yoksa...?" Bu cümledeki vurgu çok önemlidir! Her soruda olduğu gibi cümlenin sonunda sesinizi yükseltmemeniz gerekir. Mucize kelime "yoksa", "şarap" kelimesiyle aynı tonda söylenmelidir. Bu durumda büyük ihtimalle misafirleriniz hayır diyecek ve kısa bir süre sonra gidecektir.

Bir soru cümlesinden sonra "yoksa" kelimesini koyarsanız, sorunuz çoğunlukla olumsuz olarak yanıtlanacaktır. Bir öneri cümlesini kolaylıkla soru cümlesine çevirmek için bu önemli tekniği kullanabilirsiniz: "Bugün evde mi kalmak istiyorsun, yoksa...?", "Bir parça çikolata daha yemek ister misin, yoksa...?" Dikkat edin; örneğin benim kızım buna asla kanmaz! "Bugün biraz geç gelsem sorun olur mu, yoksa...?"

Karşınızdaki kişi "Bir parça çikolata daha yemek ister misin, yoksa..." cümlesini duyar ve zihninde buna kaçınılmaz olarak "Hayır!" diye cevap verir. İçsel monologda zaten "Hayır," demiştir bile. "Hayır" diye düşünürken "Evet" demek, insanda stres yaratır. Bu yüzden böyle bir soruya "Hayır" deme olasılığımız daha yüksektir. Soruyu sorarken başınızı hafifçe sağa sola sallarsanız, başarı şansınızı büyük ölçüde artırabilirsiniz. Bunun tersi de geçerlidir: Birinin evet demesini istiyorsanız, o zaman başınızla onaylama hareketi yapın. Karşınızdaki kişi yaptığınıza dikkat ederse, o da size cevap verirken fark etmeden başıyla

onaylayacaktır. Aynı anda baş ile onaylamak ve hayır demek çok zordur. Çünkü biliyorsunuz ki bedenimiz, düşüncelerimizi de etkiler.

"Çünkü" ve "İçin" Kullanarak Gerekçelendirme

Bir eyleminizi karşınızdaki kişinin önünde haklı çıkardığınızda o kişinin onayını alma şansınız, bu eylemin sebebini kendisinin bulmasına izin vermenizden daha yüksektir. Havalimanındaki check-in kontuarında olduğunuzu ve uçuşunuza çok az kaldığını varsayalım. Önünüzde dört kalabalık aile ve önlerinde de altışar tane kocaman valiz var. Sizin ise sadece bir el bagajınız var. Uçuşunuz 30 dakika sonra ve çok geç kaldınız çünkü havalimanına giderken trafiğe yakalandınız. Sıradaki ilk kişiye gidip şunu sorduğunuzu hayal edin: "Önünüze geçmeme izin verir misiniz, lütfen?" Başarı şansınız ne kadar yüksek olur? Yeterince anlayışlı birini bulacak kadar şanslı olabilirsiniz ama bu pek olası değildir. Ancak karşınızdaki kişinin, size bu iyiliği hangi gerekçeyle yapacağını açıklarsanız şansınız artar. Yani: "Önünüze geçmeme izin verir misiniz? Çünkü trafiğe takıldım ve çok geç kaldım. Uçuşum 30 dakika sonra!" Ve ona yanınızda sadece bir el bagajınız olduğunu dikkat çekmeyecek şekilde gösterirseniz (çok hızlı bir şekilde check-in yapacağınızı belirtmek için), onay alma şansınız oldukça artar.

Bir gerekçe belirttiğiniz an, karşınızdaki kişiyi yanlış spekülasyon yapmaktan mahrum edersiniz. İlk bölümde beklentilerimizin ve deneyimlerimizin öneminden bahsetmiştim, hatırlıyor musunuz? Beklentilerimiz, dünya görüşümüzü belirler. Fakat ne yazık ki başkalarının deneyimlerini bilemiyoruz. Öyleyse kuyrukta bekleyen insanlar, zorla öne geçme çabası içerisinde olmadığınızı ve gerçekten geçerli bir sebebinizin olduğunu nereden bilecekler? İnsanlar spekülasyon yapma ve her şeyin sebebini arama eğilimindelerdir. Yanlış yöne gitmelerini önlemek için hemen doğru nedenleri belirtmek gerekir.

İç İçe Geçen Talimatlar

Bir anketle insanların korkuları araştırıldı, ardından bunlar analiz edildi ve en önemli on tanesi listelendi. İki numaralı korku "ölüm" olarak tespit edildi. Bu bir baskı hatası değil, doğru okudunuz. Ölüm gerçekten ikinci sırada geliyor. Peki, bizim için ölmekten daha korkunç olan şey ne? İşte bir numara: Bir grubun önünde durmak ve bir konuşma yapmak. İnsanın en büyük korkusu bu! Amerikalı komedyen Jerry Seinfeld, bu konuyla ilgili şu sonuca vardı: "Bu, insanların bir cenazede konuşma yapmaktansa tabutun içinde yatmayı tercih edeceği anlamına gelir."

Bundan yola çıkarak, bir deneye katılması için birini sahneye çıkarmanın çoğu zaman kolay olmadığını tahmin edebilirsiniz. Eğer tereddüt ederek "Lütfen, sahneye gelir misiniz?" deseydim, empati kurup davetimi kabul edecek bir izleyiciyi bulmam uzun zamanımı alırdı. İnsanlar bu tür talepleri kabul etmeme eğilimindelerdir. Bense izleyicileri katılım göstermeleri için motive etmekte hiç zorlanmıyorum çünkü çok güvenilir bir taktik kullanıyorum: Talimatlarımı iç içe geçiriyorum. Bu yüzden sadece "Lütfen, sahneye gelin!" demek yerine, "Lütfen, ayağa kalkın ve sahneye gelin!" diyorum. Farkı görüyor musunuz? Eğer tek tek söylemiş olsam, büyük bir ihtimalle itiraz edilecek olan emirleri birlikte kombine ettiğimde insanlar buna uyuyorlar.

"Ve" kelimesi bunları birbirine bağlar. Yani çok basit: Bir talimatı "ve" bağlacıyla diğer talimata bağlıyorsunuz. Formül şu: TALİMAT – VE – TALİMAT. Bu, alıcıya işlemesi gerekenden daha fazla bilgi verir. Bir soruya bir kez hayır demek, iki kez hayır demekten daha kolaydır. Konuştuğunuz kişi o anda hangi isteği önce reddedeceğini bilemez, bu nedenle muhtemelen her ikisini de yapacaktır. İşin güzel yanı, onu etkilediğinizi fark etmez bile. Bu taktik, günlük rutinimizde de işe yarar:

- Yukarıya çık ve odanı topla!
- Bana bak ve bir şey söyle!
- Protokolü yazın ve sonra bana e-posta olarak yollayın!

- Bizi arayın ve sorun!
- Telefonumuzu alın ve bizi arayın!

Gördüğünüz gibi, formülün kullanımı çok kolaydır ve çok yönlüdür. Elbette bu durumda kimseyi kendi isteklerinize bağımlı kılmazsınız. Karşı taraf için komutlardan biri bile söz konusu değilse, diğerini de yapmayacaktır. Şahsen ben hâlâ şu cümle üzerinde çalışıyorum: "Yukarıya çık ve odanı topla!" Bu arada metni kendinizden emin ve otoriter bir şekilde telaffuz ederseniz, başarı şansınızı önemli ölçüde artırabilirsiniz. Kendinize güvenin ve doğrudan karşınızdaki kişiye bakın. Bu tekniğin sıklıkla şaşırtıcı bir şekilde çalıştığını göreceksiniz.

Sevgili okuyucularım, hayatınızda en çok hangi kelimeleri duyuyorsunuz? Tahmininiz var mı? "Hayır" ve "ve" kelimelerinin yanı sıra, umarım ki çoğu zaman kendi ismimizi duyuyoruzdur. İsmimizi duymayı özellikle severiz. Bu bilgiden sonra, artık insanlara daha sık isimleriyle hitap etmeye çalışmalısınız. Sir Vival olarak da bilinen Rüdiger Nehberg, kitaplarından birinde işkence veya sorgulama gibi durumlarda nasıl davranılacağını anlatır. İlk ipuçlarından biri şudur: "Konuştuğunuz kişinin adını öğrenmeye çalışın ve ona ismiyle hitap edin." Neyse ki ben böyle bir durumun içinde hiç bulunmadım ve işkencecilerin, işlerini yapmadan önce kendilerini tanıtıp tanıtmadıklarını bilmiyorum. Nehberg'in kitaplarını gençken okumuş olmama rağmen, hâlâ bu tavsiyesine şüpheyle bakarım. Ancak temelde doğru olan şey şudur: İletişim kurduğunuz kişilerin isimlerini sorun ve onlara isimleriyle hitap edin! İnsanlar kendi isimlerini duymaktan çok hoşlanırlar. Bunu kendi avantajınıza kullanın. İnsanlar, kendilerine kişisel olarak hitap edildiğinde önerilerinize daha açık olurlar.

- Gudrun, bana bu konuda yardımcı olabilir misin?
- Seni tanımak çok güzeldi Christiane.
- Marlena, beni bu akşam arar mısın?
- Doğum günü kutlamama kesin geleceksin, öyle değil mi Manfred?

Ancak ismin cümlenin başında ve sonunda kullanılması arasında fark vardır. İsmi başta kullanırsanız, karşınızdakinin tüm dikkatini çektiğinizden emin olabilirsiniz. Cümlenin sonunda kullanıldığında bu, tonlamadaki bir hata yüzünden güvensizlik doğurabilir ve karşıdaki kişi rahatsız olabilir: "Beni duydun mu Matze?" Bu yüzden, cümle sonunda çok fazla vurgu yapmamaya dikkat edin. Bu hızlı bir şekilde yanlış bir izlenim bırakabilir!

İsimleri ezberlemek, çoğu zaman sanıldığı kadar zor değildir. Kendinizi umutsuz bir vaka olarak görüyorsanız, hafıza tekniği üzerine bir seminere katılın. Bu tür hafıza eğitimi seminerleri, size yakın yerlerde de veriliyor olmalıdır. Ya da ezberleme tekniklerini öğrenmenize yardımcı olacak bir kitap satın alın. Konuyla ilgili geniş bir literatür yelpazesi bulunmaktadır.

Ama size bu bağlamda en önemli ipucunu verebilirim: Bundan sonra yeni tanıştığınız insanların isimlerini hafızanıza kazımaya karar verin. Hepsi bu kadar. Tanıştırılırken dikkatli olun ve yeni adı kalıcı olarak kaydedin. O anda %100 dikkatli olursanız ve zihninizde o adı tekrar ederseniz, büyük olasılıkla onu unutmayacaksınız. Bu basit önlem size iyi sonuçlar getirebilir. Yeni isimleri hatırlamak için bir başka etkili ipucu şudur: Yeni tanıştığınız kişinin yanında, zaten tanıdığınız aynı isimli birini hayal edin. Yeni tanıdığınız insanların isimlerini hatırlamak birkaç taktikle hiç de zor olmayacaktır.

"Tanıdıklar" kelimesini düşündüğümde aklıma çok güzel bir hikâye geliyor. Amerikalı bir sihirbaz, hafızasının iyi olmasıyla ünlüydü. Yeni tanıştığı insanlar, yıl sonunda ondan iyi dilekler ve kişisel notlar içeren Noel kartları alırdı. Bu notlarda, tanıştıkları anlarda yaptıkları sohbete dair bir şeyler yazardı. Sohbet esnasında bahsedilen aile üyelerinin isimleri, karşılaştıkları koşullar ve yerler, o akşam konuşulanlar vs. Sihirbaz, bunların hepsini hatırlıyordu. Tüm bu ayrıntıları hatırlayıp doğru kişilerle eşleştirmesi inanılmaz görünüyordu. Herkes etkileniyordu ve elbette bu, gizemli sihirbazın imajını mükemmelleştirmişti. Gerçekten bu kadar yanılmaz bir hafızası mı vardı? Hayır. Sadece çok iyi bir taktik kullanıyordu: Yeni tanıştığı arkadaşının

kartını, onunla tanıştığı akşam yazıyor ve Noel'de gönderiyordu. Harika!

Olumsuzluk Ekleri

"Bence artık okumamalısın. Bundan sonrası artık ilginç değil." Böyle bir ifade, söylenenin tam tersinin yapılmasına neden olur ve kişiyi daha da meraklandırır. Öyle değil mi? Üçüncü Bölüm'ün başında anlatılan korku tekniğiyle bu yöntem birbiriyle yakından ilgilidir. Bu yöntemde korkunuza değil, merakınıza hitap ediyorum.

Olumsuzluk ekleri saçmadır. Sizden bir şey yapmamanızı istediğimde, kaçınmak istediğim şeye davetiye çıkarırım. Olumsuzluk ekleri bilinçaltımız tarafından bilinmez! Yani, "daha fazla okuma" cümlesini okuduğunuzda, bilinçaltınız "ma" olumsuzluk ekini kaldırır ve siz daha büyük bir merakla okumaya devam edersiniz. İçgüdüsel olarak "daha fazla oku" diye düşünürsünüz ve böylece formülü kendinize göre dönüştürürsünüz.

Şu sahneyi hayal edin: Bir restoranda oturuyorsunuz. İki küçük çocuğu olan bir aile de yan masada oturuyor. Küçüklerden birinin elinde bir bardak limonata var. Baba ciddi bir şekilde, "Bardağın düşmemesine dikkat et!" diyor. Birkaç dakika içinde sizce ne olacak? Evet, o bardak kesinlikle düşecek. Buna benzer birçok örnek vardır:

- "Korkmamalısın?" Ne olacaktır? Korku kaybolmaz, hatta çok daha yoğunlaşır.
- Buna en net örneklerden biri doktor randevusudur. "Korkma, acımayacak!" Tüm antenler harekete geçer ve acıyı bekler.
- Sürekli duyduğumuz başka bir örnek: "Kızmamalıyım!" Tabii ya!

Bu karamsar cümleleri ya bilinçli olarak birine eziyet etmek için kullanırsınız ya da basitçe tersine çevirip durumu iyileştirebilirsiniz. Burada az önce kullandığım olumsuz eklerden kaçının. Yukarıdaki örneklere uygun karşılıklar şöyle olabilir:

- "Sakin kalabilirsin."
- "Sakinleş, tedaviden sonra çok daha iyi hissedeceksin."
- "Her şey yolunda."

Aradaki farkı gördünüz mü? Bunlar, emirler yağdırmaktan çok daha mantıklıdır. Emirler sadece istediğiniz sonucu vurgular. Bu yüzden sevgili ebeveynler, bundan böyle restoranda sadece "Lütfen, dikkatli iç!" diyebilirsiniz. Ama hepsi bu kadar değildir. Olumsuzluk eklerinin bir numarası daha vardır. Karşınızdaki kişinin zihnine belli bir düşünceyi yerleştirmek için kasıtlı olarak olumsuzluk eki kullanabilirsiniz! Bilinçli olarak olumlu bir ifadede bulunmazsınız: "Z'yi istemiyorsan, XY'yi yapma," gibi. İşte birkaç örnek:

- "İyi bir görüntü kalitesine sahip olanı istemiyorsanız, bu DVD oynatıcıyı almayın."
- "Sınavda gerçekten başarılı olmak istemiyorsan, bu kitabı okuma."
- "Anneme iyilik yapmak istemiyorsan, masayı kurma."

Konuştuğunuz insanlar, cümlenin ilk bölümünde buz keserler. Meraklanırlar ve cümlenin, sizin arzu ettiğiniz çözümün olduğu ikinci bölümünü beklerler.

Genelde her şeye itiraz eden insanlarla tanıştınız mı? Ne derseniz deyin, bu insanlar her zaman bir tartışma yaratacak ve söylediklerinizin neden yanlış olduğunu açıklayacaklardır. Bu tür insanları, "Evet ama..." veya "Öyle mi dersin?" gibi giriş cümlelerinden tanıyabilirsiniz. Ne önerirseniz önerin, bu insanlar genellikle hayır diyeceklerdir. Ama bu durumu dikkate alırsanız, bunu avantajınıza kullanabilirsiniz. Tek yapmanız gereken, fikirlerinizi zaten yerleşik bir olumsuzlamayla önermektir. Dolambaçlı da olsa ulaşmak istediğiniz sonuca bu şekilde ulaşırsınız. Bazı örnekler:

- "Eminim, bu akşam sinemaya gitmek istemiyorsundur!"
- "Bu fikir kesin hoşuna gitmemiştir!"
- "Bugün şehre inmeyeceğine eminim!"
- "Bu göreve uygun bir kişi olmayabilirim!"

Bu tekniğin ne kadar basit olduğunu gördünüz mü? Olumsuzluk ekleri aracılığıyla sözlü kontrolleriniz oldukça güçlü olabilir. Şimdiye kadar çoğunlukla bilinçli olarak kullanabileceğiniz tekniklere ve kelimelere baktık. Ancak karşınızdaki kişiyi başarılı bir şekilde yönlendirmek istiyorsanız, kullanmaktan kaçınmanız gereken birkaç kelime bulunmaktadır. Bazı araştırmalarda, başarılı ve güçlü insanların konuşma şekilleri incelendi. Bazı konuşma kalıpları filtrelendi ve anlaşıldı ki bazı kelimeler bu insanlar tarafından neredeyse hiç kullanılmıyordu.

"Aslında" Kelimesi

Bu sözcüğü, muadilini bile bulmadan kelime dağarcığınızdan silebilirsiniz. Bunun olumlu bir niteliği yoktur. Aşağıdaki örnekleri inceleyin ve kendiniz karar verin:

- "Aslında, sana hep doğruyu söyledim!"
- "Aslında, seni seviyorum!"
- "Aslında, bu iyi bir teklif!"
- "Aslında, bu iş için en uygun kişi benim!"

Bu cümleler ne anlatıyor? "Aslında" kelimesi, açık bir kapı bıraktığından her zaman olumsuz bir çağrışıma neden olacaktır. Özellikle de konuştuğumuz kişinin bu "yan çizme" ifadesini fark etmesi ve dahası şüphe duyması en rahatsız edici olandır. Bir şeylerin sizin söylediğiniz gibi olmadığını hissedecektir. Bu kelimeyi yok edin!

"Belki" Kelimesi

- "Belki sizinle sinemaya gelirim."
- "Belki işi size teslim tarihinde gönderebilirim."

"Belki" kelimesi belirsizlikten başka bir şey ifade etmez ve meşhur bir kaçış yoludur. Gerçekte o şeyi istemediğinizi gösterir. Peki kim hem özel hayatta hem de profesyonel hayatta kararlı insanlarla birlikte hareket etmek istemez ki? Bu yüzden cümlelerinizi daha iyi formüle edin.

- "Tam zamanında ofisten çıkabilirsem, sinemaya yetişebilirim. Her hâlükârda seni ararım."
- "Şu anda çok fazla projeyle ilgileniyorum ve sizin işinizi teslim tarihinde göndermek için elimden geleni yapacağım."

"Ama" Kelimesi

"Yemek güzel ama bir daha pişirmene gerek yok!" Bu cümleyi ağabeyim kurdu. Küçük bir çocukken bunu anneme söylemişti, muhtemelen onu incitmek istememişti. "Ama" kelimesinin görevi nedir? "Ama" kelimesi, cümlede kendisinden önce gelen kısmın üstünü ve ardından gelen kısmın altını çizer! Peki, yukarıdaki cümleden ne çıkarılabilir?: Esasında annemin artık böyle bir şey pişirmemesi gerektiği. Elbette kelimenin bu etkisini kendi avantajınıza da kullanabilirsiniz. Ancak söyleneni değerlendirmek istemiyorsanız ya cümlenin ikinci bölümünü kullanmayın ya da "ama" kelimesini "ve" ile değiştirin. Bu şekilde, otomatik olarak daha az itiraz etmiş olacaksınız. "Ama" kelimesi bir itiraza davetiye çıkarır. Özellikle de "Evet ama..." seçeneği korkunçtur. Çünkü bu aslında "hayır" anlamına gelir.

- – Sunum harikaydı.
  – Evet ama bir önceki daha fazla hoşuma gitmişti.

Her "evet ama..." aynı zamanda "evet" kelimesini de içerir. Ve herhangi bir sohbette tam olarak odaklanmanız gereken şey budur. Bunun anlamı, "ama"yı unutup konuştuğunuz kişi az önce sadece "evet" demiş gibi davranmanızdır. Öyleyse yukarıdaki örnekte, sunumla ilgili özellikle neleri beğendiğinizi söylemeniz

gerekir. Çoğu zaman karşınızdaki kişi konuşmayı nasıl yönlendirdiğinizi fark etmeyecektir. Bu her zaman doğru yöntem midir? Kesinlikle hayır ancak çoğu durumda işe yarayacaktır. Karşınızdaki kişi gerçekten sunumu kötü bulduysa ve sadece kibar olmak istediyse, o zaman onu bu formülle yönlendireceksiniz. Ancak sunumu beğendiyse ve sadece diğer sunumu biraz daha iyi bulduysa, o zaman sözel uçurumu aşmışsınızdır ve konuya devam edebilirsiniz.

"Dürüst Olmam Gerekirse..." Formülü

Yoksa dürüst değil misiniz? Belli bir argüman üzerinde dürüstlüğünüzü vurguladığınızda, bu izlenim ortaya çıkabilir. Tam tersi yapılmak istense de bu cümle insanda olumsuz bir izlenim uyandırır. Buna dair en sevdiğim örnek şudur: "Deutschland sucht den Superstar (Almanya Süperstarını Arıyor)" yarışmasında bir katılımcıya bir soru soruldu. Katılımcı "Dürüst olmam gerekirse (uzun duraklama) hem evet hem hayır," diye cevapladı.

"Biri" Kelimesi

Hiç kimse "biri" kelimesi kullanıldığında kendisine hitap edildiğini düşünmez. Eşim bana "Biri çimleri biçmeli!" dediğinde, genellikle "Bana uyar!" derim. "Biri" kimdir? Kimse! Bir toplantıda "birinin" yapması gereken bir şey olduğunu söylediğinizde kimse üstüne alınmaz. Aynı şekilde "birinin" işini iyi yaptığını söylerseniz, kimse kendisine hitap edildiğini hissetmez. Övgü havada kalır.

"Biri" kelimesi bağlayıcı değildir ve bu nedenle zayıf kalır. Politikacılar bunu sıklıkla genelleme yapmak istediklerinde ve kesinlikle bağlayıcı bir açıklama yapmak istemediklerinde kullanırlar. "Biri bunu yapmıyor", "Ben bunu yapmıyorum" ve "Bunu yapmanı istemiyorum" cümleleri arasındaki farka dikkat edin.

"Sen" Kelimesi

Herkes kendisi, ilgi alanları, başarıları ve yaşamı hakkında bir şeyler duymayı sever. Bu herkes için önemlidir. "Sen" veya "siz"

kelimelerini daha sık kullanarak bu durumdan faydalanabilirsiniz. Karşınızdaki kişiye mümkün olduğunca bireysel olarak hitap etmeye çalışın! Bu noktada, diğer kişinin bakış açısına göre konuşma fırsatı bulabilirsiniz. Partnerinizle sinemaya gitmek istediğinizi varsayalım. Giriş cümlesi olarak, şunu deneyebilirsiniz: "Sen George Clooney'nin yeni filmini izlemek istiyordun, bu gece onu izleyelim mi?"

"Hep", "Yine", "Asla" Kelimeleri

Eğer ilişkinizde stres istiyorsanız, karşınızdaki kişiyi eleştirirken "hep", "yine" veya "asla" kelimelerini kullanın. Bu şeytani kelimelerin sürekli kullanılması birçok evliliği mahvetti. Tıpkı şu cümle gibi: "Ben söylemiştim." Bu veya benzeri formüller tabu gibidir:

- "Yine... yapmadın!"
- "Hep... söylüyorsun!"
- "Asla... yapmıyorsun!"

Bu tarz cümleler kullandığınızda her şeyi genellemiş ve dolayısıyla durumu netleştirme olasılığını engellemiş olursunuz. Karşınızdaki kişi bu cümleler karşısında çok zor değişir. Ama siz değişmesini istiyorsunuz! Bu nedenle genelleme yapmak yerine, karşınızdaki kişiye doğruca olayı söyleyin: "Bu beni çok rahatsız etti, lütfen bir dahaki sefere..." Bu şekilde sizi genelleme yapmakla suçlayamaz ve doğruca meseleye odaklanır.

Sözel Güç: Küçük Farklar, Büyük Etki

Önemli olan ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğinizdir! Daha önce size bir mesajın sadece %7'sinin içerik aracılığıyla iletildiğini gösteren araştırmayı anlatmıştım. %38'i de sesimiz aracılığıyla iletilmektedir. Kaliforniya Üniversitesi'nde (UCLA) Profesör olan Albert Mehrabian, bu araştırmaları 1967/68'de gerçekleştirmiş ve 1971'de yayımlamıştır. Başlangıçta iki araştırma büyük ölçüde sadeleştirilmiş ve sonra birbiriyle karıştırıl-

mıştır. Mehrabian daha sonraları, araştırmasının iletişim için genel bir bilgi sağlamadığını ve bu nedenle rakamlar konusunda tedbirli olunması gerektiğini bizzat vurgulamıştır. Yine de rakamlar beden dilinin ve vurgulamanın önemini göstermektedir. Sözlü olmayan sinyallerin %93 ya da %80 etkili olması fark etmez. Can alıcı nokta, sözlü olmayan bu sinyalleri çok iyi algılayabilmemiz ve doğru yorumlayabilmemizdir.

Sesimiz konusunda çok fazla seçeneğimiz olmasa da sahip olduklarımız yeterlidir. Ses eğitmenim Karyn von Ostholt bana her zaman şöyle der: "Bazen hızlı, bazen yavaş; bazen yüksek ses, bazen alçak ses. En iyi kural budur." Vurgulama ve sesle ilgili olarak aşağıdaki maddelere dikkat edebilirsiniz:

- Hız: Kişi hızlı mı konuşuyor, yavaş mı?
- Ses perdesi: Kişi yüksek sesle mi konuşuyor, yoksa alçak sesle mi?
- Ses şiddeti: Normal mi yoksa aşırı mı?
- Artikülasyon: Kelimeler ne kadar net bir şekilde telaffuz ediliyor?
- Ritim: Kişi konuşmasına doğru yerde mi yanlış yerde mi ara veriyor?
- Örneğin yeterli eğitim almamış sunucuların ezberlenmiş bir metinden mi, yoksa spontane mi konuştuklarını hemen anlayabilirsiniz.

Yine asıl önemli olan, sesin bu özelliklerinin farkına varmanız ve daha sonra bunları bilinçli olarak kullanmanızdır. Sezginiz size bu noktada çok yardımcı olabilir. Örneğin kim daha heyecanlıdır: Kendini belirsiz bir şekilde ifade eden mi yoksa yavaş konuşan ve her heceyi doğru vurgulayan mı?

Sözlü Kontrol Adımları

1. Karşınızdakiyle Aynı Dilden Konuşun

Karşınızdaki kişinin konuşma şeklini dinleyin ve ona uyum sağlayın. Sıklıkla yabancı kelimeler kullanıyorsa, onları aklınızda tutun.

Metafor kullanıyorsa, onları geliştirin. Görsel, işitsel veya kinestetik imgelerle konuşun. Diğeriyle aynı dili konuşursanız, anlaşırsınız.

Bir örnek: İlk turnemde, İngilizce ifadeleri kullanmayı çok seven bir menajerim vardı. Bir durum için Almanca bir kelime varsa bile, İngilizcesini kullanmayı tercih ederdi. Tiyatro izleyicisinin salona giriş saatini belirtmek için turne listesinde: "Giriş (Einlass)" kelimesini yazmak yerine "Kapılar açık (Doors open)" ifadesini kullandı. Çoğu zaman İngilizce ifadeler sadece gereksiz değil, yanlış da oluyordu ve bu da bazı kötü sonuçlar doğuruyordu.

Basel'deki gösterimizi asla unutmayacağım. Sözleşmemde yazan tiyatroya adresine doğru yola çıktım. Sokağa yaklaştığımda, tiyatronun orada olmasının imkânsız olduğunu düşündüm çünkü genelevlerin olduğu bölgedeydim. Her yer tuhaftı. Sonunda kendimi kadınların hizmet verdiği bir evin önünde buldum. "Burada sahneye çıkmam!" dediğim tek andı. Kafam çok karıştı, o sırada menajerimi aradım ve neler döndüğünü sordum. Şaşırmıştı çünkü o çoktan tiyatroya varmıştı ve her şeyin mükemmel bir şekilde gittiğini söyledi. Sözleşmede "mekân" kelimesi değil, İngilizcede kullanılan "Venue" terimi yazıyordu. Tiyatronun da sahibi olan restoran işletmecisi ise restoranın kastedildiğini düşünerek oranın adresini vermişti ve restoran önünde durduğum evin alt katındaydı. "Gösteri dünyası gibisi yoktur."

İngilizce deyimleri kullanmaktan kaçınmaya çalışsam da o zamanki menajerimle yaptığım konuşmalarda sıklıkla "onun" kullandığı İngilizce kelimeleri kullanıyordum. Onun dilinden konuşmak ve söylediklerimin ona uygun şekilde ulaşacağından emin olmak istiyordum. Bunun aynı zamanda konuşma esnasında kontrolü sürdürmekle de ilgisi vardı.

2. Fark Edilmeyen Etki

Bildiğim kadarıyla bu teknik hipnoz alanından gelmektedir. Bunu yaparken cümle içindeki kelimeleri tek tek vurgular ve bilinçsizce algılanan talimatlar verirsiniz. Bir teklifte bulunduğunuzu ve onun kabul edilmesini istediğinizi varsayalım. "Bu teklifle ilgili kararını vermek için biraz daha düşünmeye ihtiyacın olduğu izlenimini edindim." İlk üç kelimeyi buna göre vurgularsanız, konuştuğunuz kişi esas cümlenin yanı sıra "Bu teklifle ilgili kararını" mesajını duyacaktır.

Kelimeleri biraz daha vurgulayın ve karşınızdaki kişiye bakın. Hatta sözlerinizi desteklemek için başınızla onaylama hareketi yapabilir, gözlerinizi biraz daha açabilir veya kısabilirsiniz. Bu tekniğin işe yarayabileceğini hiç inanmıyordum, ta ki bir gün bir izleyicinin saatini belli bir saate kurduğum ana kadar. Saatin rakamları olan tarafını izleyicinin avcuna gelecek şekilde koydum. Sonra izleyiciye 1 ile 60 arasında bir sayı söylemesini istedim. Saatinin yelkovanı tam olarak bu rakamın üstündeydi!

En azından etrafta anlatılan buydu. Gerçekte işler biraz farklı işler. Dakikayı 42'ye getirdiğimi varsayarak, izleyicime şunu söyledim: "Lütfen hızlıca 20 ile 45 arasında bir sayı söyleyin, 20 ile 45 arasında bir sayı söyleyin, çabuk!" Buradaki tekrar bir basım hatası değildir, kasıtlı yapılmıştır ve önemlidir. Bu esnada 20 sayısından daha fazla 45'i vurgularım ve birçok insan 45'e yakın bir sayıyı seçer. Güzel olan tarafı, izleyicilerimin daha sonra herhangi bir sayı söyleyebileceklerini fakat aralığın 1 ila 60 arasında olmadığını, yalnızca 25 olası cevap olduğunu ifade etmeleridir. Eğer biri 40 veya 41 derse, bu benim ayarladığım 42 rakamına oldukça yakın olur. Örneğin izleyici 41 dediyse, o zaman bir dakika kadar oyalanırım. Harika!

3. Doğru Vurgulama

Biri cümlenin sonunda sesini yükseltirse, sonrasında bir şeyler gelmesini bekleriz. En sevdiğim kelimeyi hatırlayın: Yoksa. Biri size birkaç nesne ismi saydığında, sonuncusunu vurgulama biçiminden anlayabilirsiniz; sona doğru sesi alçalır. Birinin size bir şeyler söylediğini ve cümlenin sonunda sesini yükselttiğini hayal

edin. Otomatik olarak cümlesini bitirmediği izlenimini edinirsiniz; tabii size bir soru sormadığı sürece çünkü soru cümlelerinin sonunu farklı şekilde vurgularız.

Otoriter insanlar böyle konuşmazlar. Sakin ve kendinden emin bir şekilde konuşurlar ve cümlenin sonunda sesteki vurguyu azaltırlar, böylece cümle bir açıklama halini alır. Bu tür cümleler etkilidir. Ciddi bir durum olduğunda ebeveynlerimiz bizimle böyle konuşurdu. Bu nedenle bir şeyin nasıl söylendiği, söylenen şeyden daha önemli olabilir.

Bundan sonra, bir radyo spikerinin konuşmasını dikkatlice dinleyin. Doğru vurgulamaya dikkat ederek, bir sunucunun konuşmasını bir metinden mi okuduğunu yoksa doğaçlama mı konuştuğunu anlayabilirsiniz. Çoğumuz okuduğumuz metinleri, doğaçlama konuşmalardan farklı şekilde vurgularız. Okurken genellikle olmadık yerlerde aralar veririz. Bu aynı zamanda ezberlenen metinler için de geçerlidir. Bu nedenle çoğumuz için bir konuşmayı ezberlememek veya okumamak daha iyidir. Yapılacak en iyi şey, bir dizi yönerge oluşturmak ve ardından nispeten doğaçlama olarak konuşmaktır. Böylece kelimeleri otomatik olarak doğru bir şekilde vurgulayacak ve izleyicilerinize büyük bir iyilik yapacaksınız. Eğitimim sırasında doğaçlama konuşma pratiği yapmak için birçok fırsatım oldu. Her tercümanın, her yarı yılda bir başka kişi tarafından eşzamanlı olarak tercüme edilecek birkaç konuşma yapması gerekiyordu. İlgilendiğimiz konular hakkında konuşabilirdik ve tek bir kural vardı: Hiçbir konuşma okunamazdı!

4. Mümkün Olduğunca Az ve Gerektiği Kadar Konuşun

Birini etkilemek istiyorsanız, onu sözlerinizle boğmayın. Etkileyici insanları düşünün. Önemli anlarda çok mu konuşuyorlar az mı? Sessiz kalın demiyorum ama gerekenden fazlasını da söylememelisiniz! Ne kadar çok şey anlatmaya çalışırsanız, önemli anlarda o kadar yanlış konuşma olasılığına sahip olursunuz. Bu yüzden kontrolü kaybedebilirsiniz. Sadece önemli anlarda gerektiği kadar konuşun. Bu sizi otoriter, karizmatik ve öz güvenli gösterir.

HİLELERİ İFŞA ETMEK

İlk tiyatro programımı tasarlarken, aradan sonraki ikinci bölümde seyircilerime arkalarına yaslanıp derin bir nefes almaları için zaman kazandıracak bir an yaratmaya çalıştım. Daha sonra hızlı ve güçlü bir final yapmak için temponun biraz yavaşladığı bir an olmalıydı bu. Bu yüzden bir izleyicinin elindeki çizgilere bakarak karakter özelliklerini söylemeye karar verdim. Bu sekans üç ila beş dakika sürüyordu. Hiç tanımadığım birinin karakterini tanımlayabilmem ve hatta geçmişine dair bazı ayrıntıları "bilmem" birçok insan üzerinde kalıcı bir etki yarattı. Sanırım el falının etkisini hafife almıştım.

Bu noktada size bir sırrı açıklamak isterim: Gösterilerimde sahneye aldığım izleyicilere her akşam aynı karakter özelliklerini söyledim.

Bu bana Profesör Bertram Forer'in bir deneyini hatırlattı. Bu deney onu bir anda ünlü yapmıştı. Forer, 1940'ların sonlarında insanın kişilik yapısı üzerinde yoğun bir şekilde çalıştı. Bir akşam, bir barda para karşılığı el falına bakan ve karakter özelliklerini çıkaran biriyle tanıştıktan sonra bu konunun peşini hiç bırakmadı. Forer, insanların el falı ve analizinin yanı sıra burçlar ve iskambil falından neden bu kadar etkilendiğini bilmek istedi. Barda el falına bakan kişiden esinlenen Forer'in aklına şu deney fikri geldi: Profesör, öğrencilerine bir kişilik testi gönderdi ve onlardan bunu doldurup geri göndermelerini istedi. Bir hafta sonra Forer onlara test sonuçlarını iletti. Herkese karakter özelliklerinin kişisel tanımını içeren bir zarf verildi. Her öğrencinin karakteri o kadar doğru bir şekilde tanımlanmıştı ki çoğu şaşkına döndü! Kendimle ilgili verdiğim örnekten dolayı hikâyenin ana fikrini zaten tahmin etmiş olabilirsiniz: Forer tüm öğrencilere kelimesi kelimesine aynı metni vermişti! İşte metin şuydu:

Forer Karakter Analizi

"Başka insanların seni sevmesi veya saygı duyması hoşuna gidiyor ama buna rağmen kendi içinde kendini eleştirme eğilimindesin. Bazı zayıflıkların olsa da bunları telafi edebiliyorsun. Tamamını kullanmadığın ve zamanın olsa şu an yapabildiklerinden çok daha iyisini ve fazlasını yapabilecek bir potansiyelin var. Dışarıdan disiplinli ve kontrollü biri gibi görünüyorsun ama içinde ufak da olsa kaygı ve yer yer güvensizlik hissetme eğilimdesin. Bazen yaptığın bir şeyin veya verdiğin bir kararın doğru olup olmadığı konusunda ciddi şüpheler duyuyorsun, kararsızlıklar yaşıyorsun. Etrafında sınırlar ve kısıtlamalar olması asla hoşuna gitmez bu ruhuna aykırı. Düşüncelerinde bağımsız birisin ve başkalarının söylediklerinin doğruluğu için yeterli kanıt görmek senin için önemli. Ayrıca başkalarına karşı açık sözlü olmanın saçma olduğunu anladın. Bazen sosyal ve dışa dönükken; bazen de içe kapanık, endişeli ve suskunsun. Bazı isteklerin veya planların gerçeğe aykırı."

Eminim şimdi bu metnin sizi hiç etkilemediğini düşüneceksiniz. Ancak önceden bir kişilik testi doldurmanız gerektiğini ve ardından profesörünüzden böyle bir sonuç aldığınızı hayal edin. Beyaz bir önlük giyip yüksek bir fiyata pirinç yüzük satan Penn ve Teller'ı düşünün. Ya da temizlik yaptıklarında kilo verecekleri söylendikten sonra kilo veren temizlik personelini. Böyle bir durumda, tek başına profesör unvanı çoğu zaman bir telkini etkili kılmak için yeterlidir.

Forer, deneklerin verdiği tepkilerle birlikte merakını giderdi ve bize önemli bir fikir verdi: El falı, astroloji ve burç gibi karakter analizlerinin kişiye özel olması gerekmez. Verdiğiniz bilgilerin doğru olduğunu düşünmeniz yeterlidir. Sadece doğru kelimeleri söylediğinizde karşınızdaki kişi size inanır ve ancak o zaman onun karakteri hakkında belli bir izlenim elde edebilirsiniz. Bunu yapabilecek bir psikolojik teknik vardır. Bu genellikle şarlatanlar, hokus-pokusçular ve kahinler tarafından kullanılır.

Bu noktada bir şeyin altını tekrar çizmek istiyorum: İnsanları eğlendirmek için tekniklerimi gösteriyorum! Sıradan işlerde çalışan insanların hiç duymadığı pek çok şey öğrendim. Bu, deneylerimin herkes için anlaşılabilir olmadığı anlamına geliyor. Çoğu insanın tüm bunları nasıl yaptığımı bilmemesi, onların insanın kavrayabileceği bir şekilde yapılamayacağı anlamına gelmez. Yaptığım doğaüstü bir şey değil. Şaşırtıcı olan şey, başkalarının bu tekniklerin nasıl çalıştığını bilmemesidir.

"Bedenimiz Düşüncelerimizi Ele Verir" bölümünde, olumsuz bir düşüncenin vücudumuzu nasıl etkilediğini anlattım. Bunun nedenini tam olarak ben de bilmiyorum. Ama bu, durumun böyle olmadığı anlamına gelmez. Başka bir örnek daha: Nesnelerden oluşan bir listeyi daha iyi hatırlayabilmek için nesneleri resimlerle ilişkilendirebiliriz. Çünkü beyin, görüntüleri daha kolay hatırlayabilir. Bu yüzden her şeyi aklımızda tutabiliyoruz ve örneğin alışveriş listesi olmadan da yapabiliyoruz. Bu yöntemin işe yaradığı tartışılmaz. Ancak neden işe yaradığını sadece beyin araştırmaları açıklayabilir.

Yukarıda belirtilen tekniğe geri dönecek olursak, bu çok akıllıca ve psikolojik olarak karmaşık bir stratejidir. Yabancı bir kişiye, onu iyi tanıdığınızı hissettirmek için çeşitli sözlü yöntemler kullanırsınız. Tekniğin kendisi iyi ya da kötü değildir, onu kullanacak kişi nasıl kullanacağına karar verecektir. Sosyal veya sağlık alanlarında çalışan birçok kişi, içgüdüsel olarak başkalarına yardım etmek için bu tekniği kullanır.

Bu teknikleri kitabıma iki sebeple yazıyorum: Bir yandan bu tekniği başkalarını kazanmak için kullanabilirsiniz, diğer yandan nasıl çalıştıklarını bilirseniz kendinizi bu yöntemlere karşı daha iyi koruyabilirsiniz. Konuyla daha fazla ilgilenmek isteyenlere, Ian Rowland'ın "The Full Facts of Cold Reading" kitabını tavsiye ederim. Bu konuyla ilgili gerekli olan her şey orada çok iyi anlatılmaktadır. Profesyonel falcıların ve kart okuyucularının bu teknolojiyi müşterilerini aldatmak için nasıl kullandıklarını anlatmak onun başarısıdır. Bu kitapta kendimi bilinçli olarak günlük hayatta, özellikle de iş hayatında kulla-

nabileceğiniz stratejilerle sınırladım. Burada anlatılan yöntemlerin tümü Rowland'a aittir ve iyi niyetle kullanılırsa tamamen meşrudur.

Her şeyden önce (en azından başlangıçta) egzersiz için her zaman bir referans sistemi kullanmalısınız. Bana göre, el falı ve yazı analizinin ortak bir yanı vardır: İnsanın karakteri hakkındaki ifadeler keyfi olarak formüle edilmemiştir. Onlar anlamlı bir referans sistemine dayanırlar. Akla gelenler, el falı ve el çizgisi olabilir ancak aynı zamanda burçlar, iskambil kartları, sarkaçlar, renk teorileri vb. de vardır. Hayal gücü sınırsızdır. Örneğin arkadaşım Prof. Dr. Toni Forster, bana kasap olmaktan bıkan bir adamın, insanların diz kapaklarının falına baktığından bahsetti! Başka bir şarlatan, göğüs şeklinden karakter analizi yapıyordu.

Referans olarak sezgilerimizi ele alalım. Elbette, sağlıklı bir sağduyuya sahipsinizdir. Bu nedenle yargılarınızı bazen sezgilerinize dayanarak kendiliğinden, bazen de ancak dikkatli bir şekilde düşündükten sonra oluşturursunuz.

Sezgisel Test

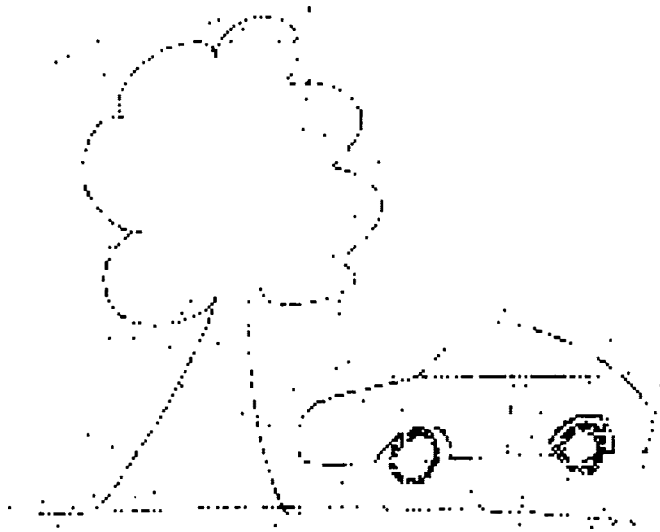
Şimdi bir test yapın. Lütfen sezgilerinize ve içgüdülerinize güvenin! Bir sonraki sayfada iki çizim var. Henüz sayfayı çevirmeyin, sadece evde olduğunuzu ve pencereden dışarı baktığınızı hayal edin. Lütfen bunu sadece zihninizde ve bu satırları okurken yapın. Şimdi hayalinizde ne canlanıyor? O iki şeyi zihninize canlandırmaya çalışın. Lütfen bir sonraki sayfayı çevirin ve sezginizin ne kadar iyi olduğunu görün.

Bir referans sistemine karar verdikten sonra, karşınızdaki kişiyle konuşurken hangi konuları ele almak istediğinizi seçmelisiniz. Hepimiz bağımsız bireyler olduğumuzu ve kendi kararlarımızı verdiğimizi düşünürüz. Bu kısmen doğrudur. Birçok şeyin çoğunluk için geçerli olduğu gerçeğinden yararlanabiliriz. Öncelikle herkesi ilgilendiren toplam yedi ana konu vardır. Bu yedi

konuyu gündeme getirirseniz, genellikle diğer kişide ilgi uyandırırsınız. Bu konular şunlardır:

- Aşk, ilişki, cinsellik
- Para
- Meslek
- Sağlık
- Seyahat
- Bilgi ve bilgi edinme
- Geleceğe dair umutlar, şans, dilekler ve planlar

Aşk, para, meslek ve sağlık konuları, genellikle diğer konulara nazaran daha fazla ciddiye alınır. Bir sohbet başlatmak istiyorsanız, her zaman bu konulardan birine başvurabilirsiniz. Ancak dikkatli olun: Cinsellik, sohbet başlatmak için en iyi konu olmayabilir. Doğru zamanda kullanıldığında ise hedefi on ikiden vurabilirsiniz. Hedeflemeniz gereken bir diğer konu da herkesin kendisiyle ilgili konuşmaya düşkün olmasıdır. Yukarıda bahsedilen konuların her biriyle karşınızdaki kişiye ulaşabilirseniz, kesinlikle kalıcı bir izlenim bırakırsınız.



Amerikalı yazar Neil Strauss "Die perfekte Masche" adlı kitabında, kadınların nasıl baştan çıkarılacağına dair bir kılavuz sunuyor. Geliştirdiği yöntemin gerçekten çok güvenilir olduğunu vurguluyor. O yöntemle telefon numarasını alamadığı kadın olmamış. Yazar sözlü kontrol teknikleri, konuşma ve beden dili gibi psikolojik stratejiler kullanıyordu. Bu size tanıdık geliyor mu?

Yukarıda belirtilen ana konulara ek olarak, bir konuşmada ele almanız gereken başka hususlar da vardır:

- Karşınızdaki kişinin karakteristik özellikleri
- Özel ilişkiler

En önemli konuları ele aldığınızda, konuştuğunuz kişinin karakterini anlamaya ve o kişi hakkında bazı özel ayrıntıları öğrenmeye başlarsınız.

Tek Cümlede Çelişki

"Başkalarına çok iyi yaklaşabilen, açık fikirli birisiniz. İnsanlara nasıl davranmanız gerektiğini biliyorsunuz ve çok güzel sohbet ediyorsunuz ama eğer atmosfer iyi değilse içine kapanık biri oluyorsunuz."

Kimse yukarıdaki ifadelere itiraz etmeyecektir. Kimse güzel sohbet etmediğini ve insanları sevmediğini söylemez. Bu tekniğin pratik yanı, karşınızdaki kişiye evrensel ama iyi düşünülmüş bir cümle sunmanız ve onun da farkında olmadan kendisine tam olarak uyanı seçmesinde yatmaktadır. Asla ayrıntı vermeyin. İfadelerinizin somut olmamasına dikkat edin. Stoğunuzda çeşitli karakter türleri bulundurun: Çalışkan, rahat, dikkatli, hayalperest, şüpheci ve açık kesinlikle olmalıdır. Doğru bir sohbetle, kesinlikle en uygun olanları bulacaksınız.

İltifat Etmek

İltifatınızın konuştuğunuz kişiye uyması ve "yağcılık" olarak algılanmaması çok önemlidir. Rowland, yağcılık uçurumunun etrafından nasıl zarifçe dolaşabileceğinizi harika bir şekilde anlatıyor.

İltifatınızı daima başkalarıyla ilişkilendirmelisiniz. "Çok net bir insansınız!" demek yerine, "Diğer birçok insandan daha net bir tavrınız olduğu izlenimini edindim. Bu olumlu tutumunuz kesinlikle istismar edilmiş ama siz bundan vazgeçmemişsiniz çünkü doğru olduğunu düşünüyorsunuz ve uzun vadede aynı tavırda olacağınızı biliyorsunuz. Bu iyi tavrınız size zarar vermekten çok yarar sağlamış." Hiç kimseyi belirli bir kişi veya grupla karşılaştırmayın. Bu başarısız olmanıza sebep olur.

Elinizi yüreğinize koyun: Biri size böyle bir iltifat etse, itiraz eder misiniz? Bunu itiraf etmekten hoşlanmasak bile, birinin bizi övdüğünü duymak isteriz.

Ödül Vermek

Bu çok ince bir tekniktir! Çünkü bu, karşınızdaki kişinin size herhangi bir konuda inandığında kazandığı bir şeydir. Bir DVD oynatıcı satın almak istediğinizi varsayalım. Ama hangisinin en iyisi olduğunu bilmiyorsunuz. Satıcı size şöyle der: "Bu cihazın tam size göre olduğu düşünüyorum. Kimsenin anlayamayacağı bir dizi işlevi var. Bunu müşterilerime açıklamak genellikle zor olur ancak çabucak anladığınızı gördüğüm için isterseniz size birkaçını göstereyim." Bu tekniği tereddütlü insanları kendi tarafınıza çekmek için de kullanabilirsiniz: "Size anlattığım şeye direnç gösterdiğinizi düşünüyorum. Bu çok üzücü. Bu direnci bir anlığına bir kenara bırakırsanız, ne kaçırdığınızı görebilirsiniz. Bu teklife sadece bir göz atın. Çok iyi olduğunu göreceksiniz."

Hayatın Evrelerini Kullanmak

Konuştuğunuz kişinin yaşına bağlı olarak hayatta herkesin geçtiği farklı aşamalardan bahsedin. "Bazen kendinize geçmişinizdeki planlarınıza ve hayallerinize ne olduğunu sormuyor musunuz? Geçmişte tamamen farklı projeleriniz yok muydu ve dünyaya sahip olduğunuzu düşünmüyor muydunuz? Bazen sıfırdan başlayıp bu sefer bazı şeyleri farklı yapmak istediğinizi düşünüyorum." Veya: "Bazen fikirlerinize ve önerilerinize ilgi

gösterilmediği izlenimine kapılmıyor musunuz? Bazen insanlara içimizde ne cevherler olduğunu göstermek zordur. Hâlâ öğrenecek çok şey olduğunu çok iyi biliyorsunuz ve bilmediklerinizi öğrenmek ve en son gelişmeleri takip etmek için çok zaman harcıyorsunuz. Ancak zaman zaman yaptıklarınıza değer vermeyen insanlar olacaktır."

Eğer ... Olsaydı Ne Olurdu?

Bu yaklaşım, "hayatın evrelerini kullanma" tekniğine benzer. Hayatımızda sürekli seçimler yapıyoruz. Zaman zaman kendimize başka seçimler yapmış olsaydık ne olurdu diye sormamız tamamen normaldir. İlk bakışta başarılı bir iş insanı gibi görünen biriyle tanıştığınızı varsayalım. Bu kişiye şöyle bir şey söyleyebilirsiniz: "Elinden her iş gelen birisiniz. Uzun bir yol kat ettiniz ve hedeflerinizin çoğuna ulaştınız. Elbette bunun olumsuz yanları da var. Bazen ailenize, arkadaşlarınıza ve hobilerinize daha fazla zaman ayırmayı özlüyor olabilirsiniz. Bunun sizin için bir sorun olduğunu söyleyecek kadar ileri gitmeyeceğim ama bu sizin aklınızı zaman zaman meşgul ediyor. Öyle değil mi? Ara sıra kendinize şu soruyu soruyorsunuz: Eğer meslek hayatıma adadığım enerjiyi özel hayatıma da yansıtabilseydim ne olurdu?"

Bir ev hanımı için şöyle bir açıklama yapılabilir: "Evde olmayı seven zevk sahibi bir insansınız. Başkalarına güzel bir yuva hazırlamayı biliyorsunuz. Bu sizin güçlü yönlerinizden biri ve diğerlerine kıyasla bu konuda çok iyisiniz. Elbette bunun da dezavantajları var. Kendinize ve kişisel planlarınıza daha fazla zaman ayırmak istediğiniz anlar var. Bence bu sizin için gerçek bir sorun değil ama zaman zaman bu konuyla ilgili düşüncelere kapılıyorsunuz. Sonra kendinize, profesyonel hedeflerinize biraz daha fazla enerji harcasaydınız bugün nasıl olurdu diye soruyorsunuz."

Her Zaman İyi Bir Dinleyici Olmak

Psikolog Paul Meel, Forer'in araştırmasından etkilenmişti. Tüm katılımcıların karakter analizi olarak aynı metni aldıkları araştırmayı hatırlıyor musunuz? Meel, Forer'in metnini yeniden for-

müle etti ve adını "Barnum İfadeleri" koydu. Phineas Taylor Barnum, Amerikalı bir sirk yöneticisiydi ve güçlü ifadeleriyle sirkine bir sürü insan çekmeyi başarmıştı. "Barnum İfadeleri", herkes için geçerli olabilecek cümlelerdir. Şunları içerir:

- Bazen içinizde hâlâ kullanılmamış bir potansiyeliniz olduğunu düşünüyorsunuz.
- Bazen meslektaşlarınızın, arkadaşlarınızın veya eşinizin sizi küçümsemesi ve çalışmalarınızı yeterince takdir etmemesi sebebiyle haksızlığa uğradığınızı hissediyorsunuz.
- Son derece olası olmasına rağmen, bazı beklentileriniz size gerçekçi görünmüyor.

Bu cümleler, karşınızdaki kişiyle hızlı bir şekilde bağlantı kurmanız için idealdir. Ancak genel geçer şeyler söylediğiniz hızlı bir şekilde anlaşılabilir. Bu nedenle onları dikkatli kullanmalısınız. Karşınızdaki kişinin bu ifadeleri reddetme olasılığına hazırlıklı olun. Rowland, bir karşı önlem olarak şimdiye kadar gördüğüm en iyi tekniklerden birinden bahsediyor: Forking (Çatallama).

İfade: "Kendinizi çok eleştiriyorsunuz!" Karşınızdaki kişinin bu cümleyi kabul ettiğini varsayalım. Bu durumda ikinci seviyeyi geçebilir ve şu cümleyle pekiştirebilirsiniz: "Bazen kendinizi çok sert bir şekilde yargılıyorsunuz ve diğer insanların aklına bile gelmeyecek küçük hatalar için kendinize kızıyorsunuz. Bu bakımdan, zaman zaman kendi yolunuzu kesiyorsunuz!"

Eğer karşıdaki kişi bu ifadeyi reddederse, başka bir yönde konuşmayı deneyin ve şöyle deyin: "Ancak bu öz eleştirel yanınızın üstesinden gelmeyi öğrendiniz. Bu nedenle kendinizle barışıksınız ve hangi konularda iyi olup olmadığınızı biliyorsunuz."

Karşınızdaki kişiye bir göz atın ve tepkisine göre daha fazla cümleyle bahsedilen karakter özelliklerini artırmak veya azaltmak isteyip istemediğinize karar verin. Ve bunu yeni Barnum ifadeleriyle yapın:

- "Sol dizinizde bir yara izi var."
- "Uzun zamandır görmediğiniz birinin hayalini kuruyorsunuz."
- "Adresinizde 2 rakamı bulunuyor."
- "Arabanızın rengi mavi."
- "Taktığınız saat size hediye edilmiş."

Her ne kadar inanılmaz görünse de bu cümleler çevrenizdeki insanların çoğu için geçerlidir!

Bilgiler: Akıl Okumakla İlgili Her Şey

Bir kadının keman çaldığını tahmin ettiğim örneği hatırlıyor musunuz? Onu gözlemledim, bir özelliğini keşfettim ve keman çaldığı gerçeğine yaklaştım. Yanılıyor olabilirdim ancak emin olabilmek için birçok kez onay aldım.

Bu da bizi bilgi edinmenin en önemli noktasına getiriyor: soru sormak. Sistematik olarak adım adım ilerlemeseydim, iddiamda asla bu kadar ileri gidemezdim. Anlamlı bir soru, karşınızdaki kişi hakkında bir şeyler öğrenmenin en iyi ve en etkili yoludur. Gerçekten bu kadar basit. Ian Rowland, ilgili kişi hakkında daha fazla bilgi edinmek ama aynı zamanda hiç soru sormadığınız izlenimini yaratmak için sorunun nasıl değiştirilip tekrar tekrar sorulabileceğini çok güzel bir şekilde anlatıyor.

Uyuyamadığınızı düşünün. Dikkatinizi dağıtmak için gece televizyonu açmışsınız ve tek tek kanallar arasında dolaşıyorsunuz. Canlı yayında yarı çıplak giyinmiş olan yarışma sunucusunu yeterince seyrettikten ve Bob Ross'un tabloya yansıttığı doğa manzaralarını izledikten sonra, çocuk kanalına geçmeye karar veriyorsunuz. Dehşet içindesiniz: Çocuk kanalında, o saatte iskambil falı bakan ve meleklerle konuştuğunu söyleyip, hünerlerini sergileyen insanlar var! Yapmanız gereken tek şey, orayı aramak (ve tabii ki bunun için çok para ödemek) ve ardından her şeyi bildiğini iddia eden bir kadın veya medyum, televizyon stüdyosuna dönüştürülmüş oturma odasından Svabya aksanıyla hayatınızın sorusuna cevap verecek. Bir keresinde böyle bir adamın, kilo so-

runu olan bir kadına yanlış beslendiğini ve diyetini değiştirmesi gerektiğini söylediğini görmüştüm. Böylesine orijinal bir içgörü bir medyumdan başka kimde olabilirdi ki! Şahsen, böylesi ucuz bir eğlence midemi bulandırıyor. Sadece fakir ve çaresiz insanların paralarını ceplerinden almakla kalmıyor, aynı zamanda onları riske sokuyorlar.

Belki de söz konusu kadın, bir profesyonelden yeni bir diyet planı almıştı ve bu onun için doğru bir diyetti. Ama şimdi televizyondaki adam öyle söylediği için bundan vazgeçmesi mi gerekecekti? Geçenlerde o çocuk kanalına konuk olarak çağrıldım ve bir editörle bu medyumlarla ilgili uzun uzun sohbet ettim. Editör söylediklerime hak verdi fakat kanalın geceleri bu şekilde kullanılması konusunda yapabilecekleri hiçbir şey olmadığını söyledi. Ne zaman bu tür insanların ciddiyetine dair şüphelerimi dile getirsem, insanlar bana hemen kart okuyucular aracılığıyla inanılmaz içgörüler edindiklerinden bahsediyorlar. Ciddiyet konusunda hepsini bir kefeye koymak istemem. El falı ve tarot gibi sistemlerle ciddi şekilde uğraşan, kendileri ve diğerleri için çözüm bulan birçok insan var. Bunda kesinlikle yanlış bir şey yok ve bu sistemler size yardımcı olacaksa onlardan faydalanın. Ancak beni asıl rahatsız eden şey, insanların şarlatanlar tarafından sömürülmesi.

Sorgulama tekniğine geri dönelim. İyi bir durugörüye sahip olanlar, sorularını son derece ustaca sorarlar. Çoğu zaman Rowland'ın "Tesadüfi Sorular" dediği şeyi kullanırlar. Bunlar bağlayıcı olmayan ama hemen konunun özüne inen sorulardır. "Size en yakın olan kişi kim?" diye sormak yerine, soru bir çerçeve içinde verilir: "Size yardımcı olmuş, güven duyduğunuz biri olduğunu görüyorum. Bu kim olabilir?" veya "Görüyorum ki sağlık problemleriniz var, bunlar ne tür problemler?" gibi. Bu, basit bir soru cümlesi kullanarak "Hiç ciddi bir hastalık geçirdiniz mi?" diye sormaktan çok daha etkilidir. "Forking" sayesinde cevabın önemi kalmaz. Soru soran kişi esas olarak kendini ortaya koymak ister. Söylediği her şey, konuya hâkim olduğunu ima etmelidir. Burada sihirli "yoksa" kelimesini de kullanabilirsiniz.

Karşı tarafın hangi arabayı kullandığını bilmek istiyorsanız, artık "Hangi arabayı kullanıyorsunuz?" sorusunu sormayın. O insana bakıp ona hangi arabanın uygun olacağını düşünün. Sezginiz size doğru cevabı söyleyecektir. Sonra "Porsche kullanmıyorsunuz, öyle değil mi?" diye sorun. Cümle, tonlama açısından bir tespit gibi görünmelidir. "Öyle değil mi?" sorusu, cümlenin geri kalanı kadar hızlı ve yüksek sesle söylenir. Bu durumda iki seçenek vardır: Ya konuştuğunuz kişi aslında bir Porsche kullanıyordur (o zaman muhtemelen çok şaşıracaktır) ya da Porsche kullanmıyordur. Nadir durumlarda kişi sadece hayır diyecektir ancak çoğunlukla cevabı açıklama eğiliminde olur: "Hayır, bir arabaya asla o kadar para harcamam!" veya "Her zaman bir spor araba kullanmak istemişimdir ancak henüz alamadım!" veya "Bir zamanlar bir Porsche'm vardı ama şimdi daha rahat arabaları seviyorum!" gibi. Akıllı sorularınız sayesinde sürücü hakkında çok şey öğrenmiş olursunuz! Bu teknik beni hâlâ çok şaşırtıyor. Sorularınızı dikkatlice sorun. Uygun açıklamaları ancak buna göre yapabilirsiniz.

Örneğin bir partide biriyle tanıştırıldığınızı varsayalım. Sıradan bir sohbete başlarsınız ve karşınızdaki kişinin spor salonunda çalıştığını öğrenirsiniz. Elinizde net bir bilgi olacaktır. Deneyimlerinize dayanarak, bu kişinin büyük olasılıkla şu özelliklere sahip olduğunu tahmin edebilirsiniz: Kendine güveniyor, estetik duygusu var, sağlık bilincine sahip ve disiplinli, çok az alkol kullanıyor. Kişi çok fazla egzersiz yaptığı için aynı zamanda sosyaldir ve çok fazla televizyon izlemiyordur. Bu varsayımların hepsi doğru olmayabilir ancak doğru sorgulama teknikleriyle (artık nasıl olduğunu biliyorsunuz) hangilerinin doğru olduğunu hızlı bir şekilde öğrenebileceksiniz.

Bu stratejilerin gücünü küçümsemeyin. Gösterilerimde ve derslerimde onlar sayesinde çok güçlü tepkiler alıyorum. Her şeyi doğru yaparsanız, sadece tespitleriniz hatırlanacaktır. Bunun nedenlerinden biri, seçici bir şekilde dinlememizdir: Bizim için önemli olanı duyarız, gerisini görmezden geliriz. Şarlatanların sırrı; aşk, para ya da seyahat gibi diğerleri için çok önemli olan

konuları ele almalarıdır. Ayrıca bu kişiler son derece iyi dinleyicilerdir. Sermayeleri budur. Şifayla veya ruhsal mesleklerle ilgili alanlarda çalışan birçok insan, doğru konularda isabetli kelimeleri sezgisel olarak bulma yeteneğine sahiptir. Sırf bu bile hastaların daha iyi hissetmelerini sağlar. Çünkü önemsendiklerini hissederler. Söylediklerinizin karşınızdaki kişiyi sizin onu gördüğünüz gibi değil, muhtemelen onun kendisini gördüğü gibi tasvir ettiğinden emin olun. Sezginize güvenin ve konuştuğunuz kişideki değişiklikleri gözlemleyin. Ardından, ne zaman isabetli bir yere parmak bastığınızı ve onları nasıl derinleştirebileceğinizi hızlı bir şekilde göreceksiniz.

Daha önce bahsettiğim Bertram Forer'in ifadelerinin aksine, burada söz konusu olan şey çeşitli tekniklerle doğaçlama yapmakla ilgilidir. Bunun için müzik yaparken olduğu gibi içgüdülerinize ve deneyiminize ihtiyacınız vardır.

Bir kişinin görünüşünden de çok şey çıkarılabileceğinden daha önce bahsetmiştik. Ama dikkatli olun, tuzak şudur: Şarlatanlar da bu şekilde haklı çıkarlar. Klişeler her zaman tehlikelidir. Pratik yapmanız için başlangıçta bana da çok yardımcı olan iki ipucu vereceğim:

- Karşınızdaki kişinin size zaten tanıdığınız birini hatırlatıp hatırlatmadığını düşünün. Eğer öyleyse, o kişiyi tarif edin.
- Karşınızda duran kişinin tam tersini hayal edin. Sonra o kişinin hayatında hiç anlaşamadığı biri olduğunu söyleyin. Böylelikle karşıt kişiyi tanımlamış olursunuz.

Eminim bu bölümü yazarak bir sürü arkadaş kazanmıyorum. Bu tekniklerin farkında olan bazı kişiler, bunların gizli tutulması gerektiğini düşünürler. Ben aynı görüşte değilim. Bu bölümü Dr. Serge Kahili King'in bir sözüyle bitirelim: "Yardımcı olabilecek ve iyileştirebilecek bir bilgi sır olamaz. Zor olan bilgiyi gizli tutmak değil, insanların onu anlamasını ve kullanmasını sağlamaktır. Bilgi istismarı ise sadece cehaletten kaynaklanır. Herkes bir şeyleri nasıl değiştireceğini bilirse, bilgiyi kötüye kullanmak için

daha az fırsat olur. Aslında yaygın bilgi, kilit altında tutulan ve kullanılmayan sırlardan daha büyük bir güce sahiptir. Gizli bilgi, anca cimrinin yatağının altındaki para kadar yararlıdır. Bilginin kutsallığı birkaç kişiye has olmasında değil, çoğunluk için erişilebilir olmasında yatar."

Lütfen kendinize ve başkalarına bir iyilik yapın ve bilgiyi kötüye kullanmayın. Aksi takdirde, güvenilemeyecek biri olursunuz. Ve güven, başkalarının düşüncelerini ve motivasyonlarını tanıyabileceğiniz bir şekilde onlarla empati kurmanın temelidir. Ancak bundan sonra insanlarla daha hızlı anlaşabilir ve kalıcı bir izlenim bırakabilirseniz, o zaman yöntemler emin ellerde olur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SINIR YOK: MENTAL UYGULAMA

Bu bölüme kadar geldiyseniz, o zaman belki de düşüncelerin bedenimiz üzerinde doğrudan bir etkisi olduğu hafızanıza kazınmıştır. Ve tam tersi de... Sonuçta bunlar, bu kitabın temel ögeleri ve öğretileridir. Bu nedenle mantıksal olarak zihin ve beden arasında sınır olmadığı sonucu çıkar.

Birkaç yıl önce *Der Spiegel* dergisinde, kolu kırılmış kişilerin engellerine rağmen zihinsel olarak kollarıyla kas egzersizi yapmalarının istendiği bir araştırma okudum. Alçı çıkarıldıktan sonra sonuç netti: Egzersizleri yapan hastaların kolunda neredeyse hiç kas kaybı görülmezken, yapmayan hastaların kasları önemli ölçüde geriledi. Bu, beden ve zihin arasındaki etkileşimin çok etkileyici bir örneğidir. Sınırları olmayan bir oyundur bu. Zihnimize hiçbir doğa kanunu işlemez. Bu, okul kampında yapmayı sevdiğimiz bir deneyle de gösterilmiştir. Eminim bunu daha önce duymuşsunuzdur.

Okul Kampı Deneyi

Toplamda beş kişiye ihtiyacınız vardır. Bu kişiler yaklaşık aynı boyda olmalılar. Bir kişi bir sandalyeye oturur. Oturan kişinin adına Marlena diyelim. Şimdi ayakta duran dört kişinin parmaklarını kenetleyip işaret parmaklarını ileriye uzatmalarını ve oturan kişiyi koltuk altları ve dizlerinin arkasından bu parmaklarıyla havaya kaldırmaya çalışmalarını isteyin. Başaramayacaklardır. Şimdi, ayakta duran dört kişiden sağ ellerini oturan kişinin başının üzerinde tutmalarını ve ellerini bir kule oluşturacak şekilde üst üste koymalarını isteyin. Sonra aynısını sol elleriyle yapmaları gerekir. Ardından şunu söyleyin: "Üçe kadar sayacağım ve her sayıda kendinizi daha güçlü hissedeceksiniz. Marlena da kendini daha hafif hissedecek. Üç dediğimde Marlena'yı tekrar kaldırın. Başaracaksınız! Kesinlikle. Bir, iki, üç ve kaldır!"

Bu sefer dördü Marlena'yı kaldırabilecektir! Bunun nasıl olduğunu tam olarak bilmiyorum. Ancak bu zaten eski bir deneydir. Sınıf arkadaşlarımla yaptığımda, herkes tarafından biliniyordu. Kökenini bilmiyorum. Bildiğim tek şey, dört kişiden biri başarılı olacağına inanmazsa testin işe yaramadığı. Bu noktada etkili olan, kafamızdaki sınırları aşan zihinsel güçtür.

Bu tam olarak sezgimiz, içgüdümüz bize bir şey söylediğinde ve bu duyguya boyun eğdiğimizde olan şeydir, çoğu zaman da haklı çıkarız. Birkaç yıl önce ezoterik saçmalıklar olduğu söylenerek reddedilen bu şeylerin çoğu, günümüzde bilimsel olarak kanıtlandı. Özellikle beyin araştırmaları, son yıllarda kuantum sıçramaları yaptı. "Sezgi" konusuyla ilgilenenlere Malcolm Gladwell'in "Blink!" kitabını tavsiye ederim. Kitap, sezginin akla göre bariz bir şekilde üstün olduğunu kanıtlıyor.

Bu bağlamdaki en güzel hikâyelerden biri, televizyondaki akşam programına bir hikâyeyle başlayan mentalist arkadaşım ve meslektaşım Markus Beldig'den geliyor. Bu gerçek bir hikâyedir: "ABD'de küçük bir kasaba. Bir devriye görevlisinin akşam yedi

civarında mesaisi bitiyor ve akşam yemeği için alışveriş merkezine gidip bir şeyler alıyor. Arabasını halka açık otoparka park ettikten sonra alışveriş merkezine doğru yürüyor. Yolda ona tuhaf gelen bir arabayı inceliyor. Polis neden şüphelendiğini bilmiyor ancak içgüdüleri ona bu arabada tuhaf bir şeyler olduğunu söylüyor. Meslektaşlarını arıyor ve arabayı kontrol etmelerini istiyor. Birkaç dakika sonra polis merkezinden arıyorlar ve polis memurunun önsezisi doğrulanıyor: Plaka o araç tipine ait değil ve araç o gün öğleden sonra çalınmış! Polis memurları hemen oraya doğru yola koyuluyorlar ve arabaya binmek üzere olan sürücüyü tutukluyorlar. Hırsız, sorgu sırasında bir gün sonra yapacağı soygun için plakaları ve aracı çaldığını itiraf ediyor."

Polis bu önseziyi neden hissetti? Çok düşündükten ve dikkatli bir gözlemden sonra cevabı buldu: Arabaya sadece arkadan bakmıştı. Plakanın üzerinde ölü böcekler olduğunu fark etmişti. Bu aslında yaz ayları için olağandışı bir şey değildi fakat bu tür ölü böcekler sadece ön plakada olabilirdi! Kimse arabayı plakanın üstü ölü böceklerle dolacak kadar hızlı bir şekilde ve uzun süre geriye doğru sürmezdi. Hırsız bu ayrıntıya dikkat etseydi ve onları yok etseydi, polislerden kurtulacaktı. Sezgilerimizle ilgili bu tür deneyimlerimize rağmen bu bir sır olarak kalır. İşin heyecan verici yanı da kimsenin tam olarak bunun nasıl çalıştığını bilmemesidir. Her şeye rağmen bu becerimize güvenebiliriz.

Aynalama yönteminde, karşınızdaki kişinin nasıl hissettiğini anlamanız için onunla aynı beden duruşunda olmanızı tavsiye etmiştim. O kişi gibi hareket ederseniz ve onun rolüne girerseniz, sezgileriniz aracılığıyla nasıl hissettiğini bilirsiniz. Bu, zihnimizi genişletebilecek bir düzeyde gerçekleşir. Örneğin akşam gösterimde seyircilerin bulunduğu alanda bir nesne gizlendiğinde, bilinçli olarak nesnenin nereye saklandığını düşünürsem bu bir işe yaramaz. Sadece sezgilerimi takip etmem gerekir. Bu konuya gerçekçi yaklaşır yaklaşmaz başarısız olurum. Bunun için yeteneğe ihtiyaç vardır ama bu eğitilebilecek bir yetenektir. Bunun tersi de mümkündür, çoğu zaman nasıl anladığımızı bilmeden bir şeylerin yanlış olduğunu biliriz. Hikâyedeki polis gibi.

Zihninizde uçabilir, insanüstü güce sahip olabilir, hayalinizdeki bir kişi olabilir ve tanışmak istediğiniz herkesle tanışabilirsiniz. Herhangi bir enstrümanı çalabilir ve herhangi bir dağa tırmanabilirsiniz. Tüm bunlar, kendinizi zihninizde sınırlamadığınız anda mümkün olur. 1986'da sihirbazlık ve sihirle uğraşmaya başlamamın nedeni de buydu: Bu sınırları aşmak istedim. Sihir dünyasında sınır yoktur. Bu yüzden bu, çok çalkantılı bir dönemde bana bir kaçış yolu oldu. Kendimi, kontrolümde olan alternatif bir dünyaya fırlatabildim. Üstelik ne zaman istersem...

Sizin de bunu yapabileceğinizi varsayarsak, neyin mümkün olabileceğini hayal ederdiniz? İstediğiniz her durumu, tam istediğiniz gibi olana kadar zihninizde canlandırabilirsiniz. Sanatçılar ve sporcular bunu her zaman yaparlar. Başarılarının sırrı zihinlerindeki doğru imgelerdir. Büyük kemancı Anne-Sophie Mutter, *Münchner Merkur* ile yaptığı röportajda çıkış noktamı doğrulayarak şunları söyledi: "Hiçbir zaman her gün sonsuz saatler boyunca çalışanlardan olmadım. Her zaman odaklanan bir öğrenci oldum. Ama müzikal veya teknik sorunları uzaktan çözmeyi daha çok seviyorum. Yani, işe yaramayacağını bilerek bir dizi hareketi sürekli tekrarlayarak değil de analiz yoluyla. O zaman burada kavramsal bir hata var demektir ve bu ancak enstrümansız çözülebilir."

Dünya çapında bir müzisyen böyle çalışıyorsa (önce analiz etmek, sonra düşünmek ve zihinde canlandırmak), bu kesinlikle tavsiye edilebilir bir stratejidir. Eğer o başarının sırrını bilmiyorsa, kim bilebilir?

Motivasyonel edebiyat üzerindeki standart çalışmalardan biri, şüphesiz ki Napoleon Hill'in "Düşün ve zengin ol" prensibidir. Hill, on üç prensiple kişinin içsel tutumu ve doğru düşünme yoluyla hedeflerine nasıl ulaşılabileceğini anlatır. Hill, 1966 yılında zihinsel sınırların gerekmediğini fark etti. Ancak her şeyin bir düşünceyle başladığı ve düşüncelerimizin yaratıcısı olarak bizim sınırları olmayan bir dünyaya hükmettiğimiz fikri o kadar eskidir ki 1966'da bile biliniyordu! Hermes Trismegistos, bu konudaki bulgularını antik dönemde yazmıştı. Bu, muhtemelen bir takma

isimdir. Büyük bir olasılıkla Hermes Trismegistos adı altında öğretilerini özetleyen birkaç bilim insanı vardır. Bu yazıların Rönesans filozofları üzerinde önemli bir etkisi oldu. Masonların gizli topluluğu da Trismegistos'a saygı duyuyordu. Rhonda Byrne'ın çok satan "The Secret" kitabı, Trismegistos'un yazılarının mükemmel bir şekilde pazarlanan yeni bir versiyonudur. Florian Ebeling'in "Hermes Trismegistos'un Gizemi" kitabında, Trismegistos hakkında daha fazla bilgi bulabilirsiniz. Sonuç olarak, buna ulaşmak kolaydır: Hedefli düşünme yoluyla, neredeyse tüm hayallerimizi ve hedeflerimizi gerçekleştirebiliriz.

Bu bilginin muazzamlığını bir kenara bırakalım (sadece birkaç sayfalığına), bunu kabul edelim (sadece birkaç sayfalığına) ve düşünelim (sadece birkaç sayfalığına): Ya bu bilgi doğruysa!

O zaman hayatınızdan sadece siz sorumlu olursunuz çünkü özgür düşüncelerinizin yaratıcısı sizsiniz. Karar verme gücüne sahipsiniz. Düşüncelerinizle sizin için uygun olan çerçeveyi her zaman oluşturabilirsiniz. Jens Corssen buna dair bir örnek veriyor ve gece arabası bozulduğunda ve onu itmek zorunda kaldığında bile şöyle düşünüyor: "Beni sınadığın için teşekkürler Koç. Artık gücümün kalmadığını sandığını düşünüyordum. Bu benim için iyi bir antrenman olacak." Hepsi bu. Buradaki alternatif ne olabilir: Küfretmek mi? Bağırmak mı? Bu işe yararsa yapın, kızgınlığınız geçtiğinde ise yine iyi bir antrenman yapacaksınız. Arabanın bozulmasını değiştiremezsiniz ama düşüncelerinizi etkileyebilirsiniz! Yapıcı olun. Ama nasıl?

Güce Odaklanmak

Hedef en başından itibaren vardır. Ona odaklanın. Ritüeller oluşturun. Ve stresi hayatınızdan uzaklaştırın. Aksi takdirde asla bir akıl okuyucu olamazsınız. Çünkü ne kadar çok stresiniz olursa, çevrenizdeki kötü enerjilere tepki vermeniz o kadar kolay olur. Dikkatiniz daha kolay dağılır ve tek bir konuya odaklanamazsınız. Yani ilk adım bilinçli olarak rahatlamaktır. Burada anlattığım her şey, sadece rahatladığınızda çalışır. Hipnoz gibi. Hipnozcunun telkinleri, ortam rahat ve huzurlu olduğunda etkili olabilir.

Kendinize ait işe yarayan bir rahatlama yönteminiz varsa, bunu yapın. Her zaman hedefe ulaşmanın birkaç yolu vardır; tai chi, yoga veya otojenik egzersiz, hepsiyle rahatlayabilirsiniz. Benim favori tekniğimi öğrenmek istiyor musunuz? Bunu İsviçreli zihin eğitmeni Andreas Ackermann'la yaptığımız bir seminerde öğrendim ve bu bir psikiyatrist ve psikoterapist olan Profesör Johannes Heinrich Schultz'un yöntemidir. Kendisi otojenik egzersizin kurucusu olarak kabul edilir ve 1930'da bununla ilgili ilk makalesini yazmıştır. Egzersiz inanılmaz bir hızla işe yaradığı için Schultz'u takdir ediyorum.

Otojenik Egzersiz Metodu

Rahatça oturun ve kaslarınızı gevşetin. Sandalyede güvenli bir şekilde oturabileceğiniz kadar gevşeyin. Ağırlığınız sandalyede ve ayaklarınızın altındaki zemini hissediyorsunuz. Çeneniz ve kaslarınız gevşiyor. Bu hoş bir duygu.

Şimdi gözlerinizi kapatın ve üç kez derin nefes alın. İlk nefesi verirken sessizce "3 - 3 - 3" deyin.

İkinci nefeste "2 - 2 – 2" deyin. Üçüncü nefeste "1 - 1 -1" deyin. Üçüncü kez nefesinizi boşalttıktan sonra, kendinize tamamen sakin ve rahat olduğunuzu söyleyin. Hiçbir şey sizi bu hoş sakinlik durumundan çıkaramaz.

Öncelikle boynunuz daha fazla gevşemeye başlayacak. Sonra gevşeme omuzlara, oradan da her iki kolun parmak uçlarına kadar inecek. Göğsünüz gevşeyecek ve midenizden aşağıya, bacaklarınıza doğru hareket edecek. Her iki bacağınız gevşeyecek. Önce uyluklar, sonra alt bacaklar ve son olarak ayak parmak uçları...

Şimdi beyin dalgaları optimum frekansta titreşmektedir. Ritminiz ölçülebilir durumdadır. En uygun frekans her insan için farklıdır. Temel olarak beyin dalgaları 0-35 Hertz (Hz) arasında ölçülür. Aşağıdakiler referans değerleridir:

- 0 ila 4 Hz: Bilinçsizlik durumu (delta durumu).
- 4 ila 7 Hz: Derin uyku (teta durumu).
- 7-14 Hz: Zihinsel olarak uyanıksınız ama rahatsınız, huzurlu ve uyumlu, keyifli bir aşama. Bu durumda bilinçaltınıza (alfa durumu) ulaşabilirsiniz.
- 14 Hz itibaren: Uyanıksınız (beta durumu)

Üstte anlatılan gevşeme tekniği sizi alfa durumuna götürecektir. Bu zihinsel eğitimin genellikle alfa eğitimi olarak adlandırılmasının nedeni budur. Birçok insan bunu başaramayacağını düşünür. Aslında bu duruma her gün ulaşırız. Pencereden dışarıya baktığınızda ve bir şeyleri yoğun bir şekilde düşündüğünüzde, bu aşamada olursunuz. Otoyolda uzun süre araç kullandığımızda alfa durumunda oluruz. Klasik müzik dinlediğimizde de hızlı bir şekilde alfa durumuna geçeriz. Muhtemelen bunu daha önce yaşamışsınızdır. Böyle anlarda sıklıkla bir sorunun çözümünü bulmamızın nedeni de budur. Özgürüzdür ve tamamen farklı bir şey yapmakla meşgulüzdür. İşte tam da bu anlarda bilinçaltımız bize yolculuğun ne yönde ilerlemesi gerektiğini gösterir.

Alfa Durumunda Görselleştirme

Alfa durumumu, küçük bir Yunan adasının en sevdiğim plajında geçirmeyi seviyorum. Zihnimde denizin yumuşak ve huzurlu sesini duyuyorum, tuzlu deniz havasını kokluyorum ve ayaklarımın altında ılık kumu hissediyorum. Her şey huzurla dolu. Bu sadece bana ait bir yer! Alfa durumuna geldiğinizde, hedefinizi hayal etmeye başlayabilirsiniz. Alfa durumuna geldiğimde hiçbir kuşkum kalmaz. Rahat ve motive olmuş bir halde günlük işlerime başlarım.

Zihinsel egzersizde, hedefinize nasıl ulaşabileceğinizi bir an bile düşünmemelisiniz. Şüpheler bu aşamada zehirdir. Sadece içinde bulunduğunuz hoş ortamın ve atmosferin tadını çıkarın ve bu imgelerle kendinizi şımartın. Şimdi zihinsel olarak hedefinizi bırakın ve tekrar rahatlayın. Belki de hiç beklemediğiniz anda,

çözüm sizin için netleşecektir. Hedeflerinize ulaşmak istiyorsanız, elbette etik ve ahlaki açıdan doğru bir şekilde davranmalısınız. Bu nedenle görselleştirmenin sonunda kendinize şöyle diyebilirsiniz: "Kendi iyiliğim ve başkalarının iyiliği için bu hedefe ulaşacağım." Andreas Ackermann'dan alıntıladığım bu cümle, bence görselleştirmeyi bitirmenin güzel bir yoludur.

Görselleştirme aşamasından sonra, hayal ettiğiniz yere geri dönün ve zihninizde yavaşça birden beşe kadar sayın. Gözlerinizi açın ve tamamen "şimdi ve burada" durumuna dönün. Sonra hedefinizi düşünmeyi bırakın.

Bu arada zihinsel eğitim, eylemin yerini tutmaz. Bir şeyi gerçekten istiyorsanız, onun için bir şeyler yapmalısınız. Ya da Sofokles'in sözleriyle ifade edecek olursak: "Cennet, eyleme geçmek istemeyenlere asla yardım etmez." Egzersizle bile her şeyi başarmak mümkün değildir. Herkes her şeyi yapamaz. Örneğin ben ağır sıklet boksta asla dünya şampiyonu olamayacağım. Fiziksel ve zihinsel çabalara girsem bile bu olmaz. Bunun için gerekli olan vücut yapısına sahip değilim. Hedeflerinizin anlamlılığını kontrol etmek için aşağıdaki soruları cevaplayabilirsiniz:

- Bu hedeflere ulaşmayı her şeyden çok istiyor muyum?
- Hedeflerim beklentilerimle uyumlu mu?
- Hedeflerim gerçekçi mi?
- Hedeflerimi yeterince yüksek tutmuş muyum?
- Düşüncesizce seçildiğini söyleyebileceğim hedeflerim var mı?

Netlik kazanmak için cevapları bir yere yazın. Her şeyi açıklığa kavuşturduğunuzda, bilinçaltınız sizin için çalışacaktır. Gündüz, gece ve hatta uyurken bile... Arkadaşım ve meslektaşım Dr. Michael Spitzbart buna "hidrolik direksiyonlu hayat" diyor. Bu kadar. Deneyin, ortaya çıkan güce şaşıracaksınız.

Korkuları Azaltmak: Bir Egzersiz

İyi düşünceler, bir hedefe ulaşmanın anahtarı olabilir. Yanlış düşüncelerin oluşmasını da bu şekilde önleyebilirsiniz. Varoluşsal korkular, başarısızlık korkusu, kaybetme korkusu... Korku o kadar güçlü hale gelebilir ki bizi paralize eder ve karar vermemizi engeller. Korkunuzun efendisi olmak için kendinizi alfa durumuna getirin. Hayalinizdeki yere geldiğinizde büyük bir ayna hayal edin. Aynanın geniş, siyah bir çerçevesi var. Şimdi korkunuzu bunun içinde görselleştirin. Örneğin sınav kaygısı. Sizi endişelendiren her şeyi ayna tıka basa dolana kadar buraya koyun. Sonra bu korku sahnesini bir çekiçle parçaladığınızı hayal edin. Cam binlerce parçaya bölünsün. Ayrıca cam parçalarının kayboluşunu ve siyah çerçevenin paramparça olduğunu hayal edin. Artık bu imgeleri asla görselleştiremeyeceksiniz! Şimdi siyah aynanın olduğu yerde, beyaz çerçeveli bir ayna hayal edin. Bu aynada da aynı durumu görüyorsunuz ama artık her şey sizin isteklerinize göre işliyor. Her ayrıntıyı olabildiğince hassas bir şekilde görselleştirin. Tamamen tatmin olduğunuzda, üçten geriye doğru sayarak şimdiki zamana geri dönün.

Performans öncesi korkumu azaltmak ve kendimi toparlamak için ben de bir ritüel kullanıyorum. Ben sahneye çıkmadan önce hep aynı şarkıyı çalıyor: Yes grubunun "Changes" şarkısı. Bu sırada sahnenin arkasında durup şarkıyı dinliyorum. Şarkı bana ihtiyacım olan tüm enerjiyi veriyor. Sadece iyice odaklanmış bir halde dinlemem gerekiyor. Sonra şovumun gitgide yaklaştığını hissediyorum. Tamamen o ana odaklanıyorum ve sahneye çıkmayı dört gözle bekliyorum. Şarkı bittiğinde ışıklar yanıyor ve artık sahne benim. Bu ritüel sayesinde sahne korkumu pozitif enerjiye çevirebiliyorum.

Geçmişi Değiştirin

1970'lerin ortalarından beri, hatıralarımızın nasıl değiştirilebileceği konusunda bilimsel araştırmalar yapılmaktadır. Bunu başarmak için sayısız deney yapıldı. Örneğin psikolog Elisabeth Loftus, deneye katılanlara bir araba kazasının fotoğraflarını gösterdi. Fotoğ-

raflar kırmızı bir arabanın caddeden aşağıya indiğini, kavşaktan döndüğünü ve sonunda bir yayaya çarptığını gösteriyordu. Ayrıca ilerideki dur işareti de görünüyordu. Deneyi yapanlar, geçiş hakkı kurallarını önemsemeden geçen arabayla ilgili sorular sordular. Daha sonra katılımcılara iki fotoğraf gösterildi. Her iki fotoğrafta da kaza yeri bulunuyordu. Birinde dur işareti, diğerinde yol ver işareti vardı. Katılımcıların çoğunluğu, yol ver işaretini ilk kez gördüklerine ikna oldu. Bu çalışmanın sonuçları, çok sayıda başka deneyi tetikledi ve hepsi de ayrıntıları tam olarak hatırlamanın ne kadar zor olduğunu gösterdi. Tanık ifadelerinin sıklıkla kusurlu olmasının sebebi budur.

Bana göre bu konudaki en şaşırtıcı sonuçlar Wellington Üniversitesi'nde elde edildi. Çocukluk yaşantılarının ele alındığı araştırmaya yirmi kişi katıldı. Deneyi yapan Kimberly Wade, katılımcıların çocukluk fotoğraflarını gizlice topladı ve fotomontajla değiştirdi. Birden, katılımcıların aslında hiç katılmadıkları bir balon uçuşu fotoğrafları olmuştu. Ayrıca Wade, katılımcıların çocukluğuna dair gerçek olayları gösteren üç fotoğraf daha temin etti.

Başlangıçta fotoğraflar, yorum yapılmadan katılımcılara sunuldu. Onlardan sunulan görsellerle ilgili rapor vermeleri istendi. O anda bile yirmi katılımcıdan yedisi, gösterilen balon turunu hiç yaşamadıklarını fark etmedi. Hatta insanlar balon tecrübelerini ayrıntılı olarak anlattılar! Toplantıdan sonra katılımcılardan eve döndüklerinde fotoğrafta görülen anıları tekrar düşünmeleri istendi. Üçüncü ve son görüşmede, on katılımcı daha önce hiç çıkmadıkları balon gezisiyle ilgili bazı ayrıntılar anlattılar. Benzer çalışmalarda, denekler benzer hikâyeler anlattı. Örneğin:

- Çocukken alışveriş merkezinde kaybolmak.
- Çocukluğunda orta kulak iltihabı nedeniyle gece hastaneye kaldırılmış olmak.
- Bir düğün töreninde gelinin ailesine yumruk atmak.
- Yangın riski nedeniyle bir süpermarketten tahliye edilmiş olmak.

- Bir arabanın el frenini serbest bırakmak ve arabanın yokuş aşağı kaymasına neden olmak. Ve daha fazlası... Bunların hiçbiri olmamıştı!

"Bedenimiz Düşüncelerimizi Ele Verir" bölümünde, olumlu ya da olumsuz bir anıyı düşünmenin ruh halimizi nasıl etkileyebileceğini anlatmıştım. Belki de katılımcılarda hedeflenen şey tam olarak buydu. Ayrıca sadece şimdiyi düşünebiliriz; düşüncelerimiz geçmiş ile gelecek arasında ayrım yapmaz. Geçmişte yaşadığınız olumlu bir deneyimi anımsadığınızda fiziksel olarak tepki verirsiniz ve bu, deneyiminizin yoğunluğuna bağlı olarak, gerçekte yaşadığınızdan çok daha güçlü bir şekilde tezahür edebilir. Bugün bile çocuklarımın doğumunu anımsadığımda gözlerim yaşarıyor. Şimdi, bir adım daha ileri gidelim.

Anı Deneyi

Yaklaşık otuz saniye boyunca bir filmin en sevdiğiniz sahnelerinden birini yoğun bir şekilde düşünün. Sonra arkanızı dönüp otuz saniye boyunca konuk olduğunuz bir partiyi düşünün. Her iki anın aynı yoğunlukta olduğunu hissedeceksiniz. Bir sahneyi diğeri kadar hızlı hatırlayabilirsiniz. Hatta kurgusal bir olayın (bu örnekte bir film sahnesi) üzerinizde ilk deneyimlediğiniz zamandan daha güçlü bir etkiye sahip olması bile mümkündür.

Düşüncelerimiz gerçeklik ve hayal arasında ayrım yapmaz. Düşüncelerimizde somut deneyimlerle tamamen kurgusal deneyimler arasında hiçbir fark yoktur. Montajlı balon fotoğrafıyla ilgili yapılan çalışma, bu tezin çok net bir şekilde altını çiziyor: Düşüncelerimiz sadece anıların yoğunluğuyla ilgilenir. Bu, her anının (gerçek ya da sadece hayali) aynı etkiye sahip olduğu anlamına gelir! Yoğun bir kurgu, düşüncelerimiz için gerçek bir deneyimle aynı geçerliliğe sahiptir. Bu bilgi, bazı insanlar için çok değerli olabilir.

Bu bilgiyle geçmişimizi değiştirmek mümkündür. Diyelim ki sizi bugün hâlâ rahatsız eden bir durum yaşadığınız. Hepimiz böyle olaylar yaşamışızdır. Sözlü olarak saldırıya uğradığınızı, çok kırıldığınızı ve uygun bir cevap bulamadığınızı varsayalım. Çoğu zaman cevabı beş dakika sonra buluruz ama artık çok geçtir. Ancak her seferinde kaçırdığınız fırsatlara üzülmek yerine, şunları deneyebilirsiniz: Kendinizi alfa durumuna getirin ve olanları tekrar yaşayın ancak bu sefer diğer kişiye zekice bir cevap verdiğinizi hayal edin! Hemen daha iyi hissedeceksiniz. Ayrıca şu andan itibaren doğru cevabı bilinçaltınıza kazımış oldunuz ve gerekirse benzer bir durumda onu kılıç gibi kınından çekebilirsiniz.

Bu basit bir örnekti ancak daha karmaşık olaylar da vardır. Bu gibi durumlar için de kullanılacak araçlar bulunur:

- Anılarınızı siyah-beyaz olarak görselleştirin veya renklerini değiştirin.
- Anınıza dair görüntüyü kendinizden uzaklaştırın.
- Daha önce bahsettiğim siyah aynayı kullanın ve yansıttığınız sahneyi parçalayın.
- Anının görüntüsünü ters çevirin.
- Duruma kuş bakışı bakın.
- Kıyafetleri, kelimeleri ve sizi rahatsız eden her şeyi değiştirin.

Artık geçmişiniz sizi güçsüz değil daha da güçlü kılacak. Artık yeni bir yaşam gücü kazandınız.

BEŞİNCİ BÖLÜM
GÜÇ ANI

Merhum bilge Sör Peter Ustinov "Şimdi, on yıl içinde özleyeceğimiz eski güzel günleri yaşıyoruz," demişti ve ben de ona katılıyorum. Akıl okuma ve telkin sanatını öğrendiniz. Şimdi ihtiyacınız olan şey, günlük yaşamda pratik yapmak. Hem de hemen. Çünkü ertelemek sizi hedefinizden uzaklaştırır. Bunu deneyin. Küçükken çok iyi bir arkadaşım vardı. İlkokulda aynı sırada oturuyorduk ve sonra çok yakın arkadaş olduk. Beni şekillendiren deneyimlerin çoğunu onunla yaşadım. Müziğe, dile ve doğaya olan sevgim onsuz bu kadar gelişmezdi. Bir gün hastalandı. Kalçasında bir tümör tespit edildi. Uzun bir kemoterapi süreci ve çok zor bir ameliyattan sonra iyileşmeyi başardı. O zor zamanları birlikte geçirdik. Ve bu bizi birbirimize daha da yakınlaştırdı. O andan itibaren birlikte daha fazla zaman geçirdik ve neredeyse hiç ayrılamaz hale geldik.

Bir yaz akşamı, onunla ve diğer arkadaşlarla bir televizyon gecesi ayarladık. O akşam arkadaşım kapıdan girdi ve bir şeylerin ters gittiğini hemen anladım. Onunla birlikte biraz dışarıya çıkmamı istedi ve doktorunun, o günkü kontrol muayenesinde akciğerlerinde metastaz gördüğünü söyledi. Bu içime yumruk gibi oturdu. Bu onun için tekrar kemoterapi, en az bir büyük ameliyat ve daha fazla korku anlamına geliyordu.

O yaz alışveriş yaparken arkadaşımı mutlu edeceğini çok iyi bildiğim bir şey gördüm. Bunu satın alıp bir sonraki doğum gününde ona verecektim. Ancak doğum günü önümüzdeki yıl martın ikisindeydi. Fırsatı kaçırmak istemediğimden hediyeyi aldım. Evde çekmeceye koydum. Doğum gününe kadar orada kalacaktı. Arkadaşım 12 ağustosta, on sekizinci yaş gününden neredeyse yedi ay önce vefat etti. Hediyesini hâlâ saklıyorum.

Sevilen birini kaybetmek en acı verici deneyimlerden biridir. Arkadaşımın ölümü o dönem hayatımı çok değiştirdi. Bazı etkileri hâlâ sürüyor. Ve bu deneyimden öğrendiğim en önemli şey, bazı fırsatların yalnızca bir kez karşımıza çıktığı oldu. Bu farkındalık bir davranışımı temelden değiştirdi: Bugün sevdiklerime mutluluk vereceğini bildiğim bir şey aldığımda hemen veriyorum. Tıpkı diğer her şeyde olduğu gibi artık ertelemek istemiyorum, sadece şimdide yaşamak istiyorum.

Çoğu insan bunu başaramaz. Dikkatlerinin çoğunu geçmişteki anılarına veya gelecek planlarına ve hedeflerine odaklarlar. "Ah, bir zamanlar çok güzeldim!" veya "Bu hedefe ulaştığımda çok mutlu olacağım!" gibi. Bu düşünceyle anın farkındalığını ortadan kaldırırsınız. Bunu yaparken o anı güçsüzleştirirsiniz. Ancak akıl okuma ve telkin yapabilmek için tam da bu farkındalığa ihtiyacınız vardır.

Tabii ki bir rutin vardır ve geriye dönüp bakmak faydalı olabilir ama gerçek gücümüz ne dünde ne yarındadır, sadece şu andadır. Düşüncelerinize odaklanmanın ve kendinizi başkalarının yerine koyarak düşüncelerini sezgisel olarak hissetmenin en iyi yolu budur.

Başarı için 72 Saat Kuralı

Bu prensibi ilk nerede duyduğumu hatırlamıyorum ama o zamandan beri bunu sıklıkla kullanıyorum ve oldukça etkili olduğunu gördüm. Kural; planlanan bir projeyi 72 saat içinde halletmemiz gerektiğini, aksi takdirde belirsiz bir zaman kadar bunu erteleyeceğinizi söyler. Diyelim ki sevdiğiniz bir arkadaşı-

nızla uzun zamandır iletişim kurmak ve ona bir e-posta göndermek istiyorsunuz. Söz konusu e-postayı 72 saat içinde yazmaya başlamazsanız, büyük olasılıkla hiç yazmayacaksınız. Sonuç şu formüldür: "Aslında tekrar gitmem lazım..." Tiyatro biletlerini hemen almazsanız, büyük ihtimalle hiçbir zaman almazsınız ve yukarıdaki cümle şuna döner: "Aslında gitmeyi çok isterdim..."

Çoğu zaman başkalarının bizi harekete geçirmesine engel oluruz ve hatta kendi kendimizi bundan mahrum ederiz çünkü zaten yapacağımız bir planın anlamı olmadığını düşünürüz ve ondan uzaklaşmayı tercih ederiz. Zihinsel teknikler, tıpkı bir enstrüman gibi öğrenilebilir. Tanıdıklarınızın çoğu size şunu söyleyebilir: "Bunun için artık çok geç. Bu konuda ustalaşmak için çocukken başlamış olmalıydın." En sevdiğim söylem de şudur: "Küçük Hans'ın öğrenemediğini, büyük Hans asla öğrenemez!" Ama bu gerçekten doğru mu? Her şeyi bir kenara koyun ve kendinize şunu sorun: Bunu neden öğrenmek istiyorum? Çünkü bundan keyif alıyorsunuzdur. Eğer öyleyse, yapın. Elbette bir Glenn Gould olmak istemiyorsunuz, sadece yeni bir şeyler denerken eğlenmek istiyorsunuz. Bunun için asla geç değildir. Hans söylemi yanlıştır. Bir tutkuyu geç bulup ona kapılan ve yüksek performanslar elde eden çok sayıda insan örneği vardır.

Örneğin Gilbert Kaplan 25 yaşındayken bir dergi kurdu ve 40 yaşında dergisini oldukça büyük bir meblağa sattı. Çünkü o sıralarda, önemli bir orkestrayla Mahler'in Do minör, 2. Senfonisini yönetme arzusu vardı. Eserin önceki yorumlarında bir şeylerin eksik olduğu kanısındaydı. Kaplan, dergisini tek bir nedenle sattı: Daha iyisini yapmak istiyordu! Herkes onun deli olduğunu düşündü ve tüm uzmanlar bunun imkânsız olduğunu söylediler. Kaplan çocukken piyano dersleri almıştı ancak 40 yaşında piyano ya da başka bir enstrüman çalamıyordu. Herkesin söylediklerini görmezden geldi ve sadece amacına odaklandı. En iyi orkestra şeflerinden ders aldı ve iki yıl boyunca sürekli çalıştı. Sonuç olarak Gilbert Kaplan, 1996'da yılın en başarılı klasik albümünü kaydetti!

Asla kimsenin sizi caydırmasına izin vermeyin. Düşüncelerinizin içeriğinden ve iradenizden siz sorumlusunuz. Mevcut durum için her zaman bir alternatifinizin olduğunun farkındaysanız, olduğunuz yerde durmak istemeyeceksiniz. Hareket etmek, bu hayatta daha fazlasını elde etmek istiyorsunuz ve bu belki de iyi bir akıl okuyucu olmayı, insanları anlamayı içeriyordur. Kişisel başarı kaçınılmazdır. Ve başlamak için yaklaşık 72 saatiniz var.

ALTINCI BÖLÜM

DÜŞÜNDÜĞÜNÜZDEN DAHA FAZLASI MÜMKÜN

Üç yıl önce yakın arkadaşım ve meslektaşım Markus Beldig'den bir e-posta almıştım. Aşağıdaki hikâyeyi anlatmıştı:

Kopenhag Üniversitesi'nde fizik alanında bir sınav yapıldı: "Bir gökdelenin yüksekliğini belirlemek için bir barometreyi nasıl kullanabileceğinizi açıklayın." Bir öğrenci soruyu şöyle cevapladı: "Barometreyi uzun bir kabloya bağlarım ve onu gökdelenden sarkıtmak için kullanırım. Kordonun uzunluğu artı barometrenin uzunluğu, eşittir gökdelenin yüksekliği." Bu orijinal cevap, sınav görevlisini o kadar sinirlendirdi ki öğrenciye sınavdan düşük not verdi. Öğrenci, cevabından emin olduğu için itiraz etti. Sonunda, üniversite bu konuda bağımsız bir hakeme danıştı. Hakem cevabın doğru olduğunu söyledi ancak bunun öğrencinin fizik bilgisi olduğunu göstermediğini belirtti.

Öğrenciye, kurulun önünde en azından temel fizik bilgisine hâkim olduğunu kanıtlayarak soruyu çözmesi için altı dakikalık bir süre verildi. Beş dakika boyunca öğrenci hiç kıpırdamadan, dalgın bir halde oturdu ve tek kelime etmedi. Hakem öğrenciye zamanı hatırlattı ancak öğrenci zihninde birkaç çözüm olduğunu ve hangisini sunacağını düşündüğünü söyledi. İlk cevabı şöyleydi: "Barometreyi gökdelenin çatısına götürür ve oradan

aşağıya atarım. Daha sonra yere düşüş anına kadar geçen zamanı hesaplarım. Binanın yüksekliğini H = 0,5g * t kare formülüyle belirleyebilirim. Ama tabii, bu barometre için pek iyi sonuçlanmaz."

Sonra söyle açıkladı: "Ya da havanın güneşli olduğunu varsayalım, barometrenin yüksekliğini ölçerdim ve sonra gölgesinin uzunluğunu ölçmek için onu bir yere koyardım. Sonra gökdelenin gölgesinin ne kadar uzun olduğunu belirlerdim. Bu bilgiyle, orantılı aritmetik kullanarak binanın yüksekliğini belirlemek çok kolaydır."

Ardından devam etti: "Ama mutlaka bilimsel bir cevapta ısrar ediyorsanız: Barometreyi kısa bir ipliğe bağlayabilir ve bir sarkaç gibi ileri geri sallayabilirdim; önce zemin seviyesinde, sonra da binanın çatısında. Yükseklik daha sonra yerçekimi ivmesi T = 2pi * karekök (l / g) arasındaki farkla belirlenir."

Ama aynı zamanda şöyle de olabilir: "Gökdelenin dışında bir yangın merdiveni varsa o zaman onunla yukarıya çıkmak ve barometreyi üst üste getirerek ölçmek kolay olurdu. Bir araya getirilen tüm barometre uzunlukları gökdelenin yüksekliğini verecektir. Sıkıcı bir açıklama istiyorsanız: Tabii ki barometreyi kullanarak çatıdaki ve zemindeki hava basıncını ölçebilir, farkı milimetre cinsinden santimetreye çevirebilir ve böylece binanın ne kadar yüksek olduğunu gösterebilirsiniz. Ayrıca her zaman özgürce düşünmemiz ve bilimsel olarak çalışmamız gerektiği konusunda talimat aldığımızdan, en iyi yöntem kapıcının kapısını çalmak ve 'Bu gökdelenin uzunluğunu söylerseniz, size bu güzel barometreyi hediye edeceğim,' demek olacaktır." Bu öğrencinin Niels Bohr olduğu söyleniyor, kendisi fizikte Nobel Ödülü kazanan tek Danimarkalıdır.

Bu hikâyenin gerçek olup olmadığını bilmiyorum. Her halükârda bu hikâye, her zaman hedefe ulaşmanın birkaç yolu olduğunu açıkça göstermektedir. Zihinsel stratejileri öğrenmeniz adına sizinle paylaşmak istediğim bir sonraki motivasyonel gerçek budur. Her sorunun birden fazla çözümü vardır. Pek çok insan hedeflerinden vazgeçerek hata yapar çünkü istenen sonuca ula-

şana kadar birçok yöntem denemek yerine, sadece birini tercih eder. Fakat bu, amacın yöntemleri geçerli kıldığı anlamına gelmez. Dr. Psikolog Serge Kahili King'e göre durum tam tersidir: Yöntemler amacı geçerli kılar.

Yani hedeflerinize kendi olumlu telkinlerinizle ulaşabileceğinizi fark ettiğinizde bu yöntemleri kullanın. Bir yöntemin size göre olmadığını fark ederseniz, kendinizi farklı şekilde motive edin. Bu noktada önemli olan, size uygun yöntemi bulmaktır. Umarım size doğru yöntemi bulabilmeniz veya daha farklı yöntemler geliştirebilmeniz için yeterince araç sunmuşumdur. Ancak düşüncesizce elde ettiğiniz başarının karşılığında, size de muhtemelen düşüncesizce davranılacağını unutmayın. Yardımseverlik arzusuyla bir hedefe ulaştığınızda, kesinlikle size yardımcı olacak insanlar kazanacaksınız. Her şey sizin elinizde.

"Dil Gerçekliği Yaratır" bölümünde, şarlatanların kurbanlarından para sızdırmak için bazı teknikler kullandıklarını yazdım. Ancak bu, karşısındaki insanı sezgisel olarak değerlendirebilen ve anlamlı hedefler peşinde koşan insanlar olmadığı anlamına gelmez. Bunu da göz önünde bulundurmalısınız.

Orta Çağ'ın en karanlık dönemlerinde, cadıların yakıldığı zamanlarda şu test yapılıyordu: Cadı olduğu varsayılan kişiler kolları, bacakları bağlı bir halde bir köprüden nehre atılıyordu. Kadın batarsa cadı sayılmıyordu. Vücudun suyun üstünde kalması durumunda, kadının şeytanla temas halinde olduğu düşünülüyor ve yanması gerektiğine karar veriliyordu. Bu yöntem İspanya'daki bir engizisyon yargıcı için yeterince iyi değildi ve şu fikri sundu: Bir keseye altı siyah ve bir beyaz top koyulacaktı. Gözleri bağlı cadı keseden siyah bir top çekerse yakılacak, beyaz top çekerse yaşamasına izin verilecekti. Bana böylesine bir cadı mahkemesinin mantığını sormayın. Mantıken tam tersi olmalıydı. Ama o zaman mesele kesinlikle mantıkla veya gerçeklikle ilgili değildi. O dönemde şu anda okuduğunuz bu kitaba sahip olduğunuz için suçlanırdınız; bana neler olacağını ise düşünmek bile istemiyorum. Bu arada, suçlanan kadınların dörtte üçünün beyaz topu çektiği söyleniyor! Nasıl olduğunu kimse bilmiyor.

1898'de Morgan Robertson'ın "Futility (The Wreck of the Titan)" kitabı yayımlandı. Yazar kitapta zamanının en lüks gemisinin batışını anlatıyordu. Kitaptaki kurgusal gemi 882 fit uzunluğunda, 66.000 ton ağırlığında, 3.000 yolcu ve mürettebata ve çok az cankurtaran botuna sahipti. Sadece 24 adet cankurtaran botu vardı. Romana göre geminin batmaz olduğu düşünülüyordu. Ve üstelik Robertson, geminin adını Titan koymuştu! Filmden bu yana herkesin bildiği Titanik gemisi, 1912'de dönemin en büyük yolcu gemisiydi. 800 fit uzunluğundaydı, 70.000 ton ağırlığındaydı ve 3.360 yolcusu vardı. Ve gemide sadece 20 cankurtaran botu bulunuyordu. Bir insan, gerçek geminin batmasından 14 yıl önce (ve Leonardo DiCaprio ve Kate Winslet'tan 100 yıl önce) böyle bir kitabı nasıl yazabilir? Tesadüf mü? Bilmiyorum!

Başka bir örnek daha vereyim. Bir gün kardeşim, babamızı muayenehaneden almaya giderken kedimizin arabaya girdiğini görmemiş. Babam yolcu kapısını açtığında, kedi arabadan atlamış ve kaçmış. Muayenehane evimizden yaklaşık üç mil uzaktaydı. Kedimiz daha önce babamın dişçisine hiç gitmemiş olmasına rağmen (Neden gitsin ki?), birkaç gün sonra açlıktan ölmek üzereyken eve döndü. Yolu nasıl bulabildi? Şu ana kadar kimse bana kedinin yön bulma yeteneğini açıklayamadı!

Size söylemeye çalıştığım şey, düşündüğünüzden çok daha fazlasının mümkün olduğudur. Her durumda...

Bilim adamlarının da bu gerçeğe boyun eğmeleri gerekiyor: Niels Bohr dâhil. Bir gün Bohr, bir arkadaşıyla dağdaki kulübesine doğru yürüyüşe çıktı. Arkadaşı oraya vardıklarında, Bohr'un kapısına bir at nalı asılı olduğunu fark etti. Niels Bohr gibi akıllı ve zeki bir bilim adamının böyle bir âdete ayak uydurmasına şaşırdı ve ona: "Söylesene, bu saçmalığa gerçekten inanmıyorsun, değil mi?" diye sordu. Niels Bohr'un cevabı netti: "Elbette hayır... Ama yine de işe yarıyor!"

SONSÖZ

Bu kitapta size karşı çok dürüst davrandım ve kişisel hayatımdan pek çok detayı ve birçok düşüncemi sizinle paylaştım. Sizi sanatıma dâhil etmek benim hedefimdi. Burada anlattığım her şey benim günlük rutinim ve gerçeğimdir. Bildiğiniz gibi ben bir bilim adamı değilim fakat insanlarla bilgilerimi paylaşmak için dersler ve seminerler veriyorum ve onları eğlendirmek için gösterilerimi sunuyorum.

Anlattığım tüm zihinsel yöntemleri günlük yaşamımda kullanıyorum ve bana çok yardımcı oluyorlar. Umarım ki siz de kendinizi geliştirmek ve daha mutlu, daha huzurlu bir yaşama erişmek için günlük hayatınızda bunlara başvurursunuz.

Kitabı tekrar okurken birçok tekniği anlattığımı ama açıklamadığımı fark ettim. Burada mesele her şeyi kanıtlamak değil. Sizi başka bir şeylerden haberdar etmek benim için önemli. Yeniliklere açık olursanız (ki bu son derece zordur ve sıkı bir eğitim gerektirir) dünyayı olduğu gibi görürsünüz ve sonra da ne algıladığınızı etkisine göre ölçebilirsiniz.

LİTERATÜR DİZİNİ

- Ackermann, Andreas: Easy zum Ziel. Wie man zum mentalen Gewinner wird, Anwil 2000
- Bandler, Richard / Grinder, John: Therapie in Trance. NLP und die Struktur hypnotischer Kommunikation, Stuttgart 1984
- dies.: Neue Wege in der Kurzzeit-Therapie. Neurolinguistische Programme, Junfermann Verlag, Paderborn 1981
- Bauer, Joël / Levy, Mark: How to Persuade People Who Don't Want to be Persuade. Get What You Want – Every Time!, New Jersey 2004
- Brown, Derren: Tricks of the Mind, London 2006
- Cohen, Steve: Win the Crowd. Unlock the Secrets of Influence, Charisma and Showmanship, New York 2005
- Collett, Peter: Ich sehe was, was du nicht sagst. So deuten Sie die Gesten der anderen – und wissen, was diese wirklich denken, Bergisch Gladbach 2004
- Corssen, Jens: Der Selbst-Entwickler. Das Corssen Seminar, München / Wiesbaden 2002

- Ebeling, Florian: Das Geheimnis des Hermes Trismegistos. Geschichte des Hermetismus, München 2005
- Eberspächer, Hans: Gut sein, wenn's drauf ankommt. Erfolg durch Mentales Training, München 2008
- Fedrigotti, Antony: Der Power Thinker. Mehr Mut zum Erfolg, München 2005
- Forer, Bertram R.: The Fallacy of Personal Validation. A Classroom Demonstration of Gullibility, In: Journal of Ab- normal and Social Psychology 44, S. 118–123, 1949
- Gladwell, Malcolm: Blink! Die Macht des Moments, Mün- chen 2007
- Hill, Napoleon: Denke nach und werde reich. Die 13 Geset- ze des Erfolgs, München 2000
- King, Serge Kahili: Der Stadt-Schamane, Stuttgart/ Berlin 1991
- McGill, Ormond: The New Encyclopedia of Stage Hypno- tism, Carmarthen, Wales 1996
- Molcho, Samy: Körpersprache, München 1983
- Ready, Romilla / Burton, Kate: Neuro-Linguistisches Pro-grammieren für Dummies, Weinheim 2005
- Rosenthal, Robert / Jacobson, Lenore: Pygmalion in the Classroom. Teacher Expectation and Pupils' Intellectual Development, New York 1992
- Rowland, Ian: Full Facts Book of Cold Reading, London 1998
- Seidl Barbara: NLP. Mentale Ressourcen nutzen, Planegg bei München 2007
- Strauss, Neil: Die perfekte Masche. Bekenntnisse eines Aufreißers, Berlin 2006
- Tapperwein, Kurt: Die hohe Schule der Hypnose. Grenzen, Chancen, Risiken, München 2002

- Watzlawick Paul: Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Wahn, Täuschung, Verstehen, München 1976
- Wiseman, Richard: Quirkologie. Die wissenschaftliche Erforschung unseres Alltags, Frankfurt 2008

TEŞEKKÜR

Barbara Laugwitz ve Ulrike Meiser'a güvenleri, işbirlikleri ve redaksiyon için teşekkür ederim.

Christiane'a, suç ortağım ve sihirbazıma...

Her zaman kendi yoluma gitmeme izin veren aileme...

Benim için bir tur menajerinden daha fazlası olan Karl Haas'a...

Beni çok iyi temsil eden Marc Stöckel'e teşekkürlerimi iletiyorum. Onsuz yayıncım beni muhtemelen fark etmezdi.

"Voit Ailesi", Oliver Inteeworn, Tim Inteeworn, Carlotta, Vincent, Marlena, Matze Fischedick, Yves Loris, Meißner ailesine: özellikle Jörg, Michael Spitzbart ve Marion, Markus Beldig'e ("How many fingers do you see?"), Michael Rossié (kralların kralı) ve Satori'nin yanı sıra başarımı borçlu olduğum tüm izleyicilerim ve seminer katılımcılarıma teşekkür ederim.

Bir süper gücünüz olsa, bunun ne olmasını isterdiniz? Birçoğumuz için ilk akla gelen cevaplardan biri "akıl okuma" olacaktır. Peki, ya bu bir süper güç değil de geliştirebileceğimiz bir yetenekse? Thorsten Havener bir mentalist olarak tüm tecrübesiyle akıl okumanın doğaüstü bir güç olmadığını, tam tersine insan doğasına dair bilgileri gözlemlemekle ilgili olduğunu söylüyor.

- *İlk birkaç dakikada istediğiniz etkiyi nasıl yaratabilirsiniz ve karşınızdaki kişiyle ilgili neler öğrenebilirsiniz?*
- *Düşünceler beden diline nasıl yansır ve beden duruşu duygu ve düşünceleri nasıl etkiler?*
- *Gözler, ağız, baş ve boyun, eller, omuzlar ve kollar, ayaklar ve bacaklar karşınızdaki kişi hakkında ne anlatır?*
- *Telkin gücünü hem kendiniz hem de başkaları için nasıl kullanabilirsiniz?*
- *Dildeki "sihirli" sözcükleri kullanarak etkileşimlerinize nasıl yön verebilirsiniz?*
- *Alfa durumunda görselleştirme yaparak anıları değiştirebilir misiniz?*
- *72 saat kuralı nedir?*

Thorsten Havener, eğlenceli ve akıcı anlatımıyla hilelerini ifşa ediyor ve sizi akıl okumanın sırlarını keşfetmeye davet ediyor. Bu kitaptaki örnekler ve uygulamalarla pekiştirdiğiniz bilgilerinizi günlük hayatın her alanında rahatlıkla kullanabileceksiniz.

Thorsten Havener, İngilizce ve Fransızca tercümanlık eğitimini Saarbrücken ve Monterey üniversitelerinde tamamlamıştır. Otuz yılı aşkın süredir beden dili, algı, davranış psikolojisi, illüzyon ve hafıza sanatı konularında önde gelen bir uzman olarak seminerler ve dersler vermektedir. Bunun yanında eğlenceyi, felsefeyi ve psikolojiyi bir araya getirdiği sahne performanslarını sunmaya devam etmektedir. 16 dile çevrilen kitaplarıyla yüzbinlerce okura ulaşmıştır.

KDV'den muaftır.

ISBN-13: 978-625-99185-9-4

9 786259 918594

