SİSTEM YAYINCILIK

NLP

Sinir
Dili
Programlaması

Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

Dr. Harry Alder

Telegram: @cinciva

Harry Alder _ NLP (Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı)
Kitaplar, uygarlığa yol gösteren ışıklardır.

UYARI:

www.kitapsevenler.com

Kitap sevenlerin yeni buluşma noktasından herkese merhabalar... Cehaletin yenildiği, sevginin, iyiliğin ve bilginin paylaşıldığı yer olarak gördüğümüz sitemizdeki tüm e-kitaplar, 5846 sayılı kanun'un ilgili maddesine istinaden, engellilerin faydalanabilmeleri amacıyla ekran okuyucu, ses sentezleyici program, konuşan "Braille Not Speak", kabartma ekran ve benzeri yardımcı araçlara, uyumlu olacak şekilde, "TXT", "DOC" ve "HTML" gibi formatlarda, tarayıcı ve OCR (optik karakter tanıma) yazılımı kullanılarak, sadece görme engelliler için, hazırlanmaktadır. Tümüyle ücretsiz olan sitemizdeki e-kitaplar,

"engelli-engelsiz elele" düşüncesiyle, hiçbir ticari amaç gözetilmeksizin, tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak, engelli-engelsiz yardımsever arkadaşlarımızın yoğun emeği sayesinde, görme engelli kitap sevenlerin istifadesine sunulmaktadır. Bu e-kitaplar hiçbir şekilde ticari amaçla veya kanuna aykırı olarak kullanılamaz, kullandırılamaz. Aksi kullanımdan doğabilecek tüm yasal sorumluluklar kullanana aittir.

Sitemizin amacı asla eser sahiplerine zarar vermek değildir.

www.kitapsevenler.com web sitesinin amacı görme engellilerin kitap okuma hak ve özgürlüğünü yüceltmek ve kitap okuma alışkanlığını pekiştirmektir.

Ben de bir görme engelli olarak kitap okumayı seviyorum. Sevginin olduğu gibi, bilginin de paylaşıldıkça pekişeceğine inanıyorum. Tüm kitap dostlarına, görme engellilerin kitap okuyabilmeleri için gösterdikleri çabalardan ve yaptıkları katkılardan ötürü teşekkür ediyorum.

Bilgi paylaşmakla çoğalır.

Telegram: @cinciva

Yaşar Mutlu

İLGİLİ KANUN:

5846 sayılı kanun'un "Altıncı Bölüm-Çeşitli Hükümler" bölümünde yeralan "EK

MADDE 11" : "ders kitapları dahil, alenileşmiş veya yayımlanmış yazılı ilim ve edebiyat eserlerinin engelliler için üretilmiş bir nüshası yoksa hiçbir ticarî amaç güdülmeksizin bir engellinin kullanımı için kendisi veya üçüncü bir kişi tek nüsha olarak ya da engellilere yönelik hizmet veren eğitim kurumu, vakıf veya dernek gibi kuruluşlar tarafından ihtiyaç kadar kaset, CD, braill alfabesi ve benzeri formatlarda çoğaltılması veya ödünç verilmesi bu Kanunda öngörülen izinler alınmadan gerçekleştirilebilir."Bu nüshalar hiçbir şekilde satılamaz, ticarete konu edilemez ve amacı dışında kullanılamaz ve kullandırılamaz.

Ayrıca bu nüshalar üzerinde hak sahipleri ile ilgili bilgilerin bulundurulması ve çoğaltım amacının belirtilmesi zorunludur.

Bu e-kitap görme engelliler için düzenlenmiştir.

Kitap taramak gerçekten incelik ve beceri isteyen, zahmet verici bir iştir. Ne mutlu ki, bir görme engellinin, düzgün taranmış ve hazırlanmış bir e-kitabı okuyabilmesinden duyduğu sevinci paylaşabilmek tüm zahmete değer. Sizler de bu mutluluğu paylaşabilmek için bir kitabınızı tarayıp, kitapsevenler@gmail.com adresine göndermeyi ve bu isimsiz kahramanlara katılmayı düşünebilirsiniz.

Bu kitaplar, size gelene kadar verilen emeğe ve kanunlara saygı göstererek, lütfen bu açıklamaları silmeyiniz.

Siz de bir görme engelliye, okuyabileceği formatlarda, bir kitap armağan ediniz...

Teşekkürler.

Ne Mutlu Bilgi için, Bilgece yaşayanlara.

Telegram: @cinciva

Tarayan: Yaşar Mutlu

www.kitapsevenler.com

www.yasarmutlu.com

e-posta: kitapsevenler@gmail.com

Harry Alder _ NLP (Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı) N

SİSTEM YAYINCILIK1

Dr. Harry Alder

NLP:

YÜKSEK PERFORMANSA ULAŞMANIN YENİ BİLİMİ VE SANATI

Sistem Yayıncılık: 140 NLP Dizisi

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Dr. Harry Alder

Kitabın Özgün Adı

NLP:

Neuro Linguistic Programming

İngilizceden çeviren: Zarife Biliz Gözden geçirerek yayına hazırlayanlar: Belgin Ögrek - Seda Toksoy

© Bu kitabın Türkçe hakları Sistem Yayıncılık A.Ş.'ye aittir.

Yayınevimizden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayınlanamaz.

Birinci Basım: Aralık 1997/İstanbul

Telegram: @cinciva

Sekizinci Basım: Ağustos 2006/İstanbul - 1.000 adet

ISBN: 975-322-045-6

Kapak tasarımı: Çiğdem Bakırcıoğlu Aralan Kapak fotoğrafı: Brian Bailey
Dizgi: Ebru Öner Basım-Cilt: Kuruş Matbaacılık

Yayın ve Dağıtım: SİSTEM YAYINCDJKVEMA.TJSAN.TİCAŞ.

Tünel, Nergis Sokak, Sistem Apartmanı, No:4 34430 Beyoğlu/istanbul Tel: (212) 293 83 72-pbx Faks:(212)2456614

E-posta: sistem@sistem.com.tr

web: http://www.sistem.com.tr

SİSTEM YAYINCILIK BAYİİ VE KİTABEVLERİ

İZMİR : Sistem Kitabevi, 859 Sok. No: 5/A Konak/İZMİR

Tel: (232) 446 27 29pbx Faks: (232) 446 75 67

ANKARA : Bilim Sanat Konur Sok. No: 1 l/A Kızılay/ANKARA Tel/Faks: (312) 418 75 22

Dr. Harry Alder

NLP:

YÜKSEK PERFORMANSA ULAŞMANIN YENİ BİLİMİ VE SANATI

İngilizceden çeviren: Zarife Biliz

SİSTEM YAYINCILIK

NLP

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı (Dr.Harry Alder) Yöneticiler İçin NLP (Dr .Harry Alder)

Telegram: @cinciva

Uygulamalarla NLP (Sue Knight)

NLP'nin İlkeleri (J. O'Connor -1. McDermott)

Tarayan: Yaşar Mutlu

ÖNSÖZ

1970'li yıllarda bilgisayar programcısı Richard Bandler ve dilbilimci John Grinder'in, vasatlık ile mükemmellik arasındaki farkı yaratan unsurları araştırmak üzere başlattıkları iki kişilik NLP yolculuğu dünyanın dört bir

yanından milyonlarca insanın katılımı ve katkılarıyla devam ediyor, edecek de....

NLP öznel deneyimlerin yapısı ile ilgilenir. Düşüncenin, davranışın ve dilin bir yapısı vardır. Bu yapıyı analiz edebilme becerisi kazanarak duyusal keskinlik edinir, hem kendimizin hem de başkalarının öznel harita, model ve kalıplarının farkına varırız. Böylece beynimizi ve dilimizi yeniden programlar, ahenk, uyum ve esneklik geliştirerek arzu ettiğimiz sonuçlara ulaşırız.

Kendi alanlarında danışanlarıyla mükemmel iletişim kurarak onlarda büyük değişiklikler yaratmış olan Virginia Satir, Fritz Perls ve Milton Erickson ve daha pek çok başarılı insanın mükemmelliklerinin yapısını araştıran NLP'nin kurucuları bu kişilerin dil, düşünce ve davranış kalıplannın çok benzerlik gösterdiğini saptayarak mükemmelliğin yapısı olduğunu ortaya koymuş ve bunun öğrenebileceğini bir prensiple özeüe-mişlerdir: "Biri bir şey yapabiliyorsa, bunu başkaları da öğrenebilir."

Yüksek performansa ulaşmanın Bilimi ve Sanatı olan NLP'yi kullananların yaşamlarında çok şey değişti. Bunu kendi hayatınızda siz de fark edeceksiniz...

Belgin Ögrek

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ 3

Telegram: @cinciva

1. Bölüm: İSTEDİĞİNİZ ŞEYİ ELDE ETMEK 7

2. Bölüm: HEDEFLERİNİZİ BELİRLEMEK 27

3. Bölüm: KENDİNİZİ NASIL HİSSETTİĞİNİZİ BİLMEK 43

4. Bölüm: İNANABİLİYOR MUSUNUZ? 72

5. Bölüm: BAŞARIYA GİDEN YOLUNUZU

DÜŞLEMEK 100

6. Bölüm: İÇİNİZDEKİ TİM 110

7. Bölüm: SEÇENEKLER YARATMAK 128

8. Bölüm: SÖZLERLE KAZANMAK 153

9. Bölüm: USTALAŞMAK 165

10. Bölüm: BAŞKALARINDAN İSTEDİKLERİNİZİ ELDE ETMEK 193

11. Bölüm: 21 GÜNLÜK EYLEM PLANINIZ 212

OKUMA ÖNERİLERİ 229

I

NLP:

YÜKSEK PERFORMANSA ULAŞMANIN YENİ BİLİMİ VE SANATI

GİRİŞ

Nöro-Linguistik Programlama (Beyin ve Dil Programlaması) , farklı alanlarda çok başarılı olmuş insanların ulaştıkları mükemmel sonuçları nasıl elde ettikleri ve bu başarılara yol açan düşünce ve davranış süreçlerinin başka insanlarca nasıl kopya edilebileceği ile ilgilenir. Biz düşünürken zihnimizde neler olduğu ve bunun bizim ve başkalarının davranışları

Telegram: @cinciva

üzerindeki etkileri de NLP'nin konusu içindedir. NLP, bize daha iyi düşünebilmemizin ve böylece daha fazla başarı kazanabilmemizin yollarını gösterir. NLP, vasaüık ile mükemmellik arasında bir fark yaratacak şekilde, hem kendimizle hem de başkalarıyla nasıl iletişim kuracağımızı öğretir. NLP, iletişim teorisine sıradan bir katkıda bulunmaktan öte, son derece uygulamaya dönüktür. NLP, büyük başarılar elde etmiş olan kimselerin düşünüş ve davranış biçimlerini model haline getirerek bizlerin de benzer başarılar elde etmek için onlardan yararlanabilmemizi sağlar. Bu kitapta anlattığım birçok tekniği yaşamınızın farklı alanlarında doğrudan uygulayabilirsiniz. Böylece, bir yandan öğrenirken elde ettiğiniz sonuçlardan zevk alırken bir yandan da başarınızı inşa etmiş olursunuz.

NLP'nin bir özelliği de durumlara uyarlanabilir olmasıdır. Eğer bir yöntem kısa sürede sonuç vermiyorsa, amaçladığınız şeyi elde edene kadar, özel durum veya sorununuzla ilgili düşünce ve davranış biçimlerinizde değişiklik yapma olanağını sunar. Birkaç temel kuralı kavradığınızda bu değişiklik-4

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı leri kolayca hayata geçirebilirsiniz. Dahası NLP, davranışlarınızı ve sonuç olarak başarılarınızı etkileyen düşünme süreçlerinizi ve kişisel düşünme

biçiminizi daha iyi tanımanızı sağlar. NLP, yaşamınızı kontrol altına alabilmeniz için gerekli olan tüm zihinsel değişim tekniklerini sağlar.

NLP, kişisel mükemmelliği yakalamanın hem sanatı hem bilimidir. NLP bir sanattır; çünkü, herkesin kendine özgü düşünme ve davranma biçimi vardır ve bunlar -özellikle duygular, tutumlar ve inançlar- tanımlanmaya çalışıldığında oldukça öznel sonuçlar ortaya çıkacaktır. NLP, henüz embriyon halinde olsa da bir bilimdir; çünkü, başarılı davranış modellerini tanımlamakta kullanılabilen kapsamlı araştırma yöntemlerinden destek alır.

NLP konusundaki çalışmalar, 1970'lerin ilk yıllarında, dilbilimci John Grinder ile matematikçi, psikoterapist ve bilgisayar uzmanı olan Richard Bandler'in, alanlarında çok başarılı olan üç psikoterapistin insan davranışında önemli değişimler yaratabilen yöntemleri üzerindeki çalışmalarıyla başlamıştı. Dr.

Telegram: @cinciva

Milton H. Erickson, tüm zamanların en büyük hipnoterapistlerinden biri olarak görülürken Virginia Satir, ilişkilerle ilgili sorunlara gözle görünür kesin çözümler getirebilen çok başarılı bir aile terapistiydi, ingiliz antropolog Gregory Bateson ise, bir üstün performans modeli olarak, NLP'nin kurucuları Grinder ile Bandler'i ilk dönem çalışmalarında oldukça etkilemiştir. NLP

kurucularının geliştirdikleri yöntemler, o zamandan günümüze, spordan iş

dünyasına, kişisel gelişimden politikaya kadar birçok alanda uygulanmış ve tüm dünyadaki takipçilerinin sayısı giderek artmıştır.

NLP'nin etkileri oldukça geniş kapsamlıdır, çünkü giderek insan yaşamının daha fazla alanında uygulama alanı bulmaktadır. NLP'nin basit ama derinliği olan kavramları ve uygulamadaki başarıları onun etkileyici biçimde büyümesine yol açmıştır ve artık sıradan insanlara uygunluğu açısından geleneksel psikolojiye meydan okumaktadır. Aynı zamanda, ken-

dini geliştirme ve olumlu düşünme konusunda yayınlanan kitapların eksikliğini ve Yeni Çağa uygun olmadığını ortaya çıkarmıştır.

Konu oldukça yeni olmakla birlikte NLP literatüründe herhangi bir eksiklik yoktur. Bununla birlikte, kitapların çoğu NLP'nin yalnızca bazı yönlerini kapsadığından konuya yabancı olanların gözünü korkutabilir. Bu kitapların çoğu, psikoterapi ya da hipnoterapiyle yakından ilgilenmiş yazarlar tarafından yazıldığından, üslupları da bu alanların izlerini yansıtır. Bu durumda, NLP

dilinin, kısmen kurucularının (bir dilbilimci ile bir psikolog) özelleşmiş

birtakım kavramlarını yansıtarak, kısmen de herhangi bir bilimin ortaya koyduğu yeni ve özelleşmiş kavramları ifade edecek bir evrim geçirmesi elbette şaşırtıcı değildir. NLP uygulayıcıları, günlük konuşmalarında bile, etkili bir tekniği

Telegram: @cinciva

"zarif olarak anabilir, bireyler arasındaki dostça bir ilişkiyi de "dans" olarak nitelendirebilirler.

İşadamları ya da sokaktaki insan için yazılan şeyler oldukça azdır.

Alternatifler büyük ölçüde ya konunun yüzeysel olarak ele alındığı popüler versiyonlar ya da çok kapsamlı ders kitaplarıyla sınırlıdır. Ben elinizdeki kitabın bu boşluğu dolduracağını umuyorum. Bu kitap, temel ilkeleri ve kullanmaya hemen başlayabileceğiniz çeşitli kanıtlanmış teknikler içermektedir.

Konuyu bu hacimdeki bir kitapta bütün yönleriyle ele alma olanağı bulunmadığından seçici bir yol izlemek zorunda kaldım. Bu seçim sürecinde sağlıklı bir kuşkuculuğu benimsedim ve "kabul edilmesi zor" ya da "biraz ağır"

görünen hiçbir şeyi metne dahil etmedim. Örneğin, bazı okurların zihinlerinde mistik çağrışımlara yol açması nedeniyle hipnoterapiye yapılabilecek referansları atladım, insanların başlıca fobilerini "yarım saatte" iyileştirecek teknikler de (binlerce insan bu tekniklerden zaten yararlanmaktadır) bu

"güvenilirlik testi"nden geçememiştir. Yine de, uzun süreli alışkanlıklarınızı değiştirmek ve kişisel hedeflerinizi gerçekleş-6

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı tirmek için kullanabileceğiniz birçok tekniği anlatıyorum. Aynı şekilde, bazı NLP yöntemleri de bir terapi ortamına daha uygundur ve benim KIKY (Kendi İşini Kendin Yap) ihtiyaçlarıma uymadığından bu kitabın dışında bırakılmıştır. NLP ile henüz tanışıyorsanız, bu kitapta hedeflerinize ulaşmada, özgüveninizde ve yaşam biçiminizde birkaç ayda önemli ilerlemeler sağlamanıza katkıda bulunabilecek çok

şey bulacaksınız. Daha fazla bilgi edinmek isteyenler içinse kitabın sonuna bazı okuma önerilerimi içeren bir liste ekleyeceğim.

İsim olarak niçin NLP'yi (Neuro Linguistic Programming) seçtim? Nöro, nörolojik süreçler olan görme, duyma, hissetme, tat ve koku alma

Telegram: @cinciva

duyularımızla -dış

dünyayı algılamanın yanı sıra içsel düşünme süreçlerinde de kullandığımız duyularla- ilgilidir. Bütün anlama yetimiz ve bilinç olarak adlandırdığımız her şey, nöral pencereler aracılığıyla beynimize ulaşır. Linguistik, hem diğer insanlarla iletişimimizde hem de düşüncelerimizi düzenlemede dilin oynadığı rolü temsil eder. NLP, daha iyi düşünmek ve daha başarılı davranışlar geliştirmek için günlük dili kullanmamıza yardımcı olur. Programlama ise, bir bilgisayarın özel şeyleri yapacak şekilde programlanması gibi, kendi düşünce ve davranışlarımızı nasıl programlayabileceğimiz! gösterir.

Özet olarak NLP, dış dünyadan edindiğimiz deneyimleri beş duyumuzla nasıl bir süzgeçten geçireceğimizi ve aynı içsel duyularımızı, arzuladığımız sonuçlara ulaşmak için bilerek ya da bilmeyerek nasıl kullanacağımızı konu alır. Olay, nasıl algıladığımız ya da nasıl düşündüğümüzle ilgilidir. Zaten ne yaptığımızı ve neyi başardığımızı belirleyen de düşüncelerimizdir (algılarımız, hayal gücümüz ve inanç kalıplarımız). Beynin çalışma mekanizmasıyla ilgili olarak sürekli yeni keşifler yapıldığından, bu konu hızlı bir evrim geçirmekte ve bu yüzden her türlü açıklama çabası kesinlikle yetersiz kalmaktadır. Ancak NLP, şimdilik, "kişisel mükemmelliği yakalamanın sanatı ve bilimi" olarak tanımlanabilir.

1

İSTEDİĞİNİZ ŞEYİ ELDE ETMEK

İrlandalı romancı Christy Brown, ancak sol ayağını hareket ettirebilecek şekilde doğuştan felçliydi. Konuşamıyor, yürüyemiyor ve tek başına yemek yiyemiyordu.

Ama daha sonra kendi kendine okumayı, resim yapmayı ve daktilo yazmayı öğrendi.

Bütün bu dezavantajlarına rağmen, edebiyat dünyasının önemli isimlerinden birisi oldu ve istediğine ulaşmayı başardı. Christy Brown, çabalarıyla elde ettiği özgürlüğünü şöyle tanımlıyor:

Telegram: @cinciva

"Çevremdeki hiçbir şeyi fark etmeden ve bir saat bile ara vermeden, neredeyse soluk almadan yazdım, içimdeki farklı kişiyi hissettim. Artık mutsuz değildim.

Kendimi hayal kırıklığına uğramış ya da susturulmuş hissetmiyordum. Özgürdüm; düşünebiliyor, yaşayabiliyor, yaratabiliyordum... Kendimi rahatlamış, huzur içinde hissediyor, kendim olabiliyordum... Dans etmenin zevkini tadamıyorsam da, yaratmanın coşkusunu biliyordum."

8 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

İnsanın mükemmellik arzusu aman vermez bir duygudur. Başka bir insanda mükemmelliği görmek -onu ister kıskanalım, ister hayran olalım, hatta isterse tapalım- eşsiz derecede çekiciliği olan bir şeydir. En iyi başarı örneklerine benzemek için yoğun bir eğilim duyarız. Ne zaman mükemmel bir örnek görsek, orada kendimizden de bir şeyler buluruz; benliğimizin daha üst veya daha derinlerdeki bir kısmı, uğruna çaba harcanacak daha fazla, daha iyi bir şeylerin olduğunu bilir. Sahip olmak, yapmak ya da olmak istediğimiz şey ne olursa olsun, mükemmellik arzusu evrensel görünmektedir. İşin sırrı, Christy Brown gibi bazı insanlar, aleyhlerindeki bütün koşullara rağmen, aradıkları şeyi bulurken, bazılarının da hayallerine bir türlü ulaşamamalarında yatmaktadır.

Uzun zamandan beri, Batı kültüründe başarı, statü ve gücün getirdiği, maddi olarak sahip olunan şeyler ile eşdeğer tutuluyordu. Ancak televizyon kanalları ve gazeteler, her türlü rahatı sağlayacak bir yaşam tarzına ve lükse sahip oldukları halde kendilerini başarısız hisseden sporcular, politikacılar ve komedyenlerin öyküleriyle doludur. Bu insanların çoğu, kendilerini "başarı"

dedikleri şeyin çekiciliğine kaptırarak yaşamlarını kısıtlamıştır. Çoğumuzun, maddi zenginlik, hatta sağlıklı olma anlamında oldukça iyi durumda olduğunu söyleyebileceğimiz halde toplumun alışılmış ölçütlerine göre başarılı sayılmayan bir arkadaşı ya da meslektaşı vardır. Yine de bu insanlar, bizi imrendirecek derecede kendilerinden hoşnutturlar ve gerçek bir mutluluğu yaşamaktadırlar.

İstedikleri şeylere sahip olmakta, istedikleri şeyi yapmaktadırlar.

Telegram: @cinciva

Gerçek basan modelleri olan bu kişiler, becerikli öğrenenlerdir. Kendi düşüncelerini aşıp olaylara bütünsel olarak bakabilecek yetenektedirler. İşe

yaramayan bir düşünce tarzını, onları istedikleri sonuçlara götürecek olan işe yarayanları ile değiştirmeye hazırdırlar. Bu kişiler, ustalığa, yaratıcılığa ve başarıya ulaşmak için, önlerine çıkan zorluklan, başarısızlıkları, tesadüfi ve ilk bakışta olumsuz görünen durum ve olayları

kullanırlar. Nitekim elinizdeki kitabın içeriği de budur: İstediğiniz şeyleri nasıl yapabilirsiniz, elde etmek istediğiniz şeylere nasıl ulaşabilirsiniz ve olmak istediğiniz kişi haline nasıl gelebilirsiniz? 1950'li ve 1960'lı yıllarda

"olumlu düşünme" ve kendini geliştirme üzerine bir dizi kitap yayınlandı. Bu kitapları okuyanlar da, çoğunlukla, yeni iddialar, yeni sistemler ya da yeni felsefeler ortaya çıktıkça daha fazla kitap almaya yönelen olumlu düşünceli insanlardı. Onların içgüdüsel, iyimser tutumları, her yeni kitap ya da kavramla, kendilerine yeterli olmalarını sağlayacak bir şekilde birleşiyordu. Okurlar içindeki daha küçük bir kategori ise, daha uzun vadeli olan ama insanı ayartan bu ilaçlara daha az coşkuyla yaklaşmaktaydı. Çünkü böylesi durumlarda, düşüncede ilk anlarda görülen ilerlemeler kısa sürede sekteye uğruyordu. Sonuçta, çok geçmeden, onların yerini daha rahat, bildik, olumsuz tutum ve inançlar alıyor;

"tipik" olarak nitelendirilebilecek garip başarısızlık kavramlarıyla, "rasdantı"

diye nitelendirilebilecek garip başarı kavramları geliştiriliyordu. O dönemde, kaynağını Kutsal Kitaptan alan olumlu düşünceye daha yakından bakan incelemeler de ortaya çıkmıştı. Ancak bunlar da, öze ilişkin olmaktan ziyade retorik nitelikteydi; araştırmaların içeriği, bilimsel olmaktan çok anekdotlara dayanıyordu.

O zamandan beri çok şey değişmiştir kuşkusuz. Bilgisayar, iletişim ve kozmoloji alanındaki şaşırtıcı gelişmelerle beraber, yaygın bir şekilde

Telegram: @cinciva

anlaşılmamış olsa da önemli gelişmeler olmuştur. Fizyoloji alanında Nobel ödülü sahibi olan Roger Sperry'nin 1960 yılında yayınladığı çalışması, insan beyninin nasıl çalıştığına ilişkin kayda değer yeni bakış açıları getirdi. Bazı yeni düşünceler üstün tutulmaya başlandı. Örneğin, beynin iki yanının (özellikle beynin üst kısmının, yani korteksin) iki zihin gibi ayrı ayrı çalıştığının keşfedilmesi, insan davranışı ve düşüncesinin değerlendirilmesine dair bakış açısını değiştirdi.

Aynı şekilde, ömür boyu edinilen ayrıntılı deneyimlerin beynin "hard disc"inde depolandığını ve bu depoya ulaşılabi-10

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı leceğini ortaya koyan kanıtlar, sezgileri, belleği ve bütün düşünme sürecini kavrayışımızı da değiştirdi. Sonunda, tek bir insan beynindeki potansiyel sinir bağı sayısının evrende bulunan toplam atom sayısından daha büyük olduğunun keşfedilmesi, hepimizi bu "gri küde" ile daha fazla şey yapıp yapamayacağımızı sormaya yöneltti. Kısacası, insan beyni, istediğimizi elde etmek için muazzam ve sınırsız bir potansiyel sağlamasına benzer şekilde, kendimizi, başkalarını ve çevremizi bir Tanrı gibi anlama gücü sağlıyordu sanki.

Nöro-Linguistik Programlama bilimi ya da herkesin bildiği şekliyle NLP, bütün bu gelişmeleri birleştirdi ve bize, ilk defa olarak, insan davranışı ve iletişiminin mükemmelliği üzerinde çalışmamızı sağlayacak bir yapı sundu. Başka bir deyişle, şu anda, oldukça öznel ancak evrensel düzeyde ilginç bir konu olan istediğimizi elde etme konusu hakkında bilimsel bir yaklaşıma sahibiz. Bunu söylerken, NLP'nin, pozitif bilimlerle uzaktan bile olsa karşılaştırılmaması gerektiğini belirtmekte yarar vardır. Çünkü insan, hiçbir zaman ideal bir laboratuar nesnesi olmamıştır. Onun davranış kalıpları ve düşünme süreçleri bilimsel yöntemin yerleşik kurallarıyla değerlendirilemez. İnsan beyninin evrendeki tüm varlıklar arasında özel bir yeri vardır. Bununla birlikte NLP, davranışları oluşturan duygular, tutumlar, inançlar ve düşünme sürecinin tanımlanması ve iletilmesi için bir zemin sunar. NLP, dilin düşünme ve kişiler arası iletişimde oynadığı rol üzerine yapısal bir yaklaşım getirir. Üstelik, insan mükemmelliğinin kopya edilmesi veya modellenmesi için çerçeve sunan tek sistemdir.

Telegram: @cinciva

Beceriler, yetenekler, hatta düşünme stratejileri, bir kişiden diğerine aktarılabilir. NLP'yi psikolojinin diğer bütün dallarından, insan davranışını konu alan diğer terapi biçimlerinden ayıran en önemli şey, çok kısa bir sürede

gözle görülür sonuçlar vermesidir. NLP teknikleri ve ilkelerinin çoğu, herhangi bir terapiste, danışmana ya da guruya başvurmaksızın uygulanabilir. Büyük oranda KIKVdır.

İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

11

Bu kitaptaki amacım, yeni başlayanlar için bir NLP rehberi oluşturmaktan ziyade, onların istediklerini elde etmesi için bir rehber sunmaktır. NLP bunu, hepimizin ulaşabileceği ve alışılmış hedeflere götürecek olan, kanıtlanmış teknikler ortaya koyarak gerçekleştirir. Bu konu artık küçümsenemez ya da görmezlikten gelinemez; göz boyayıcı sözler ve laf ustalığı değildir. Yaşamlarının her alanlarında şüpheci ve pragmatik olan insanlar, onun yararlarını görmeye başladıkça ve bunu gösteren kanıtlar çoğaldıkça, NLP'nin de artık kendi gerçek-liğiyle değerlendirilmesi gerekmektedir.

BAŞARI FAKTÖRLERİ

İnsan olarak hepimizin içinde bir hedefe ulaşma güdüsü vardır. Bu hedef, toplumu değiştirecek ya da tarihsel etkiler yaratacak nitelikte olmayabilir; aile yaşamınızla, bahçenizle ya da tek bir hobinizle veya ilginizle sınırlı olabilir.

Yine de hepimizin, her zaman dile getirmesek, hatta farkında olmasak bile, bizi yönlendiren amaçlarımız vardır. Bundan başka, başarılı insanları gördüğümüz her yerde, aynı faktörlerin tekrar tekrar kendilerini gösterdiklerine tanık oluruz.

Bu faktörler bize ısmarlama formüller sunmaz, çünkü insanlar farklı kişilik, yetenek ve kaynaklara sahiptir. Ancak başarı faktörleri, bize temel unsurlar konusunda birtakım ipuçları sağlar.

Telegram: @cinciva

Örneğin, içimizde daima, amacımızın ya da vizyonumuzun açıklığıyla ilintili görünen bir dürtü, coşku ya da tutku -ona istediğiniz adı verebilirsiniz-buluruz. Bir düş ya da hedef insanı coşkulandırır. Güçlü inançlarımız olur ve bunların mutlaka dinsel olması da gerekmez. Kendimize, yapabileceklerimize ve ilişkide olduğumuz insanlara dair inançlardır bunlar. Yine, bu inançlarla bağlantılı olarak, güçlü bir değerler -nasıl değerler olursa olsun- sistemine sahip oluruz. (Temel değerler, yüzyıllardır şaşırtıcı biçimde kültürden kültüre, dinden dine aktarılarak evrensellik kazanmıştır.) Başarılı insanla-12 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

rın, nerede olmak istediklerini bildikleri kadar, genellikle bir plan ya da strateji izlemiş olduklarını da fark ederiz. Başarılı insanların hem düşüncelerini hem de iç ve dış kaynaklarını kullanma biçimlerini iyi organize ettiklerini görürüz. Bu kural, başarılı sporcular, işadamları, ana babalar, sanatçılar, müzisyenler ve yaratıcı bir uğraşa sahip tüm insanlar için de geçerlidir. Bu insanlar aynı zamanda belirli bir enerjiye; yalnızca fiziksel bir güce ve zindeliğe değil, aynı zamanda sıradan insanları pes ettiren olumsuzluklar karşısında, yollarına devam etmelerini sağlayan içsel bir enerjiye sahip görünürler. Tıpkı vizyon, inançlar ve değerlerde olduğu gibi, çok az insan bu özel enerjinin genetik, eğitim veya kültürel altyapılarından kaynaklandığını söyleyebilir. Hepimizin, amaç güden varlıklar olarak, bir düş veya hedefi gerçekleştirmek için gösterdiğimiz çabanın bir parçasıdır bu. Sonuç olarak, bu insanlar kendilerini başarılı kılacak düzeyde ve biçimde iletişim kurma becerisine sahiptirler. Başarılı insanlardaki bu özellikleri tanımlamak için özel bir bilime sahip olmak gerekmez. NLP size, bu ve diğer tüm niteliklerin belirli kişiler tarafından nasıl kullanıldığını anlama becerisi sunar. Sonra da başarılı düşünme stratejileri ve davranışlarının, yıllar sürecek bir deneme-yâ-nılma süreci yaşanmaksızın nasıl kopya edilebileceği ya da model alınacağını gösterir. Başarılı davranışın içeriğinden çok süreci bilindiği zaman, bu mükemmellik artık herkesin ulaşabileceği hale gelir.

BAŞARININ DÖRT BASAMAĞI

İstenilen şeyi elde etmenin dört temel basamağı vardır. Bunlar basit, ancak derin bir anlayışa sahiptir. Bunlar insan başarısının ve NLP'nin temelleridir.

Telegram: @cinciva

İsteklerinizi gerçekleştirmeyi yürekten istiyorsanız, yaşamınızı daha iyi hale getirmeye yarayacak önemli değişiklikler yapmak için, daha fazla desteğe ya da açıklamaya gerek kalmadan, bu basamaklar size

İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

yeterli olacaktır. Bu basamaklar, elinizdeki kitapta anlatılan özel ilke ve tekniklere ihtiyaç duyduğunuzda da, istediğinizi elde etme yolunda gerekli olan tüm teknikleri size sağlayacaktır.

Telegram: @cinciva

1. Ne istediğinizi bilmek

NLP, sonuçları bilmekten, yani ulaşmayı istediğiniz sonuçlardan söz eder.

Başarılı bir insan ne istediğini bilir. Başarılı insanı başkalarından ayıran özellik budur. Eğer özellikle hırslı ya da hedef-merkezli bir insan değilseniz, hedeflerinizi belirli bir tarzda ifade etmek size doğal gelmeyebilir. Yine de herhangi bir noktadan başlayabilirsiniz. Hepimizin birtakım dilekleri ve düşleri vardır; bunlar, son noktada, ailemizi, arkadaşlarımızı veya içinde yer aldığımız daha geniş toplulukları da etkiler. Değiştirmek istediğiniz alışkanlıklar, başkalarında hayranlıkla izleyip sizde de olmasını istediğiniz yetenek ve beceriler olabilir. Bütün bunlar, NLP'nin sonuçlar dediği şeyle ifade edilebilir ve sizin amaçlarına ulaşan bir insan haline gelmenizi sağlar. İşte bu nokta, başlangıç için oldukça iyi bir yerdir. Bir sonraki bölümde, hedeflerinizi açıkça ifade etmeyi sağlayacak bazı basit kurallar öğreneceksiniz. Açık ve net bir şekilde tanımlanan sonuçlar, size onları uygulayabilmeniz için en geniş olanağı sunacaktır.

Telegram: @cinciva

2. Harekete geçmek

İstediğiniz şeylere ulaşmanızı sağlayacağını düşündüğünüz şeyleri yapın. Bu sözün anlamı çok açık görünmektedir, ancak başarılı insanların temel özelliği, başka insanların sadece sözünü ettiği ya da hayalini kurduğu şeyleri yapmaya başlamalarıdır. Tabii yaptığınız şey her zaman sonuç vermeyebileceği için, kişisel bir risk her zaman söz konusudur. Ancak harekete geçmeden önce bunu asla bilemezsiniz.

Bu basamak, "duyusal keskinlik" gerektirir. Bunun için, davranışlarınızın sonucunda gerçekleşen şeyleri doğru biçimde gözlemleyebilme yetisine ihtiyacınız vardır. Eylemleriniz sizi, ulaşmak istediğiniz sonuca yaklaştırıyor mu, yaklaştırmıyor mu? Aynı zamanda, doğru yerde olup olmadığınızı gösteren işareüeri, yani olumsuz geribildirimleri tanıma yetisine de ihtiyacınız olacaktır. NLP, büyük ölçüde, nasıl algıladığımız, yorumladığımız ve ilerideki eylemlerimizde bu bilgileri veri olarak nasıl kullanacağımız ile ilgilidir.

Telegram: @cinciva

4. Peşinde olduğunuz sonuçları alıncaya dek

davranışlarımızı değiştirmeye hazır olmak

Duyusal verilerinize dayanarak başka bir şey yapmaya daima hazır olmalısınız.

Eğer ilk etapta başaramadıysanız farklı bir şey deneyin! Bazen bu da yaratıcı düşünceye sahip olmanızı gerektirir. Nitekim elinizdeki kitap da yeni yaklaşımlarla farklı davranışları getirecek yeni fikirleri bulmanın yollarını ortaya koymaktadır.

Bu dört basamak o kadar basittir ki, insanların onları önemsemeyip daha karmaşık ve daha zorlu şeyler arama tehlikesi vardır. Başka bir yaygın hata ise aşamalardan birini atlamaktır. Örneğin, kesin olarak ne sonuç getireceğinden emin olmadığınız halde bir şeyi yapmak istemeniz ya da, daha öngörülebilir, risksiz bir davranış biçimini sürdürmeyi tercih etmeniz gerekirken davranışınızı değiştirmek istemeniz gibi.. Ancak iyi tanıdığınız bazı insanlar dahil olmak üzere, yaşamlarında değerli şeyler yapmış insanları izlemeye zaman ayırırsanız, elde edilen her başarının arkasında bu önemli basamakları içeren modelin bulunduğunu görürsünüz. Bu basit aşamalar kimi zaman zahmetlidir, en azından başlangıçta. Ancak değerli bir şey elde etmek için, her zaman ödenmesi gereken İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

15

bir bedel vardır. Yaptığınız yatırımlar size kazanç olarak çok uzun bir süre sonra dönebileceği gibi, bu süreç içinde, başka çaba gerektiren faaliyeüer ve zevk alacağınız şeylerle de karşılaşabilirsiniz.

NLP'NİN ÖNVARSAYIMLARI

Herhangi bir bilim dalı gibi NLP de bazı temel ilkeler üzerinde yükselir. Ancak bu ilkeler herhangi bir pozitif bilimin kurallarından çok daha

Telegram: @cinciva

esnektir. Üstelik bu_ilkeler, doğru olmaktan ziyade, yararlı olarak görülmelidir. (Örneğin,

"Göller Bölgesi'nde her zaman yağmur yağar" açıklaması doğru olmayabilir, ama yararlıdır.) Konuyu bir bütün olarak görebilmeniz için başlangıçta bu ilkelerin bazılarından söz edeceğim. Bunlar, ileride öğreneceğiniz birtakım teknikler için de bir temel oluşturacaktır. Bu ilkeleri -ya da, başka bir deyişle, önvarsayımları- anlamak bile, günlük durumlara uygulayıp sonuç aldığınızda gözle görülür ilerlemeler getirebilir, işte bu temel ilkelerden bazıları: Harita, bölgenin kendisi değildir

Çevremizde olan biteni beş duyumuzla algılayıp yorumlarız. Gördükleriniz, işittikleriniz, ve hissettiklerinize inanmanız, beş duyu yoluyla gelen bilgileri filtreden geçiren kendi yaşam deneyiminize bağlıdır. Benim iyi olarak değerlendirdiğim herhangi bir şeyi, başkası kötü olarak değerlendirebilir. Benim için yararlı olan bir şey başkası için yararlı olmayabilir. Çevremizde olan biteni algılayıp yorumlamamız ve bu yorumun bize özgü olması, kişisel zihin haritamızın çerçevesini oluşturur. Bu kişisel harita bizim gerçekliğimizdir; bizim anlayışımız ya da bilincimiz. Ancak sizin haritanız benimkinden farklı olabilir. Hepimiz şeyleri farklı görürüz ve hiçbirimizin haritası gerçekte nesnel değildir. Dolayısıyla bu harita, dışarının, nesnel dünyanın arazilerini göstermez. Yalnızca öznel

yorumları gösterir. Bölgenin kendisini asla bilememiz, bizim açımızdan hayal kırıcı olduğu kadar aşağılayıcıdır da. Öyleyse bunun yerine, gördüğümüz, işittiğimiz ve hissettiğimiz şeyleri kusursuz bir şekilde kaydetmek ne kadar güç olsa da, öznel kalacak olan eşsiz ve bize özgü bir harita oluşturmalıyız. Bir teröristin özgürlük savaşçısı olmadığına, kahramanlığın delice bir cesareti gerektirmediğine, Mary'nin iddiacı olmaktan çok kendine güvenli bir insan olduğuna ikna olabilirsiniz. Ama benim haritam, aynı nesnel gerçekliği çok farklı bir şekilde yorumlayabilir. Hiçbirimiz nesnel bir şekilde algıladığımızı iddia edemeyiz. Hepimiz olayları ve durumları farklı biçimlerde süzgecimizden geçiririz. Hepimiz aynı günlük şeyler hakkında farklı inançlara sahibiz. Aynı bölgeler hakkında hepimizin farklı haritaları vardır.

Telegram: @cinciva

Bu metafor çok basit görünse de çok derin düşünceler barındırır. Bütün savaşlar ve dile dökülmemiş felakeder, aynı bölgeler hakkında farklı haritalar çizmekten kaynaklanır. Aynı zamanda bu kavrayış, başka insanların algılarını anlama olasılığının ve daha iyi bir iletişimin sonsuz yararlarının kapılarını da açar.

Başkalarının haritalarının bizimkinden nasıl farklılaştığını anlamak, yalnızca kötü iletişim için boşa harcadığımız güç ve zaman kaybını önlemekle kalmaz, aynı zamanda, başka insanların neye dikkat ettiğini ve amacımıza ulaşmak için onları nasıl etkileyebileceğimizi de öğretir.

Bizim davranışlarımız da bazen başkalarına uygunsuz, hatta garip ve akıldışı görünebilmekle birlikte, bunlar, kendi zihin haritamız çerçevesinde her zaman

"anlamlı olan" şeylerdir. Biz kendi özgün ve sınırlı gerçeklik bakışımız çerçevesinde en iyi olduğunu düşündüğümüz şeyleri yaparız.

Bütün davranışların altında olumlu bir niyet yatar

NLP bize, niyeüerimiz ve davranışlarımız arasında ayrım yapmayı öğretir; ne yapıyoruz ve ne elde etmek istiyoruz? Yap-İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

tığımız her şeyin arkasında olumlu bir niyet yatar. Başkaları ne düşünürse düşünsün, biz her zaman, belirli bir amaç çerçevesinde bizim için olumlu ve yararlı olduğuna inandığımız şeyi hedefleriz. Sigara içmek gibi bir davranışın kökeninde bile, daha rahat olma ya da belirli bir toplumsal ortamda benimsenme gibi olumlu bir niyet vardır.

Başka bir örneği ele alalım: Ailesiyle çok az zaman geçiren bir kişi, buna gerekçe olarak, onlara daha iyi bir yaşam standardı sunmak veya geleceklerini güvence altına almak için çok fazla çalışması gerektiğini söyleyebilir. Bu adamın davranışı başkalarına yanlış gelebilir, oysa kendi niyeti olumludur.

Telegram: @cinciva

Bazen bilinç düzeyinde niyetimizin farkında olmayabiliriz. Sigara içme örneğinde olduğu gibi, daha karmaşık ve çelişkili güdüler söz konusu olabilir. Ancak üzerinde biraz düşünmek, davranışımızın arkasındaki niyeti ortaya çıkarmaya yetecektir. Bu ilkeyi anlayarak, istemediğiniz davranışlarınızdan

kurtulabilirsiniz: Ancak "deneyerek" değil, tüm gücünüzü kullanarak; olumlu niyetinizi keşfedip bu niyetinizi geliştirecek başka bir yol bularak yapabilirsiniz bunu. Aynı niyetinizi karşılayacak başka bir yol, daha iyi bir yol, genellikle vardır.

Seçme şansı, hiç seçenek olmamasından daha iyidir

Seçeneklere sahip olmak, daha geniş bir hareket özgürlüğü ve elde etmek istediğiniz şey için daha fazla olanak demektir. NLP büyük ölçüde, kişiye daha fazla seçenek ya da fikir sunmakla ilgilidir. Yaratıcı bir şekilde düşündüğümüzde, keşfettiğimiz dahice düşüncelerin çokluğu bizi bile şaşırtır. Bu yaratıcılık herhangi bir zamanda kapınızı çalabilir; duştayken, araba kullanırken ya da gecenin bir yarısı uyandığınızda, kafanızın içinde yeni anlayışlar, yeni seçenekler bulabilirsiniz.

NLP bunu şöyle formüle eder: Bir seçeneğe sahip olmak, hiç seçeneğe sahip olmamak demektir; iki seçeneğe sahip olmak, ikilem yaratabilir; üç ve daha fazla seçeneğin olması ise amacınıza ulaşmak için en iyi yolu seçme özgürlüğünü getirir.

 Eğer öne sürdüğünüz seçenekleri uygulama yeteneğinizle ilgili bazı şüpheleriniz varsa, bu kitap size, dilin kullanımı dahil olmak üzere, durumları nasıl

"göreceğinize" dair birçok teknik sunacaktır. Böylece beyninizin sınırsız yaratıcılığının önünü açmış olacaksınız.

İletişiminizin anlamı karşınızda uyandırdığınız etkidedir Eğer kurduğumuz iletişim istenilen etkiyi yaratmıyorsa, genel eğilimimiz, bu sonuçtan karşımızdaki insanı sorumlu tutmak yönünde olmaktadır: "Beni dinlemedi

Telegram: @cinciva

bile", "Her şeyi ak ve kara olarak görüyor". Daha önceki metaforumuza dönersek: Kendi haritamızın karşımızdaki insanın haritasıyla aynı olduğunu ve mesajımızın, olabildiğince basit ve net biçimde iletilmiş olsa bile, böyle bir sonuca yol açtığını farz edelim. Yine de yanlışlıklara kapı açabilecek bir yön vardır.

Duygularımızı, tutumlarımızı ve inançlarımızı (kişisel haritamızı), ilettiğimiz mesajdan da öte, ses tonumuz ve vücut dilimiz ele verir; bunların hepsi iletişimin bir parçasıdır. Aynı doğrultuda, yanlış anlaşılmalara ve iletişim sorunlarına yol açabilecek daha birçok unsur bulunduğundan emin olabilirsiniz.

İletişime alternatif bir yaklaşım da, sonucu (ne olursa olsun) basitçe enformasyon olarak değerlendirmek ve daha sonra, istenilen etkiyi elde edene dek gerekirse tekrar tekrar davranışımızı değiştirmektir. Bu, ilişkinin veya durumun heyecanını ortadan kaldıracak, böylece bütün dikkatimizi iletişimin içeriğinde -

yani, elde etmek istediğimiz belirli bir sonuca ulaşma üzerinde- yoğunlaştırmamızı sağlayacaktır. Bu deneme-yanılma yöntemi zaman almasına ve iletişim kuran kişinin omuzlarına bir sorumluluk yüklemesine rağmen, en azından harcanan emekler boşa gitmemiş olacaktır. Niyetimizi eninde sonunda gerçekleştiririz. İletişim kurma süreci bu amaca ulaşmak için yalnızca bir araçtır; gerektiğinde değiştirilebilir ya da son verilebilir. Ancak iletişime yükleyebileceğimiz başka bir anlam da onun bir yatırım olduğudur. Çünkü İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

"olumsuz geribildirimler" ile öğreneceğimiz şeyler, gelecekteki değerlerimizi oluşturacaktır. Onun için değişmeye istekli olun. Eğer her zaman yaptığınız şeyleri yapmaya devam ederseniz, elde ettiğiniz şeylerden başka bir şey elde edemezsiniz!

Mesajımızı iletmeyi, gerekli değişiklikleri gerçekleştirmeyi ve bizi sonuca götürecek en doğru şeyi söylemeyi yavaş yavaş öğreniriz. Kısa sürede mükemmel bir iletişimci olur ve kendimiz için koyduğumuz hedefe ulaşmak için etkin olmanın yollarını öğreniriz. İletişime bu bakış açısıyla

Telegram: @cinciva

yaklaşmamız bize güç verir ve fazladan seçenekler sunar. Böylece kaderimizi, bizden farklı düşünen ya da bizden farklı şeylere inanan insanların merhametine bırakmayız. Ama bu güçle birlikte, istediğimiz hedeflere ulaşmak için giriştiğimiz eylemlerin sorumluluğu da kendi omuzlarımıza biner. Unutmamalıyız ki, insanın kendini değiştirmesi, başka insanları değiştirmesinden daha kolaydır. Bu nedenle, etkili bir iletişimin ölçüsü, kullanılan sözcükler, yararlanılan araçlar ya da teknolojik vasıtalar değil, istenilen sonuçlara ulaşıp ulaşılamadığıdır.

Başarısızlık yoktur, yalnızca sonuçlar vardır Eğer işler planladığımız gibi girmiyorsa, genellikle başarısız olduğumuzu düşünürüz. Oysa NLP'nin bakış açısına göre, olaylar iyi ya da kötü değildir; her şey bir durumdan ibarettir. Araba kullanmayı öğrenirken debriyaja yeterince basmadığınız için vitesten birtakım sesler çıkmasına neden oluyorsanız, bu, bir sürücü olarak başarısız olduğunuz anlamına gelmez. Sadece belirli bir şekilde vites değiştirmeniz gerektiğini öğrenmiş olur ve bundan ders çıkararak davranışınızı değiştirirsiniz. Burada, ilerlemek için durumdan, yani geribildirimden yararlandınız. Bu önemli bir noktadır, çünkü başarısızlık duygusu (gerçeklikten ziyade zihin haritamızın bir boyutu) ve onun yarattığı kendini küçük görme, davranışlarımızı olumsuz yönde etkileyecektir. Başarısızlık ya da düşük düzeyde bir başarı, kendiliğinden gerçekleşen bir bilinçaltı hedefi halini

alır. Başarısızlık kavramını haritanızdan sildiğinizde tüm yeni olasılık kapıları önünüzde açılacaktır. Diğer insanların vazgeçtiği noktada siz devam etmelisiniz. Şöyle bir biyografi size tanıdık geliyor mu?

31 yaşında iş hayatında başarısızlığa uğradı.

32 yaşında meclis seçimlerine girdi ve kaybetti.

34 yaşında iş hayatında tekrar başarısızlığa uğradı.

35 yaşındayken sevgilisinin ölümünü yaşadı.

36 yaşında depresyondaydı.

Telegram: @cinciva

38 yaşında seçimlere girdi ve kaybetti. 43 yaşmda kongre seçimlerine girdi ve kaybetti. 46 yaşında kongre seçimlerine girdi ve kaybetti. 48 yaşında kongre seçimlerine girdi ve kaybetti.

55 yaşında senatörlük seçimlerine girdi ve kaybetti.

56 yaşmda başkan yardımcısı olma çabaları sonuçsuz kaldı.

58 yaşında senatörlük seçimlerini kaybetti.

60 yaşmda ABD başkanı seçildi.

Bu adamın ismi Abraham Lincoln'dür. Tarihte, başarıya giden yolda birçok

"başarısızlığa" uğrayan tek önemli kişi Abraham Lincoln değildi. Thomas Edison ampulü keşfetmek için yaptığı 9999 denemeden ardından yılmadan devam etmişti:

"Başarısızlığa uğramadım. Sadece ampulün bulunamayacağı bir yol daha keşfettim."

Aslında başarılı insanlar bu ilkeyi yaşamlarında sonsuzca uygulayan insanlardır.

Bu durum, aynı zamanda, başarının daha önce tartıştığımız dört basamağına da örnek oluşturur. Bunun sonucu olan tutum, sizi yolunuzdan ayırmayan ve kalabalık içinde kaybolmamanızı sağlayan şeydir. Hata olarak adlandırılan her şey size bir şeyler öğretir ve her hata, zamanında ne kadar olumsuz ya da acı da İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

olsa, bir gün avantaj olarak geri döner. Belirli bir sürecin sonunda, sonuçları üreten davranışları fark etmeye, önceliklerinizi doğru zamanda hayata geçirmeye ve buna göre çaba harcamaya başlarsınız.

ÖĞRENMENİN DAHA İYİ BİR YOLU

Telegram: @cinciva

Bu ilkeleri bir araya getirdiğinizde, NLP'nin amaçladığı şeyin de, gözlemlerimizden ders çıkarmamız ve eylemlerimizi bunlara dayandırmamız olduğunu göreceksiniz. Dolayısıyla bu önvarsayımlar, öğrenmeyle -en geniş anlamıyla-olduğu kadar, iletişimle ve hedefe ulaşmayla da ilintidir. Ancak okulda öğretmenlerden gördüğümüz yöntemler yerine, çocukların yöntemleri gibi heyecanlı, eğlenceli ve maceralı birtakım yollara her zaman daha fazla ihtiyaç duyarız. NLP'nin size kazandırdığı en önemli yararlardan biri, yolunuzda ilerlerken, genellikle kimsenin öğretmenliğine gerek duymadan etkin biçimde öğrenme yeteneği kazanmanızdır.

Herhangi bir alanda kişisel mükemmelliği yakalamış olan insanlar, bu düzeye ulaşana kadar genellikle mükemmelliklerinin farkında olmazlar. Dahası, ne yaptıklarını ya da nasıl yaptıklarını da açıklayamayabilirler, çünkü artık becerileri, kendileri farkında olmadan işlemektedir. Bir tenis şampiyonunu ele alırsak, maçın sonuna yaklaşıldığı dakikalarda bilinçli olarak düşündüğü şey, birazdan alacağı kupa, maçtan sonraki kutlama, sıcak bir duş ya da rahat bir yatak olabilir. Yapacağı atışların ayrıntılarını, otomatik olarak uygulayacağı

ayak hareketlerini düşünmüyor olabilir. O anda seyircileri ayağa kaldıran sihirli gücünün farkında değildir. Aslında, Timothy Gallwey'nin içinizdeki Tenis adlı kitabında belirttiği gibi, bu tarz beceriler üzerinde düşünmek, ustalığın kaybedilmesine neden olduğu gibi hareketlerin "akışkanlığını" da azaltır ve belki de, kazanma şansının yüksek olduğu bir oyunun kaybedilmesine yol açar.

Aynı durum, araba kullanırken

yaptığımız hareketler üzerine düşündüğümüzde de geçerlidir; bütün ustalığımız (vites değiştirmek, ellerimizin direksiyon hakimiyeti, gaz-debriyaj ayarı ve otomatik olarak yaptığımız diğer harekeüer), bütün bunların hepsi, "bilinçsiz bir yeterliği" sergilercesine, bizim tarafımızdan kendiliğinden gerçekleştirilir.

Telegram: @cinciva

Eğer herhangi bir beceri veya faaliyette asıl hedef bu bilinçsiz yeterlilik düzeyine ulaşmaksa, işe nereden başlarız? Başlangıç olarak, hepimiz bilgi açısından bilinçsiz cehalet olarak adlandırılabilecek, beceri ve yetenek açısından da bilinçsiz yetersiz denilebilecek konumdayız. Başka bir deyişle, neyi bilmediğimizi ya da ne yapabileceğimizi bilmeyiz. NLP'nin ilk ilkesine göre, bilgi ya da beceri bizim şu andaki zihinsel dünya haritamızın dışındadır.

Zaman zaman daha önce varlığından bile haberdar olmadığınız birtakım durum ya da konularla mutlaka karşı karşıya gelmişsinizdir. İşte o andan itibaren, muüu bilinçsiz cehalet ya da yetersiz durumunu terk ediyor ve bilinçli yetersiz durumuna geçiyorsunuz. Bilmediğinizi ya da bir şeyi yapamadığınızı bilir hale geliyorsunuz.

Yeni bir bilgi öğrenmeye ya da yeni bir beceri edinmeye çalışırken -pasta pişirmek ve araba kullanmayı öğrenmekten yabancı bir dil öğrenmeye kadar-yetersiz olduğunuzu bildiğiniz bu öğrenme aşamasından başlarsınız. Beceriyi kazanıp bilgiyi de öğrendikten sonra, bilinçli yeterlik öğrenme aşamasına gireriz. Bazı şeyleri yapabileceğinizi ve bu konuda iyi olduğunuzu en azından bir dereceye kadar iyi olduğunuzu bilirsiniz. Hepimiz, bu kategoriye, spordan akademik kariyere, herhangi bir meslekteki profesyonellikten kişisel ilişkilere dek birçok alandaki faaliyetleri dahil etmek isteriz.

Bu öğrenme merdiveninin son basamağı, NLP'nin bakış açısıyla en önemli aşamadır.

Belirli bir uzmanlık düzeyinde artık yeterliğimizin farkında olmayız. Bir şeyi tam olarak nasıl yaptığımızı bilmeden ve nasıl yapacağımızı bilinçli biçimde İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

düşünmeye gerek kalmadan yapabiliriz. Dünyadaki pek çok uzman bile, yaptıkları şeyleri nasıl başardıklarını genellikle açıklayamazlar. Başarı kendiliğinden, doğal olarak gelmiştir. Gerçekte çaba bile göstermemişlerdir.

Telegram: @cinciva

Beş-altı şeyi birden kafamızdan geçirsek de, o anda bilinçli olarak yalnızca tek bir şey düşünebiliriz. Bir koltukta otururken, birileriyle konuşurken, iki yaşındaki bir çocuğu izlerken ya da televizyonda haberlerin başlamasını beklerken olduğu gibi araba kullanmaktan pirzola yemeye kadar herhangi bir karmaşık faaliyette de, içimizdeki "otomatik pilot"u yardıma çağırmak zorunda kalırız. Bütün bunlar, bizim için tıraş olmak, giyinmek ya da camları silmek gibi düşünmeden yaptığımız işlere benzeyen, rutin şeylere dönüşebilir. Çoğu zaman otomatik pilotumuz devrede olduğundan, bilinçli bir dikkat gerektiren birkaç şey dışında, meydana gelen her şeyin bilincinde olmayız. Pirzola yemek, duş almak ya da bulaşık makinesini doldurmak gibi hareketleri yapmak bilinçsiz yeterlik kategorisine girer.

Bu öğrenme aşamaları merdiveni ve NLP'nin Hedeflere Ulaşma tekniklerine dayanarak, herhangi bir beceriyi, bilinçsiz yeterlik düzeyine indirebilir ya da çıkarabilirsiniz (bunu nasıl adlandıracağınız size kalmıştır). Böyle bir yolla insan beyninin öğrenebileceklerinin sınırı yoktur. Bu öğrenme düzeyine ulaşmış

olan insanlar işlerinde başarılı olurlar, şaşırtıcı bir hafızaya sahiptirler, müzik yetenekleriyle dinleyicileri koltuklarına mıhlarlar ya da bir yılda elli kitap yazarlar. Altından kalkamayacağı iş yoktur; her şeyi, üzerinde düşünmeden yaparlar. Bu tarz bir öğrenmede bütün beyinden; etkili düşünme stratejilerini uygulayan bilinçaltını yönlendiren sağ beyinle, bilinci yönlendiren sol beyinden yararlanılır. Her türlü NLP becerisinin amacı, onu sezgisel bir yolla

kullanmaktır. Herhangi bir fiziksel beceriyi kazanırken başlangıçta bilinçli bir çaba harcamamız ve pratik yapmamız gerekir.

Bilinçsiz yeterlik------

î

Bilinçli yeterlik

.. î

Telegram: @cinciva

Bilinçli yetersizlik ^—

t

Bilinçsiz yetersizlik

Bazen öğrendiğimiz bazı şeyleri silmemiz gerekir; teniste yanlış bir atışımızı düzeltmek ya da araba kullanırken alışkanlık haline getirdiğimiz hatalardan kurtulmak gibi. Bu, düşünmeden hareket ettiğimiz zaman, bilinçsiz yeterlilikten bilinçli yetersizliğe geri dönüşü gerektirir. Yeniden öğrenmek ise bilinçli yetersizlikten bilinçli yeterliğe, oradan da bilinçsiz yeterliğe geçişi kapsar.

Böylece daha fazla seçeneğe sahip olur ve daha ileri bir yeterlilik düzeyine ulaşırız.

Bunlar, NLP'nin, düşüncelerimiz, davranışlarımız ve öğrenmemizi etkileyen temel ilkelerinin bir kısmıdır. İleride başka ilkelerle de karşılaşacağız. Bu doğrultuda, bu basit ancak ileriye dönük önvarsayımlardan azami ölçüde yararlanmanızı sağlayacak teknikleri de anlatacağım.

Ne var ki her şey size bağlıdır. Önümüzdeki bölümlerde, ka-nıdanmış bu ilkeleri yaşamınızın herhangi bir alanına uygulamaya yarayacak, kanıtlanmış teknikleri öğreneceksiniz. Bu teknikler, değişik alanlarda başarılı olmuş insanların gözlemlerinden çıkarılmıştır ve kararlı bir şekilde izlendiğinde daima basan getirecek bir teknoloji oluşturur. Ancak gerçekten yetenekli olduğunuz şeye ulaşmak için, değişme kararını yalnızca yolun başında verebilirsiniz.

Standartlarınızı yükseltmenin, sınırlayıcı inançlarınızı değiştirmenin ve sonuç alacağınız stratejileri benimsemenin tam zamanıdır. Zaman, karar verme zamanıdır.

İstediğiniz Şeyi Elde Etmek

25

KARAR VERME ZAMANI

Telegram: @cinciva

Sizin için şu an önemli olan şey yaşamınızın yönünü belirleyecektir. Şimdi vereceğiniz karar, yakın geleceğinizi oluşturacaktır.. Şu anda ne iseniz, bu, geçmişteki bir zamanda verdiğiniz ya da vermediğiniz kararların sonucudur.

Şimdiki kararlarınız da on yıl sonra hangi noktada olacağınızı belirleyecektir.

İnsanın mükemmelliği, yaşamının kontrolünü elinde tutmasına bağlıdır. Bu kontrolü eylemlerimizle sağlarız. Eylemlerimiz de verdiğimiz kararlarla belirlenir.

Karar vermek, ona bağlanmak demektir. Bir şeyle ilgileniyor durumda olmak ("Falanca şeyi yapmak veya filanca şeye sahip olmak sanırım hoşuma gider") ile belirli bir amaca kendini adamış olmak ("Şunu yapacağım") arasında dağlar kadar fark vardır. Çoğu insan, aslında, gerçekleştirmekten çok hoşlanacağı birçok şey için bir sürü bahane yaratır. Sizi bu insanlardan ayıracak olan şey, ne yaptığınızın ve bunu nasıl yapacağınızın bilgisi değil, değişmek ve harekete geçmek için sergilediğiniz kararlılıktır. Sigarayı bırakmak istiyorsanız, bir daha geri dönemeyeceğiniz bir şekilde karar almalısınız. Yabancı bir dil öğrenmek istiyorsanız, bütün ilginizi buna yöneltmek, bu doğrultuda bir karar vermek zorundasınız. Hepimiz karar verme yetisine sahibizdir -bu içsel bir yetidir- ancak bazılarımız bu konuda biraz tembeldir. Gündelik yaşama ilişkin küçük konularda da olsa, verdiğimiz her kararla o insanlardan daha fazlasını yapmalıyız. Bu yoldaki eylemleriniz er geç sonuç verecektir. Gerçekten karar verirseniz, istediğiniz hemen her şeyi yapabilirsiniz. Bu nedenle pratik olarak yol almak önemlidir. Bu kitapta öğreneceğiniz teknikleri ciddi bir şekilde izlemeye karar vermekle işe başlayın. 21 Günlük Eylem Planını uygulamaya koymanız için gerekli olan bilgi ve becerileri edinmeye karar verin. Önerileri, çok basit bir şekilde, etkili olup olmadıklarına göre değerlendirin.

Bir sonraki bölümde, hedeflerinizle ilgili kararlar veriyor olacaksınız. Bu hedeflerden bazıları bütün yaşamınızı etkileyecek nitelikte olup inançlarınızı ve değerlerinizi yansıtırken, bazıları da kısa vadeli amaçlar olabilir.

Telegram: @cinciva

Dolayısıyla, bir yandan ne yapacağınıza karar verirken öbür yandan da sizin için önemli olan ve olmayan şeylere, neye yoğunlaşacağınıza ve neyi ikinci plana atacağınıza karar vereceksiniz. Sonuç olarak, her düzeyde kararlar almak durumundasınız.

Bu durum birçok insana ürkütücü gelmektedir. Korkunun kaynağı, genellikle yanlış

kararlar almaktır. Bu nedenle, almanız gereken ilk karar, başarısızlığa uğramaktan korkmamak, başarı hiçbir zaman yüzde yüz kesin olmasa bile denemeye istekli olmaktır. Kesin olan tek şey şudur; bir şey yapmazsanız hiçbir şey elde edemezsiniz. Başarılı olanlar "başarısızlığa" uğramaya her zaman isteklidirler; bu insanlar aynı sonucu belki defalarca yaşamış, ancak çok ender haller dışında buna "başarısızlık" adını vermişlerdir. Bir şekilde harekete geçerek başlamak zorunda olduklarını, ilerledikçe bir şeyleri değiştirmelerinin gerekli olduğunu ve bütün tersliklere rağmen hedeflerini gözden kaçırmamaları gerektiğini bilirler. Bu nedenle, yanlış kararlar almaktan korkmayın. Bunu başa-rırsanız dünyanın en iyileri arasında yer alırsınız. Şimdi, kesin amaçları nasıl belirleyeceğinizi öğrenerek istediğinizi elde etme yolunda ilk adımı atmaya karar verin.

2

HEDEFLERİNİZİ BELİRLEMEK

Başarının ilk basamağı, ne istediğinizi (neye sahip olmak istediğinizi, ne olmak istediğinizi ya da neyi elde etmek istediğinizi) bilmektir. NLP, hedeflerinizi veya isteklerinizi yaratmaz (gerçekten ne istediğinize yalnızca siz karar verebilirsiniz), fakat isteklerinizi belirginleştirmenize yardımcı olur ve onları gerçekleştirebilmenizin yollarını gösterir.

"Başarılı insanların" hedefe yönelik olarak düşündükleri uzun zamandır bilinmektedir. 1953 yılında Yale Üniversi-tesi'nde yapılan bir araştırmada, öğrencilere, yazılı olarak verebilecekleri özel bir hedefleri ve ulaşmak istedikleri şeye dair bir planları olup olmadığı sorulmuştu. Öğrencilerin yalnızca yüzde 3'ü yazılı hedefler bildirebildi. Yirmi yıl sonra araştırmacılar, aynı sınıfta olan insanlardan hayatta kalanlarla görüştüler. Varılan sonuç şuydu: Özel amaçları olanların yüzde 3'ü, parasal açıdan

Telegram: @cinciva

yüzde 97'lik geri kalan bölümden daha varlıklıydı. Bu tarz ölçüler olayı tüm yönleriyle vermemekle birlikte (ve tabii ki başarı sadece parayla ölçülmemeli-dir), haz ve mutluluk gibi daha öznel ölçülere bakıldığında da

 bu değerlerde yüksek düzeyde doyuma ulaşanların yine aynı yüzde 3'lük kesim olduğu görülüyordu.

Bazı insanlar önlerine bir hedef koymakta zorluk çekerler. Belki de bu konuda düşünmeye bile gerek duymazlar. Şu anda bu kitabı okuyor olmanız, muhtemelen bu kategoride olmadığınız anlamına gelir. Ama aynı zamanda, hedeflerinizin henüz istek düzeyinde kaldığı da düşünülebilir; çok açık ve ciddi olmadığı gibi sürekli değişiyor olabilir. Belki de kendinizi ya hırslı ya da hedef-merkezli bir insan olarak görmüyorsunuz. Yine de bu, yalnızca bizim dili farklı kullanmamızdan da kaynaklanabilir.

Bütün insanlar, üstün bir hedefe ulaşma işleyişi sergiler. Yaşamsal

"hedefler"imizin yüzlercesini (nefes almayı sürdürmek, vücut ısımızı ve nabzımızı belirli bir düzeyde tutmak gibi), farkında bile olmadan gerçekleştiririz. Ne şans ki, hepimiz için bu hedefler vücut sistemimizde programlanmıştır. Hırslı olmayan -belki de mıymıntı olarak tanımlanan- bir insanın önüne birtakım bilinçli hedefler koymaması, onun he-def-yönelimli bir insan olmadığı anlamına gelmez. Örneğin, sürekli değişen bir dünyada statükoyu korumak da hatırı sayılır ölçüde irade gücü ve kararlılık gerektirir. "Sakin yaşam" diye tanımlanan şeyi elde etmek de, en azından benim deneyimlerime göre, yüksek hızlı bir dünyada oldukça iddialı bir hedeftir.

Hedeflerin görülebilir ve maddi şeyler olduğunu varsaymak kolaydır. Ancak ailemizle, sağlığımızla, hobilerimiz, spor faaliyetlerimiz veya boş

zamanlarımızla ilgili birtakım hedeflerimiz olabilir ki, bunlar da maddi olarak

Telegram: @cinciva

görülemeyecek şeylerdir ve nicelikten ziyade nitelikle ölçülebilir. Eğer sizin arzunuz bir işin, kariyerin ya da belirli bir yaşam tarzının monotonluğuna teslim olmamaksa, bu istek, kendi içinde, maddi başarı merdivenlerini tırmanma hedefinden daha büyük bir meydan okuma içerebilir ve bu hiç de değersiz bir hedef değildir.

Hedeflerinizi Belirlemek

29

HEDEFLERİNE ULAŞANLAR İLE HAYALCİLER

İnsanlar hedeflerini farklı yollarla belirler ve ifade ederler. Bazıları sistematik ve oldukça düzenlidir; her şeyi yazıya döker, belki de hedeflerini kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere ayırırlar. Kuşkusuz, ev ya da iş

değiştirmek gibi bir karar almaları veya bir sorunu çözmeleri gerektiğinde de buna benzer bir mantıksal yol izlerler. Bazıları ise hedeflerini bilinçli ve düzenli bir yolla ifade etmemekle birlikte yine de hedef-yöne-limlidirler; yani, başarmak istedikleri şeyi hissederler veya zihinlerinde net bir tabloya sahiptirler. Bir vizyon ya da hayalle (bu, olimpiyatlarda madalya almaktan başarılı bir işadamı olmaya dek her şeyi kapsayabilir) eyleme geçseler bile, bir hedefi gerçekleştirmeden önce onu rahadıkla gözlerinin önünde canlandırabilirler. Bu tarz bir farklılığın temelinde düşünme biçimimiz, daha özel olarak da, beynimizin hangi tarafını daha fazla kullandığımız yatar. Sol taraf, mantıklı süreçler ve dilden yararlanarak bilinçli ve ayrıntılı düşünme konusunda daha iyidir. Sağ taraf ise daha çok imgeler ve duygularla ilintilidir, daha kestirme bir mantığa yatkın görünür ve olayları "bütünsel" bir şekilde algılamaya eğilimlidir.

NLP, daha çok, önümüze net hedefler koyup bunları elde etmek için gereken en iyi olanakları yaratmak amacıyla beynin iki yanını da harekete geçirmeyi hedefler.

Beynin tümünü kullanmak size o kadar eşsiz ve müthiş bir kaynak sağlar ki böylece düşlerinizi sağduyunuzla birleştirebilir ve gerçekten istediğiniz şeylere ulaşabilirsiniz.

Telegram: @cinciva

BİR LİSTE YAPMAK

Her şeyden önce, isteklerinizin, arzularınız, hedefleriniz, dilekleriniz ve varacağınız noktaların (onları nasıl adlandırmak istiyorsanız) bir listesini çıkarın. Bu aşamada, "...hayal

ediyorum", "...olsa rahatsız olmam", "keşke..." kategorisindekiler dahil olmak üzere, hedeflediğiniz her şeyin listede yer almasında bir sakınca yoktur. Nasıl olsa bunların çoğu daha sonraki aşamalarda elenecektir. Yaptığınız bu egzersiz önemli olmakla birlikte, bu hedeflerden sadece bir veya birkaçı gerçekleşecektir. Çıkaracağınız listenin amacı, başarma şansınızın yüksek olduğu, gerçek, motive edici hedefler belirlemektir. Eğer dilerseniz, onları belirli hedefler ve dilekler, kısa, orta ve uzun vadeli istekler şeklinde kategorilere ayırabilirsiniz. En son kategoride temel yaşam hedefleriniz bulunurken, ilk kategoride bir sonraki hafta, belki de ayın sonuna kadar yapacağınız şeyler olur. Hedeflerinizi belirlerken kendinize şu sorulan sorun: Hedefleriniz belirgin mi?

Sınırları olabildiğince belirlenmiş, açık ve net hedefler oluşturun. Kendinize,

"Tam olarak ne istiyorum?" şeklinde sorular sorun. Hedeflerin "duyusal bir zemin"inin olması gerekir: Ne göreceksiniz, ne koklayacaksınız, ne tadacaksınız, ne işiteceksiniz, ne hissedeceksiniz? Kendinize şunu da sorun: "Şu anda durum nedir ve hedefim gerçekleştiğinde daha. farklı olacak olan nedir?" Hedefleriniz belirgin olsun. Örneğin, yabancı bir dil öğrenmek istiyorsanız, hangi düzeyde öğrenmek istiyorsunuz? Tatilde işinize yarayacak kadar mı, yoksa tüm gramer kurallarını içeren bir öğrenme süreci mi? Önünüze koyduğunuz süre nedir; bir ay, üç ay, altı ay mı? Akşamları kursa giderek mi, evde kendi kendinize çalışarak mı, yoksa başka bir yöntemle mi öğrenmek istiyorsunuz? Amaçlarınızı yazılı olarak ortaya koymak size yardımcı olacaktır, çünkü yazmak, istediğiniz şey konusunda daha titiz düşünmenizi gerektirecek bir süreci de beraberinde getirir.

Aynı zamanda hedefleriniz üzerine daha derinlikli düşünmeyi denemelisiniz. Bu hedefinizle, tatmin etmek istediğiniz gizli bir arzunuz

Telegram: @cinciva

olmasın? Bazen bir

yeteneğe ya da maddi bir şeye sahip olmayı, o şeyin kendisinden çok, getireceği saygınlık

Hedeflerinizi Belirlemek

31

veya ünden dolayı isteriz. Belki de kariyerimizde bir ilerlemeye yol açtığı ve aynı zamanda güç, statü ya da mali bağımsızlık sağladığı için istiyoruzdur.

Bütün hepsi üzerinde dürüst bir şekilde düşündüğümüzde, bunların başka arzuların altını çizen bir niteliğe sahip olduğunu görerek belirlediğimiz hedefimizi değiştirebiliriz. Ya da daha derindeki bazı isteklerimizi keşfedip bambaşka hedeflere yönelebiliriz. Net olmayan ya da kuşku duyduğumuz isteklerimiz ortaya çıktıkça bu süreç genel olarak kendimizi daha iyi tanımamıza yarayacaktır.

"Mudu olmak istiyorum", değerli bir arzu olmakla birlikte, sınırlan iyi belirlenmiş bir hedef değildir. Bu nedenle başka sorularla desteklenmesi gerekir: "Beni ne mutlu eder?" sorusu, mutluluğu elde etmenize yarayacak, ulaşılabilir hedefler saptamanıza yardımcı olacaktır.

Hedeflerinizi tanımaya çalışın. Amaçladığınız şeyler hakkında bilgi edinmek için okuyun, değişik araştırmalar yapın. İsteklerinizi açık olarak tanımladıkça kendinizi hedeflerinizle yanyana düşünmeye başlar, böylece kendinizi o hedefi gerçekleştirme yolunda görür ve istediğiniz gibi bir yaşam sürersiniz.

Hedeflerinizi kişisel denetiminizde mi?

Hedeflerinizin kişisel denetiminizde olup olmadığını kontrol edin. Diğer bir deyişle, başarı veya başarısızlık büyük oranda size bağlı olduğundan, bazı çabalar sonuç vermezse uzun bir bahaneler listesi çıkarmanız bir işe yaramayacaktır. Eğer amirinizin yerine geçmek istiyorsanız, başarınız büyük ölçüde başkasına bağlıdır; bu kişi, düşündüğünüzden çok daha uzun

Telegram: @cinciva

bir süre o mevkide kalabilir. Bu tür bir hedef sizin başarınızı yansıtmayacaktır. Tabii, içinde bulunduğunuz durumun itibarınızı ya da utancınızı yansıtması gibi bir şeyden de söz edilemeyecektir. Bununla birlikte, bir yıl içinde amirinizle aynı düzeyde olmak istiyorsanız, hedefinize ulaşma sürecini daha fazla kontrol altında tutabilmek için kendinizi belirli bir şirketle, hatta sektörle sınırlamayın. Ancak bu durumda,

gerçekten ne istediğinizi açık biçimde saptamak zorundasınız. Son örnekte bu, herhalde, şu andaki şirketinizde daha üst düzeyde bir mevkiden çok, daha üst düzeydeki bir işin size getireceği statü, para ve tanınma olacaktır.

Bir takım çalışmasını içeren planlarınız varsa, bu durumda kişisel kontrol önemini sürdürür. Takım içinde kendi performansınız için hedefler saptamanız mümkün olabilir, ancak bütün takım adına kesin hedeflere sahip olmak, sonuçlardan doğrudan sorumlu tutulabilecek bir antrenör ya da yönetici değilseniz, doğal olarak kişisel gücünüzün dışında kalacaktır.

Başarının özü, yalnızca hedefler koymak değil, aynı zamanda -kendiniz için-doğru hedefler koymaktır. Sözgelimi, hedefiniz çocuklarınızın başarılı olmasıysa (böyle bir durumda ne spesifik olma ne de mantıksal açıdan sizin kontrolünüzden bahsedilemez; ancak, iyi niyetle, bilgi ve deneyim sahibi ana babalar olarak yapabileceğiniz bazı şeyler vardır), bu konuda önünüze çeşitli hedefler koyabilirsiniz: Çocuğunuzun geleceği için gerekli parasal koşulları sağlamak, iyi bir tatil olanağı sunmak, yeni bir iş kurmak istediğinde gereken yardımı sağlamak, vb. Bu geçici hedeflerin hem sınırları belirgindir hem de çocuklarınızdan çok, sizin kontrolünüz altında olabilir. Her hedefinizi netleştirmek ve onun gerçekleşeceğini zihninizde canlandırmak oldukça motive edici bir etkendir. Bu durumda şu soruyu sorun: "Bu hedefin gerçekleşmesinde bana düşen nedir?" Ondan sonra, gerekli değişiklikleri yapın ve öne çıkan arzunuzu karşılayacak farklı hedefler formüle edin. "ilginç insanların beni çekici bulmalarını istiyorum" türünde bir hedef, "İlginç insanlarla arkadaşlık etmek istiyorum" türünde bir hedeften daha iyidir. Olayları pratikte uygulayacak şekilde düşünüp kendinizi merkezde tutabileceğiniz sorular sorun: "Bu hedefe ulaşmak için kişisel olarak ne yapabilirim?", "İşe nasıl başlayabilirim?"

Telegram: @cinciva

Hedeflerinizi Belirlemek

33

Yaşamımızı, mutluluğumuzun bizim dışımızdaki insanlara veya şeylere bağımlı olduğu bir çerçevede kurduğumuzda, acı ve hayal kırıklığıyla dolu deneyimlere kapımız açık olacaktır. Hedeflerinizi, baş oyuncunun kendiniz olacağı şekilde düzenlemek, onları kendi gücünüzle gerçekleştirme şansınızı artırır.

Hedeflerinize ulaşmayı sağlayacak olanaklara

sahip misiniz?

Bu soru hedefinize varmak için yararlanabileceğiniz kaynakların neler olduğunu gösterir. Bu kişisel kaynakların içinde doğal yetilerinizi, sağlığınızı, gücünüzü, zamanınızı, zekanızı ve fiziksel yapınızı sayabilirsiniz. Ancak bunun sonucunun sizi korkutmasına izin vermeyin. Yapmanız gereken tek şey, potansiyelinizi değerinin altında görmeyip gerçekçi olmanızdır. Örneğin, teniste ya da boksta iyi bir derece yapmak istiyorsanız ve şu anda 45 yaşmdaysanız bu hedefi değiştirmeniz gerektiğine şüphe yoktur. Ancak başka birçok spor dalında ya da birçok alanda, yaşınız hedefinizin önünde bir engel oluşturmayacaktır.

İstedikleri şeylere ulaşmak için büyük kişisel engellerin üstesinden gelmiş pek çok insanı örnek olarak gösterebiliriz. Bu yüzden, kendinizi çok fazla zorlamayın. İnsanların büyük bir çoğunluğunun sorunu kaynaklarının olmaması değil, kaynaklarını denetleyememeleridir ve bu, çaba harcayarak üstesinden gelebileceğimiz bir sorundur.

"Zeka" olarak adlandırdığımız şey, özellikle beyinle ilgili bilimsel araştırmalarda kritik bir öneme sahip olabilir, ancak çok yüksek bir IQ'ya sahip olmamanız, birçok iş alanında üst kademe yönetici olabilmenizin önünde engel değildir. Böyle bir hedef için ek olarak edinmeniz gereken araçlar, deneyim, eğitim ve çok çalışmadır. Dolayısıyla bu sorun, para ya da bilgi gibi dıştan edinebileceğimiz olanaklardan çok, kendi içsel kaynaklarımızın harekete geçirilmesiyle ilintilidir. Eğer gerekliyse,

Telegram: @cinciva

hedefinizi elinizdeki kaynak ve olanaklara bakarak tekrar düzenleyebilirsiniz. Örneğin, normal sesinizle yerel ya da

ulusal bir koroda söylemeniz, dünya çapında bir solo virtüöz olmanızdan daha uygun bir hedef olabilir. Spor alanında da "zamanın geçmiş olması"ndan dolayı birtakım şeyleri hedefie-yemiyorsanız, daha genç insanlara koçluk yaparak ya da yöneticilik görevleri üstlenerek isteğinizi gerçekleştirebilir, ilginizi ve zevkinizi canlı tutabilirsiniz. Yalnız, birçok insanın, kendi potansiyelini değerinin altında gördüğü de akıldan çıkarılmamalıdır. Christy Brown gibi insanlardan öğreneceğiniz şey, sizi hedefinize götürecek içsel kaynakları bulmak için fazlasıyla çaba harcamanız gerektiğidir.

Hedeflerinize ulaştığınızı nasıl bileceksiniz?

Hedeflerinizin sınırlarını iyi belirlemekle beraber başarınızı da bir şekilde ölçebilmeniz gerekir. Bu durum, ulaşmak istediğiniz herhangi bir sonuca, mutlaka yaşayacağınız bazı somut unsurlar eklemenizi sağlar. Örneğin, yabancı bir dil öğrenmek için bir kursa başladığınızda, size süreç içinde hangi düzeyde geliştiğinizi gösterecek bir sertifika verirler. Böylece başarıya ulaştığınızı kesin olarak bilirsiniz. Başka durumlarda da, amacınızı gerçekleştirmek, bir çeki bozdurmayı, yurt dışında görmek istediğiniz bir yere gitmeyi, bir törenin içinde yer almayı, bir evin satış işlemlerini tamamlamayı, vb. kapsayabilir.

Gerçekleşmeden önce başarınızdan haz almanızı sağlayacak ne kadar çok somut kanıtı aklınızda tutarsanız, hedefiniz de o ölçüde gerçek ve ölçülebilir bir şekilde gözünüzün önünde durur.

Hedefleriniz olumlu bir şekilde tanımlanıyor mu?

Bu, ne istemediğinizden çok, ne istediğiniz üzerine düşünmeniz anlamına gelir.

Yani, hedeflerinizin (örneğin, "Evimi bir daha ipotek etmeyeceğim", "Yeni sezonun takım elemelerini kaçırmayacağım" veya "Gereğinden fazla

Telegram: @cinciva

konuşmayacağım"

gibi) olumsuz bir şekilde ifade edilmemesi tercih edilir bir durumdur. Beynimiz bazı açılardan fazla zeki değildir. Biz beynimizi "Uçağı kaçırma!" ya da "Atışı kaçırma!" şek-Hedeflerinizi Belirlemek

35

linde yönlendirdiğimizde, o da vurguyu "kaçırmak" edimi üzerine yapar. Kendinize

"Neyi tercih ederdim?" ya da "Gerçekten istediğim ne?" türünden sorular sorarak hedeflerinizi olumlu bir kipte ifade edebilirsiniz.

Hedefleriniz doğru düzeyde mi?

Hedefiniz, elinizdeki kaynaklara oranla büyük mü ya da çok mu büyük? Hedefiniz kaynaklarınızdan çok büyükse, "Beni bunu başarmaktan alıkoyan nedir?" diye sorun. Daha sonra, sorunu daha küçük hedeflere indirgeyerek çözümleyebilirsiniz.

Buna, "hedefi bir basamak aşağı indirmek" denir. Hedefiniz sizi motive edemeyecek kadar küçükse, o zaman hedefinizi "bir basamak yukarıya çıkarmanız"

mümkündür. Kendinize, bu hedefe ulaşmak benim için ne ifade edecek diye sorun ve uygulama tarihini daha erkene alarak veya daha ileri bir noktaya göz dikerek hedefinizi bir üst basamağa çıkarın (bir dilde akıcı konuşmaktansa dört dilde akıcı konuşmayı hedefleyin ya da bölgesel yarışmalar yerine ulusal yarışmalara katılmayı amaçlayın). Öyle ki bu hedef, artık sizi motive eden ve heyecanlandıran bir niteliğe kavuşsun.

Hedefiniz başka neleri etkileyebilir?

Hedeflerinizi ayrı ayrı ifade edip o şekilde ulaşmaya çalışmak iyi bir şey olmasına rağmen, bazen hedefleriniz birbiriyle çatışabilir ya da daha genel olarak, yaşamınızın diğer alanlarında dolaylı olarak olumsuz etkiler yapabilir.

Telegram: @cinciva

Elde edeceğiniz herhangi bir sonucu, yaşamınız, ilişkileriniz ve sizi saran dünyanın daha geniş bağlamındaki etkileriyle birlikte düşünmelisiniz. Bu,

"bütünsellik testi" diye adlandırılır. Örneğin, herhangi bir yetiyi kazanmak için harcayacağınız zaman, ailenizi, arkadaşlık ilişkilerinizi, işyerindeki performansınızı, hobilerinizi, diğer sosyal uğraşlarınızı ve ilişkilerinizi olumsuz yönde etkileyebilir. Dar kapsamlı bir hedefe ulaşmanın getireceği haz duygusu, daha geniş anlamdaki olumsuz so-36 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

nuçlanyla azalabilir. Dolayısıyla, bu bütünsellik sorusunu sorduktan sonra hedeflerinizi uzlaştırıcı birtakım düzenlemeler yapmak ihtiyacını duyabilirsiniz. Yaşamınızda bütünsel bir denge kurmak ya da bu dengeyi korumak adına bazı amaçlarınızı değiştirip bazılarını erteleyebilirsiniz. Bu sayede, gerçek önceliklere sahip hedefleri önünüze koymanız ve size en iyi olanakları sunacak yolda çaba sarf etmeniz için büyük bir fırsat da doğacaktır. Sormanız gereken sorular şunlardır: "Bu hedef başka kimleri etkileyebilir?" "Bunu elde edersem ne olur?", "Eğer bu hedefime şimdi ulaşmış olsam, bunu ister miydim?"

Yanıtlarınızdan biri, "Evet, ama..." diye başlıyorsa, bu bir soruna işaret ediyor olabilir. Bir kez daha söyleyeyim, ilk baştaki hedefinizi değiştirerek bu kuşkulan da dikkate alabilirsiniz.

HEDEFLERİ DOĞRU SIRALAMAK

İstediklerinizi sürekli elde edebilmek için hedef belirleme aşamasında daha fazla şey yapabilirsiniz. Şu anda okumakta olduğunuz bölüm, bir kişi olarak hedeflerinize nasıl ulaşacağınızla, yani belirli hedeflerin içeriğinden ziyade, izleyeceğiniz modelle ilgilidir. Öğreneceğiniz yaklaşım, uzun vadeli hedefler temelinde ya da tüm yaşamınızı göz önüne alarak, kendi bireyselliğiniz, öncelikleriniz ve değerlerinize göre bir hedef listesi oluşturabilmenizi amaçlar.

Yapmak mı, sahip olmak mı?

İşe, daha önceden yaptığınız ve şu andaki hedeflerinizden oluşan bir listeyle başlayın. Bu listeye daha sonra, üzerinde çok fazla düşünmeden altı ya da

Telegram: @cinciva

yedi isteğinizi daha ekleyin. Her isteğinizi kendi sözcüklerinizle tanımlayarak bir kağıda not edin. Şimdi, tek tek her isteğiniz ve hedefinizle ilgili olarak, kendinize şu soruları sorun: "Bu hedef bir şeyi -seyahat etmek, bir beceri kazanmak için kursa gitmek, yeni bir spor dalına veya hobiye başlamak gibi-yapmakla mı ilgili?" ya da

"Herhangi bir şeye -bir ev, araba, terfi, sertifika veya ödül- sahip olmakla/elde etmekle mi ilgili?" Yazdığınız hedeflere, bu farklı vurgunun sonucunu da ekleyin. Yazarken kullandığınız sözcükler, hedefinizin yapılacaklar kategorisine mi, yoksa sahip olunacaklar/elde edilecekler kategorisine mi

gireceğini gösterecektir. Listenizdeki her hedefi, bu iki kategoriden hangisine girdiğine bakarak işaretleyin.

Şimdi biraz daha ilerleyebiliriz. İsteğiniz, bir şeyi yapmaktan çok yeni bir şeyi -akademik bir konu, işiniz, bir hobiniz veya özel olarak ilgilendiğiniz bir konu- bilmekle mi ya da ilişkide olduğunuz başka insanlarla -aileniz, arkadaşlarınız veya meslektaşlannız-yakın olmakla mı ilgili? Bu kategorilere uyan hedefleri de listenizde işaretleyin. Son olarak, istediğiniz şeyin

"olmak"\a. - kendi kendinizin patronu olmak, daha ince, daha zayıf biri olmak, mali açıdan daha güvenli bir konumda olmak, kendinden daha hoşnut olmak- ilgili olup olmadığına bakın. Bu son kategori, fiziksel, zihinsel ya da ruhsal nitelikte, ulaşmak istediğiniz bir durum ya da içinde olmak istediğiniz "yer"le ilgilidir.

Artık bütün hedeflerinizi şu beş kategori altında toplayabilirsiniz: Yapmak, elde etmek/sahip olmak, bilmek, yakın olmak ve olmak. (Bir hedefinizin birden çok kategoriye girmesi sizi endişelendirmesin. Örneğin, daha büyük bir eve sahip olmak hem elde etmek/sahip olmak, hem de ailenizle ilgili bir problemin çözümüne dair olduğundan yakın olmak kategorisine girer.) Kategoriler arasında bir hiyerarşi gözetip gözetmediğinize bakın.

Telegram: @cinciva

Kategoriler arasında genellikle bazıları önceliklidir ve bu durum, isteklerimizle hedeflerimizi nasıl belirlediğimiz konusunda birtakım ipuçları sunar.

Örneğin, bazı insanlar için mülk edinmek çok önemlidir; bu insanlar daha çok elde edilecek, sahip olunacak şeylerle ilgilenirler. Böyle bir insan için kariyerindeki bir ilerleme, daha büyük bir eve, daha pahalı bir arabaya, belki daha büyük bir masa veya ofise sahip olmak ve gelirinde bir artış elde etmek anlamına gelir. Bazıları yapmak edimiyle daha çok ilgilenir. Bu 38

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı tip insanlar, bir şeyi elde etmek yerine yapmaktan hoşlanacakları yeni uğraşları tercih ederler. Ya, bilmek kategorisine düşkün olanlar? Siz de herhangi bir şeyi yapmadan önce o ürün ya da etkinlik hakkında bilinebilecek her şeyi bilme zorunluluğunu hisseden insanlardan mısınız? Kendiniz olmasanız bile, bu özellikleri taşıyan birilerini herhalde tanıyorsunuzdur. Bu tip insanlar, yeni bir stereo teyp sahibi olmayı çok isteyip bunu dört gözle beklediği halde, hangisini satın alacağına karar vermeden önce piyasada varolan bütün modelleri ve hepsinin ayrıntılı özelliklerini inceden inceye araştırırlar. Aynı kişi, gitmek istediği tatil yöresiyle ilgili tüm bilgileri, o yolculuğu yapmadan önce bilecektir. Böyle bir insan için bilmek önemlidir ve yaptığı herhangi bir istek listesinde bu kolaylıkla görülür. Başka bir grup ise olmak sözcüğünü sık sık kullananlardır. Bu tip insanlar, sorumlu konumda olmak ya da saygın birisi olmak, bağımsız olmak, özgür yani tek başına olmak isterler. Arkadaşlarınız, aileniz, iş arkadaşlarınız listenizde daha ön plana çıkıyorsa, o zaman sizin için yakın olmak daha önemlidir ve bu durum isteklerinizle hedeflerinize de yansıyacaktır.

Listenizde bir ya da iki kategori ağırlıklı bir yere sahip olabileceği gibi, liste genelde tüm kategorilerin bir karışımdan da oluşabilir.

Peki, sonra?

Şimdi tüm hedeflerinizi bu beş kategoriden biri veya birkaçı altında guruplandırıp herhangi bir kategorinin sizde baskın durumda bulunduğunu görmüş

Telegram: @cinciva

olmalısınız. Böylece kendiniz, istekleriniz ve bu hedeflere nasıl ulaşacağınız hakkında daha çok şey öğrenirsiniz. Bunu deneyin. Hedeflerinizden birini seçip kendinize şu soruyu sorun: "Bu hedefime tam olarak ulaşacak olursam ardından ne gelecek?" Yanıtınızın beş kategoriden hangisine girdiğini not edin. Diyelim, bir pazarlamacısınız ve önünüzdeki altı ay içinde satışlarınızı yüzde 50 oranında artırmayı hedefliyorsunuz {yapmak). "Daha sonra ne Hedeflerinizi Belirlemek

olacak?" sorusunun yanıtını da şöyle veriyor olabilirsiniz: "Çok açık değil mi, daha fazla komisyon alacağım, yani daha fazla param olacak" {sahip olmak/elde etmek). Ya, daha sonra? "Umduğumuz gibi daha büyük bir ev alacağız," (başka bir şey elde etmek). Peki, daha sonra? "Bu, aile problemlerimizi çözecek" {yakın

olmak). Daha sonra? "Kendimden daha hoşnut olacağımı düşünüyorum" {olmak). Peki, daha sonra? "Hepsi bu. Daha fazla ne olabilir ki, mutlu olacağım işte" {olmak).

Böylece, asıl isteğinize ulaşana dek bir isteğin başka bir isteğe yol açtığını kişisel bir örnek üzerinde gördünüz. Örnekteki döngüye dikkatinizi çekerim.

Yapmayı elde etmek izledi; bunu yakın olmak, onu da olmak. Genellikle bir kategori, bir ara hedeften fazlasını ifade eder. Bir araba almak için daha fazla paraya sahip olmak veya mutlu olmak için saygı duyulan biri olmayı istemek gibi.

Son olarak, isteklerinizin döngüsünü veya modelini bütünsel bir temelde saptamış

olmanız gerekir. Başlangıçtaki hedeflerinize geri dönün. Bu örnekte, hedef satışların yüzde 50 artırılmasıdır {yapmak). Daha sonra şu soruyu sorun: "Bu hedefe ulaşmak için bilmek, yapmak, elde etmek veya olmak istediğim herhangi bir şey var mı ya da bu hedefe ulaşmamı gerektiren, yakın olduğum biri var mı?

Telegram: @cinciva

Yanıtınız şöyle olabilir: "Ürün hakkında daha fazla bilgiye ve daha fazla satış

deneyimine ihtiyacım var" {bilmek). Şimdi, aşağıdaki gibi tamamlanmış bir döngüyle karşı karşıyasınız:

bilmek

yapmak elde etmek yakın olmak

olmak

Bu beş kategori NLP'de "yaşam içeriği" ve sizin kişisel uyumunuz olarak tanımlanır ve her kategorinin düzeni de "yaşam içeriği döngünüzü" gösterir.

Şimdi aynı soruları sırayla listedeki diğer hedefleriniz için sorun. Bütün 'Ya sonra?" sorularını tükettiğinizi düşündüğünüzde, geriye dönüp son soruyu sormayı unutmayın.

Ortaya çıkacak şey, kendini tekrar eden bir modeldir. Yani, aynı yaşam içeriği alanları aynı sıradadır. Bu, yukarıdaki örnekte görüldüğü gibi, üç, dört, hatta beş kategoriyi kapsayabilir. Sizin sıralamanız örnektekinden farklı olursa buna şaşırmayın. Bazı insanlar bilmekle fazla ilgilenmez. Onlar için yapmak daha önce gelir. Bir ülke veya yeni bir hobi konusunda bilgi edinmek, onlar için, önce bu hobiyle uğraşmaktan veya bu ülkeyi ziyaret etmekten geçer. Önce yaparlar, sonra bilirler. Bu yüzden, sıra, bilmekten sonra yapmanın gelmesi biçiminde değişebilir. Yine benzer biçimde, bazıları bir şeyi yapmak için diğerleriyle olan ilişkilerini feda ederken başkaları yakın olma hedeflerine ulaşmak için doğal olarak bir şeyler yaparlar. Genellikle olmak döngünün sonundaki kategoridir ve en derinlerdeki isteklerimiz, olmak aşamasına ulaşmak için koyduğumuz daha maddi hedeflerle değil, mutluluk ve kimlik arayışlarımızla ilintilidir. Ancak hepimiz birbirimizden farklıyız ve olmak aşaması bazen ortaya bile çıkmaz.

Telegram: @cinciva

Tekrarlayan yaşam içeriği döngünüzü tanımladığınızda, herhalde daha tanıdık ve daha doğru duygulara sahip olabilirsiniz. Bu, sizin yaşama yaklaşımınızı, isteklerinize nasıl ulaştığınızı ve kendinize özgü değerleri nasıl ifade ettiğinizi gösterir. Başka insanların doğal olarak farklı modeller izlemesi farklı insanlar için şaşırtıcı olabilir.

Sizin için değerli olan bazı şeyleri elde ettiğiniz geçmiş süreçler üzerinde düşünürseniz, aynı yaşam içeriği döngüsünün işlediğini görebilirsiniz. Aslında başarısızlığa uğradığınız du-Hedeflerinizi Belirlemek

rumlar, bu döngüyü izlemediğiniz yerler olabilir. Örneğin, kendilerini önce bilmek zorunda hisseden insanlar, bu basamağı atladıklarında (sözgelimi, bilinmesi gereken her şeyi bilmenin rahatlığına kavuşmadan bir şey yapmaları veya elde etmeleri durumunda) ortaya çıkan sonuçtan hiçbir şekilde tatmin olmazlar.

KENDİNİZİ TANIMAK

Bu yaşam içeriği egzersizini yaptığınızda, kendiniz hakkında çok şey öğreneceksiniz. Hedeflerinizi teker teker değil, zihninizde bütünsel bir paket halinde netleştirebileceksiniz. Hangi tür hedeflerin sizin için önemli olduğunu öğreneceksiniz. Böylece, listenizdeki hangi hedeflerin sizi istediğiniz nihai başarı noktasına götürecek motivasyonu taşıdığını bileceksiniz. Aynı zamanda

hangi ara hedeflerin bilmeniz, yapmanız, elde etmeniz, olmanız ya da yakın olmanız için hangi sırada yaşama geçirilmesi gerektiğini öğreneceksiniz.

Kendiniz hakkında öğrendikleriniz doğrultusunda listenizdeki bazı hedefleri eleyebilir, bazılarını gözden geçirerek düzeltebilir ya da yenilerini ekleyebilirsiniz. Eğer sahip olmak sizin için önemliyse, herhangi bir ediminizin sonunda elle tutulur bir şeye sahip olacağınızdan emin olmalısınız. Eğer bir çalışma yapıyorsanız, sonunda elde edilecek bir sertifikanız olmalıdır. Bir terfiyi hak etmek için çok fazla çalışıyorsanız, başarınızı kanıtlayacak somut sonuçların olmasını ve bunun elde etmek ya

Telegram: @cinciva

da sahip olmak kategorisindeki isteklerinizi tatmin etmesini sağlamaya özen gösterin.

Eğer kendiniz hakkında öğrendiklerinizden hoşnut değilseniz, en azından artık neyin üzerinde yoğunlaşmanız gerektiğini biliyorsunuzdur. Belki olmak kategorisi, daima istediğiniz şeyi yapabilmeye veya istediğinize sahip olmaya önem vermeksizin yaşadığınız her andan zevk almanıza olanak tanıması nedeniyle size daha uygun bir kategoridir. Bu durumda tüm

hedeflerinizi tekrar gözden geçirmelisiniz. Yapmak veya elde etmek olmaksızın istediğiniz şey olmanın daha dolaysız bir yolu bulunabilir. Bütün bunlardan sonra, hedeflerinize ulaşmanın dışsal belirtilerinden çok, sizin duygu ve inançlarınıza olan etkileriyle değerlendirilecek bir bakış açısına sahip olmayı özleyebilirsiniz. Bu noktada, gerçekten aradığımız şeyi bize sağlamayan hedefler peşinde yıllarımızı harcamaktan kurtulmak daha kolay hale gelir.

Eğer hedeflerinizi netleştirip kişisel yaşam içeriği döngünüzü saptadıysanız, istediğinizi elde etme yolunda oldukça mesafe kat etmişsiniz demektir.

Hedeflerinizin ne olduğunu belirgin ve net olarak ortaya koymaya, buna biraz sağduyu ve gerçekçilik eklemeye, kendi kişiliğiniz ve önceliklerinizdoğrultusunda birçok isteğinizi düzenlemeye başladınız bile. Kısacası, "Benim için gerçekten önemli olan nedir?" sorusunu yanıtlamaya başladınız. Bunu yanıtladıktan sonra (böylece mutlu azınlık içinde yer alırsınız), motivasyonunuzu ve elinizdeki kaynakları gerçekten istediğiniz şeye kanalize edebilirsiniz.

HAREKETE GEÇMEK

Şimdi harekete geçin. Düşüncelerinizi gerçekleştirmeye başlayın. Kendinize şu soruyu sorun: "Hedefime ulaşabilmek için şu anda ne yapmalıyım}" İlk ve en önemli aşamayı yerine getirin (kursa kaydolun, telefon konuşmanızı yapın ya da gereken dergi veya kitabı satın alın). İlk adım, başarmak için çıkacağınız yolculuğa başlamanızı, kendi önünüze koyduğunuz her hedefe bağlı kalmanızı sağlayacaktır.

Telegram: @cinciva

3

KENDİNİZİ

NASIL HİSSETTİĞİNİZİ

BİLMEK

Yaptığımız, başardığımız şeyler, büyük oranda kendimizi nasıl hissettiğimize bağlıdır. En önemsiz olaylar elimizi kolumuzu bağlayabilir; motivasyonumuzu, konsantrasyonumuzu ve üretkenliğimizi etkileyebilir. Tek bir telefon konuşmasının bütün bir gününüzü nasıl zehir ettiğini ya da posta kutusunda duran bir zarfın bütün planlarınızı nasıl bozduğunu deneyim-lediğiniz oldu mu?

Kendinizi sadece "iyi" hissetmemeniz bile oldukça sinir bozucu bir durumdur.

Hasta değilizdir ama nedenini bilmediğimiz bir şekilde kendimizi uyuşuk ve mutsuz hissediyoruzdur. Hiçbir şey başaramadığınızı düşündüğünüz ve bunun nedeninin sadece öyle bir ruh halinde bulunmanız olduğu günler vardır. Oysa becerileriniz bir gecede azalmamıştır ve davranışlarınızda dışsal olarak bu değişimi haklı gösterecek hiçbir belirti yoktur. Tam tersine, kendinizi mutlu ve olumlu hissettiğinizde olağanüstü şeyler üretebiliyorsunuzdur.

 Kendinizi iyi hissetmek için herhangi bir şey olması gerekmez. Ruhsal durumunuz veya hissettikleriniz tamamen duygularınızla düşüncelerinizle, özellikle de bilinçaltı eğilimlerinizle bağlantılıdır. Hissettiklerinizi değiştirebilmek, en azından duygularınızı belirli bir derecede kontrol altına alabilmek, yaptığınız

ya da elde ettiğiniz şeyleri de etkiler. Çoğumuz kendimizi kötü hissetmenin pek çok yolunu biliriz de, iyi hissetmek için elimizden bir şey gelmez.

Telegram: @cinciva

Ancak kendinizi nasıl hissedeceğinizi seçmeyi öğrenebilirsiniz. Nitekim NLP, size büyük ölçüde bunu sunacaktır.

NASIL BİR RUH HALİNDESİNİZ?

Kendimizi nasıl hissedersek hissedelim, nasıl bir durumda olursak olalım, elde etmek istediğimiz şeye ulaşmak için elimizden gelenin en iyisini yaparız. Böyle düşünmek, daima hedefe yönelik olarak düşünmektir ve ruhsal durumumuz bizi engellese bile başarıya ulaşmayı hâlâ istediğimizi gösterir. Oldukça beceriksiz ve güçsüz bir durumda olduğumuzdan istediğimiz sonuçlara ulaşamıyor olabiliriz.

Bu durum, herhangi bir zamanda beynimizde gerçekleşen milyonlarca nöro-biyolo-jik sürecin toplamı olarak tanımlanabilir. Buna deneyimlerimiz de diyebiliriz.

Bu durumların çoğu, biz onların bilincinde olmadan gerçekleşir. Mutsuz, kıskanç ya da üzgün olmaya, bir telefon konuşması yapacağımız ya da bir müşteriye indirim uygulayacağımız anlarda olduğu gibi genellikle bilinçli bir şekilde karar vermeyiz. Ancak beynimizin kimyasının değişmesiyle birlikte diğer fizyolojik süreçlerimiz de değişime uğrar. Dolayısıyla bir durumdan başka bir duruma geçeriz. Daima bir durumda oluruz ve bu durum da davranışlarımızı her zaman etkiler.

içinde bulunduğunuz durum üzerine düşünmeyi bir yana bırakmak, durumu adlandırmak ve bir "iç diyalog"a girmek, hissettiğiniz şeyleri bir anda değiştirebilir. Diyelim ki kızgmsı-Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

nız. Beyninize giden mesaj, sizin kutsal saydığınız bazı kural veya değerlerin başka birisi tarafından çiğnendiğini gösterecektir olasılıkla. NLP'nin ilk ilkelerinden birisi olan, hepimizin dünya haritalarımızın birbirinden çok farklı olduğu gerçeğini bilirsek, zaman zaman böyle bir durumla karşılaşabileceğimizi de aklımızda tutmalıyız. Hepimiz farklı çevrelerin ve deneyimlerin ürünüyüz.

Telegram: @cinciva

Farklı amaçlarımız var ve bunları gerçekleştirmenin yollarını ararken farklı niyetler taşımaktayız. Belki insanların bilmeden yaptığı şeyler sizin kızmanıza neden olmakta. Belki de kızgınlığınız, kendi kural ve değerlerinizi başka insanlara dayatma tercihinizden kaynaklanıyor olabilir. Saptadığınız değerleri çiğnediğinizden ya da standartları kaybettiğinizden dolayı kendinize kızgınsınız belki. (Bu "kuralları" saptadıktan sonra, onlara meydan okuma özgürlüğüne de kavuşacaksınız.)

Ortak bir duygu olan hayal kırıklığına uğrama duygusu, bağlanan umutların boşa çıkmış olması veya ulaşılması umulan hedeflere varılamamasından kaynaklanabilir.

Bazen de hedefin kendisi uygun değildir veya kötü tanımlanmıştır. İkinci bölümdeki hedefi netleştirme egzersizi bu tür hayal kırıklıklarından uzak durmanıza yardımcı olacaktır. "Başarısızlık yoktur, yalnızca sonuçlar vardır"

ilkesi, her şeye farklı bir ışık altında bakmanızı sağlayacaktır. Belki başkalarına çok fazla bağımlısınız veya hedeflerinizi, yaşamınızın diğer alanları veya diğer hedeflerinizle ilişkili olarak görmenizi sağlayacak

"bütünsellik" testini yapmadınız. Bu hayal kırıklığından nasıl bir ders çıkarabilirsiniz? Belki başka bir bakış açısı edineceksiniz ya da bu deneyimden daha fazla uygulanabilir bir hedef ortaya çıkacak. Herhangi bir duygu ya da durum "bir kutuya konabilir" ve her şey bu ışıkta daha nesnel bir şekilde görülebilir. Yaşanan durumun bir kaynak olduğunu unutmayın. Kızgınlık veya hayal kırıklığı gibi bazı bağlamlarda olumlu bir işlev görebilir. Hangi duyguların sizi yetkinleştirip hangi

duyguların zayıflattığına kendiniz karar verebilir ve bu bölümde anlatılan teknikleri kullanarak, kendinize göre tercihler yapabilirsiniz.

DUYGULARINIZ SİZİ NASIL ETKİLER?

Genellikle olaylara duygusal, akıl dışı bir şekilde tepki gösteririz. Aynı işyerinde çalışan, ikisi de işinin ustası olan iki işçi düşünün. İki işçi,

Telegram: @cinciva

patronun beş dakika içinde yaptıkları işi gözden geçirmek üzere yanlarına geleceğini duyarlar. Patronun ziyaretinin arkasındaki "gizli gündem"i merak ederken, George açıktan açığa korkar, belki de utanç verici bir duruma

düşeceğini, azarlanacağını veya daha alt bir mevkiye indirileceğini düşünür.

Arkadaşı yanından geçerken, işini kaybederse ailesinin ve arkadaşlarının nasıl tepki göstereceğini, yeni bir iş bulmanın zorluklarını aklına getirip paniğe kapılır. Maaş yok! Tehlike! Dehşet! Masanın etrafında kağıdar uçuşur ve herhangi bir iş dosyasının neden el altında olmadığını açıklamak için saçma sapan bahaneler bulmaya çalışırken, bütün dosyalar çevresine yığılır.

Bu arada George'un iş arkadaşı Bili, patronun işlerini de-nedemek için yapacağı ziyareti duyduğunda, onun ilgisini hoşnutlukla karşılar. Patronu etkileme, birkaç soru sorma ve belki de ücret artışıyla ilgili konuşma fırsatı bulabileceğine sevinir. Patronun gelmesini artan bir zevk ve heyecanla bekler.

Peki, bütün bu olup bitenler nedir? Dıştan gelen aynı duyusal uyaran, iki işçi tarafından çok farklı bir şekilde yorumlanmıştır. İkisi de kendi düşüncesini belirli bir süzgeçten geçirip beyne farklı mesajlar iletmekte ve durumu farklı bir şekilde algılamaktadır. Bir süzgeçten geçirilmiş olan bu yorumlar, davranışları ve kuşkusuz iki işçinin farklı değerlendirmesinin fiili sonuçlarını köklü biçimde değiştiren durumları yaratmaktadır.

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

47

Beyni bu üzücü düşünceleri yarattığında, George tam olarak nasıl bir durumdadır?

Bedenin en büyük salgı bezi olan beyin, bütün diğer organlar, sistemler, dokular ve sinirler üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. George'un korkusu, beynin birçok başka fonksiyonu kontrol eden hipotalamus -büyük "pilot"- tarafından algılanmıştır. Hipotalamus, bunun üzerine hemen adrenalin salgılayarak onun kan dolaşımına girmesine neden olmuştur. Patronun

Telegram: @cinciva

ziyaretini duyar duymaz, zavallı George'un beden kimyası, bünyesinde dolaşmaya başlayan kuvveüi kimyasal maddelerle alt üst olmuştur. Bronşları daha derin nefes alabilmek üzere açılmış, kalp atışları hızlanmış, tansiyonu yükselmiştir. Kanına karışan şeker, ek bir enerji yaratmıştır. Sindirim sistemi iflas etmiştir. Deri altındaki kan damarları kasılmış ve bu şekilde kan akışı yavaşlamıştır (aynı zamanda yüzü de sararmıştır) . Gözleri daha iyi görebilmek için iyice açılırken kasların içindeki kan damarları, kaslara daha fazla kan gelmesini sağlamak için genişlemiş, sonuçta kasların kendisi kasılmıştır (elbette böylece gerginlik de artmıştır).

Bu satırları okurken kendinizi George'un yerine "koyabi-liyorsanız", şu anda bütün bunları daha hafif bir şekilde yaşıyorsunuz demektir! Stres adı verilen işte budur. George'un bir durum konusunda böyle düşünmesi, beyninin bu şekilde hareket etmesine yol açmıştır. George fiilen belirli bir durum içindeydi ve içinde bulunduğu durum onun bütün fizyoloji-siyle davranışlarını etkilemişti.

Buna benzer birkaç olay daha yaşadıktan sonra sağlığının bozulacağı açıktır.

Daha uzun dönemde ise, benzer olaylara karşı gösterdiği bu tür tepkiler, onun iyi bir emekli maaşı alma şansını azaltacaktır.

Bu tepkiler doğru bir bağlamda yararlı, bazen de hayati önemdedir. Eğer gece bir soyguncuyla yüz yüze geldiyseniz, anlık fizyolojik değişiklikleriniz kavga etme ya da kaçma yetinizi yükselten bir rol oynayacaktır. Ancak günümüzde ölüm-kalım durumlarında bu tür tepkilere çok ender ihtiyaç duyulmaktadır. Onun yerine, bu tepkiler bedenimizi ve bağışık-48

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı lık sistemimizi büyük bir stres altına sokmakta ve dolayısıyla bizi, hedeflerimize varmamızı engelleyen birçok psikosomatik şikayetle baş başa bırakmaktadır.

NLP teknikleri, yaşadığımız durumları, yani duygularımızı kontrol etmemize olanak tanır. Önümüze çeşidi seçenekler sunar. Eğer kızgınlığın bir hedefe ulaşmak için doğru bir tutum olduğunu düşünürseniz, böyle bir tepki göstermeyi tercih edebilirsiniz. Ama seçme şansınız vardır.

Telegram: @cinciva

Birçoğumuz bazı koşullarda ruh halimizin değiştiğini görmüşüzdür. Bazı insanlar kendi kendilerini heyecanlandırabilirler ya da bazı zihin hileleriyle kendilerini daha iyi hissetmeyi sağlayabilirler. Hızlı bir koşu tutturmak ya da arabalarını yıkamak gibi çarelere başvuranlar da vardır. Ne var ki bütün bunlar, bir plan çerçevesinde yapılmaktan çok, kendiliğinden gösterdiğimiz tepkilerdir ve onlan, karşılaştığımız başka ve daha önemli durumlara uyarlayacak kadar anlamış

olduğumuzu söyleyemeyiz. Dolayısıyla NLP, çoğumuzun hakkında bir düzeyde bir şeyler bildiği, bazılannınsa etkili bir şekilde zaten kullandığı bir beceriyi herkesin sürekli olarak kullanabilmesini olanaklı hale getirir. Elde ettiğiniz sonuçlar, yaptığınız şeylere bağlıdır. Yaptığınız şeyi etkileyen en büyük değişken ise, içinde bulunduğunuz durum, kendinizi nasıl hissettiğiniz ile kendinize ve duruma ilişkin olarak nelere inandığınızdır. Artık bu etkenlerin hepsini denetiminiz altında tutabilirsiniz.

George ve Bill'in durumlarını büyük ölçüde farklılaştıran bu duygulara yol açan etken nedir? Ne gibi süreçler yaşamaktadırlar? Bunu anlamak için, kendi düşünme süreçlerimizi anlamanın bir yolunu bulmalıyız.

ZİHNİNİZİN KONTROLÜNÜ ELE ALMAK

Gördüğümüz, işittiğimiz ve hissettiğimiz şeyler hakkında düşündüğümüzde, aynı duyuları içsel olarak kullanırız. Bili ve George'un yaşadıkları şey, görsel, işitsel ve dokunsal

duyuların içsel temsilleriydi (nesnel dış dünyayı nasıl yorumladığımızı gösteren bir ayna). Bunlara temsil sistemleri veya modaliteler diyoruz. Bu sıralamada daha çok üç ana duyumuza -görme, işitme ve hissetme- yer vermekle birlikte, tat ve koku alma dahil olmak üzere beş duyumuzun da iç bir temsili vardır. Her işçinin zihninden geçen resimler, sesler ve duyguların çok farklı olması kesinlikle şaşırtıcı değildir. Nitekim, onların farklı zihinsel durumlarını yaratan da bu farklılıktır.

Telegram: @cinciva

Hepimizin, düşünürken hangi duyuyu kullanacağımıza dair bir tercihimiz vardır.

Bazıları, seslerden çok imgeler ve resimlere yakıdır. Örneğin, sizden, okurken nasıl bir deneyim yaşadığınızı tanımlamanızı istesem, bazılarınız görebildiğiniz şeylerden, bazılarınız seslerden, bazılarınız da duygulardan söz etmeye başlarsınız. Peki, tanımınızda en çok dikkati çeken hangisidir? "Dokunsal"

(kinestetik) olarak tanımladığımız insanlar, fiziksel duyularının daha çok farkındadırlar; caddeden gelen trafik gürültüsünü veya sayfaya düşen güneş

ışığını tanımlamaktan ziyade, üzerinde oturdukları sandalyenin onlara verdiği duyguyu tanımlamaya daha yatkın olurlar. Hepimiz, özel sözcükler ve deyimler kullanarak hangisini tercih ettiğimizi gösteren bazı ipuçları veririz. "Kafamda bir resim oluştu" ya da "Gözümde canlandırabiliyorum" demek görsel tercihe işaret eder. "Ne söylediğini duyuyorum" ya da "Bu kulağa iyi geliyor" tarzındaki ifadeler işitsel tercihi akla getirir. Öte yandan "Doğru olduğunu hissediyorum"

ya da "Bu fikri kavrayabiliyorum" gibi ifadeler daha çok dokunsal tercihe sahip insanlardan duyduğumuz sözleri gösterir.

Bu düşünme tercihleri, gerçek duyusal tercihlerimizi yansıtır. Yani, dış

dünyayla ilişki kurup onu algılarken öncelikle hangi duyuyu kullanmayı tercih ettiğimizi gösterir. Bazı insanlar yüzleri (görsel), bazıları işittikleri isimleri (genellikle sesli

bir şekilde duydukları için) kolaylıkla hatırlayabilirler. Bazı insanlar bir problem üzerinde düşünürken resim çizmekten, sözcüklerle ifade etmek yerine semboller ya da diyagramlar kullanmaktan hoşlanırlar. Bazılarıysa, bir problemi, lehte ve aleyhte olan şeyleri kağıda aktararak ama yazdıklarını da içlerinden

Telegram: @cinciva

"duyarak" tartışmayı severler. Bazıları görsel yolu kullanarak iyi bir gözlemci olurken bazıları iyi bir dinleyicidir. Bazıları gizli duyguları sezer ve insanlara "dokunarak" beden dillerini çok iyi kullanabilirler. Bir şey satın alırken, bazılarımız dinleyerek ikna oluruz, bazılarımız görmeyi tercih eder, bazılarımız da ürünü eline alıp dokunana kadar tatmin olmaz. Aslında hepimiz bütün duyularımızı belirli ölçülerde kullanırız ama temel olarak öncelikli bir tercihimiz de vardır.

Bütün bunları daha önce hiç düşünmemiş olabilirsiniz. Bu durumda tercihinizin hangi yönde olduğunu bilmeyebilirsiniz, ancak bu kısa sürede ortaya çıkacaktır.

Aslında, zihnimiz bunu düşünemeyecek kadar çok meşguldür! Beceriyle yerine getirdiğimiz şeylerde bile, sürecin bilincinde olmaksızın düşünürüz.

Dolayısıyla, başkalarının nasıl düşündüğünü bilmememiz ve onların da bizim gibi düşündüklerini sanma eğiliminde olmamız, yani aynı olgular ve tartışmalar

karşısında, eninde sonunda bizim gibi hareket edeceklerini varsaymamız şaşırtıcı değildir. Ne var ki durum böyle değildir. Birinci bölümde gördüğümüz gibi, her birimizin kendi gerçeklik haritası vardır. Farklılığımızı yaratan etkenlerden birisi, nasıl düşünmeyi tercih ettiğimizde, yani, içsel olarak hangi duyuları kullanmayı tercih ettiğimizde yatar.

İÇSEL DUYULARINIZI KULLANMAK

Şimdi bir an için durup içsel duyularımızı deneyimleye-lim. Aşağıdaki paragrafı dikkatlice okuyun:

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

51

Issız bir sahilde ağır ağır yürüyorsunuz. Güneş vücudunuzu ısıtıyor, çıplak ayaklarınızın altında sıcak kum tanelerini hissediyorsunuz. Uzaktan çocuk kahkahalarını, başınızın üstünde uçan martıların tiz çığlıklarını duyuyorsunuz.

Telegram: @cinciva

Güneşin sudaki yansımalarından gözleriniz kamaşıyor, kıyıya çarpan küçük dalgaların yumuşak sesi sizi rahatlatıyor. Kendinizi hafiflemiş hissediyorsunuz.

Ilık bir esinti vücudunuzu okşuyor. Bir motosiklet sahil yolu boyunca lastiklerini acı acı öttürerek geçiyor.

Bu paragrafın sizce bir anlam ifade etmesi için, siz ne yaptığınızın, nasıl bir deneyim yarattığınızın bilincinde olmasanız bile, buradaki şeyleri içsel olarak görmeniz, duymanız ve hissetmeniz gerekir. Bu, nasıl anladığımızı, sözcüklerin deneyimlerimizde nasıl canlandığını gösterir. Bize deneyimlerimiz yol gösterdiği için, üç ana temsil sistemini bir arada kullanıyor olabilirsiniz. Bunlardan birini ya da ikisini zihnimizde canlandırmak oldukça zor olabilirken, başka bir duyguyu, üstelik çok canlı biçimde zihnimizde yaratmak oldukça kolay olabilir.

Heyecan verici bir roman okurken doğal bir şekilde bütün düşünme yetinizi kullanır, içinizde sürekli olarak, sözcüklerin uyandırmış olduğu resimler, sesler ve duygular yaratırsınız. Çevrenizde olup bitenin bilincinde olmadığınız için, bütünüyle uyanık olsanız ve bütün dışa dönük duyularınız çalışıyor olsa da, iç temsil sistemleriniz hep baskın durumda olacaktır. En azından bir süre için, sizin dünyanız, romanın içsel, öznel dünyası haline gelir. Bir anlamda nesnel gerçeklikten kaçarsınız. Ama şunu da düşünün. Eğer kitabın yazarı son derece dokunsal bir insansa, düşünürken ve yazarken bu eğilimini metne de yansıtacaktır. Siz de görsel bir insansanız, yazardan farklı bir dalga boyunda olacaksınız. (En azından "dalga boyu" sözcüğünü kullanmanız, sizin işitsel bir insan olduğunuza işaret eder.) Okur ile yazar arasında olması gereken 52

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı ilişki yakalanamayacaktır. Bu da, ifade tarzıyla, hatta yeteneğiyle değil, tamamen kişisel duyusal tercihle ilgili bir durumdur.

Aynı şey sözlü iletişim için de geçerlidir. Birisinden, onun konuşma tarzı sizin düşünme tercihinize ayna tuttuğu için hoşlanabilirsiniz. O insanı "benim tarzımda" bir insan diye tanımlayabilirsiniz. Ama sizin tercihiniz farklıysa, onun tercihini bilmek ve bunun aranızda bir uyum sağlanması için nasıl kullanılabileceğini anlamak (söylediğiniz şeylerde ve söyleme

Telegram: @cinciva

biçiminizde gerekli değişiklikleri yaparak), başkalarıyla ilişkilerinizde son derece etkili olmanızı sağlayabilir.

KENDİ DÜŞÜNME TERCİHİNİZİ SAPTAMAK

Görsel, işitsel ve dokunsal biçimde düşünmenizi gerektiren aşağıdaki egzersizi uygulayarak, kendi tercihinizi kolaylıkla kontrol edebilirsiniz.

Canlandırdığınız ya da hayal ettiğiniz her madde için kendinize l'den 9'a kadar puan verin. İstenen şeyi kafanızda kolaylıkla canlandırabiliyorsanız, en yüksek puan olan 9'u verin. Örneğin, kafanızdaki bir resim sizin için çok netse, bir duygunuz neredeyse gerçek yaşamdaki kadar canlıysa, en yüksek puanı kaydedebilirsiniz. Herhangi bir şeyin temsilini zihninizde yaratmakta zorlanıyorsanız en düşük puan olan l'i verin. Daha sonra, puanlarınızı o şeyi zihninizde canlandırmanın zorluğu (düşük puanlar) ya da kolaylığına (yüksek puanlar) göre puan cetveline yerleştirin. Hiçbir madde için çok fazla zaman harcamayın. Eğer bir madde için çok fazla zaman harcamanız gerekiyorsa, bu, o maddeye düşük puan vermeniz gerektiği anlamına gelir. Ya-nıdan yazmayın, yalnızca tabloda verilen ilgili rakamı yuvarlak içine alın. Aşağıda üç temel temsil sistemiyle ile ilgili altı örnek bulacaksınız.

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek 53

Görsel

1. Arkadaşlarınız ya da yakınlarınız içinde en uzun saçlı olan kimdir?

2. Okuldaki öğretmenlerinizden birinin yüzünü hatırlayın.

3. Bir kaplanın üzerindeki çizgileri hayal edin.

4. Yaşadığınız ya da çalıştığınız yerin giriş kapısının rengine bakın.

5. Televizyonda seyretmekten en çok zevk aldığınız kişiyi, başında bir şapkayla düşünün.

6. Evinizdeki en kalın kitabı gözünüzün önüne getirin.

İşitsel

Telegram: @cinciva

1. Sevdiğiniz bir melodiyi dinleyin.

2. Uzaklarda çalan bir çana kulak verin.

3. En kısık sesli arkadaşınız hangisidir?

4. Soğuk bir kış sabahında çalıştırılmak istenen bir arabanın sesini duyun.

5. Bir çocukluk arkadaşınızın sesini hayal edin.

6. Kendi sesinizin su altındaki yankısını dinleyin.

Dokunsal

1. Sol elinizin çok soğuk bir suda olduğunu hissedin.

2. İki elinizle düz, camdan bir kağıt tutacağı tutun.

3. Bir kedi ya da köpeği okşayın.

4. Ayağınıza bir çift ıslak çorap giyin.

5. Bir buçuk metre yüksekliğinde bir duvarın üzerinden atladığınızı hayal edin.

6. Yokuş aşağı bir tekerlek yuvarlayın.

Telegram: @cinciva

1. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

2. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

3. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

4. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

5. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

6. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Görsel puan ortalaması

işitsel

Telegram: @cinciva

1. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

2. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

3. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

4. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

5. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

6. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

işitsel puan

ortalaması

Dokunsal

Telegram: @cinciva

1. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

2. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

3. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

4. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

5. 1 2

3

4

5

6

7

8

9

Telegram: @cinciva

6. 1 2

3

4

5

6

7

8 ¦

9

Dokunsal puan <

nrtalaması

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

55

Şimdi her temsil sisteminin toplam puanını çıkarın ve ortalamalarını bulmak için hepsini ayrı ayrı altıya bölün. Herhangi bir kipliğin puanı diğerlerinden çok düşük ya da çok yüksekse bunu dikkate alın. Tercih puanınızın daha kesin olmasını istiyorsanız -yine de bu, sadece öznel bir puanlama olacaktır- kendi yaşamınızla ilgili olarak için fazla örnek düşünebilirsiniz.

BAŞKALARININ DÜŞÜNME TERCİHLERİNİ TANIMLAMAK

Başkalarının tercihlerini de kolaylıkla belirleyebilirsiniz. Neler düşündüğünüzü öğrenmelerine fırsat tanımadan, konuşma sırasında kullandıkları, görmek, işitmek ya da hissetmekle ilgili tercihlerine ipucu olabilecek tüm sözcük ve işaretleri

Telegram: @cinciva

zihninize kaydedin, insanlar bu tür sözcük ve deyimleri veya yüklemleri o kadar sıklıkla kullanırlar ki, biz genellikle farkında bile olmayız. Bu ifadelerin bazıları, ancak o kişinin belirli bir tercihini ortaya koyduğunu fark ettiğimizde bir anlam taşır. Bir kişinin, "Söylediğin şeyi gözümde canlandırıyorum" sözü ile "Söylediklerini işitiyorum" deyişi arasında, o insanın söylenenleri iç görüntü ve resimlerle yorumladığının bilincine varana dek bir fark algılamayız. Karşımızdakinin görüşü o zaman bir anlam kazanacaktır. Yirmi dakikalık bir konuşmada buna benzer birçok ipucu "görünür" (görsel temsil sistemini tercih ettiğimi yansıtmak için, burada görsel bir sözcük olan

"görünmek" sözcüğünü kullandığıma dikkatinizi çekerim). Dilde hangi tür sözcükler baskın bir rol oynuyorsa, tercih edilen temsil sistemi de muhtemelen o yöndedir. Bazen iki temsil sistemi (örneğin, hissetmek ve görmek) birlikte ortaya çıkabilir ama üçüncüsü (işitmek) yokluğuyla göze çarpar (dikkat ettiyseniz, yine görsel bir sözcük!). Bu testi kendinize uygularken bir arkadaşınızın yardımına başvurmadıkça, sözlü ifadeyle ilgili tercihlerinizden emin olmanız o kadar kolay değildir.

Aşağıda, gerek sadece ne kadar yaygın olduklarını göstermek, gerekse başkalarının tercihlerini belirlemenin kendiniz açısından bir kontrol listesi işlevi görmesi amacıyla, duyusal temelli bazı sözcük ve deyişler bir liste halinde verilmiştir. Bu iş gözünüzde büyüse de, çok geçmeden bu bilgiyi hem kendinize hem başkalarına uygulamanın ne kadar yararlı olduğunu hissedebileceğinizi göreceksiniz.

Sözcükler

• Görsel: Resim, parlaklık, renk, görüntü, siyah, bakış, göz, sahne, canlı, görselleştirmek, hayal etmek, açığa çıkarmak, yansıtmak, açıklık kazandırmak, içgörü, perspektif, fark etmek, görmek, karanlık, belirsiz, odak noktası, ışıltı.

Telegram: @cinciva

• İşitsel: Gürültülü, çınlamak, net, tartışmak, anlatmak, sessiz, söylemek, işitmek, belirtmek, işaret etmek, tıklamak, söylenti, armoni, sağır, ton, dilsiz, sakin, ritim, ses, dalga boyu.

• Dokunsal: Dokunmak, itmek, katı, kazımak, ağır, kaba, yumuşak, temas, kımıldatmak, baskı, ele almak, dürtmek, kavramak, ağırlık, sürtmek, yapışkan, sıcak, soğuk, tutmak, sağlam, elle tutulur.

• Koklamaya ilişkin: Bayat, başkasının işine burnunu sokmak, taze, esinti, kokuşmuş, balık kokusu.

• Tat almaya ilişkin: Tatlı, ekşi, acı, lezzet, tat almak, çiğnemek, yutmak, ısırmak.

• Nötr (duyusal temelli olmayanlar): Anlam, düşünmek, bilmek, fark etmek, anlamak, açıklamak, karar vermek, öğrenmek, değiştirmek, tanımak, algılamak, hatırlamak, düzenlemek.

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

57

Deyimler

• Görsel: "Demek istediğini gözümde canlandırıyorum", "kör nokta", "öyle görünüyor ki..", "buna bir kez daha göz atacaksın", "göster bana", "göz göze",

"zihin gözü", "yakından bakmak", "net olmayan fikir", "ışık saçmak".

• İşitsel: "Kulak tıkamak", "eteği zil çalmak", "sözcüğü sözcüğüne", "dilini tutmak", "aynı dalga boyunda olmak", "eşi benzeri duyulmamış", "akor tutturmak",

"işler tıkırında".

• Dokunsal: 'Yüreğine dokunmak", "soğukkanlı olmak", "sıcak yürekli", "bir düşünceyi kavramak", "sıcak tartışma", "kaygan zemin", "parmak

Telegram: @cinciva

basmak", "ta derinden hissetmek", "bam teline dokunmak", "altını kazımak".

• Koku ve tat almaya ilişkin: "Leş gibi kokmak", "yenilir yutulur olmamak",

"çiçek gibi olmak", "ekşi ekşi kokmak", "ağzının tadını bilmek", "ağzına layık olmak".

Bunlar, başkalarının kullandığı temsil sistemlerini ele veren ipuçlarından bazılarıdır. Eğer bu kategorilerden biri size yakın geliyorsa ve kendinizi bu

sözcükleri kullanırken hayal edebiliyorsanız, bu, hangi temsil sistemini tercih ettiğinizin göstergesi olabilir.

Beden dilinin sunduğu ipuçları

Sözcükler ve deyimler, bir insanın düşünme tercihini be-lirleyebilmemizin tek yolu değildir. Görsel olarak düşünen bir insan, genellikle hızlı konuşacak ve söyleyeceklerini işitsel bir insandan daha yüksek perdede ifade edecektir. Daha ritmik, daha net ve yankılanan bir tonda konuşup nefes almaya 58 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

eğilimli olacaktır. "Kendi kendilerine konuşan" insanlar, bir telefon konuşması yapıyorlarmış gibi tipik bir dinleme pozisyonu alarak başlarını bir yana eğmeye eğilimlidir. Dokunsal bir insan ise yavaş, daha derin bir tonda, sakin bir şekilde ve başını öne eğerek konuşmaya yatkındır. Bu "kuralları" her zaman mutlak doğru saymasak da, insanları gözlemlemeye ve onların konuşmalarıyla ses tonlarını birbirine uydurmaya çalıştıkça, bu kişisel tavırların ne kadar sık ortaya çıktığını göreceksiniz. Dolayısıyla, sözel ipuçları, yani göstergeler kadar, fizyolojik ipuçları, yani beden dili de düşünme tercihinin birer parçasıdır.

Göz hareketlerinin sunduğu ipuçları

NLP ile yeni tanışan insanları en çok etkileyen başka bir ipucu alanı, düşünürken gözlerimizi hareket ettirme biçimi-mizdir. Eğer sizden, hatırlayabildiğiniz kadar geçmişe gidip ilkokul çağınızdaki bir

Telegram: @cinciva

öğretmeninizin yüzünü gözünüzün önünde canlandırmanızı istersem, muhtemelen hafifçe yukarıya ve sola doğru bakarsınız. Eğer onun sesini ya da diyelim bir çan sesini veya dersi bitiren zilin sesini hatırlamanızı istersem, gözlerinizi yine sola, ancak bu sefer yukarıya değil, aşağıya doğru hareket ettirmeniz muhtemeldir. Öte yandan, okul sıranızın yüzeyinin elinizde bıraktığı duyguyu, okul tuvaletinde elinizi yıkamakta kullandığınız sabunun verdiği hissi ya da herhangi bir geçmiş dokunsal deneyiminizi hatırlamanızı istersem, belki de farkında olmadan, aşağıya ve sağa doğru bakarsınız. Aşağıdaki diyagram, karşınızdaki insanın göz hareketlerinin neye benzediğini gösterir. Örnekler, solak insanlar için bunların tersi yönde olabilir.

Bütün bunlar, düşünürken beynimizin farklı bölümlerine ulaşmakla ilintilidir.

Nöroloji literatüründe bu olay çok iyi araştırılmıştır ve "lateral göz harekeüeri" olarak anılmaktadır.

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

59

Görsel tasarlanan görüntüler Görsel hatırlanan görüntüler Tasarlanan sesler

Hatırlanan sesler

Duygular ve bedensel duyumlar

İç diyalog

Göz hareketi örnekleri

60 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

NLP'de bunlara göz erişim ipuçları denir. Biraz önce sözünü ettiğimiz vücut dili ipuçları ve göstergeleriyle birlikte, bunlar da kullanılan düşünme duyusunu belirlememize yardımcı olabilir.

Telegram: @cinciva

Hafızanızda depolanmamış bir görsel imajı düşünmek zorunda kaldığınızı varsayalım. Fantastik ya da alışılmadık bir kurgusal imajı gözünüzde canlandırırken hafifçe yukarıya doğru bakarken, gözünüz de sola doğru olmaktan çok, sağa doğru kayacaktır. Yine hatırladığınız bir sesten ziyade kurgusal bir sesi -örneğin sevdiğiniz bir melodinin sesini çıkaran bir tavuk gıdaklamasını-canlandırmak için, gözlerinizi yukarıya ya da aşağıya doğru değil, sağa doğru hareket ettireceksiniz. Kendimizle içsel bir diyaloga girdiğimizde, birçoğumuz için bildik bir şey olan konuşmanın içsel akışında göz hareketleri yine farklı olup, aşağıya ve sola doğru bakmayı gerektirir.

Elbette düşünürken istediğiniz yere bakmakta özgürsünüz ve ne yaptığınızın bilincindeyseniz, burada tanımladığım modellere uymayabilirsiniz. Bundan ötürü, bu modelleri sınamaya, olayların farkında olmayan insanları gözleyerek başlayın.

Bir seminerde, toplantının akışından haberdar olmayan bir delegeden bazı anıları

hatırlaması ve farklı düşünceleri zihninden geçirmesi istendiğini düşünelim. Bu insan, kısa bir konuşma süresinde gerçekten yüzlerce göz hareketi yapabilir ve diğer delegeler bunu şaşkınlıkla izlerler. Oysa o, yaptığı göz harekederinin hiçbir şekilde farkında değildir. Ancak, hareketler genelde çok hızlı olduğu için, göz hareketlerinin anlamını okuma becerinizi geliştirmeniz gerekecektir.

Çünkü, özellikle görsel işleyişte hepimiz çok hızlı düşünürüz.

Hız probleminde olduğu gibi, düşünme tercihlerimizde de, düşüncelerimizin daima

"mantıksal" bir modeli izlemediğini görürüz. Örneğin, sesleri kolay kolay unutmayan bir insan, eski bir arkadaşı ya da öğretmeninin sesini veya kullanmış

olduğu bir sözcüğü kolaylıkla hatırlayacaktır, işitsel özelliği ağır basan bir insandan bir görüntüyü -ya da duyguyu- zih-Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

Telegram: @cinciva

ninde canlandırması istendiğinde, ilk olarak anıyla ilgili sesleri hatırlamak zorunda kalabilir ve daha sonra onu kafasında bir görüntüye dönüştürebilir.

Başka bir deyişle, hepimizin hafıza kayıdarımıza girmek için tercih ettiğimiz farklı bir yol vardır. Seçtiğimiz yol çok karmaşık, dolambaçlı olsa bile bundan vazgeçmeyiz. Bu yüzden, o insanın gözlerini izleyerek, gözünde "canlandırmasını istediğimizin" şeyin tersine bile olsa, kullandığı ardışık düzeni kolaylıkla anlayabiliriz. "Bu anıyı hatırladığınızda ne yaptınız?" sorusuyla, göz hareketlerinden genellikle bir anlam çıkarabilir, aynca anıyı hatırlamakla ilgili sürekli yinelenen bir tercih saptayabilirsiniz.

ÖNCÜ SİSTEMLER

Anılarımızı bilince çıkarmakta tercih edilen araçlara öncü sistemimiz denir. Bu sistem, anılarımıza ya da zihnimize kaydettiğimiz şeylere "yol göstermek" için kullandığımız içsel duyulardan oluşur. Yine de bu öncü sistemin, bilinçli düşünme açısından tercih ettiğimiz temsil sistemiyle mutlaka aynı olması gerekmez. Dolayısıyla, örneğin, bir tatile çıkmayı duygularla yaşayan "duygusal bir insan" olabilirsiniz. Bu durumu, kullandığınız sözcükler ve vücut diliniz de doğrular. Ama bir anınızı hatırlarken, daha sonra onunla kendinizi daha rahat hissettiğiniz bir dokunsal duyuyla değiştireceğiniz görsel bir imajdan da yararlanabilirsiniz. Bu nedenle hepimizin tercih ettiği bir temsil sistemi vardır ve öncü sistemimiz bu sistemle aynı ya da farklı olabilir. Yalnız, işin sevindirici yanı, hangi biçimde düşünürsek düşünelim, tutarlı olmaya eğilim göstermemizdir. Sağ elinizi de sol elinizi de kullansanız, düşünme tercihleriniz farklı temsil sistemleri içeriyor da olsa, göz hareketleriniz aynı kalacaktır.

Dolayısıyla, tercihler aynı kalmaya eğilimli olduğundan kendinizin olduğu gibi, eşinizin, yakın ilişkide olduğunuz dostlarınız ve iş arkadaşlarınızın tercihlerini de anlamaya değer.

Telegram: @cinciva

Bu bilgiyi somut yararlara dönüştürmeden önce biraz izleyip dinlemekle vakit geçirin. Bir insanın nasıl düşünüp hissettiğini ortaya koyan becerileri ya da onların size ısınmasını ("ısınma" sözcüğünün dokunsal bir nitelik olduğuna dikkatinizi çekerim) sağlayan sözcükleri ve vücut dilini geliştirin. Bu tarz bir uyum, iyi bir iletişimin, başkalarını etkilemenin ve istediğinizi elde etmenin temelidir.

FARKINDALIĞINIZI "İÇ RESMİNİZİN" RENKLERİNE AÇMAK

Şimdiye kadar, düşünce kalıpları ve tercihlerimizi oluşturan ana temsil sistemlerinden söz ettik. Ancak biz algılamada bu kadar çeşitliliğe neden olan başlıca farkları anlamak istiyorsak bunları bilmek yeterli değildir. Örneğin George ile Bill'in durumunda aradaki farkı yaratan şey nedir?

Olayları kendi açınızdan göreceğiniz bir egzersiz yapmayı deneyin. Geçmişte büyük ölçüde "güç kazanmış" bir ruh halinde olduğunuz bir zamanı düşünün. Belki bir hedefinizi gerçekleştirmiştiniz, belki de iyi bir haber almış, kendinizi zirvede hissetmiştiniz. Bu deneyiminizi düşündüğünüzde, anılarınızla bağlantılı görüntüler görecek, o anıya ait sesler duyacak ve o anda içinde olduğunuz duygularla bir ferahlama hissedeceksiniz. Bu deneyimdeki ana temsil sistemlerini

-görüntüleri, sesleri ve duyguları birer birer araştırın. Daha sonra bunları deneyiminizi gerçekmiş gibi yaşamak üzere birleştirin. Şimdi, o zaman hissettiğiniz aynı duyguları -belki kendinden geçme duygusu, gurur veya

dinginlik; neler hissetmişseniz, o duyguları- yaşayacaksınız. Anınızı ne ölçüde yeniden canlandırabilirseniz, şu anki durumunuz da o ölçüde değişecektir. Eğer sizi gözleyen birisi varsa, fiziksel durumunuzdaki değişimleri de fark edecektir. Belki yüz ifadeniz ve cildinizin rengi değişirken duruşunuz ve nefes alıp verme sıklığınız da değişecektir. Bütün bunların yanı sıra, içinizde olup biten, gözlem-Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

lenemeyecek sayıda çok değişim de yaşarsınız. Bu durumda vücudunuz, sizi rahatsız eden bir ruh hali nedeniyle salgıladığı zarar verici toksinler

Telegram: @cinciva

yerine, hoşluk duygusu yaratan endomorfinleri salgılar.

Bu egzersizde gördüğünüz gibi, bir anı ya da düşünme süreci, dış dünyayı anlamak için kullandığımız aynı duygulardan oluşur. Ancak bunlar, dış duyu organlarımız aracılığıyla iletilmek yerine, beyne doğrudan ulaşır. Bu iki temsil sistemini içeren bir deneyiminizi hatırlarken, çok uzak bir geçmişte kalmış anıların hatırlanmasını bile sağlayabilen çok güçlü duyular olan koku ve tat almayı da listenize ekleyebilirsiniz. Gördüğünüz gibi, yalnızca düşünerek, hatırlayarak ya da hayal ederek şu andaki ruhsal durumunuzu değiştirebilirsiniz.

KENDİNİZİ NASIL HİSSEDECEĞİNİZİ SEÇMEK

İçinde olmak istediğiniz zihinsel durumu kendiniz seçebilirsiniz. Tam bir huzur ve barış içinde olmak istediğinizde, huzur içinde geçirdiğiniz bir tatili veya geçmişte size huzur ve güven vermiş bir yeri hatırlayabilirsiniz. Eğer belleğinizde bu duyguyu anlatacak bir anı bulamıyorsanız, çok güzel bir havada büyüleyici bir yerde olduğunuzu düşleyebilirsiniz. Bu zihinde canlandırma egzersizi, ruhsal durumunuzu da aynı şekilde değiştirecektir.

Beyniniz açısından baktığımızda, düşündüğünüz şey artık sizin gerçekliğiniz haline gelmiştir. Aynı temsil sistemleri kullanılmış, aynı nörolojik bağlantılar kurulmuş ve aynı fizyolojik sonuçlar alınmıştır. Ancak rüyanızda görebileceğiniz bir ödül veya takdir kazandığınızı düşünün ya da en çok istediğiniz şeyleri gerçekleştirdiğinizi hayal edin ve bu deneyimi yaşamanın nasıl bir şey olduğunu hissedin. İnsan beyni, dış dünyadan gelen gerçek duyusal uyarılar ile içsel temsillerimizi birbirinden ayırt edemez. Her ikisi de aynı şekilde kaydedilir ve ikisi

de aynı etkiyi yapar. Bu nedenle, çok canlı bir rüyadan uyandığınızda, ilk birkaç saniye için, rüyanın mı yoksa içinde yattığınız odanın mı gerçek olduğunu ayırt edemezsiniz. Aynı şey kurduğunuz düşler için de geçerlidir. Düşlerinizde bulunduğunuz yer, o an fiziksel olarak bulunduğunuz sıkıcı sınıf değil, hayalinizde düşlediğiniz yerdir.

Telegram: @cinciva

Şimdi başka bir şeyi deneyin. Kolaylıkla hatırlayabileceğiniz bir anınızı, geçmişten gelen bir diğer deneyiminizi düşünün. Durumun net bir görüntüsü kafanızda oluşana dek bekleyin. Bunu yapmak için rahat bir pozisyonda olmanız gerekir. Şimdi, görüntüyü kafanızda daha büyük ve parlak bir hale getirip iyice netleştirin. Eğer kendinizi resmin içinde görebili-yorsanız, her şeyi kendi gözlerinizle görüyormuşçasına kendinizi resmin içine yerleştirin. Şimdi de sesleri zihninizi daha yüksek bir perdede ve daha net hale getirip işitmekten hoşlandığınız herhangi bir sesi duyun. Bütün deneyiminizi üç boyutlu ve gerçek yaşamdan daha ayrıntılı hale getirin. Uzaktaki herhangi bir şeyi yakınlaştırın.

Daha sonra, kendinizi nasıl hissettiğinizi sınayın. Yanınızda birisi varsa, fizyolojik değişimlerinizi gözlemleyebilecektir. Belki de kendinizi, anılarınızı hatırladığınız herhangi bir zamandan daha iyi hissedeceksiniz. Zevkli, güç kazandırıcı deneyimler genellikle net, parlak biçimde temsil edilir ve özellikle kendi gözlerinizle görüyormuşsunuz gibi aynı hazlar yaşanır.

Bu son ayrım çok önemlidir. Kendinizi belirli bir durumda canlandırırken iki farklı durum söz konusudur: Kendinizi ya kendi gözünüzle ya da başka birinin bakabileceği gibi görürsünüz. Bu iki farklı görme biçiminden ilki "bağlantılı", diğeri "bağlantısız" diye adlandırılır. Gerçek yaşamda dünyaya bakışımız elbette her zaman için ilgilidir.

Eğer bu hatırlama oyununu daha fazla oynarsanız, görsel bir imajın çok parlak ya da oldukça donuk olabileceğini, gerçek yaşamdakinden daha geniş ya da daha küçük ve uzak, siyah-beyaz ya da renkli olabileceğini - tıpkı bir TV görüntü-Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

sünde yapabileceğiniz ayarlamalar gibi- göreceksiniz. Bu varyasyonlara alt sistemler diyoruz. Sesler de, duygular gibi farklı özelliklere sahip olabilir.

Güzel bir şey hayal ettiğinizde kendinizi mutlu hissetmeye, hoş olmayan bir hayalde ise kötü hissetmeye yatkın olursunuz; tıpkı gerçek yaşamda olduğu gibi.

Telegram: @cinciva

Belki de, mutlulukla hatırladığınız anılarda görselleştirme-niz bağlantılıdır (yani, kendi gözlerinizde görüyormuşsunuz gibi); acı verici, olumsuz bir anınızı hatırlarken de kendinize dışarıdan, belli bir mesafeden bakabilirsiniz. Bunu sınayın.

Olumlu ve olumsuz anılar ya da zihinde canlandırmalar (gelecekteki bir olayı da hayal edebilirsiniz) arasındaki farkları karşılaştırırken, bir alt sistemler modeli görmeye başlayacaksınız. Daha yalın bir ifadeyle, bazı özellikler hoş

görüntülerle bağlantılı olabilirken bazıları acı verici görüntülerle bağlantılı olabilir. Sahnelerin gerçek içeriğinin bu durumda bir etkisi yoktur. Olaylara bu açıdan baktığımızda, bir insan için hoş olan bir şeyin bir başkası için neden korku verici olduğunu anlayabiliriz. Her birimiz aynı dışsal olaylar ve durumlar için farklı haritalar kurgularız. Yani, hepimiz şeyleri farklı biçimde algılarız. Alt sistemlerin kişiye özgü olan bu bileşimi, belirli bir şey karşısındaki duygularımızı, kendimizi, tutumlarımızı, inançlarımızı, sıkıntılarımız ve korkularımızı nasıl gördüğümüzü de belirler.

Bir an için, içsel, öznel dünyanıza girmeye ve alt sistemlerdeki farklılıkları keşfetmeye çalışın. Tıpkı herhangi bir yeteneği kazanmak gibi, bunu rahatlıkla yapmak da zaman alacak ve uygulama yapmanızı gerektirecektir. Kolay hatırlayabildiğiniz yakın geçmişteki anılarınızla başlayın. İnanın, çaba sarf etmeye değecektir. Daha sonra, hoş ve hoş olmayan anılarınız arasındaki farklı özellikleri, yani alt sistemleri de kolayca karşılaştırabilirsiniz. Doğal olarak, size acı veren anılarınızın görüntüleri küçük, uzak ve sisli olacaktır, sesler de net gelmeyecektir. Özellikle, hoş olmayan çağrışımlar bağlantısız olacaktır. Yani, kendinizi sahnenin dışında, olayı izleyen bir göz-66 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

lemci gibi göreceksiniz. Bu, sizin bir şeyi hoşnutluk verici ya da acı olarak ifade etmenizi belirleyen alt sistem bileşiminizdir ve size özgüdür; içinde olduğunuz ruhsal durumu, kendinizi gerçekte nasıl hissettiğinizi belirler. Artık değişik zihinsel durumlarınızı yaratan bilinçaltı düzeyinde nasıl düşündüğünüzü anlayabiliyor ve bu alana girebiliyorsunuz.

Telegram: @cinciva

Bir sonraki aşama, alt sistemlerinizi birer birer değiştirmek ve buna bağlı olarak, bir anınızı, gelecekteki bir olayı ya da belli bir şeye ilişkin düşünceyi oluşturan temsilleri tam anlamıyla değişime uğratmaktır. Hangi alt sistemlerin sizi güçlendirdiğini -olumlu, güç kazandırıcı durumlarda yinelenen bir kalıbı oluşturan ayrıntılı özellikleri- kavradıktan sonra, yapmanız gereken tek şey, sizi güçsüz kılan alt sistemlerin yerine birer birer güç kazandıran alt sistemleri koymaktır. Aşağıdaki liste, hangi ortak alt sistemleri bir kontrol listesi olarak kullanabileceğinizi gösterecektir. Eğer bunlardan bazıları geçerli değilse ya da aptalca görünüyorsa da fazla dert etmeyin. Yalnızca deneyin, farlılıkları saptayın ve onları not edin.

ALT SİSTEMLER KONTROL LİSTESİ

Görsel

Bağlantılı ya da bağlantısız

Renkli ya da siyah-beyaz

Konum (sağda veya solda, yukarıda veya aşağıda, vb.)

Uzaklık

Parlaklık

Çerçeveli ya da panoramik oluş

Bulanıklık ya da nedik

Kontrast

Harekedi ya da hareketsiz

Hız (gerçek yaşamdan daha hızlı ya da daha yavaş) Büyüklük

Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

Telegram: @cinciva

İşitsel

Gür ya da kısık ses

Ses kaynağından uzaklık

Söz ya da ses

Ses kaynağının konumu

Çoksesli ya da teksesli

Sürekli ya da aralıklı

Hız (her zamankinden daha hızlı ya da daha yavaş)

Net ya da boğuk

Yumuşak ya da sert

Dokunsal

Isı

Doku (katı ya da düz)

Yoğunluk

Baskı (yumuşak ya da sert)

Süre (ne kadar sürdüğü)

Ağırlık (hafif ya da ağır)

Biçim

Bu noktada alt sistemleri nasıl tanıyıp değiştireceğimizi gösteren pratik bir egzersize ihtiyacımız var. Ama önce kendimizi doğru bir zihinsel çerçeveye oturtmamız gerekecek.

Telegram: @cinciva

ALFA DURUMU

Zihin, bir şeyi en iyi biçimde, gevşemiş bir haldeyken, etrafımızdaki nesnel, bilinçli dünyanın baskısı olmadığı zamanlarda görselleştirir. Uykuya dalmadan hemen önceki an bu duruma örnek gösterilebilir. Çünkü bu dönemde, alfa olarak bilinen beyin dalgalan, herhangi bir şeyi öznel olarak yapmak için, yani hatırlamak, hayal etmek veya düşünceleri manipüle etmek için, oldukça alıcı, elverişli bir ortam sunar. Düş kurduğumuzda da aynı

şey geçerlidir. Vücut gevşemiştir, ama zihin uyanıktır ve telkinlere açıkür.

Dolayısıyla rahat bir konuma geçmeniz gerekir. Bunu sağlamanın da bin bir türlü yolu vardır. Kitabın sonundaki Ek Okuma Önerileri bölümünde bu konuda size yardımcı olabilecek bazı kitap isimleri bulabilirsiniz.

İşte size, zihinde canlandırma üzerine geriye sayma yoluyla uygulanan yararlı bir teknik: Bu, temel bir gevşeme egzersizidir. Öncelikle kollarınızın, daha sonra sırtınızın, yüzünüzün ve gözlerinizin gittikçe ağırlaştığını hissedeceksiniz. Şimdi 100 den l'e kadar yavaş yavaş sayın. Son 3, 2, 1

rakamlarını birçok kez tekrarlayın ve gözünüzün önüne getirin. Sonra onları hatırlanabilir kılın. Bunu yapmak için belirli renkleri, yüz şekillerini düşünün, hatta tuhaf rakam şekilleri aklınıza getirin. Daha sonra bunları dinamik bir hale getirin. Özel bir kalemle, örneğin yatak odanızın duvarına yazdığınızı ya da hayali bir bilgisayar ekranına tuşlayarak kaydettiğinizi düşünebilirsiniz. Duyguları, görüntüleri ve sesleri birbirinden ayrıştırmaya çalışın. Kendinize göre çizdiğiniz bu rakamları bundan böyle bu egzersizler boyunca ulaştığınız derin gevşeme durumuyla her zaman ilişkilendirebilirsiniz.

3 rakamının tamamen fiziksel gevşeme durumunu temsil ettiğini düşünün ve bu rahatlığa erişene kadar 3 rakamını gözünüzün önüne getirmeyin. 2 rakamı, "yorucu düşünceleri", etrafınızdaki nesnel koşulların farkındalığını ortadan kaldıran bir zamandaki zihinsel gevşemeyi temsil edecektir. 1

Telegram: @cinciva

rakamı, azami düzeyde derinleştiğiniz ve özel sonuçlar yaratabileceğiniz zihinsel durumunuzun rakamıdır. Bu basit geriye sayma egzersizi size, bütünüyle yeni olan içsel, öznel bir dünyanın kapısını açar. Bu egzersiz için harcayacağınız çabalar ileride size fazlasıyla yarar sağlayacaktır. Zihninizin alfa durumunda olduğu bir an, örneğin düş kurarken ya da uyumak üzereyken, bu tür bir egzersiz yapmaya hazırsınız demektir. Ancak başlamadan önce hiçbir dış etkenin bu egzersizi kesintiye uğratmayacağından emin olun.

ALT SİSTEMLERİ DEĞİŞTİRMEK

Şimdi, alt sistemlerin nasıl tanınıp değiştirileceğine ilişkin bir örnek olması açısından, bir iş görüşmesine katıldığımızı düşünelim. Bu deneyimin sizin için hoş bir deneyim olmadığını ve kendinize daha fazla güvenmek istediğinizi varsayalım. Kötü bir şey olacağını hissediyorsunuz; geçmişteki performansınızın deneyimlerinizle yetenekleriniz ölçüsünde olmadığından eminsiniz. Görüşmelerde hiçbir zorluk çekmiyorsanız başka bir şey seçin: Bu, örneğin, sınavlara girmek, birileriyle tanışmak ya da başka bir konuyla ilgili olabilir. Hepsinde aynı süreci izleyin. Gerçek bir anının hatırlanması en iyi yol olacaktır. Çünkü gerçek bir deneyimin zihinde canlandırılması daha kolaydır ve hatırladığınız gerçek görüşmenin çağrışımları, hissetmekte olduğunuz olumsuzluğu bir ölçüde açıklayabilir.

Şimdi her temsil sistemini, görüntüleri, sesleri, duyguları ve eğer uygulanabiliyorsa tatlarla kokuları sırasıyla zihninizden geçirmek suretiyle görüşmenizi (ya da size zor gelen başka bir deneyiminizi) tekrar yaşayın.

İskemlenin bedeninizde uyandırdığı his nasıl? Bastığınız halı nasıl bir duyum veriyor? Bütün bu duyumlar hafızanızın hard diskine kaydedilir. Deneyiminizi rahatlamış bir ruh haliyle düşünürken hatırlayabildiğiniz ayrıntıların çokluğu sizi de şaşırtabilir. Egzersizin bu kısmı pek zevkli olmayabilir ama görüşmelerde hissettiğiniz duyguları değiştirebileceğinizi kendinize anımsatabilirsiniz. Bu da küçük bir rahatsızlığa değer.

Yukarıdaki alt sistem kontrol listesini kullanarak davranışlarınızı mümkün olduğunca net biçimde tanımlayın. Sizin için sesler, gerçek yaşamla

Telegram: @cinciva

karşılaştırıldığında nasıl bir etki taşıyor? Daha hızlı mı, daha yavaş mı; net mi, boğuk mu; hoş mu, kötü mü? Diğer ofislerden ya da binanın dışından gelen sesler için ne diyebilirsiniz? Dışarıdan bakıldığında, bir resmin içinde misiniz; eğer içindeyseniz resmin neresinde -üstünde, 70 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

önünde, arkasında- duruyorsunuz? Mesafeleri gerçek yaşam-dakinden daha uzun mu, yoksa daha kısa mı algılıyorsunuz? Renkler konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Onları parlak olarak mı, donuk olarak mı; siyah-beyaz mı, eski bir fotoğraftaki gibi mi canlandırıyorsunuz? Video ya da sinema ekranındaki gibi çerçeveli bir resim olarak mı, yoksa 360 derece çevresini de görebildiğiniz panoramik bir resim biçiminde mi görüyorsunuz? Nasıl hissettiğinizi ve saptayabildiğiniz alt sistemleri not edin. Bunun için kısa bir süre çaba harcamanız yeterli olabilir.

Bu tür ayrıntıları canlandırmanın daha kolay olduğu ve daha canlı biçimde hatırlayabildiğiniz başka bir görüşmeyi -en kötü görüşmeniz olmasa da, belki yakın zamanda yaptığınız görüşmeyi- düşünmeniz de gerekebilir.

Daha sonra aynı egzersizi, gülümseyerek hatırladığınız ve kendinizi ustaca davranmış, güven içinde hissettiğiniz başka bir deneyiminiz için tekrarlayın.

Bazıları için bu iyi bir iş görüşmesi olabilir. Tenis oynadığınızı ve yerel bir yarışmada birinci olduğunuzu varsayalım. Bu anınızla ilgili görüntüleri belki daha parlak, daha büyük, daha sesli ve olayı kendi gözlerinizle gördüğünüz biçimde canlandırıyorsunuz. Bunlar ne kadar farklı olursa olsun, görüşmeyi, zaferi yansıtan aynı düşünme özellikleri, yani aynı alt sistemlerle yeniden canlandırana kadar, bütün alt sistemleri deneyin. Görüşmenin ızdırap verici sıkıntısını giderip zaferin gergin heyecanını ve hoşluğunu duyumsayabiliyor musunuz?

Kafanızda hep bir sorun olarak kalmış bir deneyiminizle ilgili zihinsel durumunuzu değiştirmek için bunları yapmaya değer. Değişimi neyin etkilediğini kontrol etmek için, öncelleme olarak adlandırılan zihinsel provayı yapın ve başka bir iş görüşmesinde bulunduğunuzu hayal edin.

Telegram: @cinciva

Sanki en sevdiğiniz arkadaşınıza kalmaya gidiyor, özel bir tatile çıkıyor ya da bir yılbaşı yemeğine katılıyormuşsunuz gibi, bu deneyimin de tadını çıkarın. İş görüşmesiyle ilgili duygularınız değişmiştir, çünkü beyninizde bu duyguları yaratan gerçek nörolojik Kendinizi Nasıl Hissettiğinizi Bilmek

71

bağlantıları değiştirdiniz. Bu güven duygusunu ilk fırsatta uygulamaya geçirmeye hazır olun. Niçin sizin dışınızda gibi görünen bir iş için görüşmeyi deneyip neler olacağını görmeyi denemeyesiniz?

Bu bölümde, duyguların yaptıklarımızı ve elde ettiklerimizi nasıl etkilediğini, bu duyguların ve diğer düşünme süreçlerinin, beş duyu organımızın içsel temsilleriyle nasıl oluşturulduğunu öğrenmiş bulunuyorsunuz. Öznel ve içsel dünyanızı keşfetmeye, içinizde olup bitenleri nasıl değiştireceğinizi öğrenmeye başladınız. Şimdi de denetimi elinize almaya, düşüncelerinizi, seçtiğiniz sonuçlara ulaşmanızı sağlayacak şekilde kullanmaya başlayabilirsiniz.

4

İNANABİLİYOR MUSUNUZ?

Karşılaştığımız olaylar, durumlar ve insanlar, farklı biçimlerde tepki vermemize neden olduğu için, duygularımız gün boyunca sık sık değişir. Rastgele bir yorum ya da çok küçük bir olay bile kendimizi kötü hissetmemize neden olabilir. Ruh halimizdeki değişiklikler genellikle kısa sürelidir. Değişik bir insanla karşılaşmak, saatimize bir göz atmak, diyelim bir yere yetişmek için yalnız on dakika kaldığını görmek ya da sevdiğimiz bir TV programını izlemeye dalmak formumuzu yerine getirebilir. Ancak aynı hızla eski, kötü halimize dönmemiz de mümkün olabilir. Davranışlarımız ve durumumuzdaki bu tür gelgitlerin düşünme biçimimizin sonucu olduğunu, ne düşüneceğimize kendimizin karar verebileceğini (gerçekten istemiyorsak, hiç kimse bizi mutsuz edemez) anladığımızda, kendimize seçenekler yaratmaya başlayabiliriz. Bizi istediğimiz sonuçlara ulaştıracak zihinsel durumun ne olduğuna karar verebilir ve herhangi bir durumda ne hissetmek istiyorsak onu hissedebiliriz. Hissettiğimiz şeyleri

Telegram: @cinciva

hangi düzeyde kontrol edebileceğimiz, bir ölçüde yeteneğe ve uygulamaya bağlıdır.

İnanabiliyor musunuz?

73

Ancak bu yetenek, sizin ya da benim düşünmeden yerine getirdiğimiz, karmaşık fiziksel hünerlerden başka bir şey değildir. İleri düzeyde özel bir ustalığa sahip olmasanız bile süreçlere yeni bir açıdan yaklaşmanız her şeye yeni bir nesnellik kazandıracaktır. Ruhsal durumunuz artık, her hareketinizi size dayatan, başınızda duran bir zorba olmayacaktır. Ruhsal durumunuzu bilinçli ve iradi biçimde değiştirerek böyle bir kontrol kurmanın mümkün olduğunu son bölümde zaten görmüştünüz.

DÜŞÜNCE ALIŞKANUKLARI

Kökleri derinlerde yatan duygularımız, zamanla, dalga-lanmalı biçimde yaşadığımız duygulardan çok daha kısıdayıcı bir nitelik taşıyan düşünce alışkanlıklarına, yani tutumlara dönüşür. "Olumsuz" ya da "olumlu", "iyimser" ya da "kötümser" olmak, bir tutumu gösterir, iyimser bir satış elemanının, benzer deneyimlere ve eğitim düzeyine sahip kötümser bir satış elemanından çok daha iyi performans göstereceği kanıtlanmış durumdadır. Bu gerçeği herkes kabul eder sanırım. Oysa önemli olan, kötümser tutumun nasıl değiştirilebileceğidir. Bu durum tıpkı zihinsel durumumuzda olduğu gibi bizim nasıl düşündüğümüz ile ilgilidir. Tutumumuzun değişmesi, becerilerimiz ya da davranışlarımızda gözle görülür bir değişme olmasa da, performansımızda önemli ilerlemeler kaydetmemizi sağlayabilir.

iyimserler ve kötümserler üzerinde yapılan araştırmalar da, bunların randımanları arasındaki farklılığın zamanla arttığını göstermiştir. İlk yıl yüzde 20'lik satış farkıyla önde olan iyimserler, ertesi yıl yüzde 50 öne geçmişlerdir. Başka bir deyişle, azalan kârlılık yasası tersine çevrilmiş ve olumlu bir tutum başarının yukarıya doğru bir sarmal şeklinde artması sonucunu vermiştir. Bu arada kötümserler de aşağıya doğru sarmal bir iniş deneyimi yaşamışlardır. Düşünme biçimimiz

74

Telegram: @cinciva

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı de, tıpkı davranış biçimimiz gibi alışkanlığa dönüşebilir. Bireyler ve kültürler olarak bizi yönlendiren tutumlar, farkında olarak ve doğru zihinsel uygulamayla değiştirebileceğimiz basit düşünce alışkanlıklarımızda. Lionel Tiger'in İyimserlik adlı kitabı, kalıcı olan kültürlerin, iyimser inanç sistemine sahip kültürler olduğunu gösterir. Bu tür gruplar, kendi geleceklerinin değeri, yararı ve olanaklarına inanç besler.

KENDİNİZE İLİŞKİN İNANÇLARINIZ

Hepimizin, düşüncelerimizin derinliklerinde, kendi inançlarımız ve değerlerimiz vardır. Bunlar, geçici duygular, hatta tutumlardan çok daha kalıcıdır. Elde etmeye uğraştığınız şeyi etkileyen inançlar, en fazla, kendinize ilişkin inançlarınızla, kendinizi nasıl "gördüğünüzle" ilgilidir. Buna, kendimize ilişkin inançlarımız da diyebiliriz. "Satış söz konusu olduğunda başarısız oluyorum", Bir grup karşısında hiç iyi değilim" tarzındaki inançlar, elde etmek istediğimiz şeye bağlı olarak, bizi ciddi ölçüde sınırlayıcı bir rol oynayabilir. "İnsanlarla iyi ilişkiler kurabiliyorum" benzeri, kendimize ilişkin tek bir olumlu inanç bile, bu güç kazandırıcı inanç olmaksızın kısa dönemli bir etki yaratmaktan öteye gitmeyecek bir yetenek için saatlerce yapacağımız çalışmaya denktir. Diğer yandan, "Sayılarla aram iyi değildir" benzeri, kendimize ilişkin tek bir olumsuz inanç bile, saatler süren çalışma ve bilinçli çabalarımızı boşa çıkaracaktır. Oysa inanç, kendini doğrulayan bir kehanet gibi, günü kazanmanızı sağlayabilir. Kendimize ilişkin her inanç, birkaç belirgin inançla, yani referansla desteklenmektedir, "insanlarla iyi ilişkiler kurabiliyorum" düşüncesi, "Bir konuşmayı rahadıkla başlatabilirim",

'Yabancıların yanında rahatsızlık çekmem", "Falanca kişilerle iyi anlaşırım"

gibi inançlarla desteklenebilir. Bir inancı destekleyen ne kadar çok referans olursa inanç da o kadar güçlü olacaktır.

ABD'de okul çocukları üzerinde yapılan kapsamlı bir araştırma, çocukların göz renkleri konusunda inandırıldıkları

İnanabiliyor musunuz?

Telegram: @cinciva

«eye dayanan akademik sonuçlarda önemli değişiklikler olduğunu göstermiştir. Bu inancın otorite sahibi birisi ya da bir akrandan alınmış olup olmaması, akılcı ya da akıldışı olması, kaynağının bilinip bilinmemesi önemli görünmemektedir.

Bir şeye inandığımız zaman, ki hepimiz bazı şeylere inanırız, her düzeydeki davranışımız bundan etkilenir. Söz konusu davranışımız konusunda sonradan neye inandığımız ya da onu nasıl yorumladığımız da gelecekteki davranışımızı etkiler.

Böylece, bir inançlar ve eylemler döngüsüne hapsolmaktan kurtulamayız.

İçinizdeki siz

İnsanın kendisiyle ilgili imajının, yapmayı denediği her şeyi nasıl etkileyebildiğine birçok yazar, sporcu, lider ve işadamı değinmiştir. Bazıları da bunun, insanların her türlü başarısındaki en önemli etken olduğunu söylemiştir. Ünlü bir plastik cerrahı olan Dr.Maxwell Maltz, bazı hastalarının estetik ameliyatı geçirdikten sonra önemli kişilik değişimlerine uğradığını saptamıştı. Bununla birlikte, bazı olaylarda da, ciddi ameliyatların bile gerçek problem üzerinde eücili olamadığı, hastaların kendilerini çirkin ya da yetersiz görmeyi sürdürdüklerine tanık olunmuştur. Kendilerine ilişkin içsel imajları, kendileri hakkındaki inançları değişmeden kalmıştır. Dr.Maltz, onların bedenlerinde değişiklikler yapmak yerine, kendilerine karşı tutumlarını değiştirmelerini sağlayarak çarpıcı sonuçlara ulaşabilmişti. NLP bize, kendimize ilişkin en önemli şey olan benlik imgemiz de dahil olmak üzere, inanç sistemlerini değiştirecek teknikler sunmaktadır.

Beyindeki patikalar

Yaşam boyunca edindiğiniz tüm deneyimlerin, gördüğünüz, işittiğiniz, hissettiğiniz, tattığınız ya da kokladığınız her şeyin beyninizde depolandığını hatırlayın. Bu anıların her birini algılama biçimimiz, nörolojik bağlantı modellerini, yani

Telegram: @cinciva

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı beyninizdeki patikaları yaratır. Beyninize ulaşan yeni bilgilerin bu tanıdık, kullanıma hazır ve sürekli tekrarlanan süzgeçlerden geçirilme biçimi inançlarınızı biçimlendirir.

Örneğin, eğer "Ben isimleri hatırlayamam" diyorsanız, bu, şu andaki deneyiminizi geçmişteki benzer deneyimlere dayanarak yorumlama biçiminizi gösterir. Belki de bir tür hafıza kaybı yaşıyorsunuzdur. Bir anlamıyla kesinlikle doğrudur bu.

Dolayısıyla bu tür "doğruluk" testi, sizin doğru olduğuna inandığınız şeydir.

Başka bir anlamıyla ise, sadece biriktirdiğiniz deneyimlere dayanarak şu anda olup bitenleri "isimleri hatırlamak" biçiminde adlandırmanızdır. Başka birisi

"Ben yüzleri hatırlayamam" diyebilir. Her iki durumda da sizin kendi bireysel gerçeklik haritalarınız vardır. Bu iki kişi de gerçek dünyayı yaşamamıştır: İnandığınız ve anladığınız her şey kendi algı süzgeçlerinizden süzülerek gelir.

Bir süre önce farklı bir "bağlantı" kurmuşsunuzdur ve bu, zamanla, her an karşılaştığınız muazzam verilerle baş edebilmeye uygun, etkili ve çok hızlı bir sisteme dönüşmüştür. Kendi inancınızı yarat-mışsınızdır. Nesnel bir test yapılsaydı, sizin isimleri iş arkadaşlarınızdan daha iyi hatırladığınız, diğer kişinin de yüzleri sizden daha iyi hatırladığı ortaya çıkabilirdi! Bundan ötürü inançlar, nesnel olgularla çok fazla ilişkili değildir. Eğer olgular bir inancı destekliyorsa (ki bu durum daha normaldir), bu genellikle insanın kendisini gerçekleştirirken inancı doğrulayan davranışlarının sonucu olarak ortaya çıkar.

Dolayısıyla inançlarınız, kendi dışınızdan ve içinizden kaynaklanan iletişimi sürekli olarak bir süzgeçten geçirir. İnançlarınız duygularınızla birlikte davranışlarınızın her aşamasını yönetir, ancak daha derin ve tutarlı bir düzeyde. İnançlarınızla arzu ettiğiniz sonuçlar uyuşmadığı sürece gerçek anlamda hiçbir şeyi başaramazsınız. İçinde bulunduğunuz durumu ve

Telegram: @cinciva

inançlarınızı yansıtan bir şekilde, düşündüğünüz şeyi yaparsınız. Virgilius'un dediği gibi:

'Yapabilirler, çünkü yapabileceklerini düşünüyorlar."

İnanabiliyor musunuz?

77

İnançlar nereden gelir?

Bu inançlar nereden gelmektedir? Kişiliğimizin şekillendiği yaşlarda hepimiz farklı ortamlarda bulunduk. Bu önemli bir etmendir. Eğer çok fazla şey başarabileceğimiz konusunda yüreklendirildiğimiz bir ortamda büyümüşsek, olasılıkla bu da inanç sistemimizin bir parçası haline gelmiş ve bugünkü bizi oluşturmuştur. Çocukken hepimizin taklit ettiği modeller vardır. Bunlar, kendimize ilişkin inançlarımızın kaynaklarından biridir. Kendinizi başka birisi olarak canlandırabiliyorsa-nız, o insan gibi olabileceğinize inanmaya başlarsınız. Binlerce başarılı iş adamı, sporcu ve oyuncu, başarılarında geçmişte örnek aldıkları insanların izini taşırlar. Kısıtlı bir çocukluk ortamında bile okuldaki tek bir öğretmen, bir yakınımız ya da akıl hocamız, böyle bir etki yaratıp kendimize ilişkin inançlarımızı yönlendirmiş olabilir.

Burada asıl zorluk, günlük geçim kavgasını sürdürmekten ibaret değildir. Çoğu kişi, nasıl bir ortamda bulunursa bulunsun, koşullarla başa çıkmayı öğrenir.

İnsanın en büyük acısı, bir geleceği olduğuna inanmamasından, bir şeylerin daha iyiye gidebileceğini hayal edememesinden kaynaklanır. Bu, çevrenin neler yapabileceğini gösterir

Dr.Benjamin Bloom'un Chicago Üniversitesi'nde başarılı genç sporcular, müzisyenler ve öğrencilerle yaptığı bir çalışmada, bu genç insanların çoğunun birtakım belirgin yetenekler ya da doğuştan gelen gözle görünür bir becerileri olmadan yola çıktıkları gibi şaşırtıcı bir sonuç elde edilmişti. Bu gençlerin çoğu özenle büyütüldükleri bir çocukluk devresi geçirmişlerdi. Kendilerine inançları, önemli bir yetenek sergilemelerinden önce geliyordu.

Telegram: @cinciva

Gizli bir yetenekleri varsa, ortamlarındaki herhangi bir şey sayesinde potansiyellerini açığa çıkaran bir inanç sistemine kavuşmuşlardı. Nitekim, NLP tam da bu süreci tanımlamaktadır. Genetik özelliklerin etkisi ne olursa olsun, doğuştan getirdiğimiz potansiyelimiz sınırsızdır. Ve bu potansiyel, düşünme biçimimizle açığa çıkarılabilir.

Önemli ya da önemsiz koşullar da inançlarımızı etkileyecektir. Yaşamınızdaki bazı olayları asla unutmazsınız. Aynı ortamı paylaşmış olsanız bile, başka bir insanın deneyimi sizinkinden farklı olacaktır. Okuldaki farklı bir öğretmen, herhangi bir konuda ömür boyu sürecek bir ilginin ve hatta başarılı bir kariyerin başlangıcını oluşturabilir. Böyle önemli koşullar ürkütücü bir şekilde rastlantısaldır. Talihin insafına kalmış gibiyizdir.

Neyse ki NLP yaklaşımında bu önemli değildir. İnançlarımızı değiştirebildiğimiz an, bu inançların kökeni çok daha önemsiz bir hale gelir. Bu noktada, her birimizin çok farklı niteliklerde olan inançlarımız ve değerlerimizle yola çıktığımızı unutmamamız gerekir. Hepimiz, nörolojik niteliğimizi oluşturan, içimizden ve dışımızdan gelen milyarlarca duyusal mesajın ürünüyüz. Toprağa

düşen yağmur damlaları gibi yeni duyusal uyarıcılar da, daha önceki yağmur sularının oluşturduğu patikalardan akmaya eğilimlidir; biz, işte beynin bu su kanallarına inançlarımız adını veriyoruz. Daha önceki bölümde sözünü ettiğimiz George ve Bill'in aynı mesaja çok farklı tepki göstermelerinin, kendilerine ilişkin farklı şeylere inanmalarının, farklı bir şekilde davranıp tamamen farklı sonuçlara ulaşmalarının nedeni budur.

Deneyimlerimizin hepsi doğrudan değildir. Hepimiz kitap okur, televizyon seyreder ve başka ortamlar, başka insanların haritaları hakkında bilgiler ediniriz. Ne var ki bütün bu bilgiler, oyun alanında yere düştüğümüzde ya da okul konserinde utandığımızda kullandığımız aynı sinir sistemine ulaşır. Bu ikinci el deneyimler, beyne kaydedildiklerinde birinci el deneyim haline gelir.

Telegram: @cinciva

Bazen bir "anı"nın gerçek mi hayali mi olduğundan emin olamayız; belki de rüyamızda gördüğümüz bir şeydir. En iyi durumda o anıyı, her hatırlayışımız ve manipule edişimizde çarpıtmış oluruz. Fiilen hatırlayabildiğimiz anılar, anılarımızın anılarının anıları olabilir. Böylece de, başlangıçta zaten gerçek olmayan bir şey (çünkü bu, olan

İnanabiliyor musunuz?

olayın, bizim tarafımızdan süzülmüş temsilidir), tekrar tekrar hatırlandığında giderek daha az gerçek durumuna düşecektir. İyi şeylerin hatırlanıp acı veren anıların bastırılması, iyi anıların yıllar geçtikçe daha da iyi olarak hatırlanması, hepimizin bildiği bir şeydir. "Zaman her yaranın merhemidir" sözü, aslında anılan nasıl çarpıttığımızı gösteren bir ifadedir. Bir kitap okurken, radyo dinlerken, hayal veya fantezi kurarken girdiğimiz düşünme süreci nöral kalıpları değiştirir ve "dolaylı" deneyim aracılığıyla inançlarımızı da değiştirebilir.

İnançlarımız, geçmişte elde ettiğimiz sonuçlardan, gerçek performansımızdan da etkilenir. Eğer başardığınız bir dizi şey varsa, bu, o alanda iyi şeyler yaptığınız inancını destekler. Ancak, çoğumuzda görüldüğü gibi, kayıplar ve kazançlardan oluşan karışık bir siciliniz varsa, davranışlarınızı kendinize göre, istediğiniz biçimde değerlendirirsiniz. Ne kadar büyük olursa olsun acemi şansı, deneyimli bir kıdemli tarafından geride bırakabilir ve başlangıçtaki kendimize ilişkin şişirilmiş inancımız gerçek bir başarı üzerinde yükselmiş olsa da sıfırlanır. Dolayısıyla, inançlarımız, geçmişte elde ettiğimiz şeylerden de -

bunlar da öznel algılarımızdan kaynaklanmakla birlikte "başarı" ve

"başarısızlıklarımızdan"- etkilenir. Bu sürecin ne bir mantığı ne de bir dayanağı vardır. Kötümser bir insan, etkileyici bir performans gösterdiği durumları bile olumsuz bir şekilde yorumlayıp şansa bağlayabilir ve bir daha aynı sonucu alamayacağını düşünür. Böylece kendisine hiç inanmaz. Oysa, daha az

Telegram: @cinciva

"başarılı" ama farklı tutuma sahip olan bir insan, farklı "mazeretler" ileri sürer ve yoluna devam ederek kendisine ilişkin yararsız düşüncelerin yerleşmesine izin vermez.

Ayrıca bir deneyimi iyi hatırlamamızı sağlayan inançlarımız vardır. Bunlar,

"Sevildiğimi, özgür olduğumu, güvenlikte yaşadığımı, sağlıklı olduğumu, vb.

hissetmem için ne olması gerekir?" sorusuna verilen yanıta göre izlenmesi gereken kurallar işlevi görür. Elbette, gerçekte bu duygulan hissetmemiz için mutlaka özel bir şeylerin "olması" gerekmez. Ama kendimize belir-80

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı lediğimiz ölçüder ve kabul ettiğimiz değerler de kendimizi dilediğimiz biçimde hissetme yeteneğimizi gereksiz ve akıldışı bir biçimde sınırlayabilir. "İyi bir baba olmalıyım", "Daha iyi bir işim olmalı", "Vasıflı bir insan olmalıyım" gibi inanç-kurallar, istediğimiz şeyleri elde etmemizde bize yardımcı olabildiği gibi engel de oluşturabilir. Bizi güçsüz kılan bir inanç genellikle ya denetimimiz dışındadır, ya gerçekleşmesi olanaksızdır ya da kendimizi iyi değil, kötü hissetmemizi sağlayabilir.

NLP, inanca radikal bir şekilde yaklaşır. Kolayca inanç yaratabilir, eskilerini bir yana atabiliriz. Beyin söz konusu olduğunda deneyim yaratabilirsiniz. Bu sizin seçiminizdir. Geçmişte inançlarınızı değiştirmişsinizidir olasılıkla.

Kendinize ilişkin on yıl önce inanıp da bugün inanmadığınız bir şey var mı? Daha önce inanmayıp şu anda inandığınız bir şey var mı? Ya insanlar, yerler ve genel

olarak yaşamı kapsayan başka şeylerle ilgili inançlar? İnançlarımızı pekâlâ değiştirebiliriz ve bunu çevremizde, koşullarımızda ya da gerçek başarılarımızda bir değişiklik izleyebilir. Nörolojik olarak, her nedenden ötürü olursa olsun bir şeyi temsil biçimimizi içsel olarak değiştirmişizdir. Eski, kullanılmış

otoyollar yerine farklı nöral patikaları kullanmaya başlamışızdır. Ancak hepimizin sahip olduğu bu inançlarımızı değiştirme yeteneği bilinçli olarak

Telegram: @cinciva

kullandığımız bir araç olmadığı için dizginler elimizde değildir. Bundan ötürü de bize güç veren inançları tanımamız ve bu bölümde anlatılan, onları yaratacak teknikleri kullanmamız gerekmekte.

GÜÇ KAZANDIRAN VE KAYBETTİREN İNANÇLAR

Bir inancın temelinde yaptığımız küçük değişiklikler bile davranışlarımız ve performansımızda şaşırtıcı değişiklikler yaratacaktır. Bu duruma çocuklarda, yetişkinlere göre daha çarpıcı biçimde rastlanır. Çünkü çocuklar, inancı değiştirmeye ve telkinlere daha duyarlıdır. Bu yüzden, örneğin, bir çocuk İnanabiliyor musunuz?

sporda ya da herhangi bir konuda iyi olduğuna inanıyorsa gerçekten daha iyi performans gösterecektir. Daha iyi bir performans kendisine olan inancına güç katacak ve mükemmelleş-me yoluna devam etmesini sağlayacaktır.

Gördüğümüz gibi, bugün birçok ünlü sporcu, başarılarını erken yaşlarda edindikleri, genelde bir öğretmen veya anne babanın ya da örnek aldıkları birisinin kendilerini cesaretlendirmesine dayalı olan özgüvene ve inançlarına bağlar. Diyelim sayılarla oynama, harfleri tanıma ya da bir müzik aleti çalmadaki doğal beceri ya da yetenek dediğimiz yetiler, genetikle veya eğitim ve çalışmayla tam olarak açıklanamaz. Ancak NLP, bu yetilerin kökeni ne olursa olsun, üzerlerinde temellendik-leri zihinsel stratejileri anlaşılarak görünüşte çarpıcı bir nitelik taşıyan bu becerileri "transfer etmede" kullanılabilir.

Doğuştan özel bir yeteneğe sahip görünen insanların belirli bir düşünme biçimleri vardır. Bu stratejiler, bir kez ortaya çıkarıldığında, onları öğrenmek ve kullanmak mümkün olur. Yine de, erken bir "koşullama"nın kişinin kendine karşı olumlu düşünceler beslemesini ve bu inançların sürekli olmasını sağlaması daha muhtemeldir. Sonraları çok doğal görünecek olan ilgi, uygulama hazzı ve ustalık da bunun arkasından gelecektir. Belirli bir alandaki güçlü, olumlu bir benlik imgesinin varlığı - bunu nasıl programlamak gerektiğini öğrenmemiz gerekecektir-, daha fazla çalışma ve deneyim çok daha büyük başarıların önünü açacaktır.

Telegram: @cinciva

Bazı ender durumlarda, bir insanın, "Ben hiçbir şey beceremem" gibi baskın bir öz inancı olması, başarmak istediği şeyler üzerinde -çok daha fazla çaba harcasa bile- son derece zararlı bir etki yapacaktır. Ancak insanın kendisine ilişkin inançlarının karışık olması, bazıları olumlu yani "güç kazandırıcı" iken bazılarının da olumsuz yani "güç kaybettirici" olması çok daha yaygın bir durumdur. Bir insan mesleki açıdan kendisini iyi bulmayabilir; kendisini, sözgelimi iyi bir "yönetici", "patron" ya da "lider" olarak görmeyebilir. Ama aynı insan,

kendisini herhangi bir spor dalında, sosyal ilişkilerde, bir hobide ya da eğlencede çok da "rahat" hissedebilir. Bu, tıpkı bir kadının bir iş ortamında, mesleki yeteneği bakımından kendisini iyi görürken (işini teknik olarak iyi yaparken), iş yaşamının başka bir yönü olan "kurum içi politikalar"ı yürütme konusunda başarısız görmesine (ya da tersi) benzer. Hepimizin iş, sosyal ve aile yaşamımızın birçok yönünü kapsayan çeşidi düşüncelerimiz vardır. Elde etmek istediğimiz şeyi etkileyen bu düşünceleri tanımlarken özel bir ilgi göstermemiz ve sonuçta, bizi güçsüz kılan inançların yerine, güçlü kılan inançları koymamız gerekir.

KENDİNİZE İLİŞKİN İNANÇLARI SAPTAMAK

Kendiniz hakkındaki inançları değiştirmenin ilk adımı, kendinizi nasıl gördüğünüzün, yani benlik imgenizin farklı yönlerini saptamak, tanımlamaktır.

Kendiniz hakkındaki inançlarınızı (ancak başkalarının sizi nasıl gördüğünü değil, sizin kendinizi nasıl gördüğünüzü), sizi tanımlayan özelliklerle nitelikleri bir liste halinde çıkarmanız gerekecek. Bunları herhangi bir ölçüte

göre sıralayın. Ancak önünüze uzun bir liste çıkacağını da bilin, çünkü kişiliğimizin birçok yönü vardır ve çevremizdeki herkes davranış biçimlerimizle elde etmek istediğimiz şeyler üzerinde bir etki yapar. Liste yapmaya başlamada iyi bir teknik, kendinizi tanımladığına inandığınız sözcükleri ("dürüst" ya da

Telegram: @cinciva

"pasaklı" gibi) ya da tanımlamaları ("kendine güvenli" ya da "açık görüşlü"

gibi) sıralamak ama bunun için de normalde kullanmadığımız elimizi kullanmaktır.

Yani, solaksanız sağ elinizi kullanın (ya da tersi). Bu iş zor gelebilir ve kocaman, büyük harflerle yazmak zorunda kalabilirsiniz, ancak yazmaya devam ettikçe rahaüadığınızı göreceksiniz. Yazdıklarınızın hepsini sonradan okuyabiliyorsanız yazınızın çocuksu olmasını dert etmeyin.

İnanabiliyor musunuz?

83

Her zaman kullandığınız eliniz ile vücudunuzun aynı tarafı, beynin karşıt tarafıyla yönetildiği için, iki taraflı beyninizin baskın olmayan, yani bilinçaltı kısmı bir ölçüde devreye girmiş olur. Beyninizin sol tarafı, dil ve mantıkla ilgili işlemleri yönetirken sağ taraf sezgiler ve duygularla ilgilenir.

Bu basit teknik, zihnin bilinçli düzleminin altında kalan, düşündüğünüzde doğru olduğunu görseniz de normalde kullandığınız elinizle yazdığınız bir listeye eklemeyebileceğiniz içgörüler getirebilir. İlk yazdığınız ve yarım yamalak okunabilen sözcükler, muhtemelen akla daha kolay gelen ve normalde yazdığımız elimizle yaptığınız listede bulunabilecek olanlardır. Ancak listenizi genişletirken bilinçaltınızı biraz özgür bırakarak benlik imgenizi yansıtan daha fazla sözcük ekleyebilirsiniz. Açık çelişkilerin ortaya çıktığı yerlerde, gerçekte neyin geçerli olduğu konusunda kendinize karşı dürüst olmalısınız. Her zaman yazdığınız elimizi kullanarak hazırladığınız bir liste, "genele hitaben"

yazılmış görünür ve kendimize ilişkin daha derindeki inançları içermez. Her zamanki elimizi kullandığımızda genelde "kendine güvenli" olarak adlandırdığımız özellik, diğer elimizle yazıldığında "pervasız", hatta "terbiyesiz" olarak ifade edilebilir. Genellikle yakın arkadaşlar ve akrabalar, normalde kullanılmayan elle yazılanların gerçeğe daha yakın olduğunu doğrularlar. Kendinize zaman tanıyarak siz de kendi listenizi çözümleyin. Bunu rahatlamış bir halde yaparsanız sonuç daha iyi olacaktır. Bilinçli sol

Telegram: @cinciva

beynin işe karışmasını azaltarak daha derin ve daha içten içgörüleri ortaya çıkarabilirsiniz.

KENDİNİZE İLİŞKİN İNANÇLARI ANLAMAK

Bu sözcüklerin her birini daha belirli düşünceleri yansıtan açıklamalara uygulayabiliriz. "Pratik olma" açıklaması "KIKYde iyiyim" anlamına gelebilirken,

"unutkanlık" nitelemesi de, "İsimleri hatırlayamıyorum" biçimindeki bir inanç 84 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

içerebilir. Yazdığınız bazı sözcüklerin kesin anlamlarından emin değilseniz, onları bir cümleyle anlatmayı deneyin; yalnız bunu yaparken normalde kullanmadığınız elinizi kullanın. Kendimize ilişkin bir inanç, çok yönlü kişiliğimizin belirli bir bölümüne seslenebilir ve kimi zaman ancak beynin bilinçaltı sağ tarafına seslenerek kendiniz hakkında gerçekte sahip olduğunuz inancı görebilirsiniz. Normalde kullanmadığımız elimizle yazılarak açığa çıkan ve ardından netleştirilen bu inançlar, bilincinde olduğumuz az sayıdaki davranışımızdan ziyade, dikkate almadığımız davranışlar ve sonuçlarla ilgilidir.

Demek ki, her inancı zihninizde sınamak, sonra da bir inancın bağlı olduğu alt sistemlerin olumlu mu, olumsuz mu olduğunu doğrulamak mümkündür. Önce olumlu bir inancı ele alın ve kendinizi bu inancı hayata geçirdiğiniz gerçek bir durumun içinde hayal edin. Örneğin, çocukları masal anlatarak iyi oyaladığınıza inanıyorsanız, kendinizi böyle bir görüntüde hayal edin ve iyi bir iş yapıyor olma duygusunun tadını çıkarın. Bu örnekle ilgili olan sözcükler, listenizde

"hoşa giden şey" ya da "bakma" sözcükleriyle başlıyor olabilir. Bunu yapmak için şeyleri -çocuk yüzlerini, masal kitabını ve çevrenizdeki her şeyi- zihin gözünüzde görmeniz gerekecektir. Ancak daha yoğun bir deneyim istiyorsanız, kendi sesiniz dahil olmak üzere sesleri duymanız ve bir işi yaparken hissettiğiniz duyguları yaşamanız da gerekir. Başka bir deyişle, bir görüntünün gerçek hale gelmesi için, gerekli olan görme, işitme ve hissetme duyuları başta olmak üzere, gerekirse beş duyunuzu da

Telegram: @cinciva

kullanmalısınız. Bütün bu alıştırmaları yaparken, öncelikle rahatlayıp alfa durumuna geçmelisiniz. Gerek bir anıyı

hatırlayarak gerekse bir inancı eylemlerinizle uygulamaya geçirdiğiniz gelecekteki bir durumu zihninizde canlandırarak her inancı sınamanız mümkündür.

Şimdi, listenizdeki olumsuz bir inancı örnek alarak size hoş gelmeyen bir durumu değerlendirelim. Resmi bir sunuş yaptığınızı ya da iş arkadaşlarımızla ciddi bir tartışmaya girdi-İnanabiliyor musunuz?

ğinizi varsayalım. Düşündüğünüzde, kendinizi bu konumda ya da bunu yaparken görmekten hoşlanmıyorsunuz. Öyleyse burada ilk kullanacağınız sözcük,

"çekingen", "utangaç" ya da "münzevi" olabilir. Geçmişteki bir deneyiminizi hatırlayarak ya da gelecekteki bir olayı hayal ederek bir deneme daha yapın ama bunu da mümkün olduğunca gerçek gibi yaşayın.

Her biri kendinize ilişkin özel bir inancı yansıtan, biri olumlu diğeri olumsuz, iki ayrı görüntü canlandırdınız. Her sahnenin alt sistemlerini karşılaştırılanız farklılıkları görmeye başlarsınız; tabii bunlar, iki senaryonun içeriğindeki (yani, bir iş sunumu yapmaya karşı çocuklara masal anlatmak gibi) belirgin farklılıklar değil, görüntüler, sesler ve duyguların niteliğindeki farklılıktadır. Bu farklılıklar, seçim yapmak ve denetlemekte kullanacağınız anahtarlardır. Belki de ilk kez olarak, inançlarınızın yapısını anlayabildiniz.

Duygularınızı nasıl de-ğiştirebiliyorsanız, arzu edilen inancı yaratmak ve artık yararlı olmayanları değiştirmek için güç kazandırıcı alt sistemlerden de yararlanabilirsiniz. Sizi sonucu götürecek bir düşünme stratejisi saptayabilir ve kullanabilirsiniz.

Mazeretler bulmak

Telegram: @cinciva

Gördüğümüz üzere, eylemlerimiz inançlarımızdan, inançlarımız da eylemlerimizden ya da bunları yorumlama biçimimizden etkilenir. 1960'lı yıllarda, genellikle epilepsi nöbetlerinin etkilerini azaltmak amacıyla, beyinlerinin iki tarafı ameliyatla ayrılmış hastalar üzerinde çarpıcı deneyler yapılmıştı. Bu ameliyat, beynin üst kısmının iki yarım küresi arasındaki iletişim bağının, corpus callosum un ayrılmasını içeriyordu. Hastalara, beyinlerinin ayrı taraflarına, karşıt yönlerindeki gözleri kullanılarak resimler gösterilmiş ve gördükleri resimle ilişkisi olan bir başka resmi parmaklarıyla göstermeleri istenmişti. Bir hastanın sol beynine bir tavuk ayağı sağ beynine de karla kaplı bir ev görüntüsü verildi. Aynı hastaya başka resimler gösterildi ve bu resimlerin onun daha önce gördüğü resimlerle ilişkisi

sorulduğunda, hasta bir tavuk ve bir kar küreği gösterdi. Bu görünüşte normaldi.

Bir tavuk ayağı görmüş olduğu için bir tavuk seçmişti. Bununla birlikte, kar küreği seçmesinin nedenini, "Tavuk pisliğini temizlemek için kar küreği gerekir"

şeklinde açıklamıştı. Bu olağan dışı yanıt, bizim düşünme biçimimizle ilgili anlayışımıza köklü bir yenilik getirmiştir.

Elbette kar küreğini seçmesinin nedeni bu değildi. Aslında bu kendisine gösterilen karla kaplı ev görüntüsüyle ilişkiliydi.. Ama sağ beyin, karla kaplı evin görüntüsünü sözel sol beyine iletememişti. Sol beyin, seçeneği inceledikten sonra bir neden uydurmuştu] Beynin sözel sol yarısı, eyleme kendi yorumunu (NLP

terimiyle, "mazeret"ini) getirmişti. Ancak hasta, bir ilişki kurmuş olduğunu bilmiyordu. Yani, kar küreği çağrışımı, tavukla kurduğu ilinti kadar mantıklı görünmüştü. Dahası yorum, anında, beynin her eyleme neden bulmaya yatkın olduğunu göstererek yapılmıştı.

Bu çarpıcı olguyu, insanların kendi deneyimlerini yorumladıklarını ya da açıkladıklarını ve yaşamlarını bu açıklamalara göre sürdürdüklerini başka

Telegram: @cinciva

araştırmalar da doğrulamıştır. Normalde mazeretlerimizi başkalarına, en azından sözcüklerle iletmeyiz. Bu mazeretleri yalnızca depo eder ve gelecekteki davranışlarımıza yansıtırız. İçsel olarak, kendi deneyimlerimizi olumlu ya da olumsuz, iyimser ya da kötümser biçimde açıklamaya eğilimliyizdir. Örneğin, golf oynarken bir vuruşu kaçırmanın iyimser mazereti, "Benimle ilgili değil, yalnızca talihsizlik" şeklinde olabilir ve bu davranış önemsiz bulunarak hemen bertaraf edilir. Tenis maçındaki bir yenilginin kötümser bir mazereti ise şöyle olabilir:

"Topu yüksekten atabilirim ama backhand'im beni her zaman yarı yolda bırakıyor."

Özel konuklarına gayet lezzetli yemekler sunan bir ev sahibesi kendisine yapılan

tüm iltifatlara rağmen gece boyunca onların ağzından çıkacak en ufak bir imadan bile yemekler hakkında olumsuz bir yorum çıkarmaya çalışabilir. NLP diliyle ifade edecek olursak, kendi davranışına ilişkin mazeretler uydurur.

İnanabiliyor musunuz?

Böylece davranışının anısı ve duygusu, mazeretine bağlı olarak gelecekteki deneyimlerini olumlu ya da olumsuz bir şekilde etkileyebilir.

Tenis oyuncusunun, genellikle usdışı bir düşünme tarzına işaret eden "her zaman"

ifadesini kullandığına dikkat edin. Ayrıca, şimdiki davranışlarımız için bulduğumuz mazeretler, geçmişteki gerçek performansımızla ilintili olmak zorunda değildir. Tam tersine, ev sahibesi yemek pişirme ve ağırlama konusunda kıskanılacak bir geçmişe sahip olabilir ya da kötümser tenis oyuncusu aslında iyimser partnerinden çok daha iyi bir performans göstermiş olabilir.

Telegram: @cinciva

Dolayısıyla, olumsuz bir insan kötü zamanlarını haürlamaya eğilimliyken, olumlu bir insan iyi anları hatırlamaya eğilimlidir. Burada söz konusu olan olgular değil, olguların yorumlanışı ile yapüğımız şeyleri etkileyen, yorumumuzun yarattığı zihinsel durumdur. Kişisel haritamız, gerçekliğimiz haline gelir. Her davranışımızla ilgili her yorumumuz da kendi dünyamıza ait kişisel haritamızı genişletir.

Uzun vadede gerçek performansımız, yorumlarımızla ya da eylemlerimize ilişkin inançlarımızla uyumlu hale gelmeye başlayacaktır. Bu bölümün başında değindiğimiz iyimser ve kötümser tavırlı insanları kapsayan incelemede, geçmişteki deneyimleri ve eğitimleri çok farklı olmayan iki satış elemanında, iyimser olanın kötümser olandan (iyimserlik ve kötümserlik gibi tutumlar, psikometrik testlerle kolayca değerlendirilmektedir) yüzde 20 daha fazla satış

yaptığı görülmüştü, ikinci yılda iyimserlerin olumlu "mazeretleri" gerçeğe dönüşmüş ve satış performansları arasındaki fark oranı yüzde 57'ye ulaşmıştı, iyimser yaklaşımı, bu kişiye başarılı bir satış elemanının yaşamsal olduğunu bildiği azmi ve -geçici başarısızlıklar ne olursa olsun- başarıyı getirecek zihinsel durumu sağlamıştır. Dolayısıyla, belli bir şey hakkındaki düşünme -

yorumlama- biçimimiz, gelecekte yapacaklarımız ve elde edeceklerimizi her zaman etkileyecektir. Neticede, güç kazandıran "nitelikli mazeretler" kaliteli sonuçlar üretir.

Acizliği öğrenmek

1964'te Dr. Martin Seligman adındaki bir psikoloji öğrencisi, Princeton Universitesi'ndeyken önemli bir keşifte bulunmuştu. Seligman'ın öğrenci arkadaşları, bir labirentte yollarını bulmaya çalışan köpeklere hafif elektrik şokları verdikleri bir deney yapıyorlardı. Sonunda köpekler kaçmaya çalışmaktan vazgeçmişlerdi. Daha deneyimli araştırmacılar ise köpeklerde başka yanıtlar ya da deneyi yapmanın başka yollarını ararken, Seligman, laboratuarda yeni olduğu halde çok yönlü etkisi olan bir bakış açısına ulaşmış, köpeklerin aciz olmayı öğrendiklerini görmüştü. Köpeklerin

Telegram: @cinciva

duruma ilişkin yorumları, mücadeleye devam etmenin umutsuz bir çaba olduğu yolundaydı, bu nedenle çabalamaya son vermişlerdi, insanlar üzerinde yapılan benzer bir deneyde de yüksek ses kullanılmıştı. Şaşırtıcı bir şekilde benzer sonuçlar elde edilmişti; insanlar da kaçmaktan vazgeçiyorlar, aynı acizliği sergiliyorlardı. Bu konuda daha sonra yapılan deneyler, öğrenilmiş kötümserlikten vazgeçilebildiğini göstermiştir. Ve bir kez vazgeçildiğinde, insanlar acizlik halini bir daha asla benimsemiyorlardı. Dolayısıyla davranışlarımızın alışılmış yorumları değiştirilebilir ve gelecekteki davranışlarımızın temeli de bu yeni "mazeretler"

üzerine temellenebilir.

Seligman, bu acizlik duygusuna yol açan belirli inanç kalıplarını saptamıştı.

Süreklilik bu inançlardan ilkidir. Başarılı insanlar, birtakım problemlerle karşılaştıklarında, bu durumun sürekli olduğunu nadiren kabul ederler. İkincisi de yaygınlık inancıdır. Bir problem büyümeye başladığında iyimserler onun yaşamın diğer alanlarını etkilemesine izin vermezler, böylece umutsuzluk diğer alanlara yayılmaz. Problem kontrol altına alınır ve olgular ("Bu defalık başarısız oldum"), gerçekdışı inançlara ("Ben her zaman başarısız olurum")

dönüşmez. Üçüncü olarak, sorun ve aksilikleri "yaşam düzeyi"nde kişisel-leştirip

"Ben başarısız bir insanım" noktasına getirmezler.

İnanabiliyor musunuz?

Dolayısıyla, problem yokmuş gibi davranmaktansa, onları, sürekli olmayan, yaygın olmayan ve kişisel olmayan biçimlerde daha doğru olarak tanımlayabiliriz.

Kendini gerçekleştiren sarmallar

Telegram: @cinciva

Demek ki davranışlar inançları etkiler. Öncelikle belirli olaylara verdiğimiz anlamlar etkilenir, daha sonra da zaman içinde bir benlik imgesi yaratıp onu pekiştiririz.. NLP ya inançlara ya davranışlara ya da ikisine birden müdahale ederek usdışı ve başka türlü önü alınamayarak kişiyi başarısızlığa götüren döngülere müdahale etme yolları sağlar.

Gündelik olarak yaptığımız şeylerin çoğunu alışkanlıkla, bilinçsizce ya da yalnızca kısmen bilinçli bir şekilde yaparız. Başka şeyleri daha düşünceli ve özenli bir şekilde yerine getirir ve bunları niye belirli bir şekilde yaptığımıza ya da niçin böyle davrandığımıza ilişkin bir neden göstermeye hazır olabiliriz. Ancak bir şey yaptığımız bütün durumlarda, en basit günlük faaliyetlerde bile, inançlarımız tarafından yönlendirilme eğilimindeyizdir.

Örnek olarak bir kitap okumayı ele alalım. Okurken ne yaparız? Bazı insanlar çalakalem noüar alır, bazıları renkli kalemler kullanır, bazılarıysa kaldıkları yeri işaretlemek için sayfanın köşesini kıvırırlar. Bazıları en çok işe gidip gelirken okurken, bazıları da daha çok yatakta okur. Kimileri her okumadan sonra kitabı raftaki yerine kaldırırken diğerleri birkaç saat ya da günler sonra, belki de başka biri tarafından kaldırılmak üzere okudukları yere bırakırlar.

Bazı insanlar kitaplarını raflara belirli bir düzen içinde yerleştirirken bazıları da kitapları alt üst karmakarışık yığarlar.

Davranışlardaki bütün bu farklılıklar, sizinle ben, okurlar arasındaki, özellikle değerlerimiz ve inançlarımız arasındaki farklılıkları yansıtır. Bunu belki de "kitabın canına okumadığını" söyleyecek bir kişinin bu davranışına bir neden gösterebi-90 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

lir. Bu neden, kitabı daha sonra okuyabilecek kişiye gösterilen nezaket, mülkiyete duyulan saygı, kitabın değerini korumak, vb.'dir. Oysa başka birisi de, sayfa köşelerini kıvırmayı ya da kitabın sayfa boşluklarında notlar almayı, yaratıcılık, kolaylık, verimlilik vb. bazı nedenlerle yapabilir. Böylece, kendi içinde masum olan bu küçük eylemler, bir değerler ve inançlar çerçevesine yerleşme eğilimi taşır: "Ben titiz bir insanım", "Hiçbir şeyi atmam",

Telegram: @cinciva

"Düzenliyim", "Dağınığım", "Düşünceli, zeki, titiz, dikkatli, bağımsız ... bir insanım". İnsanın bu benlik imgeleri ya da inançları yüzlerce alışkanlık haline gelmiş, gündelik eyleme yansır. Elbette kendi yorumumuza bağlı olarak her eylem de inançlarımızı ve değerlerimizi güçlendirir. Hepimizin, yaptığımız şeyleri, başarılarımızı, başarısızlıklarımızı ve genel olarak yaşama biçimimizi içine alan bir kişisel mazeretler hiyerarşisi vardır.

Her eylem bir inanca karşılık gelir

Normal olarak bunların hiçbirinin bilincinde olmayız. Bütün eylemlerimizin bir inanç çerçevesine karşılık geldiği ancak konunun üzerinde düşünüp analiz yaptıktan sonra gün yüzüne çıkar. Ne yapacağı tahmin edilemez olmakla övünen bir insan bile olasılıkla övündüğü şey doğrultusunda davranmaya alışacak ve bu ne yapacağı belli olmama imgesinin kölesi olacaktır. Bütün bunlar NLP'nin, ilk bölümde sözünü ettiğimiz, her davranışın arkasında olumlu bir niyet yattığı yönündeki önvarsayımıyla yakından ilintilidir. Bırakın davranışı gözlemleyen kişilerin anlamasını, davranışı yapan kişi bile ilk bakışta göremese de yaptığımız şeylerin her zaman bir temeli, bir amacı vardır.

Dolayısıyla eylemlerimiz, inançlarımızın dışavurumudur. Eylemlerimiz inanç temelinde yorumlanır. Bu yorumlama olumlu ya da olumsuz bir sonuç verebilir.

Kitap okuma örneğini ele alalım. Kitabı yerine kaldırmayıp okumayı kestiği yerde bırakan, bunu da muhtemelen kitabı bir daha okumak

İnanabiliyor musunuz?

istediğinde onu bulmak için yapan kişinin eylemini düşünelim. Eğer bu okur, "Ben özgür düşünceli, kendine özgü bir insanım, bu tür önemsiz kuralların kölesi değilim" diyebilecek bir inanca sahipse, yaptığı eylem (bilinçaltında) bu inanca bağlanarak yorumlanacaktır. Bununla birlikte, "Ben dağınık bir insanım" diyecek bir inanca sahipse, bu eylem, başka bir açık akılcı açıklaması olmayan diğer yüzlerce olayla birlikte inancı destekleyen ve güçlendiren, "Ben dağınık bir insanım" şeklindeki bu

Telegram: @cinciva

zihinsel kutucukta kendisine bir yer bulacaktır. Bu durum karşısında kızgınlık duyan bir eşin yardımı bu dağınıklık imgesine katkıda bulunacaktır kuşkusuz. Bu, başka türlü herhangi bir anlam taşımayacak eylemlerin sizi özensiz, ağır, unutkan ya da kindar kılabileceği bir süreçtir; her bir eylem bir inanca "karşılık gelecektir". Bu "güç kaybettiren" inançlar ne kadar güçlüyse gündelik eylemler eylemler de onların sinsice açılan ağlarına o denli fazla dolanır.

İNANÇ KUTUCUKLARI

İnancın dereceleri olduğu gibi eylemlerin de dereceleri vardır kuşkusuz. Bu yüzden, "dağınık insan" imgesi oluşup olgunlaştıkça "yatak odasında, yerde kalan kitap" "çay masasında vb kalan kitaba" dönüşür. Daha sonra "rafa konmayan kitap"

halini alır. Son olarak da "rafta doğru yere konmayan kitap" olur. Tıpkı bir çocuğun giderek daha çok ağacı, ağaç olarak sınıflandırması ve biçimi ya da büyüklüğü ne olursa olsun hepsini "ağaç" kavramı altında daha tanıdık bir hale getirmesi gibi, biz de eylemlerimizi bildik ve elverişli inanç kutucuklarına yerleştirmeye eğilim duyarız. Daha iyi düşünmek, yaşamsal avantajları olan bu zekice dosyalama sistemini önlemekle değil, sürecin ne olduğunu bilmekle ve istendiğinde bu inanç kutucukları arasında bağlantı kurmakla ilgilidir. Bir eylemi istediğiniz şekilde yorumlayabilirsiniz. İstediğiniz şeye inanabilirsiniz. Nitelikli düşünme, nitelikli ve güç kazandırıcı inançlar gerektirir.

Kendi deneyimlerinizle ilgili olarak şu ana kadar sözünü ettiğimiz noktaların doğru olup olmadığını görmek için biraz zaman ayırın. Sıradan bir gün içinde hatırlayabildiğiniz kadar çok sayıda eylemi not edin. Sonra da, yaptıklarınızın inançlarınız açısından yaptığınız şeylerin, kendi inançlarınız bağlamında nedenlerini anlamaya çalışın.

Telegram: @cinciva

Örneğin, kahvenizi bitirir bitirmez bir sonraki kahve molasına ya da küf tutana veya temiz kap kaçak kalmayana dek beklemek yerine fincanınızı hemen yıkıyor olabilirsiniz. Bu davranışınızın nedeni de dağınık bir masadan hoşlanmamanız ("Ben düzenli bir insanım" inancını yansıtan bir varsayım) veya fincanın dibinde kalan kahvenin sağa sola sıçraması ihtimalinin sizi rahatsız etmesi ("Ben dikkatli, düşünceli, tedbirli ve eşyalarına özen gösteren bir insanım"

varsayımı) olabilir. Ya da nedenleriniz, sağlıkla, örnek olmak istemekle veya birisiyle görüşmek için masanızdan uzaklaşmak istemekle ilgili olabilir. Belki bilinçsiz bir şekilde, kendisini "Burada sürünüyorum", "Daha iyi bir işim olmalı", 'Yeteneklerim boşa harcanıyor" benzeri ifade eden bir benlik imgesi beslemektesiniz. Eğer sonuç almak istiyorsanız, bu alıştırmayı dürüstçe yapmanız gerekir.

Eylemlerinizin sayısı, olası inançlarınızın sayısı gibi sınırsızdır. Diş macunu tüpünün kapağını kapatıp kapatmamanın potansiyel bir evlilik sonlandırma nedeni olduğu düzleme dek böyledir bu. Bununla birlikte, çok az sayıda inancın, eylemlerinizi yerleştireceğiniz sürekli bir kutucuk olacağını göreceksiniz.

Ayrıca, bir eylemin (örneğin, bir randevuyu ajandanıza hemen not etmenizin), birden fazla inancı (örneğin, "Ben dakik bir insanım", "Güvenilir biriyim",

"Vicdanlı bir insanım", "Düzenli bir insanım" vb.) desteklendiğinin de bilincine varabilirsiniz.

İnanabiliyor musunuz?

Egzersizi yaparken, inançlarınızı destekleyen başka eylemleri de fark edebilirsiniz. Aynı şekilde, daha önceden listenize almadığınız, ancak eylemleriniz dolayısıyla şu anda farkına vardığınız başka inanç ve değerleri de hatırlayabilirsiniz. İşinize yarayacak her türlü liste ya da yorumları tutun.

Telegram: @cinciva

Son olarak, hangi inançların size güç kazandırdığına karar verin. Bu inançlar, elde etmek ve olmak istediğiniz şeylere ulaşma konusunda size yardımcı olabilir.

Sonra da sizi tam potansiyelinize ulaşmaktan alıkoyabilecek nitelikte olan, güç kaybettiren inançlarınızı bulmaya çalışın.

Artık tanıdığınız "alt sistemleri değiştirmek" tekniğini kullanarak, istediğiniz inançları değiştirebilirsiniz. Güç kazandıran bir inancınızla desteklenen bir davranışınızın alt sistemini, güç kaybettiren inancınızın desteklediği bir davranışınıza uygulayın. İnançlarınızın eylemleriniz üzerindeki etkisini anladığınıza göre, bir inancı seçip uygunluğunu sınayabilirsiniz bilirsiniz; "Bu inanç, istediğim sonuçları elde etmeme yardımcı olacak mı?" Eylemlerinize uyguladığınız test de şöyle olacaktır: "Bu eylem inandığım şeyle uyum içinde mi?"

İYİ YAPILMIŞ BİR İŞ

Bundan böyle, (düşünmeden) yaptığınız ve (yine üzerinde çok fazla düşünmeden) inandığınız şeylerle bunların birbiriyle karşılıklı etkileşimine aşina olacaksınız. Kolay ve eğlenceli olan başka bir egzersize hazırsınız artık. İyi yaptığınız bir şeyi düşünün. Bu muhtemelen zamanında size mutluluk vermiş olan, yeniden hatırladığınızda aynı mutluluğu hissedeceğiniz bir olay olacaktır.

Alçakgönüllülüğü bir yana bırakın; hepimizin iyi yaptığı bazı şeyler vardır.

Burada her gün rekor kırmaktan ya da kendimizi profesyonellerle karşılaştırmaktan söz etmiyoruz. Ama kendi standartlarımıza göre, hepimiz zaman zaman bir işi yapmaktan büyük bir keyif duyarız. Eğer gerekliyse, geçmişteki bir başarınızı kullanabilirsiniz ama

son zamanlarda olmuş bir şeyi zihninizde daha net canlandı-rabileceğinizden, daha yeni bir olayı düşünmeniz daha iyi sonuç verecektir. Bir durumu ya da yaptığınız bir şeyi hayalinizde canlandırın ve bunun size verdiği hazzı yaşayın.

Telegram: @cinciva

Şimdi kendinize, 'Yaptığım şeyde ya da yapma biçimimde hoşuma giden neydi?" diye sorun ve vereceğiniz yanıtı not edin. Daha sonra, "Bu eylem - yaptığım veya ya da başardığım şey- kendime ilişkin hangi inancımı kanıtlıyor?" sorusunu yöneltin.

İnancınızı sözcüklere dökün.

Sonra, aynı inancı hayata geçirdiğiniz başka üç durum düşünün. İnancınızın kanıtı olan başka olaylar, eylemler ve başarıları hatırlayın. Başka insanların eylemlerinize tanık olduğu durumları seçmeyi deneyin ve sanki bir video film izliyormuş gibi, önemli bir inancı sonuna kadar yaşadığınızı bilerek başından sonuna dek sahneleri zihninizde tekrar canlandırın. Bunu yaparken, inancınızı yüksek sesle dile getirin. Örneğin: "Bu, yaratıcı, yenilikçi, ilgili, coşkulu, vb. bir kişi" deyin. Bu, güç kazandırıcı inancınızı pekiştirecek ve onu belirli eylemlerle ilişkilendirerek inancınızı kanıtlayacaktır.

Bir şeyi iyi yaptığınız, inancınıza göre yaşadığınız bu mutlu durumları, olabildiğince canlı bir şekilde hayal edin ve bunun ardından neler hissettiğinizi düşünün. Zihninizde bunu yaparken, iyi yaptığınız bir şey size hoşluk ve kendine güven duygusu verecek, dolayısıyla inancınızı daha çok güçlendirici bir niteliğe kavuşacaktır. Geçmişe dönüp diğer eylemlerinizi düşünür ve onları kendi tercihiniz olan inançlarınızla birlikte tanımlarken davranışlarınızı bilinçli olarak inancınızı etkileme yönünde kullanıyor olacaksınız; güveniniz bu sayede daha da artacak. Bu alıştırma, zaten güçlendirici olan inançlarınızı pekiştirecektir. Daha sonra, daha canlı ve bağlantılı görüntüler yaratarak en güçlü inançlarınız ve en motive edici deneyimlerinizle ilintili olan görüntülerin alt sistemlerini ayarlayabilirsiniz.

İnanabiliyor musunuz?

EYLEMLERİ GÜÇ KAZANDIRAN İNANÇLARA DÖNÜŞTÜRMEK

Her eylemimizi güç kazandıran inançlar yaratmayı ve amaçlarımıza ulaşmayı göz önünde bulunduracak şekilde oluşturmaya nasıl başlayabiliriz? Çoğumuz etkili, güç kazandırıcı inançlara sahip olma

Telegram: @cinciva

konusunda yetersiz olduğumuzu kabul etmeye hazırızdır. Yani, kendine daha güvenli, daha olumlu olmayı ve olumsuz inançları tersine çevirmeyi isteriz. İşte, size arzuladığınız şeyleri yaratmak için kullanabileceğiniz güçlü bir teknik. Kendiniz hakkında, gerçekte, yüreğinizin derinliklerinde inanmadığınız ama inanmak istediğiniz bir şeyi düşünün. Örneğin,

değişikliklere ve yeni şeyler öğrenmeye açık olmayı istiyor olabilirsiniz. Ama değişiklikleri acı verici bulacağınızı ve yeni bir şey öğrenmenin de oldukça yavaş işleyen bir süreç olduğunu bilirsiniz. Konuyu düşünmeye bir süre ayırın ve böyle bir inanç seçin. Bu inancı eylemlerinizin her aşamasını etkileyebilecek şekilde, kendiniz için önemli bir inanç haline getirin ve kendinize şu soruları sorun:

İnancınız olumlu biçimde ifade edilmiş mi?

Örneğin, bir inancı "Ben utangaç bir insan değilim" şeklinde, inanmadığınız bir anlamla ifade etmek yerine, "Ben girişken bir insanım" benzeri, olumlu bir ifadeyle tanımlayın. Olumlu açıklamalar, bir tür bilinçaltı programlama olarak beyin tarafından daha kolay kabul edilir.

Bu inanç gerçekten size mi, yoksa başka birisine mi ait?

Örneğin, "İnsanların benden hoşlandığına inanıyorum" cümlesi, gerçekte başka birisinin inancına ilişkindir. Bunu, "Ben hoşlanılabilecek bir insanım" şeklinde yeniden ifade ettiğinizde sizinle daha ilişkili bir inanç haline gelir ve kendi kontrolünüze girer. Bazı insanların sizden hoşlanmaması kaçınılmaz olduğu halde, hoşlanılabilecek bir şekilde davrana-96

 rak hoşlanılabilecek bir insan olduğunuza haklı olarak inanabilirsiniz.

"İnsanların benden hoşlandığına inanıyorum" örneği, benim "zihinsel güvenilirlik" olarak adlandırdığım şeyden yoksundur ve sizin gücünüzü aşan bir şeydir. İnançlarınızı, onları eylemlerinizle kanıtlamanın sorumluluğunu bütünüyle üstlenebileceğiniz bir biçimde ifade edin.

İnancınız güçleniyor ve yaşamınızın diğer yönleriyle uyuşuyor mu?

Telegram: @cinciva

Seçtiğiniz inancın, planlarınızı ve hedeflerinizi, daha doğrusu sahip olduğunuz diğer değer ve inançları nasıl etkileyebileceğini kendinize sorun. Bu inancınızla diğer inanç ve hedefleriniz arasında bir çatışma ya da -bazen adlandırdığımız biçimiyle- bir uyumsuzluk olup olmadığını bilmelisiniz. Şirket sahibi bir arkadaş, kendini bütünüyle işine verebileceğine kuvvetle inanıyor, bu inancını pekiştirerek gelecekteki yansıtmak istiyordu. Ne yazık ki bu inancın karısını ve ailesini gözardı etmesine yol açtığını, söz konusu inancın kendisine mutluluk getirmeyeceğini kabul etmek zorunda kaldı. İnancınızı, yaşamınızın daha geniş bir alanıyla ya da sorumluluğunuzda olan diğer insanların yaşamıyla uyumlu olacak biçimde değiştirmek ya da düzeltmek zorunda kalabilirsiniz.

İnancınız dinamik mi, statik mi?

Statik, durağan bir inanç, "Zekiyim", "Güvenilirim" ya da "Çekici bir insanım"

şeklinde olabilir. Statik inançların yarattığı sorun, mutlak bir şekilde tanımlandıkları için, o inanca uymayan tek bir durumda bile zihinsel güvenilirliğini kaybetmelerinde yatar. Arada sırada hiç de zeki, çekici ya da güvenilir bir insan gibi davranmayız; kötü bir zamanımızdayızdır. Böyle bir durumda kıyaslamaya da açık oluruz: Ben kime kıyasla zekiyimdir? Kaçınılmaz bir şekilde de mutlak bir ölçütten daha kötü görünürüz. Oysa, dinamik bir inanç

"Daha güvenilir biri oluyorum", "Günden güne daha iyi ders alıyorum", İnanabiliyor musunuz?

"Şu, şu konularda daha iyi oluyorum" şeklindedir. Emile Coue adlı Fransız psikoterapist, yaklaşık bir yüz yıl önce hastalarına, bugün çok ünlü olan şu formülü tavsiye ettiğinde haklıydı: "Her gün, her açıdan daha iyiye gidiyorum."

Geçici olarak yanlış bir yola sapsak bile dinamik bir inanç doğruluğunu korur.

Telegram: @cinciva

Bilinçaltı buna inanır ve bunu kolaylıkla ortaya konan tavra dönüştürür. Olumlu onayın bu biçimi, ara sıra "kötü günler" yaşamanıza göz yumar ve daha önemlisi, olumsuz geribildirimlere izin verir. Sonuçta, neyi doğru yaptığınızdan çok, neyi yanlış yaptığınızı değerlendirerek daha iyiye doğru ilerlersiniz. Bu, doğru öğrenmenin bir parçasıdır.

Hangi eylemler inancınızı destekler?

Şimdi bir aşama daha ileri gidebilirsiniz. Pekiştirmek istediğiniz inancı göz önünde bulundurarak, arzu ettiğiniz inanca yol açabilecek ya da onun kanıtı olabilecek, mümkün olduğunca çok sayıda eylemi zihninizde canlandırın. Kendi deneyimlerinizin ötesine geçip bu inanca sahip olan başkalarının neler yaptığını hayal etmeye çalışın. Bu inançta olan birisi gerçekte nasıl davranır?

Olabildiğince çok örnek düşünüp bunların hepsini yazıya dökün. Örneğin, "Ben her tür şirkette kendimden emin ve rahatımdır" düşüncesi, çeşitli yollarla sınanabilir. Bu konuda akla gelebilecek eylemler, hazırlıksız bir konuşma yapmak, sosyal bir etkinlikte yeni arkadaşlar edinmek, uzaktan akrabalarınızı ağırlamak, iş arkadaşlarınızla hassas bir konuyu tartışmak, önemli bir müşteriye sunuş yapmak ya da okul pikniğine yardım etmek olabilir. Arzu ettiğiniz yeni inancınızla tutarlı olan, mümkün olduğunca çok eylem düşünün.

BİRİNCİ PERDE

Yaptığınız listeden bir eylem seçin ve onu, sanki ekranda bir film seyrediyormuş

gibi, elinizden geldiğince net, gerçekçi ve renkli bir şekilde zihninizde canlandırın. Bu aşamadaki zihinsel canlandırmanızda, kişisel başarılarınızdan oluşan bir

belleğiniz yoksa, kendiniz yerine bir başkasını da düşünebilirsiniz. Ancak hazır olur olmaz bu sahnenin baş oyuncusu olarak kendinizi koyun ve bu eylemi tek başınıza, güven ve ustalıkla gerçekleştirirken hayal edin.

Telegram: @cinciva

Nesneleri kendi gözlerinizle görüyormuş gibi izleyin; deneyiminizin içine girin. Sırasıyla görüntüler, sesler ve duygular (artık size tanıdık gelecek temsil sistemleri) ile çalışın ve daha sonra bunların hepsini birinci perde için bir araya getirin.

Görüntüler artık capcanlıdır, ve bu eylem içinde, haz ve ustalık duygularını yaşarken nerdeyse oradasınızdır. Bütün bunlar olurken, inancınızı yüksek sesle ifade edin, onu olumlayın (affirmation) ve zihninizdeki resimden ihtiyaç duyduğunuz bütün kanıtları seçin.

Sizi güçlü kılacak bir inanç -sahip olmayı seçtiğiniz bir inanç- yaratmakta kullanabileceğiniz, uygulayabileceğiniz ve kusursuzlaştırabileceğiniz bir tekniğe sahipsiniz artık. Ancak süreç daha yeni başladı. Listenizdeki bu inancı pekiştirecek diğer eylemleri de zihninizde canlandırabilirsiniz. Amacınız, bu inancı kanıtlayacak tüm eylemlere (hayal kurarken beyninizde meydana gelen elektro-kimyasal değişimlerin temsil ettiği an için) aşina duruma gelmenizdir.

Arzuladığınız inancı destekleyecek her eylem hayalinizde temsil edilmiş

olmalıdır. Parlak başarılar kazanmış çoğu insan amacına bu yolla ulaşır. Daha sonra, aynı süreci, elde etmek istediğiniz diğer güç kazandırıcı inançlar için işletmeye başlayabilirsiniz.

KENDİNİZE SÖZ VERİN

Geriye bir aşama kalıyor ve bu da tıpkı adrenalin pompalamaya benziyor.

Zihninizde canlandırdığınız eylemleri nerede ve ne zaman (evde, sokakta, işte, ileride uygun bir fırsat karşınıza çıktığında) uygulayacağınıza karar verin.

Ajandanızı tarayın ve bu işe kendinizi vermeye başlayın. Bazı düzenli iş

toplantılarına katılıyorsanız, bu, yeni iddialı teknikleri denemeniz için bir fırsat olabilir ya da size halka açık bir konuşma

İnanabiliyor musunuz?

Telegram: @cinciva

veya sunum yapma fırsatı doğurabilir. Yeni bir hobiye, spor dalına ya da aktiviteye başlamak için düzenleme yapın. Listeniz en azından, gerçek yaşamınızda programlayabileceğiniz sayıda etkinliği içerecek uzunlukta olmalıdır. Kendinize yatırım yapın. Yapmayı kararlaştırdığınız şeyi başkalarına söyleyin. Eğer biraz heyecanlanıyorsanız bu iyi bir şeydir. Zihinde canlandırmaya devam edin, çünkü bu, gerçek şeyler için güveninizi toplamanıza yardımcı olacaktır. Ev ödevinizi yapın. Neyi öğrenmeniz gerektiğini öğrenin ve gerekli hazırlıkları yapın. Bütün bunlar üzerinde çalışmaya değecektir, çünkü değişimin eşiğindesiniz. Üstelik bu değişim, yalnızca belli başlı davranışlarınızı değil, kişiliğinizi üzerine kurduğunuz temel inançlarınızı da kapsayacaktır. Bu inançlar sizi kalıcı bir şekilde iyi yönde değiştirecektir.

Bu bölümdeki egzersizler, arzu ettiğiniz bütün güç kazandırıcı inançlara sırayla uygulanabilir. Yeni kazandığınız ustalıkları bir uygulama alanından diğerine, bir spor dalından hobilerinize ve kariyerinizle ilgili bir konudan iş yaşamınız, sosyal yaşamınız ve özel yaşamınız arasında bir denge kurmaya kadar her yere aktarabilirsiniz. Eylemleri nasıl değerlendireceğinizi öğreniyorsunuz. Artık neyin inançlarınız üzerinde en büyük etkiyi yaratacağını, neyin hedeflerinize ulaşmada en elverişli yolu açacağını. İlk bölümde ana hatlarıyla sergilediğimiz

birkaç temel ilkeye ve beynin çalışma biçimi konusunda basit nörolojik gerçeklere dayanarak köklü kişisel değişiklikleri gerçekleştirip istediğiniz şeyleri elde etmenizi sağlayacak becerileri kazanıyorsunuz.

5

BAŞARIYA GİDEN YOLUNUZU DÜŞLEMEK

Düşlediğiniz ya da zihninizde canlandırdığınız şeyler yaşamda karşınıza çıkan olayları etkileyecektir. Hepimiz, zihinsel gerçeklik haritalarımıza göre yaşamaya başlamadan önce, onları yaratma yetisiyle doğarız. Öncelikle olmasını istediğimiz şeyi ya da olmaktan hoşlanacağımız kişiyi düşler, böylece, dış

Telegram: @cinciva

dünyada karşılaşmadan gerçekliğimizi içsel olarak "yaşarız". Bu deneyim, gerçek şeylerle birlikte andığımız her şeyi, getirdikleri sevinç ya da acı duygusuyla ilgili tüm sesleri, görüntüleri ve duyguları içine alır.

HAYAL GÜCÜNÜN ÖNEMİ

Albert Einstein, "Hayal gücü, bilgiden daha önemlidir" demişti. Rölativite denklemi (E=mc2) teorisi, ışın üzerinde çılgınca, hayali, kozmik bir yolculuk olarak başlamıştır. Başka bilimsel başarıların çıkış noktası da, Einstein'da olduğu gibi, yoğun bir çalışma ve azimle gerçekleşmesine rağmen, hayali bir sıçramaya dayanabilir. Başarılı olan ya da oldukça iyi per-Başanya Giden Yolunuzu Düşlemek

formans gösteren çoğu insan, başarılarını, gerçekleştirmeden çok uzun bir süre önce hayal edip kendi zihinlerinde prova etme yetisine sahip görünmektedir.

Sporcular başarılarını, fiilen ulaşmadan önce zihinlerinde canlandırır, hatta bazen kendilerinden ziyade başka bir rol modelini örnek alabilirler. Yapılan birçok deney, performansın aslında, fiziksel pratik gibi zihinsel pratiğin de bir sonucu olarak geliştiğini kanıtlamıştır. Örneğin araştırmacılar, cirit atma ya da basketbolde topu potaya sokma gibi durumlarda, zihinsel prova dediğimiz şeyin en az fiziksel egzersizler kadar etkili olduğunu hayretle görmüşlerdi.

Satışta ve diğer iş alanlarında da görülmüş olan buna benzer sonuçlar, gerçek başarılarda hayal gücünün ne kadar büyük bir önem taşıdığını ortaya koymaktadır.

Hayal gücü evrensel, doğal bir yetenektir; onu her zaman kullanırız. Eğer gelecekteki olaylar ya da deneyimler konusunda sürekli kötü şeyler kurgularsak davranışlarımızı düşünme biçimimize göre programladığımız için, bu eğilimimiz gerçekteki olayları da etkileyecektir. Benzer bir şekilde, bir hobiyle ya da spor dalıyla uğraşmaktan hoşlanıyorsak, bunları da zihnimizde canlandırıp zevk alabiliriz. Sürekli tekrarlanan bu "başarı kayıtları" gerçek hayatta daha iyi performans sergilememizi sağlayacak

Telegram: @cinciva

şekilde bize güven kazandırır. Birçok durumda bu süreç rastgele ya da yanlışlıkla işliyormuş gibi görünür. Hepimizin üstün olduğu bir alan bulunmakla birlikte, bunu kaydedip zihinsel olarak doğru yaptığımız herhangi bir şeyi bir durumdan başka bir duruma aktaramayız. Akılcı bir temeli olmasa da, bir alanda daha zayıf bir benlik imgesine sahipken başka bir alanda daha güçlü bir benlik imgesine sahip olabiliriz. Hayal gücünün yaptıklarımız üzerinde önemli bir rol oynadığını kabul ettikten sonra, NLP bize, seçtiğimiz herhangi bir alandaki performansımızı artırmak için bu gücü bilinçli ve yapıcı bir şekilde kullanmanın yollarını öğretir.

DİLEKLER VE İSTEKLER

Bizler düşlerimizin ürünüyüz. Eviniz, arabanız, şu anda bulunduğunuz yer, bir zamanlar sadece düşlerinizde, kişisel gerçeklik haritalarınızdaydı. Rafınızdaki kitaplar, kitapçıda dururken başkalarının düşleriydi. Şu anda oturduğunuz sandalyeyi daha önce birisi düşledi, sonra tasarladı ve gerçekliğe dönüştürdü.

Her şey böyle gerçekleşir. Bu yüzden, istediğiniz şeyi elde etmek için önce hayal gücünüzün dizginlerini elinize almanız gerekir. Düşlerinizin niteliği yaşamınızın niteliğini belirlediği için düşleriniz konusunda seçici olun. Daima en iyisini isteyin.

Bazı "düşler" asla gerçeğe dönüşmez, dilek olarak kalırlar. Zihinsel canlandırma olarak bunlar düşük niteliklidir; yüksek bir performansa ulaşmakta fazla işe yaramazlar. Yine de biz, NLP tekniklerini, dilekleri istekler katına çıkarmada ve ham hayalleri güçlü, motive edici arzular haline getirmede kullanabiliriz.

Sonuç olarak, nitelikli düşler kurmayı öğrenebiliriz.

Dilekleri isteklere dönüştürmek

Şu küçük egzersizi yapın. Gerçekleşmesinden hoşlandığınız ama yüreğinizin derinliklerinde gerçekleştirmek için yoğun bir istek duymadığınız birkaç dileğinizi aklınıza getirin. Şimdi, her dileğinizin gerçekleşme aşamasında olduğunu, böyle bir durumda kendinizi ve dış

Telegram: @cinciva

koşulları hayal edin. Görüntüleri, sesleri ve duyguları hayal ederken muhtemelen onları bulanık, belirsiz ya da uzak, başka bir deyişle gerçeğe benzemiyormuş gibi göreceksiniz. Belki de bir görüntüyü birkaç dakikadan fazla hayal etmek size güç gelecektir. Bu, bir dileğin ya da "iyi şekillendirilmemiş bir sonucun" zihnimizde nasıl temsil edildiğini gösteren bir örnektir.

Şimdi, düşüncelerinizi henüz gerçekleşmese de canlı biçimde hayal edip zevk aldığınız ve gerçekleşeceğine yürekten inandığınız güçlü bir arzu ya da istek üzerinde yoğunlaştırın. Bu arzuyla ilişkili olan görüntüleri, sesleri ve duyguları muh-Başarıya Giden Yolunuzu Düşlemek

temelen size yakın ve net bulacak, ayrıca zihninizde kolayca canlandıracaksınız.

Birkaç dakika içinde, yalnızca özel duygularınızı ya da temsil sistemlerinizi yaşamakla kalmayacak, bundan haz da alacaksınız. Bu yüzden, teknik olarak ve düşünsel anlamda, bir dileğe ya da bir isteğe, iyi ya da kötü nitelikli bir düşe, iyi ya da kötü şekillendirilmiş bir sonuca sahip olabilirsiniz. Bunların her biri, nörolojik olarak çok farklı şekillerde temsil edilir. Daha önemlisi, net, canlı ve nitelikli düşler gerçekleşmeye daha yatkındır. Çünkü, hem genel olarak hem de her temsil sisteminde hayal etme yeteneğimizi geliştirerek kendimize özgü alt sistemlerinizi değiştirebileceğimiz için (bir resmi daha büyük ve daha parlak yapmak gibi), hem sonuç alma olasılığını hem de alınan sonucun niteliğini ya da başarı düzeyini etkileyebiliriz.

HEDEFE OTOMATİK ULAŞMA SİSTEMİNİZ

Biz insanlar net bir şekilde hayal edilmiş hedeflere göre davranırız. Bunlar, sanayi robotlarında, merkezi ısıtma sistemlerinde ya da füzelerde kullanılanlar gibi, sibernetik bir sistemdeki hedefleri temsil eder. Nefes almak ve diğer vücut fonksiyonları gibi çoğu yaşam hedefi, verili halde mevcuttur. Bir ısıtma sisteminin oda sıcaklığını sürekli aynı düzeyde tutması gibi, biz de vücut sıcaklığımızı ve kan basıncımızı sürekli ayarlayabiliriz. Ancak bu sistem, ikinci bölümde sıraladığımız hedefler de

Telegram: @cinciva

dahil olmak üzere bilinçli olarak sisteme "kattığımız" daha üst düzeydeki hedefleri de kapsar. Duyularımız, hedefimize göre nerede olduğumuzu göstererek bize gerekli geribildirimi aktarır.

Tüm fiziksel ve zihinsel yetilerimiz, içsel hedefimizi tam bir ayna gibi yansıtana kadar eylemlerimizi değiştirmek için gerekli "itici kuwet"i sağlar.

Eğer bunda başarılı olamıyorsak başka bir şey deneyelim; hatalar -araba kullanmayı öğrenirken direksiyona bütünüyle hakim olamamak 104 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı gibi- istenen beceriye ya da hedefe yaklaştıkça yavaş yavaş azalır. Bu sibernetik ya da yönlenme sürecinde zihnimizde kaynağı açıkça belli olmayan bazı yararlı düşünceler oluşabilir, oysa bunlar varolan hedefle ilintili bir şekilde ortaya çıkmıştır. Açık olması koşuluyla kararlı biçimde hedefe doğru ilerleriz.

Neyse ki bu bilinçsiz biçimde yaşanan bir öğrenme sürecidir (ilk bölümde tartıştığımız bilinçli yeterlik.) Dolayısıyla, bize gereken, net bir amaç belirlemek ve buna bağlı kalmak; yani, beynimizi bilinçli olarak asla başaramayacağımız şeyi yapacak biçimde programlamaktır.

İMGELEM GÜCÜNÜ HEDEFLERİNİZDE KULLANMAK

2. bölümdeki hedefler listesine göre hareket ettiğimizde bu hedefleri netleştirmek üzere kullandığınız her testte yalnızca sağduyu ve mantık uygulanıyordu. Hayal gücünüzü, imgeleminizi sınamamıştınız, ancak her hedefinizi net bir şekilde formüle etmek zorundaydınız. Belirli bir hedefi sözcüklerle kolayca tanımlayamadıysanız, bu, onların "dilek" sınıfına girdiğini gösterebilir. Dileklerin tanımlanması zor olduğu kadar zihinde canlandırılması da zor olacaktır. Aynı şekilde, eğer bütünsellikle ilgili bir sorun varsa (hedef bir çelişki içerebilir ya da bir huzursuzluk uyandırabilir), bu, arzunuzla ilgili öncelikleri henüz ortaya koymamış olduğunuz anlamına gelebilir. Ayrıca, ortaya çıkan sonuçları gerçekçi ve net görüntülerle canlandırma olanağınız da ortadan kalkar. Oysa şimdi, dilekleri ve istekleri birbirinden ayırmak için

kullandığınız yöntemle hedeflerinizi hangi netlikte hayal edebildiğinize, zihninizdeki ve beyninizdeki hard diskte bunları nasıl kaynaştırdığınıza bağlı olarak siz de listenizde bir derecelendirme yapmaya başlayabilirsiniz.

Telegram: @cinciva

Bu durumda, zihninizde canlandırdığınız her hedefin nasıl analiz edildiğini hatırlamak için alt sistemler tablosuna göz atmanız gerekebilir.

Başarıya Giden Yolunuzu Düşlemek

105

Hayalinizdeki hedefleri yoğunlaştırmak

Tüm hedeflerinizin özelliklerini karşılaştırmak yerine fiili değişiklikleri gerçekleştirmeye başlamak isterseniz bunun kestirme bir yolu vardır. En çok önemsediğiniz üç hedefinizi seçip, onları net bir şekilde hayal edin. Hayali görüntülerinizi renkli, büyük ve net olarak, sesleri yüksek ve açık bir şekilde, duygulan da üpkı gerçek yaşamda olduğu gibi hayal edin. Kendiniz de bu resmin bir parçasıysanız her şeyi bir seyirci gibi değil, kendi gözlerinizle izliyor gibi görüp yaşamaya çalışın. Her temsil sistemini - görmek, işitmek ve hissetmek-tecrübe edin ve onları gerçek yaşamdaki görüntülere benzeterek "yoğunlaştırın".

Daha sonra, bu durumdan kaynaklanan duygular üzerinde bir an durun ve onların tadını çıkann. Bunu zaman zaman yaparsanız sonuçlan hızlı bir şekilde gözünüzde canlandırmak daha kolaylaşır, görüntüler de giderek daha gerçekçi bir hal alır.

Artık, öznel düşüncelerinizi nesnel gerçekliğe dönüştürecek bir süreci başlatarak sibernetik hedeflere dayalı nitelikli düşler yaratıyorsunuz. Kendi amaçlarınızı gerçekleştirmek yolunda olumlu, yapıcı hayaller kurmayı öğrendiniz.

Zayıf hedefleri güçlü hedeflere dönüştürmek

Listenizde yer alan tüm hedefleriniz üzerinde uğraşmaya hazırsanız bir adım daha ileri gidebilirsiniz. En güçlü arzularınızı simgeleyen ve size en fazla zevk veren alt sistemlerinizi tanımlamaya başlayabilirsiniz. Bu alt sistemleri ya da kişisel düşünme özelliklerini daha sonra zayıf amaçlarınıza ve dileklerinize uygulamalısınız. Örneğin, en güçlü arzularınız gerçek yaşamdan daha büyük, daha doğrusu yaşam hayalinden büyük görünüyorsa, azami etki elde etmek için daha az yoğunlaştığınız hedeflerinizi bu şekilde

Telegram: @cinciva

canlandırmalısınız. Hayali bir görüntü sizin için küçük ve uzaksa, onu kasıtlı olarak yaşamda olduğundan daha büyük düşünün. Benzer bir şekilde, en güçlü imgelerinizde sınırlı bir ekrandan ziyade panoramik bir sahne canlandırırsanız, bu alt sistemi kullanabilirsiniz.

106 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Sizin için panoramik imge, etkili düşünme ve başarı anlamına gelir; yani, bir kazanma modeline sahip olursunuz. Bu egzersizle kendi öznel, kişisel dünyanızı keşfedersiniz. Kendiniz için başarılı düşünme stratejileri formüle etmeyi öğrenirsiniz. En iyi sonuç aldığınız şeylerden yola çıkıp başarı üzerine başarı inşa ederek öğrenmeyi sürdürebilirsiniz.

Bu arada, öğrendiklerinizi bir yakınınız ya da arkadaşınızla birlikte tartışmak isteyebilir ve başka insanların bu konuda nasıl "düşündüğünü" öğrendiğinizde şaşkınlığa düşebilirsiniz.

HEDEFLER Mİ, DÜŞLER Mİ?

Daha önceden kararlaştırdığınız hedefler listesi, "düşlerinizin listesiyle aynı olmayabilir. Uygulanabilir olmadığını düşündüğünüz bir hedefi listenin daha alt sıralarına alabilir ya da kontrol listenize bağlı olarak onu bir şekilde değiştirebilirsiniz. Hedefler, tam olarak düşlerle aynı şey değildir. Hedefler, tıpkı bir vadesi olan isteklere ya da düşlere giden yoldaki kilometre taşlarına benzer. Bir düş, iyi ifade edilmiş, iyi tanımlanmış bir hedefi her zaman aşar.

Üstelik bir hedefi gerçekleştirdikçe, zaten daha büyük ve daha iyi bir şeyin hayalini kurmuş olursunuz. 2. bölümde yaptığınız hedef planlaması, büyük oranda akılcı, sol beyne ait bir işlemdir. Bu bölümdeki hayal etme işlemi ise sağ

beynin alanına girer. Beynin iki tarafını kullanmak, bütünsel ve güçlü biçimde düşünmenizi sağlayarak günlük davranışlarınız açısından da uyarıcı olur. Bu nedenle mantığın ve aklın soğuk ışığının düşlerinizi sınırlamasına izin vermeyin. Eğer düşünüz sizi ileriye götürmeye yetecek kadar güçlüyse geriye yalnızca araçları bulmak kalacaktır. Aşılamaz engeller, ancak siz düşünüze erişeceğinize inandığınız zaman aşılabilir hale gelir ve bu inancı da en iyi, gerçekleştiği açıkça hayal edilen bir düş temsil

Telegram: @cinciva

eder. İrade gücü diye adlandırılan şey bile bir yöne, net bir amacın, unutulamaz bir düşün yönüne kanalize edilmelidir.

Başarıya Giden Yolunuzu Düşlemek

107

Zihinsel imgeler, size yaşamın herhangi bir alanında ilerleme kaydetmenizi sağlayacak bir model sunar. Nitekim, belirli uygulamalar için çeşitli NLP

teknikleri geliştirilmiştir. Örneğin, sizin hayaliniz, hatipler ya da komedyenler gibi, bir spor dalında ya da etkinlikte özel beceri, yetenek ya da karizma gerektiren üstün bir düzeye gelmek olabilir. Öncelikle kendinizi, dışardan izleyen biri gibi -bağlantısız olarak- bu etkinliği, elinizden geldiğince ustalık ve beceriyle yaparken hayal edin. Daha sonra kendiniz olun, her şeyi sanki kendi gözlerinizle görüyormuş gibi -bağlantılı olarak- tekrar hayalinizde canlandırın ve ihtiyacınız olan tüm becerileri kazandığınızı düşünerek mükemmellik duygusunu tadın. Eğer bağlantısız bir imgeden bağlantılı bir imgeye (kendi gözlerinizle görmeye) geçmekte zorlanıyorsanız, ilk sahnenin bir sisin arkasında kaldığını düşünmeyi deneyin. Sis dağıldığında artık yeni, bağlantılı temsil sisteminin içindesiniz; aşağıya bakın ve kendi ellerinizle ayaklarınızı görün.

Şimdi de, sizin yapabilmeyi düşlediğiniz bir şeyi kolaylıkla hayal edebilen bir insanı düşünün. Bu, televizyonda gördüğünüz bir profesyonel, gıpta ettiğiniz bir meslektaşınız veya arkadaşınız olabilir. Kim olduğu hiç önemli değildir. Onları söz konusu faaliyeti sizden daha başarılı ve mükemmel bir şekilde yaparken düşleyin ve neler yaptıklarını tam olarak gözlemleyin. Onlarda kendi performansınıza katmak istediğiniz farklı bir beceri görüyor musunuz? Bu sizin de geliştirip ilerletebileceğiniz bir tarz mı? Ne hissettiklerini düşünüyorsunuz? Bunu da hayal edebiliyor musunuz? Şimdi, modelimizin görüntüsünü bir sis perdesiyle kapayalım. Sis kalkarken modelinizde gözlemleyip sizin de yapmayı dilediğiniz değişiklikleri yaparak, kendinizi nasıl hissettiğinizi bilerek ve performansınızı hayal edebileceğiniz bir mükemmellik düzeyine ulaşürarak yeniden kendiniz olun. Ardından bir süre için bu deneyimin tadını çıkarın. Artık hayal gücünüzün işine yarayacak iyi bir model, nitelikli bir düş

Telegram: @cinciva

yaratmış oldunuz. Yetenekli olduğu-

 nuz ve kendinize çok güvendiğiniz başka bir etkinliği zihninizde canlandırıp bu faaliyetin netliğini ve gerçekliğini onunla uygulamalı olarak karşılaştırabilirsiniz.

BİR TARİH SAPTAMAK

Şimdi, beyninizin sol tarafına ve bazı uygulamalara yeniden göz atalım. Hayal ettiğiniz etkinliği ne zaman gerçekleştirebileceğinize karar verin, bu tarihi ajandanıza yazın ve kendi kendinize söz verin. Eğer golf oynuyorsanız, kendinize uygun, sürekli bir partner seçin ve oynayacağınız günü belirleyin. Hayal ettiğiniz şey bir iş toplantısına başkanlık etmekse, hayal ettiğiniz performansı gerçekleştirebileceğiniz bir sonraki fırsatı kollayın. Tasarladığınız faaliyet yemek pişirmekse, yeteneğinizi sergileyebileceğiniz zamanı planlayın. Bunların hepsi mümkünse, kendinize birden çok plan için söz verin, düşlerinizi gerçekleştirecek fırsatlar yaratın. Yeterli olmadığınızı düşündüğünüz bir alanda muhtemelen kendinize olumsuz bir gözle bakacağınızdan, kendinize vereceğiniz bu söz önemlidir. Üstelik, yapmayı istediğiniz şeye ulaşamama konusunda zekice nedenler ve mazeretler üretmeye eğilimlisinizdir. Bu arada zihinsel canlandırma işlemine devam edin. Bu, kesintisiz bir süreçtir ve bütün eksikliklerinizi mucizevi bir şekilde tedavi etmez. Sağduyunuzun size gerekli olduğunu söylediği hiçbir şeyden vazgeçmeyin. Bunlar egzersiz yapmak, rejim yapmak, çok çalışmak, azimli olmak ya da kitap okumak şeklinde olabilir. Bütün bunların geçmişte bir işe yaramadığını görmüş olsanız bile vazgeçmeyin. Kendinize güvenin, çünkü artık bilinçaltı otomatik pilotunuz nitelikli düşlerle "programlandığından" tüm çabalarınız daha verimli olacaktır.

İstediğiniz şeyi elde etmeye gelince, NLP bir dileği isteğe, genel bir ilgiyi güçlü bir tutkuya dönüştürebilir. Bu da beraberinde kendinize yeni bir güven, önünüze ciddi olarak koyduğunuz herhangi bir hedefe ulaşma yeteneği getirir.

Kıs-

Telegram: @cinciva

kançlık gibi olumsuz bir duygu bile amaçlarınıza ulaşmakta kullanılabilir. Bir insan kıskanılacak kadar iyiyse, bu, NLP uzmanlık teknikleri açısından yararlı bir model olduğu anlamına gelir. Büyük şeyler başarmaya başlamak için doğuştan hırslı, hedef-yönelimli bir insan olmanız gerekmez. Yanlış formüle edilmiş

arzular ve kararsız dileklerle de işe başlayabilirsiniz, ama bunlar üzerinde daha iyi hayal kurmayı öğrenmek koşuluyla; demek ki daha iyi düşler kurmayı öğrenmeniz gerekmekte. Evdeki işlerinizde, çözümlerinizde ve "yapılacaklar"

listenizde doğal olarak hedefler koyan, planlı bir insansa-nız, bu mantıklı, duyarlı yaklaşımı doğal ve hoş bir şekilde, önemli sağ-beyin becerilerini -

gerçek başarılarınıza çok önemli katkılarda bulunacak becerileri- de ekleyerek tamamlayabilirsiniz. Tasalanmanıza gerek yok; bu beceriler sizi bir hayalperest yapmayacaktır (hayalperestler, düşlerini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini bilmediklerinden, değer taşıyan sonuçlar elde edemezler). Ama, değerli bir şey elde etmek istiyorsanız, bir düşe sahip olmalısınız.

6 İÇİNİZDEKİ TİM

Herhalde yaşamınızın birçok alanında kendini duyuran bir iç sesiniz, bir iç duygunuz olduğunu biliyorsunuzdur. Bu ses bazen sizi yolunuzda ilerlemeniz için cesareüendiren bir arkadaş olabileceği gibi; genellikle yeteneklerinize konusunda kuşkulanmanıza yol açan, 'Yapabilirim" diyen doğal güdülerinize ters düşen, eleştirel birisi de olabilir. Nedenini bilmeden, karşılaşır karşılaşmaz hoşlandığınız ya da hoşlanmadığınız bir insanla tanıştığınızı varsayın. O anda göstereceğiniz tepkiyi bazen "kimya", bazen "sezgiyle" açıklarız. 4. bölümde öğrendiğimiz gibi, her türlü içsel ve dışsal etkinin temelinde birbiriyle çatışan inançlarımız yatar; bazı durumlarda kendimize ilişkin temel inançlarımız bile birbiriyle çatışabilir. Bu nedenle, hedeflerimize ulaşmaya çalışırken diğer yanlarımız tarafından da

Telegram: @cinciva

bombardıman ediliriz; daha iyi bir deyişle, içimizdeki iyi niyetli "tim", "takım", yapmaya çalıştığımız şeylere katkıda da bulunabilir, engel de olabilir.

ÇOĞUL KİŞİLİKLER

4. bölümde, normalde kullanmadığımız elimizle kendimize ilişkin inançları yazdığımız egzersizi yaparken sanki farklı insanlar kendilerini beyinlerinin bilinçli ve bilinçsiz

İçinizdeki Tim

taraftarıyla ifade ediyorlarmış gibi, kendimize ilişkin, muhtemelen birbiriyle çelişen bir ya da iki sözcük yazmışızdır. Seminerlerime katılan yüzlerce insan, bu basit tekniği kullanarak kendileri hakkında yazdıklarını görünce şaşkınlıktan ne yapacağını bilememiştir. Örneğin, her zaman kullandığımız elimizle yazdığımız

"sempatik" sözcüğü, kullanmadığımız elimizle yazarken kolayca "kibirli"

sözcüğüne dönüşebilir ya da "vakur" sözcüğü, çocuk ruhlu sağ beynin seçimiyle daha samimi bir ifade olan "çekingen" sözcüğü haline gelebilir. Normalde kullanmadığımız elimizle yaptığımız listede yer alan tanımlar, kullandığımız elimizle yaptığımız listedeki tanımlarla genellikle çelişir. Örneğin, "sempatik"

sözcüğünün "kişisel" sözcüğüyle, "düzenli" tanımının "kaygısız" tanımıyla çeliştiğini görebilirsiniz.

Görünüşte birbiriyle çelişkili olan bu farklı tanımlar, kendimize bakışımızın farklı yönlerini temsil eder. Cümlelerle oynanan bu oyunu (yine, normalde kullanmadığımız elimize başvurarak) daha da ilerletirsek, genellikle, kendimizi farklı durum ya da zamanlarda veya üzerimizdeki etkisini sürdüren geçmişteki imgelerle tanımladığımızı görürüz. Sözgelimi, kendimize evde ya da toplum içinde daha farklı bir gözle bakarken, bir iş ortamında bir sözcük bile kendimizi nasıl gördüğümüzü ortaya koyabilir.

Telegram: @cinciva

Kendimizi sanatçı ruhlu olarak tanımlayabileceğimiz gibi -ki bazen gerçekten öyleyizdir- "pratik" olarak da görebiliriz ve bu özellik de bizim bir parçamızı oluşturur. Bu teknik, kendimizi farklı görme biçimlerimizi ortaya çıkararak içimizde zaman zaman kendini ifade etmek için yarışabilen farklı kişilikleri yansıtır.

Çoğul kişilikler fikri, kısa bir süre öncesine kadar gülüp geçilen bir düşünceydi. Oysa şimdi, bütün göstergeler her birimizin içinde varolan farklı

"zihniyeder"e işaret etmektedir. Roger Sperry'nin bölünmüş beyin araştırması, iki zihin teorisi olarak adlandırılan yaklaşımın yerleşmesini sağlamıştı. Beynin 112 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı

sağ ve sol yansının bütünüyle farklı yollarla işlediğini ortaya koyan bilgilerimiz artık bu teoriyi kesin bir şekilde doğrulamaktadır. Beynimizin dil-temelli sol yarısı, yaşamımızı nasıl düzenlediğimiz, nasıl iletişim kurduğumuzla, problemleri nasıl çözüp kararlan nasıl aldığımız ve nasıl eleştiri yaptığımızla ilgili inançları geliştirirken, beynimizin bütünsel sağ yarısı yaratıcılık, ifade, ilişkiler ve kendimizi nasıl hissettiğimizle ilgili düşünceleri ortaya koyar. Düşünce, hissediş ve inancın kimi yönleri öylesine belirgindir ki farklı kişiliklerle bir iç timin, takımın özelliklerini gösterirler. Bunlar, farklı derecelerde, düşündüğümüz, söylediğimiz, yaptığımız ve başardığımız şeylerin bir parçasını oluşturur.

Hepimiz, oldukça düzenli, mantıklı ve kontrollü olduğumuz anlarımızı hatırlayabileceğimiz gibi, küçük bir çocuk gibi kaygısız, içgüdüsel ve dağınık olduğumuz zamanlarımızı da hatırlayabiliriz. Bu "takım", bizi hedefimize kenedenerek ilerlemekten alıkoyan tüm çelişkileri yaratarak bazen tamamen kontrolümüz dışında görünebilir; aslında, kendimize ilişkin tüm bu farklı bakış

açıları birbirinin müttefikidir. Yani, sorun yoktur! Kişiliğimizin bazı yönleri diğer yönlerimizle açık bir çatışma halinde olsa ve bunu bilinçli biçimde anlamasak bile, belirli yönlerimiz her eylemimizde kendilerini gösterir. ("Bütün davranışlarımızın arkasında iyi niyet yatar" ilk bölümde karşılaştığımız bir önvarsayımdır.) Bu kavramla, 2. bölümde sözü edilen

Telegram: @cinciva

bütünsellik testiyle net hedefler belirlerken de karşılaşırız. Bazı hedeflerinizin, içinizdeki farklı kişiliklere ait istekleri yerine getiriyorlarmış gibi birbiriyle çatıştığını görebilirsiniz. Bir hedefiniz değişim ve belirsizlik unsuru içerirken diğer bir hedefiniz güvenlikle ilgili olabilir. Eylemleriniz birbirine yakın ve hedef-yönelimli olacaksa bunların uzlaştırılması gereklidir. Her hedefin muhtemel sonuçlan olabileceğini düşünüp gerekli uzlaştırma ya da değiştirme çabalarına girerek bu bütünsellik faktörlerini dikkate alabilirsiniz. Bu iç "takımı" daha iyi anlamamız gerekiyor. Böylece hedeflerimizi uzlaştıra-İçinizdeki Tim

rak, onlar üzerinde olumsuz kabullerde bulunmamakla kalmaz, kişisel iç kaynaklarımızı olumlu bir şekilde kullanmaya da başlayabiliriz.

İÇİNİZDEKİ ELEŞTİRMEN

Ünlü bir ingiliz tenis oyuncusu ve koçu olan Timothy Gallwey, önce içinizdeki Tenis, ardından içinizdeki Golf olmak üzere iki başarılı kitap yazmıştı, içerdiği anlayış ve zihinsel süreçlerle Gallwey'nin koçluk yöntemleri her iki sporda da son derece etkili, NLP açısından da anlamlı olmuştur. Ancak tenis öğrencileri bu yöntemin yararlı ve düzeltici önerilerini yeterince uygulayamadıklarından, Gallwey onların kaydettikleri ilerlemeden pek memnun değildi. Daha sonra Gallwey, rastlantı eseri olarak, onları eleştirmediği ve talimat vermediğinde ve oyuncular yalnızca kendisini izleyip bir vuruşu birkaç kez yaparak taklit ettiklerinde geleneksel, ayrıntılı antrenmanlara kıyasla daha başarılı olduklarını gördü. Ardından, bu yöntemi deneyimli oyuncuların yanı sıra acemilere de uyguladı. Oyuncular bir şeyi, bir çocuğun yeni bir oyunu öğrenmesi gibi düşünmeksizin, sadece yaptıkları veya taklit ettiklerinde, düşünerek yaptıkları denemelere oranla daha başarılı oluyorlardı. Böylece Gallwey, talimatları en aza indirdi ve sonuçta bir hayli gelişme kaydettiğini gördü.

Gallwey, hepimizin içinde, yapmamız gerekeni bize sürekli söyleyen bir iç eğitmenin, yani eleştirmenin olduğunu keşfetmişti: "Ayaklarına dikkat et",

"Biraz daha yavaş", "Şimdi daha hızlı", "Topu izle", "Nefesine dikkat et".

Telegram: @cinciva

Üstelik bu iç eleştirmen, herhangi bir dış eleştirmen kadar etkiliydi -ancak aksi yönde. Gallwey iki tür "ben"in hareket halinde olduğunu görmüştü. "Birinci ben" bilgili, ne yaptığının farkında olan ama daima müdahale edip yargıda bulunan eleştirmen konumundayken; "ikinci ben", kendi haline bırakılsa, oyunu doğal, içgüdüsel yetenekleriyle oynayabilecek durumdaki do-114 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı ğal tenis oyuncusuydu. "Birinci ben" uzman olduğunu düşünüyordu, oysa değildi,

"ikinci ben" ise oyundan zevk alan, güvenli, doğal oyuncuydu, ancak akıllı, düşünceleri ifade edebilen "birinci ben" onu engelliyor ve zorluyordu. Galhvey,

"ikinci ben"i oyunda tutmak için "birinci ben"i uzakta tutacak tekniklerden yararlanarak çarpıcı sonuçlara ulaşabilmişti. Daha sonra, benzer zihinsel

teknikleri golf oyununa da uygulayarak bu yeteneklerin yeni başlayanların hızla ilerlemesini sağladığını kanıüadı.

Gallwey'nin (beynin çalışmasıyla ilgili son yıllarda yapılan çalışmaların ve önemli bulguların bilgisine sahip olmaksızın) keşfettiği iki ayrı benlik, Nobel Barış Ödülü sahibi olan Roger Sperry'nin bölünmüş-beyin hastaları üzerindeki çalışmalarında bulduğu aynı özgün "zihniyetler"di. Doğal, ifade yetenekli, çocuksu, açık seçik olmayan "ikinci ben" sağ beyne karşılık gelirken, eleştirel

"birinci ben" mantıklı, açık seçik olan sol beyindir.

Ancak bu iç eleştirmen, yalnızca spor alanında karşımıza çıkmaz. Çoğu durumda, kendi kendimize yaptığımız konuşmalarda kendimizi eleştiri bombardımanına tutarız: "Bunu hiçbir zaman yapmayacaksın", "Dikkatli ol", "Bu konuda düşündün mü?" Bazen bu iç diyalog, yaptıklarımızı destekleyici bir nitelik taşır ("Devam et, başarabilirsin", "Onlara göstereceğim") ve bize güç kazandırır. Bununla birlikte, çoğu zaman kendimize ilişkin olumsuz düşüncelerimiz gerçek potansiyelimizi engeller. Bizden hazırlıksız bir konuşma yapmamız istendiğinde genellikle önceden tasarlanmış bir konuşmadan daha iyi performans sergileriz. Bu durumda iç eleştirmenimiz bize karışacak, uyaracak ve tavsiyeler yapacak zamanı

Telegram: @cinciva

bulurken diğer benimiz bu sessiz terör ortamının bombardımanına tutulmuş gibi olur. İlk bölümde karşılaştığımız öğrenme modelinde, bilinçsiz yeterliğe kavuştuğumuzda ne kadar mükemmel bir düzeye geldiğimizi hatırlayalım. "İkinci ben" modelinde bilinçli bir anlamda düşünmeyiz; eleştirmenimiz dev-İçinizdeki Tim

rede değildir. Örneğin, sol beynimiz, bir yandan araba kullanırken diğer yandan radyo programıyla meşgul olabilir, akşam yemeği için ne yiyeceğine karar verebilir ya da kızgın bir müşteriyle yapılacak görüşmeyi düşünebilir. "Birinci ben"in dikkati oldukça dağınıkken "ikinci ben" "bilinçsiz yeterlik" ile arabayı bir yerden başka bir yere rahatlıkla götürebilir.

Bir iş arkadaşımız bacağını incitmiş olmasına rağmen, önceden verdiği golf oyunu sözünü nezaket gereği tutmakta kararlıdır. Ağrıları yüzünden oyun boyunca bacağından başka bir şey düşünemeyecek haldedir. Oyunun bitmesini ve dinlenmek için eve dönmeyi iple çeker. Gel gelelim, onu da şaşırtan bir şekilde oyunu o ana kadarki en iyi derecesiyle bitirir! Oynarken oyunu "düşünmemiştir", çünkü zihni bütünüyle ona büyük acı veren bacağıyla ilgilidir; yapabileceğinin en iyisini bu nedenle yapabilmiştir. Bu tür durumları daima kendi lehimize çeviremesek bile, Timothy Gallway, bilinçli zihnin dikkatini çok etkili biçimde dağıtma ilkesine başvurmaktadır. Başka sporcular, hatipler ve komedyenler, sağ

beynin, kendinin bilincindeki eleştirel sol-beynin düşünme tarzını bertaraf etmesini sağlayan, kendilerine özgü teknikler geliştirmişlerdir. Bunlar doğru nefes almak ve gevşemek (gevşemek sol-beynin "meşgul" olduğu düşünceleri ortadan kaldırabilir) , zihinde canlandırma ya da daha önce karşılaştığımız öncelleme tekniklerinden oluşur.

İÇİNİZDEKİ TAKIMI TANIMAK

Bilinçli, sol beyin düşünce yapısının önemli bir parçası olan ve Gallwey'nin tanımladığı bu iç eleştirmeni herhalde tanıyorsunuzdur. Bu özelliklerin pek çoğu bize de tanıdık gelirken bazıları bilinçsiz bir şekilde ve farkında olmadan işlemektedir. Bununla birlikte, bu özelliklerin hepsi de

Telegram: @cinciva

davranışlarımızı etkiler. Bizim ya da başkalarının yaptığı, akılcı bir açıklaması olmayan bir davranışla yüz yüze geldiğimizde gö-116 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı rünmez ve bilinçsizce işleyen bu özelliklerden biriyle karşı kar-şıyayız demektir.

Örneğin, sırtındaki ağrıdan kurtulmak isteyen bir bölümümüzü rahatlıkla hayal edebilirken kurtulmak istemeyen bölümümüzü o kadar kolay tanımlayanlayız.

Ağrıdan kurtulmak istememenin nedeni dikkat çekmek ve fazladan özen görme isteği olabileceği gibi, bir ilişkide büyük gereksinim duyulan bir konuşmanın konusu, yeni ve zahmetli bir işe başlamamanın gerekçesi, sosyal etkinliklerde davetleri geri çevirmenin, haftalık çöpleri dökmek istememenin, rahat koltuğu kendine ayırmak istemenin bahanesi de olabilir. Yukarıda sözü edilen ikincil yararların ya da sonuçların her biri bilinçsiz ama oldukça etkili bir biçimde, "Sırtımdaki ağrıdan kurtulmak istiyorum" şeklindeki bilinçli sonucun aleyhine işleyebilir.

Bu niyetler, yanlış yönlendirilmiş, us dışı ya da aptalca bir nitelik taşıyabilir. Yalnız burada önemli olan nokta, bunların da bizim bir bölümümüz tarafından olumlu görülmesi, yararlı ya da hoş olarak kabul edilmesidir. Hazza yönelik doğal arzu ve acıdan kaçma içgüdüsü, kendimizi (bilinçli olarak) yapmak istemediğimiz bir şeyi yapmaktan alıkoyamadığımız bir "çelişki" yaratır.

Bu çelişkiler yalnızca istenmeyen alışkanlıklar ve davranış örnekleri olarak değil, insanlara, olaylara, durumlara, işlere ve günlük her türlü uyarana gösterdiğimiz tepki biçimlerine dek pek çok şekilde ortaya çıkar. Sırt ağrısı örneği; içki içme, sigara içme ve her türlü uyuşturucu alışkanlıklarına, aşırı yeme alışkanlığına, öfke ve alınganlık gibi akılcı bir biçimde seçilmemiş ya da açıklanamayabilen, ancak bazı ikincil yararlar da sunabilen diğer konulara da uygulanabilir. Bilinçli olarak kontrol edemediğimiz davranışlarımızın gelişmemiz üzerinde çok büyük etkiye sahip olması şaşırtıcı değildir -diğerlerine özen zaten gösterilir. Bu durumda, değişiklikleri gerçekleştirebilmek için, benliğimizin bizi istenmeyen ve zayıf kılan davranışlara motive eden kısmını tanımaya hazır olmalıyız.

İçinizdeki Tim

Telegram: @cinciva

Normalde kullanmadığımız elimizle yaptığımız ve kendimiz hakkındaki tanımları içeren ayrıntılı liste, bu saklı bölümlerimizi tanımlamak yolunda önemli bir yol kat ettiğimiz anlamına gelir. Onları bazı özel durumlarla ya da istenmeyen bazı alışkanlıklarla ilişkilendirebilirsiniz.. Sonunda genellikle pek çok bölümümüz ya da benliklerimizle karşılaşırız. Hepimiz karmaşık ve çok yönlü bireyleriz; hepimizin şaşırtıcı bir kişisel inançlar, davranışlar, duygular, arzular ve niyetler -ki bunların hepsi, yaptığımız şeylerde kendilerini bir yolla açığa vurur-hiyerarşisi vardır.

Bu parçaları tanımlamamıza ve çelişkili olanları birleştirmemize yardımcı olacak NLP teknikleri vardır, işimiz öznel zihnimizle, beynin sağ yarısıyla olduğundan soğuk, sözel mantıktan ziyade imgeleme ilişkin temsil sistemlerini kullanmak daha etkili olacaktır. Bundan ötürü, rasyonel düşüncenin sınırları içinde kalmak yerine zaman zaman "rol yapma" sistemini kullanmaya hazır olmanız gerekir.

İçinizdeki takım toplantısı

Aşağıda, kişiliğinizin farklı bölümlerini saptamaya ve onlarla iletişim kurmaya uygun olan genel bir teknik bulacaksınız. Bu, çeşitli NLP yaklaşımlarının tipik bir özelliğidir; onu istediğiniz gibi uyarlayabilirsiniz.

1. Gevşeyerek alfa durumuna geçin ve dışarıda (belki güneşli bir sahilde) hoş, rahat bir yerde olduğunuzu hayal edin. Çevresinde altı sandalye olan bir masa kurgu-layın.

2. Bilinçdışı zihninizden, benliğinizin birlikte olmaktan gerçekten mutlu olan iki bölümünüzü düşünmesini isteyin ve onları hazırladığınız masada konuk edin.

Bunlar, bilinçaltınızda aklınıza gelen ilk iki bölüm olsun. Konuklarınızı güzel biçimde karşılayın.

118 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı 3. Daha sonra bilinç dışı zihninizden, zihninizin yararlı ve pratik bulduğunuz iki

Telegram: @cinciva

kısmınızı daha çağırmasını söyleyin. Masanıza gelenlere "hoş geldin" diyerek orada yer aldıkları için teşekkür edin.

4. Bilinçdışı zihninize bu sefer, özellikle hoşlanmadığınız ve birlikte olmaktan mutsuzluk duyduğunuz iki bölümünüzü çağırmasını söyleyin. Bunları karşılarken de aynı derecede nazik olun. Daha sonra altı konuğunuzu birbirleriyle tanıştırın ve yakınlık kurmaya başlayın.

5. Konuklarınıza, "Burada kendisini en fazla yanlış anlaşılmış hisseden hanginiz?" diye sorun. Sonra, yanıt verenlere "Lütfen, bize olumlu amacının ne olduğunu açıkla, bana ne tür bir özel yararı sağlamak istediğini söyle" deyin.

Aldığınız karşılıkları dinleyin ve isterseniz bir kâğıda yazın. Yanıtı diğerlerinin de anladığından ve ekibinizin bu üyesinin sizin için yapmaya çalıştığı şeyin önemini fark ettiklerinden emin olun.

6. Aynı soruyu diğer beşine sorun: "Geri kalanlar arasında kendini en çok yanlış anlaşılmış hisseden hanginiz?" Karşılık verenlere şu soruyu sorun:

"Lütfen, bize olumlu niyetinin ne olduğunu açıkla; bana ne tür bir özel yararın dokunuyor?" Yanıtı dinleyin ve diğerlerinin de söyleneni anladığından, önemini kavradığından emin olun.

7. Bu İşlemi geri kalan dördü, daha sonra da üçü için tekrarlayın.

8. Yanıtlamayan iki kişi kaldığında, onlara da aynı anda, masaya getirdikleri olumlu yararın ne olduğunu sorun ve masanın etrafındaki herkesin diğerlerinin katkısını anlayıp anlamadığına bakın.

9. Masanın görüntüsü hayalinizden uzaklaşırken takımınızın altı üyesinin de el ele tutuştuğunu, sizin ortalarında durup her birinin size getirdiği farklı armağan ve yararlara sevindiğinizi gözünüzde canlandırın. Yavaşça nesnel dünyaya dönüp neler hissettiğinizi not edin.

İçinizdeki Tim

Telegram: @cinciva

Bu toplantı fikri, sağ-beyin sırlarınızın kapısını açabilecek bir benzetmeden ibarettir. Tekniğin ilkelerine bağlı kalmak koşuluyla dilerseniz bunu başka bir senaryoyla değiştirebilirsiniz. Sürecin her aşaması üzerindeki anlaşmanın önemine, farklı parçaların birbirlerinin katkılarından haberdar olmasına dikkat edin. Nasıl kişileştirmiş, sembolize etmiş ya da göstermiş olursanız olun, içsel parçalarınız sizden başka bir şey değildir. Parçaların her biri kendisine ait bir kişilik edinirse, onlar arasındaki iletişim, birtakım soyutlamalarla uğraşmaya çalışmanıza kıyasla çok daha kolay olacaktır.

Bu egzersiz, oldukça öznel olan sağ beyin becerilerinizi ortaya çıkarır ve hayal gücünüzün işlemesine yardım edecek basit araçlar sağlar. Bir benlik bölümünüzü canlandıramıyor-sanız yapabildiğiniz ölçüde "taklit ederek" onun neye benzediğini hayal etmeye çalışın. Bu egzersizin amacı, "doğru" bir imaj ya da temsil ortaya çıkarmak değil, iletişim kurmanıza yardımcı olacak bir temsil elde etmektir. Aynı şekilde, bir yanıtı hayal edemezseniz, elinizden geldiğince söyleyebilecekleri şeyleri hayal etmeye çalışın. Bütün bu "ne olurdu, eğer.."

araçları, öznel keşifleriniz açısından geçerli olacaktır. Yapmacık ya da doğal olmayan şeyler, kısa sürede, kendinizle daha fazla temas kurdukça doğallaşacak ve dışsal olarak olduğu kadar içsel olarak da iletişim kurma yeteneğinize güveniniz artacaktır.

İçinizdeki timin desteğinin belki de ilk kez farkına vardıkça bu, son derece güç kazandırıcı ve motive edici bir teknik olabilir. Benliğinizin "daha az arzulanabilir" parçalarına farklı bir gözle bakmaya; sözcüğün gerçek anlamıyla kendinizle bir olmaya başlarsınız.

İÇİNİZDEKİ TAKIMDAN YARARLANMAK

Bu teknikle kendinizi iyi hissediyorsanız, içinizdeki parçaları daha belirgin olarak tanımaya çalışmak isteyebilirsiniz. Bu

120 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı durumda, değiştirmek istediğiniz (yapmakta bir yarar görmediğiniz, onsuz da yapabileceğiniz) özel bir davranış veya alışkanlık üzerinde düşünmelisiniz. Alfa durumuna geçin ve içinizdeki, eylemlerinizle kendinize olumlu amaçlar getirmeye çalışan parçalarla temas kurmayı deneyin. Burada bir ya

Telegram: @cinciva

da birkaç parça söz konusu olabilir. Bir bölüm davranışınızı hazırlarken diğer bir bölüm (bilinçli bir düzeyde hareket ettikçe) buna itiraz edebilir. Yine açık hava toplantısı metafo-runu kullanabilir ya da, artık bu süreci tanıdığınızı düşünürsek, başka bir senaryo tasarlayabilirsiniz.

Tekniği burada anlatıldığı şekilde uygulamak, sırt ağrısı örneğinde olduğu gibi, farkında olunmayan bazı niyetlerin görülmesine yol açabilir. Birbiriyle çatışan bu amaçlar bilinç düzeyine çıkarılınca seçimlerinizi mantıklı hiç bir açıklaması olmayan alışkanlıklarınızın merhametine bırakmak yerine, kendiniz yapmaya başlayabilirsiniz. Davranışlarınız ideal olmasa bile öğrendiklerinizin ışığında bir şeyi sürdürüp sür-dürmemeye karar verebilirsiniz. Kabul edilemez davranışlarınızla elde etmek istediğiniz sonuca ulaşmanın daha iyi seçeneklerini düşünebilirsiniz. Arzu edilmeyen davranış, tavır ve inançlarınıza farklı örnekler vererek farklı bölümlerinizi tanımlamaya çalışın.

Farklı parçalarımızın nasıl düşündüğümüzü bilirsek, her türlü problemi çözebilir ve iddialı sonuçlara ulaşabiliriz. Çok karmaşık sorunlar ve hedefler, değişik düşünme biçimleri gerektirir. Örneğin, yaptığımız şeylerin yaratıcı bir yanı olabilirse de, oldukça düzenli olmamız ve daha pragmatik, bilinçli bir düzeyde planlama yapmamız gerekir. Timothy Gallwey'nin tenis öğrencilerinde ortaya çıkardığı iç eleştirmen, bazı koşullarda yararlı bir müttefik olabilir. Dayanağı olan, nesnel bir eleştiriden yoksun bir şekilde anlamsız şeyler yaptıklarında

eşlerinin sınırlayıcı bir etkisini şükranla karşılamamış kaç kişi vardır?

içimizdeki eleştirel konuşmalarımız da, ham yaratıcılığımızın gelişmesini önleme ihtimali bulunmakla birlikte, ge-İçinizdeki Tim

nelde ayağımızı yere sıkı basmamızı ve gözden kaçırdığımız önemli etkenleri dikkate almamızı sağlayacaktır. Genel bir sonuca ulaşmakta iç parçalarımızın farklı rollerini tanımak önemlidir, çünkü bu parçaların tek başına hiçbirisi aynı başarıyı elde edemez.

Telegram: @cinciva

Bahçenizde bazı temel değişiklikler yapmak istediğinizi ama bunun için zamanınızın da parasal kaynaklarınızın da sınırlı olduğunu hayal edin. Bunun için öncelikle zihninizde-kini gözünüzde canlandırılabilme yetisine ve yaratıcılığa ihtiyaç duyarsınız. Daha sonra, kısıtlı olan zaman ve para olanaklarıyla isteğinizin birçok parçasını bir araya getirmenizi sağlayacak organizasyon beceriniz olmalıdır. Ama her aşamada kendinize karşı eleştirel olmanız, zaman zaman şeytanın avukatlığını yapmanız ve sorunları önceden kestirmeniz de gerekecektir. Bu üç parçanın her birinin rolü vardır, ancak tek başına hiçbiri başarılı bir işlev göremez. Problem, bu yararlı parçaların, hepimizin sahip olduğu ölçülerle birlikte davranmaktan ziyade birbirlerinin aleyhine hareket etmelerinde yatmaktadır. Bu yüzden, yaratıcı yanınız, düzenleyici yanınızın dayattığı kısıtlamalara öfkelenecek, düzenleyici parçanız yaratıcı fikirlerin belirsizliğiyle başa çıkamayacak, eleştirel bölümünüz de bu iki bölümünüzü sürekli sinirlendirerek ayan beyan olanı bu ikisinin nasıl göremediğini bir türlü anlayamayacaktır. Bütün bu çelişkiler, bunlarla başa çıkmak için yeterli düşünme gücüne fazlasıyla sahip olsanız bile sizi karar vermekten ve harekete geçmekten alıkoyar.

Problem çözme üçlünüz

Bu üç bölümü bir araya getiren bir teknik vardır. Ama öncelikle, üç bölümün de sizde bir karşılığı olup olmadığını sınamanız gerekir. Gerçekten yaratıcı olduğunuz bir anı düşünün. Belki kendinizi sürekli olarak bu kadar yaratıcı görmüyorsunuz; ancak hepimiz, zaman zaman gerçekten etkili ve esin veren düşünceler üretiriz. Böyle bir anda olduğunuzu

 düşünün ve bütün temsil sistemlerini net bir biçimde yaşayın. Yaratıcı bir insan olarak kendinizi nasıl hissettiğinize dikkat edin. Aşağıdaki egzersizde bu, sizin yaratıcı beniniz olacaktır. Şimdi, önemli bir organizasyon işi yaptığınızı tasarlayın. Bu iş, yeni bir büro sistemini yerleştirmek, ev taşımak, düğün hazırlığı yapmak, bir tatili planlamak, vb. olabilir, yalnız tamamen kendi kontrolünüz altında olmalıdır. Bu durumda, pratik bir organizatör gibi ustalıkla hareket edersiniz. Son olarak, kendinizi bir eleştirmen olarak hayal edin; bazı durumlara gerçekçi ve sağduyulu yaklaşan, tedbirli ama akıllı ve uzak görüşlü bir eleştirmen olduğunuzu düşünün. Kendinizi bir anne, baba, patron olarak ya da otorite sahibi olan

Telegram: @cinciva

başka bir konumda canlandırın. Bu söylediklerimizi bütün canlılığıyla hayal ederken, her rolde hissettiğiniz duygular size yabancı olmamalıdır. Böylece olasılıkla fizyolojiniz de değişmiş olacaktır. Bir ruh halinden başka bir ruh haline geçmeyi deneyin, sırayla her benliğinizi ve bu benliğin diğerleriyle ilintili olan duygularını yaşayın.

Şimdi yeni bulduğunuz müttefiklerinizle, iç takımınızla sorunları çözmeye hazırsınız. Yakın bir tarihte üstesinden gelemediğiniz ve hâlâ geçerli olan bir sorunu düşünün, böylece egzersizinizin gerçek bir değeri olacaktır.

1. Alfa pozisyonunda gevşeyin, yaratıcı durumunuza girin ve probleminize hitap edebilecek fikirler düşünün. Bu fikirlerin etkili olup olmayacağı ya da kapsamlı görünüp görünmedikleri konusunda endişe duymayın, sadece birkaç iyi fikir üretin.

2. Şimdi pratik, düzenleyici durumuna girin. Fiziksel olarak farklı bir pozisyona girmek ya da herhangi bir durumu tam olarak benimsememek bazen yardımcı bir etkendir. Bir çocuk şiirini ezberden okuyun, oynak, hızlı bir ritimle dans edin ya da bunlara benzer bir şey yapın. Pratik, organize edici durumda, kendinizi önceden olduğu gibi son derece etkin hissedeceksiniz. Bu İçinizdeki Tim

rolde, yaratıcı düşüncelerinizi uygulayabileceğiniz her şeyi düşünmelisiniz: Planlamak, hazırlamak zorunda olduğunuz şeyler, toplamanız gereken bilgiler, bu organizasyona dahil olacak insanlar, vb. Herhangi bir şeyi aktif olarak yaparken kullandığınız zihinsel gücü devreye sokarak her şeyi düşünmeye çalışın.

3. Zayıf noktaları pekiştirdiğiniz ve ne yapılması gerektiğini bildiğinizde, daha önce yaptığınız gibi ruhsal durumunuzu değiştirin ve eleştirel beniniz olun. Bir yargıç rolünü üsüenerek yüksekçe bir sandalyeye oturmak isteyebilirsiniz. Şimdi, yanlış sonuçlanabilecek bir şeyi ve bu durumun nedenlerini düşünerek işleri yoluna koymaya uygun stratejiler geliştirin.

Kendinizi fazla zorlamayın. Hoşunuza gittiği ölçüde eleştirel olun.

Telegram: @cinciva

4. Şu anda, pratik sonuçlarını düşünmeden önce iyi görünen bazı fikirler ve iç eleştirmeniniz devreye girmeden önce yararlı görünen bazı pratik çözümlerle baş

başa olduğunuz bir durumdasınız. Şimdi süreci başa alın. Yaraücı durumunuza dönün ve eleştirilerle itirazları karşılayacak yaratıcı yollar bulun.

Başlangıçtaki kadar yaratıcı olmanız yeterlidir, yalnız bu sefer, sadece henüz çözüm bulunmamış olan itirazları ele alın. Bol miktarda fikir üretmeye hazır olun.

5. Şimdi yeniden organizatör durumunuza dönün. Artık zihniniz son derece verimli ve etkili bir durumdadır. En son geliştirdiğiniz fikirleri uygulamaya geçirmek için neler yapılması gerektiğini söyleyin.

6. Eleştirel yanınıza bir kez daha itirazda bulunma fırsatı tanıyın. Bu itirazlar muhtemelen önceki durumdan daha az ve daha özgül olacaktır.

7. Yaratıcı durumunuza geri dönün; kalan itirazları hedef alan daha fazla fikir ortaya atıp son itirazınız da karşılanana ve hem pratik hem de bu eleştiri sınavından başarıyla çıkan bir fikir bulana dek işleme devam edin.

124 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Bu alanlardaki içsel ustalığınızı kullanarak tek başına hiçbir parçanızın başaramayacağı bir sonuca bir takım olarak ulaştınız. (Normalde, kazanan bir fikir, bir çözüm arayışını sürdürmek istemeyen ve bu fikri "olanaksız" diye başından savan eleştirel beniniz tarafından kolaylıkla susturulabilir.) Bu, varolan doğal düşünme becerilerini devreye sokmaya uygun, güçlü bir tekniktir.

Düşünme şapkaları

Etraflıca düşünme konusunda bir üne sahip olan Edward de Bono, iş toplantıları ve görüşmeleri dahil olmak üzere tüm durumlar için geçerli bir genel iletişim aracı olarak, içsel parçalar fikrinin bir çeşiüemesini kullanmaktadır. Bono, farklı düşünme biçimlerini anlatmak üzere altı farklı renkte şapkadan yararlanarak düşünme şapkası metaforunu kullanır. Beyaz

Telegram: @cinciva

şapka, yalnızca nesnel olgular ve şekillerle ilgili, tarafsız ve nesnel düşüncedir. Kırmızı şapka, sezgisel bakış açısını yansıtır ve duyguları ifade eder. Siyah şapka, olumsuz bakış açısına işaret ederken (bir şeylerin niçin yapılamayacağını gösterir), sarı şapka olumlu, iyimser bakış açısıdır. Yeşil şapka, zaten kullanmakta olduğumuz yaratıcı benliği anlatan bir metafor-dur. Son olarak, mavi şapka, bütün düşünme sürecinin denetlenip organize edilmesiyle, farklı düşünme biçimlerinin bir sıraya konmasıyla ilgilidir. Bir metafor olarak taktığınız her şapkayla, son egzersizde yaptığınız gibi, o özel düşünme biçiminin rolünü üstlenirsiniz. Bir toplantı ya da grup ortamında, düşünme halindeki farklılıkları göz önüne aldığınızda, "San şapkamı giydim, galiba kazanacağız"

derken bunu görebiliriz. Şapka metaforunu kullanarak örneğin, nesnel olmaktan ziyade sezgisel bir değerlendirme yapmamız ya da, kişisel olarak iyimser olsak bile olumsuz bir yönü ortaya koymamız kabul edilebilir bir durumdur. Başka koşullarda söze dökülmemiş durumda kalacak olan katkılar, bu şekilde gün yüzüne çıkar ve her zamanki duygusal ve kişisel engellerden kaçınılmış olur.

İçinizdeki Tim

125

Bu yöntem, bir karara varmak için farklı düşünme açıla-rlna ihtiyaç duyulan bir ekip ortamında kullanılabilir. Ayrıca, kararlarınızın niteliğini ve kişisel düşünme gücünüzü artırmaya yarayacak, metaforik bir kontrol listesi olarak da kullanılabilir. Gerek duyulduğunda herkes yaratıcı bir şapka takabilir, her iki perspektifi de değerlendirmek için iyimser ya da kötümser bir bakış açısı benimseyebilir ya da bir şeyi mantıksal olarak değerlendirme ihtiyacı duymadan sezgisel bir yaklaşım getirebilir. Bu yolla, tıpkı "takım toplantısı" tekniğinde

olduğu gibi, her düşünme tekniğinin katkısı doğrulanmış olur ve mantıklı ya da sezgisel, olumlu ya da olumsuz, yaratıcı ya da pratik, hiçbir düşünce kalıbı (sabit bir düşünme biçimi) baskın durumda olmaz. Yeterince "baskın" ya da nesnel düşünü-lemeyen durumlarda, metaforik olarak şapka değiştirmek, farklı biçimlerde düşünmek olarak kabul edilebilir. De Bono'nun yöntemi, düşüncelerimizi bilinçsiz bir düzeyde ele alan pek çok

Telegram: @cinciva

NLP tekniğinden çok daha genel ve stereotipik bir düzeyde etkilidir. Ancak, benliğinizin özel parçalarını tanımada ya da bir grup ortamında onlardan karşılık almada zorlanırsanız, bu daha basit yöntemi yararlı bulabilirsiniz.

Şimdi, şapka yönteminin kişisel bir problemin çözümüne yardımcı olabileceği bir örneğe bir göz atalım. Paul ile Janice yaklaşık on yıldır evlidirler. Bu sürede çocukları olmamıştır. İkisi de çocuk istemekte ve ikisi de meslek yaşamlarını sürdürmektedir. Janice, bir annenin yerinin, en azından ilk iki yıl boyunca evi, çocuğunun yanı olduğunu hissetmektedir. Sahip olmayı istedikleri bebek için Janice'in işi bırakması ise gelirlerinin aşağı yukarı yarı yarıya düşmesi anlamına gelecektir. Karşılaşacakları parasal zorluk ikisini de korkutmaktadır.

Çiftimiz önce beyaz şapkalarını takar ve olguların listesini çıkarırlar: On yıldır evliler, bir bebek istiyorlar, Janice bebeğine kendisi bakmak istiyor, vb. Daha sonra, kırmızı şapkalarını takmış olarak artılarına, eksilerine ya da mantıklı olup olmamasına bakmadan duygularını ifade ederler. Paul, ailesi-

geçimini tek başına sağlayamamaktan rahatsız olduğunu söyleyebilir, baba olmakla ilgili kaygıları bulunabilir ve eğer bebek doğarsa, Janice'in yaşamında eskisi kadar önem taşımayacağından ya da yaşam tarzlarında köklü bir değişim olması ihtimalinden endişe duyabilir. Janice, yaşam standartlarında bunca yıldan sonra meydana gelecek bir düşüşten rahatsız olabilir, kendisinden daha iyi durumdaki arkadaşlarını kıskanabilir ya da maddi şeyleri çocuğundan daha önemli gördüğü için kendisini suçlu hissedebilir. Paul'ün meslek yaşamı sürerken kendi meslek yaşamının kesintiye uğrayacak olmasından dolayı kızgın da olabilir.

Siyah şapkalarını taktıklarında ise ne kadar olumsuz düşünce varsa hepsi akıllarına gelir: "Mutlu, güvenilir bir ilişkiyi niçin değiştirelim?", "Artan giderlerle birlikte gelirlerimiz yarıya düşünce parasal olarak bir daha toparlananlayız", "Günümüzde ve üstelik böyle bir devirde kim dünyaya bir bebek getirmek ister ki?", "Bebek doğduktan altı ay sonra işime dö-
nemezsem, kariyer yapma şansımı kaybederim." Janice hamilelikten sonra bir daha zayıflayamayacağından da emindir. Ardından bütün olumlu şeyleri düşündüren sarı şapka takılır: "Bir bebek aileyi tamamlar", 'Yaşlılık günlerimizde bir güvencemiz olacak", "Bebeğin eve getireceği neşeyi

Telegram: @cinciva

düşün", "Gerekirse ikinci bir işe girebilirim ... buna değer". Yeşil şapka ise yaratıcılık içindir: Janice fazladan para kazanmak için evde bir şeyler yapabilir; çocuğu yanına alabilir; Paul yarım günlük bir işe daha girebilir; ev ekonomisi uygulayabilirler; risk alarak, daha önce üzerinde konuştukları bir işe başlayabilirler, vb.

Ardından, mavi şapkalarını takmış olarak tüm bunları bir araya getirirler. Böyle bir kararın sezgilere dayanması mı, mantığa dayanması mı daha iyidir? İyimser ve kötümser fikirleri karşılaştırırlar, hangisinin ağır bastığına bakarlar. Nihai kararı vermeden önce bir araya getirilip üzerinde düşünülmesi gereken başka etkenler olabilir. Kararın diğerlerinden daha zor bir yönünü çözmek için beyin fırtınası yapmayı sağ-İçinizdeki Tim

layan başka bir yeşil şapka takmaları da gerekebilir. Bu yolla, isabetli bir kararın ortaya çıkacağı hemen hemen kesindir ve böyle bir karar beynin iki tarafını da kapsayan doğru bir düşünme süreci üzerine temellenir.

Çözümsüz problemlere bu tekniği uygularsanız, istediğiniz sonuçlara nasıl ulaştığınızı görerek şaşırırsınız. Bazen tekniği tam olarak uygulamadan önce, yeni bir bakış açısı ortaya çıktığından, problemin kendisi ortadan kalkmış gibi görünür. Ve ufukta özel bir çözüm görünmese bile, sorunun çehresi değişebilir ve çok daha kontrol edilebilir bir niteliğe dönüşebilir. Her parçayı daha fazla kullanarak -örneğin, her durumda sezgilerinizin sesini dinleyip yaratıcı benliğinizi yardıma çağırarak- düşünme becerinizi geliştireceksiniz. Tekniği uygulama aşamasının henüz yarısındayken, problemin dağılıp gitmesini sıklıkla

yaşarsınız. Artık sorun değildir bu, çünkü şeylere farklı bir açıdan baktığınızdan algınız değişmiştir. Dolayısıyla bu tasarı, belki de ortaya çıkmak için daha uzun bir bilinçsiz "kuluçka" dönemine ihtiyaç duyan gerçek problemler ile daha iyi düşünmeyi gerektiren sorunları belirlemenin de bir yoludur.

İçinizdeki ekibi tanımaya çalışın. İçsel parçalarınızın birbiriyle çaüşması yerine sizin yararınıza çalışmalarını sağlayın. Bunlar, sizin bütün

Telegram: @cinciva

hedeflerinize ulaşmanıza yardım edecek olan bireysel öz kaynaklarınızı oluşturacaktır.

7 SEÇENEKLER YARATMAK

Ne kadar çok seçeneğimiz olursa, yaşamımızı o kadar fazla denetleyebiliriz.

Olaylara farklı bakış açılarından, farklı perspektiflerden bakarak seçenekler yaratırız. Bir seçeneğe sahip olmak hiç seçeneğe sahip olmamak demektir. İki seçenek, bir ikileme neden olabilir. Bu durumda bize istediğimizi yapma gücü verecek üç ya da daha fazla seçeneğe ihtiyaç duyarız. NLP bize, daha fazla seçeneğin kapısını açmak için gerekli uyaranlar yaratmanın yeni yollarını sağlar. Bu teknikler, herhangi bir problem ve konu üzerinde yaratıcı ve bütünsel bir şekilde düşünerek elimizden gelenin daha fazlasını yapabilmemize yardımcı olur.

Bir duruma veya olaya yüklediğimiz anlama bağlı olarak farklı şeyler hisseder ve buna uygun biçimde davranırız. Dahası, bir şeye farklı bir ışık altında bakarsak, o şey gözümüzde farklı bir anlam kazanır ve bizi farklı bir şekilde etkiler. Herhangi bir olaya yüklediğimiz anlama ya da bu olaya yaklaşımımıza gelince, elbette bir seçeneğe sahibiz.

Bir şeye farklı açılardan yaklaşarak seçenekler yaratırız. Olguları bir kendi gözümüzle, bir başkasının gözüyle görmemiz anlamına gelen bağlantılı ve bağlantısız terimleriyle daha

önce karşılaşmıştık. Bağlantılı bakış açısı, NLP'de birinci bakış açısı olarak da bilinir. Bir şeyi, ilişkide olduğumuz birisinin bakış açısından gördüğümüzde, bu da ikinci bakış açısı olarak bilinir. Üçüncü bakış açısı, bir şeye üçüncü bir tarafmışız, dışarıdan bir gözlemciymişiz gibi bir etkileşimle yaklaştığımız zaman ortaya çıkar. Üçüncü durum, bize sayısız farklı bakış açısı sunar. Daha önce zihinsel canlandırmayı resmin içine girerek bağlantılı bakış açısıyla yapmanın, yani şeylere birinci bakış açısından bakmanın ne kadar önemli olduğunu görmüştük. Ancak yeni

Telegram: @cinciva

bakış açıları oluşturma ve seçenekler yaratma söz konusu olduğunda, diğer algısal pozisyonlara da geçebilmemiz gerekmektedir.

YENİDEN ÇERÇEVELEMEK

Eski bir Tao'cu Çin öyküsü, yoksul bir köyde yaşayan bir çiftçiden bahseder. Yük taşıyacak, çift sürecek bir atı olduğundan bu çiftçinin durumunun iyi olduğu düşünülürmüş. Günün birinde atı başını alıp gidince komşuları bu korkunç duruma ne kadar üzüldüklerini söylemişler. Ama çiftçinin ağzından sadece "Belki"

sözcüğü çıkmış. Birkaç gün sonra atı yanında iki yabani at ile birlikte çıka gelmiş. Bütün komşular, adamı iyi talihinden ötürü kutlamışlar. O ise yine

"Belki" demekle yetinmiş. Ertesi gün çiftçinin oğlu yabani atlardan birine binmeye kalkışmış. At onu sırtından atınca oğlanın bir bacağı kırılmış. Komşular bu defa çiftçiye kötü talihinden ötürü üzüntülerini sunmuşlar. Çiftçi ise yine,

"Belki" demiş. Bir hafta sonra köye genç erkekleri yaklaşan savaş için askere almak üzere görevliler gelmiş. Kırık bacağı yüzünden çiftçinin oğlunu almamışlar. Komşuları çiftçiye ne kadar şanslı olduğunu söylediklerinde o yine

"Belki" diye yanıtlamış.

Herhangi bir olayın anlamı, onun bağlamına ya da çerçevesine bağlıdır. Bir durumu veya olayı çevreleyen referansın çerçevesini ona başka bir anlam katacak şekilde değiştirmek,

130 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı NLP'de "yeniden çerçevelemek" olarak bilinir. Bir telefon konuşması yapmak gibi basit bir olay bile, o sırada en sevdiğiniz televizyon programını seyrediyorsanız, can sıkıcı bir iş halini alabilir. Oysa, bütün gün kimseyle konuşmamış yalnız bir insan için mutluluk verici bir olaydır. Çerçeveyi, yani bağlamı değiştirmek, anlamı da değiştirir. Genç bir yönetici için ilk denizaşırı yolculuğunda kızamığa yakalanmak bir travma etkisi yaratabilir; on yaşındaki bir

Telegram: @cinciva

çocuk içinse iyi bir okuldan kaytarma nedenidir. Bu nedenle, herhangi bir olayın koşullarına bağlı olarak, farklı anlamlar ortaya çıkacaktır. Tepkimizi ve hissettiklerimizi ise deneyimin kendisinden çok bu anlam belirleyecektir.

Durumun, deneyimin içeriği anlamına gelen ve aynı şekilde anlamını değiştiren farklı bir boyutunu da düşünebiliriz. On yaşındaki çocuğun durumunda olduğu gibi, bu deneyim çocuğun doktora görünmek ya da okulda dört gözle beklediği özel bir günü kaçırmak gibi pek hoşuna gitmeyecek şeyleri de içerebilir. Olayın yaşandığı koşullar kadar deneyimin herhangi bir boyutu da anlamını etkileyebilir. Politikacılar ve reklamcılar, sıklıkla hem içerik ("Fiyata aldırmayın, görünüşüne bakın") hem de bağlam (başka ürünler, tarihsel eğilimler ya da dünyadaki karşılaştırmalar) açısından anlamı değiştiren bazı özelliklere ya da istatistiklere dikkatimizi çekerek olayları yeni bir çerçeveye oturturlar.

Yeniden çerçevelemeyi ve bunun moral üzerindeki etkisini bilen bir ordu komutanı, askerlerinin güvenini şu sözlerle tazeliyordu: "Geri çekilmiyoruz, yalnızca başka bir yöne gidiyoruz." Başarılı şirketler, pazarlarını ve ürünlerini sürekli olarak yeniden çerçevelemeyi öğrenmişlerdir. Fabrikadaki mal akışı problemi, bunun kârlı bir yan ürüne dönüşeceği şekilde yeniden çerçevelenebilir. Öfkeli bir müşterinin aklına gelen bir fikrin tohumu, kaliteyi ya da hizmeti iyileştirme fırsatına dönüşebilir. Kariyerinizin yolunu ve daha üst kademelere çıkma olanaklarınızı da yeniden çerçeveleyebilirsiniz. Öyle ki Seçenekler Yaratmak

bu, kısa vadede "sancı" olarak gördüğümüz bir şeye uzun vadede "kazanç" gözüyle bakmamızı sağlayabilir. Patronlar gelir ve gider; yıllar önce temel sorun olarak gördüğümüz pek az şey bugün de sorun olma özelliğini korur. Birçoğunu hatırlamayız bile.

Can sıkıcı bir iş bile başarılı bir iş olarak yeniden çerçevelenebilir. Yolda harcadığımız zaman, yeni bilgiler edinmek, bir dil öğrenmek, bir beceri kazanmak, kariyeriniz ve işiniz konusundaki bilgilerinizi artırmayı sağlayacak olan sistemli bir okuma yapmak, bir kitap yazmak, yeni bir hobi edinip yeni ilgiler geliştirmek, düşünmek, tasarılar yapmak, dinlenmek ya da yeni insanlar tanımak şeklinde değerlendirilebilir. Zamanı akıllıca

Telegram: @cinciva

kullanmak somut yararlar getirebildiği gibi yeniden çerçevelemek zamana karşı tutumunuzu da değiştirebilir. Böylece, daha önce yaptığınız gibi içerleme, öfke ve diğer olumsuz duyguları yaşamazsınız. Ya da günde üç dört saatlik zaman kullanımınızı daha başka, verimli bir biçimde yeniden çerçeveleyebilir, evinize çok daha yakın bir yerde çalışmaya, başka bir yere taşınmaya veya yolda geçen zamanı olağan uyku sürenizin bir parçası olarak kullanmaya karar verebilirsiniz. Seçim sizindir.

Yeniden çerçevelemek, alternatiflerinizin farkına daha fazla varmanızı sağlayarak yaşamınız üzerindeki denetiminizi artırır. Bu, problemli çocuklarda harikalar yaratabilir. Sıkıcı ve tatsız bir iş, biraz hayal gücü ekleyerek eğlenceli bir oyun haline getirilebilir. Çocuk öyküleri, Kül Kedisi'nden Çirkin Ördek Yavrusu'na kadar, bu tür yeniden çerçeveleme örnekleriyle doludur. Anlam değişmiştir. Bir şeyleri farklı görmek, birçok anlam seçeneği yaratır. Bu anlamlar; güç kaybettirici olmaktan çok güç kazandırıcı, motivasyon kırıcı olmaktan çok motive edici, acı verici olmaktan çok zevk verici olabilir.

Dolayısıyla, yeniden çerçeveleme yeteneği, bir ölçüde hepimizde zaten varolmakla birlikte, birtakım özel sonuçlara ulaşmak için geliştirilmeye ve kullanılmaya değer bir özelliktir.

132 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Kişisel davranışları yeniden çerçeveleyerek, o davranışa yüklediğimiz anlamı değiştirebiliriz. "Keşke yapmasaydım" dediğiniz bir durumu yeniden çerçevelemek istediğinizde kendinize, "Bu davranış ne zaman yararlı olabilir?" diye sorabilirsiniz. Deneyimin anlamını değiştirebilecek farklı bir bağlam düşünün.

Örneğin, az ve öz konuşan biri izlenimi bırakıyorsanız bu, olmayacak bir isteğe

"Hayır" demek zorunda kalırken işinize yarayabilir; çoğu insan, söylemek istediğiniz şeyi açıkça ifade etme yeteneğinizi kıskanacaktır. Bir davranışın anlamı bağlamına bağlı olduğu için, alternatif bağlamlar düşünmek durumu daha nesnel görebilmemizi ve kendimizi daha iyi hissedebilmemizi sağlayacaktır.

Telegram: @cinciva

Başka bir saptama da, "Topluluk önünde konuşma yapmam ya da sessiz sinema gibi bir oyuna katılmam istendiğinde hemen paniğe kapılıyorum" şeklinde olabilir. Bu durumda kendinize şu soruları sorabilirsiniz: "Bu davranışın olumlu yanı nedir?", "Olayı başka nasıl tanımlayabilirim?" Olumlu açıdan bakarsak, bu panik, vücudunuzun sizi en iyi düzeye getirmek üzere salgıladığı adrenalinin derecesiyle ilgili olabilir. (Binlerce gösteri sanatçısı, temsilden önce yaşanan bu "yumuşak panik" durumunu çok iyi bilir.) Bu, topluluk önüne çıkmaya

"doğuştan" yetenekli birinden daha iyi hazırlanarak açığı kapamanız anlamına da gelebilir. Bir şeyin yanlış olduğunu gören yegane kişinin siz olduğunuz anlamını da taşıyabilir! Eğer çok da sık yaşamadığınız bir deneyim söz konusuysa belki de kendinizi rahat hissedecek kadar uygulama yapma-mışsınızdır. Bu ne anlama gelir?

Durumunuz umutsuz mu? Yoksa başka insanlardan farksız mısınız? Veya yerel bir kulübe üye olmanız, sakin ve risksiz bir uygulama olanağı edinmeniz mi gerek?

Topluluk önüne çıkan çoğu insan, kendileri için korkutucu olabilecek durumları yeniden çerçevelemelerine yardımcı olacak küçük hilelere başvurur. Ünlü bir hatip, dinleyicilerini çıplak hayal ederken bir başkası onları başlarında gü-Seçenekler Yaratmak

lünç şapkalarla düşünebilir. Üzerinizdeki takım elbiseden rahatsızlık duyuyorsanız, dinleyicilerinizi yırtık kotlar içinde veya çıplak olarak hayal edin. Onları hayalinizde şişman ya da zayıf, genç ya da yaşlı, hatta mama bekleyen bebekler olarak canlandırabilirsiniz. Zihinde canlandırma konusunda yaptığınız daha önceki egzersizler, istediğiniz herhangi bir durumu yeniden çerçevelemek amacıyla kullanılabilir. Durumu yeniden çerçeveleyince eskisi gibi hissetmeniz mümkün olmayacaktır. Üst düzey bir yönetici olarak, kendinizi on beş

aylık bir grup bebeğe hitaben konuşma yaparken hissetmeyi deneyin. Kaldı ki, yaptığınız şeye ilişkin olarak ne kadar farklı ve daha yararlı bir çerçeve

Telegram: @cinciva

tasarlarsanız, zorlu koşulların üstesinden doğal bir biçimde gelmede o kadar ustalıkla hareket edebilirsiniz.

Bir deneme yapalım. Geçen yıl yaptığınız büyük bir hatayı düşünün. O hatanızı düşündüğünüzde, zamanında yaşadığınız tatsız durumun içine hemen yeniden girebilirsiniz. Kendinizi dipte hissedebilir ya da umutsuzluk, korku içinde olabilirsiniz. Bu hata, sizi güçsüz kılacak bir şekilde yaşamınızın parçası haline gelmiştir. Geriye bakıp hatanızı düşündüğünüzde, ona yüklediğiniz anlama yeni bir çerçeve kazandırıp kazandıramayacağmızı değerlendirin. Bağlamı, ardından da içeriği değiştirmeyi deneyin. Olaya farklı açılardan bakın. Olayı sonradan değerlendirdiğinizde, size bazı dersler vermiş ve yararlı olmuş

olduğunu görebilirsiniz. Belki olaydan bir yarar gördünüz. Tanıdığınız insanların bu olaya nasıl tepki verebileceğini ve bu deneyimden neler öğrenebileceğini hayal ederek yaratıcılığınıza fazladan bir şeyler katabilirsiniz. Bu olayı herkes sizin yaptığınız büyük bir hata olarak mı düşünür? Bazı insanlar bu olayı çok daha çabuk atlatıp bambaşka bir açıdan bakabilecek durumda mıdır? Olaylara farklı açıdan baktığınızda çıkarabileceğiniz başka dersler yok mudur? Davranışı daha nesnel görebilmek için dışarıdan bakmayı deneyin. Bunu başarabilirseniz, üzerinizdeki duygusal etkinin aza-134 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı lacağını görürsünüz. Size güç kaybettiren bir anıyı bile yeniden çerçeveleyerek güç kazandıran bir anı haline getirebilirsiniz.

Altı adımda yeniden çerçeveleme

Yeniden çerçeveleme, insan davranışıyla ilgili her türlü probleme başarıyla uygulanmıştır. Görmüş olduğumuz gibi, tüm davranışlar bir amaca, bir niyete, en azından belli bir bağlama sahiptir. Birçok davranış zihinde canlandırarak değiştirilebilse de, bazı ikincil yararları bu davranış veya eylemlerle kazanmak mümkündür. Bu nedenle, bilinçsiz bir şekilde taşıyabileceğiniz niyetler, zamanı gelince davranışlarımızı etkilemek üzere yeniden ortaya çıkabilir. Örneğin, sigara içmek bir insanı rahatlatıyor ve güven veriyorsa, bu olumlu niyet başka bir yolla, daha iyi bir şekilde karşılanmalıdır. Olumsuz bir alışkanlığın sonucu ortaya çıkan herhangi bir zarar genellikle, dikkate alınması gereken ikincil bir kazanca işaret eder.

Telegram: @cinciva

Zaten yaptığımız her şey ya haz almaya ya da acıdan kaçmaya yöneliktir, yoksa hiçbir alışkanlığımız kalıcı olmazdı.

"Altı adımda yeniden çerçeveleme", istenmeyen davranışların ardındaki bütün saklı niyetleri tanımlayarak bunu göz önünde tutar. Daha önceki bölümde, iç ekibimizle ve her farklı yanımızın farklı niyederini saptayan egzersizlerle tanışmıştık. Bunlar, insanın kendisiyle iletişimini ve son derece öznel bir sağ

beyin işleyişini içermektedir. Artık bu beceriyi, istenmeyen davranışlarda kalıcı değişimler yaratmada özellikle etkili olan yeniden çerçeveleme egzersizi için kullanabilirsiniz. Bu egzersiz, başta sigara içmek, fazla yemek yemek, tırnaklarını kemirmek gibi alışkanlıklar olmak üzere, insanların kurtulmak istedikleri ama bilinçli zihinsel etkinliklerinin dışındaymış gibi görünen tüm alışkanlıklara uygulanmıştır.

Bu teknik, genellikle başka bir insanla birlikte uygulanır. Çünkü, biz benliğimizin bilinçdışı kısımlarıyla ilgilenirken dışarıdan bir gözlemci bizim farkında olmadığımız fiziksel

değişimleri görebilir. Sözel olmayan bu işaretler, aksi takdirde bilinmeden kalacak olan niyetlerimizle iletişim kurmanın etkili bir yoludur. Bunu belirttikten sonra, iç takım egzersizini yapabiliyorsanız bundan da bundan da bir yarar elde edebilirsiniz. Bir arkadaşınızla ya da eşinizle yakın ilişki içinde çalışırsanız, bu tekniklerle ilgili bilgi ve becerinizi geliştirir, dolayısıyla ikiniz de yarar görürsünüz. Birisiyle birlikte çalıştığınızda, yeniden çerçevelediğiniz içeriği, yani değiştirmek istediğiniz davranışın gerçek doğasını açıklamanız gerekmez. Onun yerine, davranışı, örneğin X ya da Y olarak (veya benzer bir simgeyle) gösterebilirsiniz.

Bu teknik, benliğinizin parçalarından "Evet" ya da "Hayır" işareti almayı gerektirir. Bir "işaret", görsel, işitsel ya da duyusal nitelikte olabilir,

Telegram: @cinciva

"işaret", midenizde tanımlayamadığınız bir duygu, ellerinizde bir terleme, kulaklarınızda bir çınlama, içinizde bir ses, birtakım görsel imgeler ya da nefes alıp vermenizde bir değişiklik olarak ortaya çıkabilir. Bunu canlandırmak için, kamyonunu çok seven bir şoför düşünelim. Söz konusu kamyon şoförü, genellikle lastiklerin havasının inip inmediğini, motor ve marş sesindeki gariplikleri ve yük durumundaki ufak tefek değişiklikleri kolayca fark eder.

Arabasını kullanırken sizinle hoş bir sohbete dalmış bile olsa, tüm temsil sistemleri (koku duyusu dahil olmak üzere) aracılığıyla bilinçsizce aracın durumunu gözlemektedir, işaretler değişene ve kamyonda ciddi bir soruna işaret edene dek onları bilinçsizce izlemesine rağmen, biraz konsantre olup kafa yorarak bu farklı işaretlerin anlamını tanımlayabilir.

Aynı şekilde, bilinçaltı benliğimizden gelen mesajları yorumlamak da mümkündür.

Bazı durumlarda bu oldukça kolaydır ve kişi, sözcüğü zihninde duyup anlayarak,

"Evet"i ya da "Hayır"ı kolayca hissedebilir. Gözlemci olan kişi ya da partner, bazen kişinin sözlü olarak "Evet" ya da "Hayır" demesinden birkaç dakika önce, açıkça "Evet" ya da "Hayır" anlamına gelecek mimikler yaptığını veya başını salladığını görecektir.

 Yüzde ya da başka yerlerde ortaya çıkan bu değişimler, alınan yanıtın olumlu mu olumsuz mu olduğu konusunda gözlemcide bir şüphe bırakmayacak ölçüde açık olabilir. Zihinsel durumdaki değişmelerin fiziksel yapıda çok çeşitli değişikliklere yol açtığını daha önce görmüştük. Kendinizdeki fiziksel ya da zihinsel değişimleri titizlikle izleyin. Hepimizin kendimize özgü bir düşünme ve hissetme biçimimiz vardır ve içimizde olup bitenin bilincine varmada bunun yerine geçebilecek hiçbir şey yoktur. Bu yalnızca biraz uygulama ister. Nesnel dış dünyaya olduğu kadar, öznel iç dünyamıza da yakın olabiliriz. Verilecek her türlü karşılık, benliğimizin iletişim kurmaktan sorumlu olan kısmından önce

Telegram: @cinciva

"Evet", sonra "Hayır" yanıtını vermesini isteyerek sınanabileceği için, ikisi arasında bir ayrım yapabiliriz.

Şimdi, sürekli tekrarlanan, değiştiremediğiniz ama değiştirmekten hoşnut olacağınız bir deneyim, alışkanlık ya da davranışı düşünün. Daha sonra şu altı adımı dikkatle izleyin.

1. Değiştirmek istediğiniz davranış ya da alışkanlık kalıbınızı tanımlayın.

2. Benliğinizin davranışları gerçekleştiren parçasıyla iletişim kurun. Alfa konumuna geçin ve bilinçaltınıza şu soruyu sorun: "Benliğimin bu davranışı gerçekleştiren parçası benimle (bilinçli biçimde) iletişim kurmaya istekli olacak mı?" Şimdi, benliğinizden bir işaret vermesini, yanıt "Evet" ise işareti güçlendirmesini, "Hayır" ise işaretin gücünü azaltmasını isteyin.

3. Niyetinizi, davranışınızdan ayırın. İstenmeyen davranışlar, bazı olumlu niyetleri gerçekleştirmenin yalnızca bir yoludur. Benliğinizin işbirliği yapmaya hazır yanına teşekkür edin. Şimdi, bu davranışı üreterek ne yapmaya çalıştığınızı bilmenize izin vermeye istekli olup olmadığını sorun. Olumlu bir yanıt alıyorsanız, bu dav-Seçenekler Yaratmak

ranışın size geçmişte sağladığı yararları not edin. Bu aşamada öğrendiklerinizi yazıya geçirmeyi isteyebilirsiniz. Ayrıca, benliğinizin, bu niyetin beraberinde getireceği yeni bir davranışı yaratmaya istekli olmasını da sağlayın.

4. Niyetinizi karşılayacak alternatif davranışlar yaratın.

Bir sonraki adım, niyetinizi en az istenmeyen davranış kadar ya da ondan daha iyi karşılayacak yeni bir davranış bulmaktır. Bu noktada, 6. bölümde yaptığınız gibi, yeni fikirler ortaya atacak yaratıcı benliğinize başvurmanız gerekmektedir. Yaratıcı benliğinizle nazikçe bağlantı kurun, yardım etmeye istekli olduğu için ona teşekkür edin ve ondan, en az değiştirmek istediğiniz davranışınız kadar iyi ya da daha iyi olan üç alternatif davranış bulmasını isteyin. Ona zaman verin ve bunları size bildirmeye istekli olup olmadığını sorun. Başka biriyle birlikte çalışıyorsanız, yaratıcı benliğinizden üç

Telegram: @cinciva

alternatifin de düşünüldüğünü gösteren bir işaret vermesini isteyin. Böylece sürecin iyi işlediğini bilebilirsiniz. Üç alternatifin tanımlandığını gördüğünüzde, onların yüksek sesle dile getirilmesini isteyin. Bu aşamada da öğrendiklerinizi yazıya aktarmayı isteyebilirsiniz.

5. Eski davranıştan sorumlu olan parçanızın yeni davranışlar bulmadan sorumlu olmasını sağlayın. İşe, üç yeni davranışınızın en azından eski davranışınız kadar etkili olup olmadığını sormakla başlayabilirsiniz. Yeni bulduğunuz davranışlar aynı ölçüde etkili değilse yaratıcı benliğinize dönün ve daha fazla fikir üretmesini isteyin. Şimdi, ikinci basamakta ilişki kurduğunuz yanınızın duruma uygun yeni davranışlar üretmede sorumluluk almaya istekli olup olmadığını sınayın.

6. Bir bütünsellik testi yapm. Bununla 2. bölümde hedeflerinizi netleştirirken karşılaşmıştınız. Yaptığınız anlaşmaya itiraz eden bir parçanız olup olmadığını sorun ve

 onun destek vermesini rica edin. Anlaşma sağlayamazsanız başa dönün. Bu sefer anlaşmayı reddeden parçanızla işbirliği yapın ve bu itirazı alt edecek fikirler üretmesi için yaratıcı benliğinize başvurun. Son olarak, geleceğe ilişkin planlar yapın. Geleceğe bir adım atın ve eski alışkanlığınızı yeniden başlatacak olan bir durum hayal edin. Tam bu noktada, onun yerine yeni seçeneklerinizden birini koymayı deneyin. Daha sonra farklı bir duruma geçin ve öngörülen ikinci davranışı kullanın, onun ardından da üçüncüsünü deneyin.

Her basamak önemlidir ve bir ara hedefe ulaşamazsanız bir ya da daha fazla basamak geriye dönmek zorunda kalırsınız. Ancak kazandığınız her beceri, toplam etkinliğinizi geliştirecektir. Örneğin, benliğinizin "tanıdığınız" parçasıyla, diyelim içinizdeki eleştirmenle öznel bir iletişim hattı kurmayı öğrendiğinizde, keskinleşmiş algınızdan diğer parçalarla ilişki kurmada yararlanabilirsiniz.

Yaratıcı benliğinizle bir iletişim hattı kurduğunuzda da, yeni fikirler ve kavrayışlardan yararlanabileceğiniz her türlü fırsatınız olacaktır.

Telegram: @cinciva

Bu teknik bilinçaltınıza hitap etmesine rağmen, verileri bilinçli bir düzeye çıkarmayı da sağlar. Dolayısıyla, kendinizin farkında olma yoğunluğunu artırmanın çok güçlü bir yoludur. Bilinçli olarak yararsız, çirkin, hatta itici bulduğunuz ama alışkanlıkla yapmaya devam ettiğiniz şeylerin nedenini keşfedebilirsiniz ve onları olumlu niyetinizin ışığında yeniden çerçeveleyebilirsiniz. Yeni davranış yollarınız, eski davranışınızla bağlantılı olan olumsuz duygulan ve çağrışımları ortadan kaldıracaktır. Daha önemlisi, size çeşidi seçenekler sunacaktır. Hem ikincil niyetlerinizi (belki dikkat çekmek,

belki kaçmak, belki de rahat etmek olabilir bu) gerçekleştirmeyi sürdürecek hem de bunun daha kabul edilebilir ve bilinçli benliğinizi güçlendiren farklı yollarına sahip olacaksınız. Yeniden çerçeveleme, eskiden 1

farklı niyetler taşımış olan farklı parçalarınız arasında bir uyum yaratabilir.

Siz bunu şimdi tamamen bilinçli olarak başardınız; artık kontrol sizin elinizdedir.

BAKIŞ AÇILARI

Aynı amaca ulaşmak için kullanılan ve Bakış Açıları olarak tanınan başka bir teknik de bir yandan yararlı bir problem çözme kontrol listesi sağlarken, öbür yandan düşüncelerinizin esneklik kazanmasına katkıda bulunacaktır.

Uygulamada görüldüğü gibi çoğu sorun, içine başka insanları da alır. Biz de problemleri yaygın olarak inançlar ("Beni anlamıyor bile", "Hiçbir zaman değişmeyecek") ya da hedefler ("Onu gerçekten daha iyi tanımak istiyorum") biçiminde ifade ederiz. Bütün bunlar elbette çeşidi bakış açılarını yansıtır.

Nitekim aşağıdaki sözcüklerle yeni cümleler kurarak kendimize yeni bakış açıları sağlayabiliriz:

Telegram: @cinciva

iyi, kötü, doğru, yanlış, aptalca, akıllı, daha iyi, daha kötü

"Beni anlamıyor bile" örneğini kullanırsak, bu sözcükler aşağıdaki formüllerle yeni bakış açılarını ortaya koyacak şekilde kullanılabilir: Beni anlamaması iyi, çünkü olanları kaldıramazdı.

Beni anlamaması kötü, çünkü ilişkimizi yıpratıyor.

Beni anlamadığı doğru, çünkü her şeyi bilmiyor.

Beni anlamadığı yanlış, çünkü anlıyormuş gibi davranıyor.

Beni anlamamakla aptallık ediyor, çünkü daha kötüye doğru gidiyor.

Beni anlamamakla akıllılık ediyor, çünkü bundan sorumlu tutulamaz.

140 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Beni anlamaması, kötü niyetli olmasından daha iyi.

Beni anlamaması, dinlemeye bile tenezzül etmemesinden daha kötü.

"İyi", "kötü", vb. "kışkırtıcı" sözcükler, geniş bir bakış açısı yelpazesi yaratmanıza yardımcı olarak bu egzersiz sayesinde dili yapıcı bir şekilde, efendiniz olmaktan ziyade onu köleniz kılacak bir çerçevede kullanmanızı sağlar.

Cümle kurarken dilediğiniz kadar yaratıcı ve dahice fikirler üretebilirsiniz.

Her şey bir yana, önceden kestirilebilir ya da son derece mantıklı bir yanıt, problem henüz ortadayken, sorun sahibi tarafından zaten düşünülmüş olabilir.

Bulduğunuz bir ya da iki bakış açısı pek akla yatkın görünmese bile, yine de başkalarına aktarabilirsiniz. "Buldum!" diyerek bir keşif de yapsanız, bir kişi ya da soruna daha az duyguyla da yaklaşsanız, düşünme yapınızda bir esneklik geliştirebilir ve inançlarınızla davranışları kontrol altına almayı öğrenebilirsiniz.

SÖZ USTALIĞI

Telegram: @cinciva

Seçenekler yaratmayı içeren başka bir teknik, herhangi bir probleme ya da açıklamaya farklı bir açıdan bakarak karşılık vermektir. Örneğin sorun,

"Hedeflediğim aylık satış miktarına asla ulaşamayacağım" şeklinde ifade edilebilir. Aşağıda, bu konudaki farklı perspektifleri, yani yanıt kategorilerini bulacaksınız:

• olumlu sonuç: "Gelecek ay daha sıkı çalışırsın", "Ama arkadaşlarınla daha fazla zaman harcıyor gibi görünüyorsun", "Şu yeni kursa ne diyeceksin?" Bu tip yanıtlar, yaşanan durumdan, pek mümkün görünmese de olumlu ya da iyimser sonuçlar çıkarma üzerine kuruludur. Amaç, ısmarlama çözümler getirmek değil, yeni açılar ortaya koyarak at gözlüklerini çıkarmaktır.

• olumsuz sonuç: "Kariyerin bulunduğu düzeyi koruyabilecek mi?" Bu da kötümser bir sonucu akla getirecektir.

• farklı sonuç: "Cath'in ne düşüneceğine hiç kafa yoruyor musun?" ya da "Bu hafta sonu tatillerinin iptal edildiği anlamına mı geliyor?" Daha farklı sonuçlar da düşünebilirsiniz.

• bir metafor: "Bu, durakta bir otobüsü kaçırmaya benzer, arkadan mutlaka bir yenisi gelecektir", "Her bulutlu havadan sonra güneş açar" ya da "Thomas Edison'ın denemeleri de birkaç yüz defa boşa çıkmıştır". Bir metafor da ısmarlama çözümler sunmaz. Yalnızca kolaylıkla canlandırılabilecek başka bir bakış açısı getirir. Herhangi bir olayda herhangi bir metaforun veya öykünün anlamı ve çağrışımları kişiden kişiye göre değişebilir.

• farklı bir zaman çerçevesi: "Önümüzdeki ay sonuç belki daha iyi olur",

'Yıllık rakamlar ne gösteriyor?"

• bir dünya modeli: "Hayat ulaşılamamış hedeflerle dolu." Bu yaklaşım, problemi genelleştirir ve belki de felsefi bir düzeye getirir.

Telegram: @cinciva

• kişisel değerler ve ölçütler: "Bu sizi endişelendiriyor mu?" ya da "Sizin için burada önemli olan ne?" Bu tutum, temel inançlarınızı ve değerlerinizi ortaya koymanın yollarını arayarak kendinizde odaklanmanıza olanak sağlar.

• başka bir hedef koymak: "Önemli olan hedefinizi tutturamamanız değil, buna üzülüyor olmanız."

Telegram: @cinciva

• yeniden tanımlamak: "Belki de hedefim çok gerçekçi değildi", "Performansınız konusunda oldukça duyarlı görünüyorsunuz."

• büyüterek kümelemek: "Diğer yollarla başarısızlığa uğradınız mı?" Büyüterek kümelemek, problemleri daha üst ve muhtemelen daha genel bir düzeye çıkarır. Bu konuya daha sonra değineceğiz.

• küçülterek kümelemek: "Hangi siparişler sorun yaratıyor?", "Sana yol gösteren ne oldu?", "Böyle ne kadar kaybedeceksiniz?" Küçülterek kümelemek farklı bir yoldan ilerler, sorunu adım adım daha küçük parçalara böler.

• karşı örnekler: "Ara sıra başarısızlığa uğramadan başarıya varmak mümkün müdür?"

• olumlu niyet: "Daha iyisini yapmak istiyor gibi bir halin var."

Küçük farklılıklar olmakla birlikte, bazı maddelerin birbirine benzediğini göreceksiniz. Örneğin, bir olumlu niyet (problemi ortaya koyma bölümünde) ile olumlu bir sonuç yanıtı (probleme verilen yanıt), birbirine çok benzeyebilir, yine de az da olsa farklı perspektifler sunarlar. Aynı zamanda, her yanıt kategorisi farklı açıların kapısını açabilir; sözgelimi karşı örneklerin, büyüterek ve küçülterek kümelemenin ya da yeni bakış açıları ortaya çıkarmada kullanılabilen metaforlarm bir sınırı yoktur. Böylece, çözülmemekte direnen sorunlarda bir gedik açmak için pek çok olanak edinir, daha fazla seçenek yaratmış olursunuz.

Daha yaratıcı yanıtlar ortaya koymak için belli bir becerinin ve ustaca düşünmenin gerekli olduğunu da göreceksiniz. Yaratıcılık gerektiren herhangi bir teknikte de olduğu gibi, "programlanabilir" bir sistem, izlenecek bir sol beyin mantığı yoktur. Söz ustalığı olarak bilinen bu teknik, sağ beyin yaratıcılığını uyarmaya yardım eder.

Seçenekler Yaratmak

Telegram: @cinciva

Birçok NLP egzersizinde olduğu gibi, bunu da hem başkalarına hem kendinize uygulayabilirsiniz. Çok parlak fikirler üretemeseniz bile yaşanan süreç sizden probleme farklı bir ışıkta bakmanızı talep edecek ve bu da olguları farklı bir şekilde görebilmenizi sağlayacaktır. Sonradan geriye dönüp baktığınızda "aşikâr"

olarak görünebilecek öneriler bulan yaratıcılığınıza kendiniz de şaşıracaksınız.

Bu teknik, mesleki ya da kişisel, büyük ya da küçük birçok problemde kullanılabilir, hedefe ulaşmak için kolaylıkla değiştirilip düzeltilebilir.

Sorun, "İstiyorum ama yapamıyorum" ya da "Şimdi x'teyim ve y'de olmak istiyorum"

biçimini alır. Eğlenceli olmasının yan ısıra oldukça etkili ve yaşamınızı değiştirme potansiyeline sahip olan bir tekniktir bu. Büyüterek ya da küçülterek kümelemek ve metaforlar gibi bazı kategoriler, büyük şirketlerde başlıca problem çözme araçlan olarak geliştirilmiştir.

Herhangi bir karşılık bulmakta zorluk çekiyorsanız, hemen bir diğer başlığa geçin. Daha sonra tekrar geriye dönebilirsiniz; bazen yeterli yanıüar elde etmeden önce, bir süre yeni bakış açılarını "olgunlaştırma"ya ihtiyaç duyabilirsiniz. Üzerinde durulabilecek birçok bakış açısı vardır ve aklınıza gelen tek bir iyi fikir bile problemin önünü açmaya yetebilir.

Kümeleme

Kümelemenin genel ilkesi basittir. Bir konu ya da sorunun daha büyük veya daha küçük "parçalar" şeklinde görülmesinden ibarettir. Örneğin, köpekleri düşünelim.

Köpeklerden tüm hayvanlara, oradan da yaşayan tüm canlılara ve evrensel düzleme varacak şekilde büyüyen bir tablo düşünebiliriz. Buna "yukarı kümeleme" denir.

Telegram: @cinciva

Ayrıca, köpeklerden belli bir cinse, oradan daha alt cinse, daha sonra da köpek pençesine kadar inen "aşağı kümeleme" süreci de vardır. Kümelemeyi yatay düzlemde de yapabilir, böylece köpeklerden

144 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı kedilere ya da atlara geçebiliriz. Ancak kurduğumuz ilintiler öznel olacağından, birçok yönde değil, tek bir yönde yatay kümeleme yapabilirsiniz. Örneğin, kedilerle yaptığınız yatay kümeleme, Cats gibi müzikal bir gösteri olan Starlight Express olabilir. Burada, yukarı kümeleme, besteci Andrew Lloyd Webber'e, daha sonra müzisyenlere, ünlü kişilere, vb. kadar uzanabilir. Diğer yandan Starlight Express aşağıya doğru, belli bir şarkı ya da şarkıcıya, başka ayrıntılara, yatay bir şekilde ise West Side Story 'ye, yine yatay olarak Flying Scotsman e -ünlü bir lokomotif- yayılabilir.

"Kümeleme" süreci, ilk kavram ya da konuyla ilgili bazı bağlantıları korur, fakat olguları farklı bir gözlem noktasından görmenizi sağlayan yeni çağrışımlar da katar. Tesadüfilik ve öznellik, bir konuyu açmak için gerekli olan etraflıca düşünmeye başlamayı sağlar. Bu tekniği kullanmak için çok az yaratıcılığa ihtiyaç vardır. Sözcük çağrışım oyunu oynamak kadar kolaydır ve mantıksal bir yoldan çok, içgüdüsel bir yolla sağ beynin bilinçaltına gerek duyar.

Hedeflenen aylık satışın tutturulamadığı örneğe dönersek, yanıt şu sorularla yukarıya doğru kümelenir: "Bu tür başarısızlık yaygın bir durum mudur?",

"Ulaşılamamış başka hedefler var mı?" Daha üst bir düzeyde; 'Yaşam, ulaşılamamış

hedeflerle doludur." Aşağıya doğru kümelerken ise şu soruları sorabilirsiniz:

"Bu hedefe ulaşamamak ne kadar kaybettirir?", "Sorun yaratanlar hangi siparişlerdir?", "Son durum değerlendirmesi yapıldı mı?" Tipik olarak, yukarı kümeleme, problemi bir perspektife oturturken ("Bu gerçekten bir ölüm kalım sorunu mudur?"), aşağı kümeleme de sıkıntıyı daha kontrol edilebilir bir duruma getirmek için odaklanmayı sağlar. Her iki durum da kördüğümü çözmede etkilidir.

Telegram: @cinciva

Yanıtlar, düz cümle ya da soru biçiminde olabilir, ancak eleştiri ya da çözüm biçiminde olmamalıdır. Problemi yaşayan kişi çözüme kendisi ulaşmalı ve eğer gerekirse bu çözümün uygulanma-Seçenekler Yaratmak

sında sorumluluk almalıdır. Birden çok çözüm ortaya çıktığında da aralarından en iyisi seçilebilir.

"Kümeleme" tekniği çok geniş alanlarda uygulanabilir. Sue ile Mary'yi ele alalım. Sue katı bir vejetaryen, Marry ise iflah olmaz bir et delisidir. Yemek konusu dışında çok iyi anlaşan bu iki mesai arkadaşı, işyeri yemekhanesinde, ikisi de kendilerince haklı olarak birbirlerine tahammül edememektedirler. Bir arabuluculuk ya da tartışma sırasında iki tarafa da şu soruyu sorabilirsiniz:

"İnsanların kendi inançları olmasına saygı duyuyor musunuz?" (yukarı kümeleme; daha ortak, üst bir zemine çıkma). Bu üst ve daha az duygusal olan düzeyde anlaşma sağlandığında, diğer tarafı da içermesi için sorular aşağıya doğru kümelenir: "Mary'nin kendi inançları olması hakkına saygı duyuyor musunuz?"

Başka bir yukarı kümeleme şöyle olabilir: "Sue ile mesai arkadaşı olarak her konuda anlaşıyor musunuz?" (yine daha üst bir ortak zemin). Büyüterek ya da küçülterek kümeleme, her ikisinin de hoşlandığı spor dalları, hobiler ya da ilgi alanları gibi başka alanlara uygulanabilir. Yana doğru kümeleme sizi Mary'ye şu soruyu sormaya itebilir: "Ailende ya da arkadaşlarının arasında da et yemeyenler var mı, onlarla ilişkilerini nasıl düzenliyorsun?" Daha sonra aşağıya doğru kümelemeye devam edebilirsiniz: "Daima et mi yiyorsun?" Yanıt şöyle gelebilir:

"Elbette hayır. Ben salata da severim." Başka bir aşağıya doğru kümeleme yanıtı da şu sorunun ardından gelebilir: "Onlardan biriyle de arada bir, örneğin haftada bir yemek yiyor musun?" "Birlikte yemek yerken ikinizin de üzerinde anlaşabileceğiniz ortak bir tercih bulamaz mısınız?" Böylece problem çözümsüz bir hal almaktan çıkar ve Sue ile Mary, her perşembe günü, biri salatasını, öteki sebze hamburgerini yerken hoş bir öğle tatili geçirebilirler. Bu, sağ

Telegram: @cinciva

beynin yaratıcılığına uygun bir egzersizdir, fakat kümeleme tekniğinin sağladığı, sol beynin mantık yapısını kullanarak gerçekleştirilmiştir.

146 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Yeni bir şeyler keşfetmek amacıyla sürekli yukarı ve aşağı kümeleme yapmak, müzakere konusunda başarılı olan insanların (genellikle farkına varmadan) kullandıkları bir araçtır. Genellikle ortak bir zemin, kabul edilebilir bir uzlaşma noktası, hatta bir kazan-kazan çözümü bulunur. Ticari görüşmelerde iki tarafın da pazarlığa girmede, ilişkiyi sürdürmede, mantıklı davranmada ve benzeri konularda aynı ölçüde çıkarı vardır. Bunların hepsi, gerekli olan düzeyde yukarı kümeleme yaparak elde edilebilir. Ancak yine de pazarlığın küçük bir kısmında problem çıkabilir. Bu durumda sorunu bulmak ve onu daha büyük resim içinde göstermek için aşağı kümeleme yapabilirsiniz. Kümeleme, güçlü ve çok fazla uygulama alanı olan bir tekniktir. İstediğiniz an uygun bir anlayış

geliştireme-seniz de, o anlayışları harekete geçirmek için birçok şey yapabilmenizi sağlar.

Bu teknik, müzakerelerde kullanıldığı gibi, etkili bir problem çözme aracı olarak da kullanılabilir. Sue ile Mary örne-ğimizdeki kutuplaşmış görüşlerin yerine, çoğu problemi oluşturan iki veya daha çok sayıdaki uzlaşmazlık faktörünü koyabilirsiniz. Kümelenmiş bağlantıları, yani yeni bakış açılarını bulmak için biraz yaratıcı olmak gerekir. Çok sayıda nitelikli ve nicelikli, yaratıcı ve yararlı fikir bulmaya başlamadan önce pratik yapmanız gerekecek olsa da, bu süreçle oturup ilham beklemekten çok daha isabetli sonuçlar alabilirsiniz. Bu, ilgili bütün verileri devreye sokmanız açısından da yararlı bir araçtır ve buna bağlı olarak sol beyninizi, mantıklı düşünceleri yardıma çağırır.

Tersine çevirmeler

Duruma mümkün olduğunca "yeni açılarla" bakmanızı sağlayan bu teknik, aslında problemi tam karşıtına çevirir. "Doğru ifadeler" tersine çevrilir. Daha sonra tersine çevrilen saptamalar doğru kabul edilerek yeni fırsaüarı ve olasılıkları Seçenekler Yaratmak

147

Telegram: @cinciva

görmek amacıyla yeni durumun incelenmesine geçilir. Örneğin, iş yaşamında bu yöntem başarıyla kullanılır ve "Piyasanın lideriyiz" sözleriyle ifade edilen durum, "Piyasanın lideri değiliz" biçiminde tersine çevrilir. Daha sonra, tersine çevrilen bu durum gerçek kabul edilip yarattığı yeni fırsatlar ve çıkış

yolları üzerinde durulur. Piyasada Hertz'in ardından ikinci sırada gelen Avis araba kiralama şirketinin durumunda olduğu gibi, piyasa lideri olmamak "Daha çok çalışacağız" diye ifade edilmekte ve milyonlarca dolar değerinde yeni bir pazarlama önermektedir.

Tersine çevrilmiş ifadeler, radikal düşünmeyi teşvik eder. Bu teknik, tanımı gereği, düşünme sürecinde herhangi bir olasılığın gözden kaçmasını engeller.

Problem çözmekte olduğu gibi yeni fırsatlar yaratmada da kullanılabileceğinden, başlangıçtaki doğru ifadeler sadece "problemler"le sınırlı tutulmamalıdır. Ucuz kalemler örneğindeki gibi, "Kalem üretiyoruz" ifadesi, "Kalem üretmiyoruz"

olarak tersine çevrilir. Böylece 'Yeryüzünde başka ne yapabiliriz?" sorusunun yanıtı, "Ucuz, küçük plastik kalıplarla uğraşabiliriz" biçimine çevrilebilir. Bu yeni algı biçiminde, her türlü plastik atık ürünlerin değerlendirilmesi ve bunun karşılığında elde edilecek milyonlarca dolarlık kârın gizi yatar. Tersine çevirme yöntemi çözüm üretmez; yaratıcı zihni, başka soruları ve konuları ele alma olanağı tanıyan etraflıca düşünmeye kışkırtır.

Kümelenmiş tersine çevirmeler

Başka bir teknik de, etkili tersine çevirme sürecini küme-lemeyle birleştirmektir. Bu durumda yalnızca başlangıçtaki ifadeyi değil, kümelenmiş

perspektifleri de tersine çevirirız. Bu tekniğin Maltychocs ürününün pazarlamasında nasıl kullanıldığı aşağıda gösterilmiştir. Başlangıçta şu cümle vardır: "Maltychocs sizi şişmanlatır."

Telegram: @cinciva

tersine çevirme

Konu Sonuç

kümeleme

Çikolota sizin

Çikolata sizin için

Çikolatanın iyi ya

Bizim

çikolatala-

için kötüdür.

iyidir.

da kötü olması,

rımız diğer çiko-

sizin algılalama- latalara benzer

^

nıza bağlıdır.

mi? Bizimkilerin

daha az kötü ve daha iyi görünmesini sağlaya-

bilir miyiz?

Çikolata sizi

Telegram: @cinciva

Çikolata sizi

Çikolatanın Bu suçluluk

şişmanlatır.

şişmanlatmaz.

şişmanlatan ve

duygusunu bir

şişmanlatmayan

parça azaltabilir

i

k

yerleri vardır. Kendimizi suçlu hissedip hissetmememiz, algı-miyiz?

mıza bağlıdır...

Maltychocs sizi

Maltychocs sizi

Eğer şişmanlat-

Görüntüyü ve

şişmanlatır.

şişmanlatmaz.

mıyorsa ne ambalajı değiş-

1

Telegram: @cinciva

yapılabilir? Bu bize fırsat sağlamaz mı? tirebilir miyiz?

Maltychocs'un

Maltychocs'un

Hangi parçalan?

Hangi ölçülerde

bir parçası sizi

bir parçası sizi içindeki fondan

değişiklik yapa-

şişmanlatır.

şişmanlatmaz.

mı? Bir şeyleri

biliriz? Şişmanla-

1

değiştirebilir

tın kısmı kendi

1

miyiz?

yararımıza kullanabilir miyiz?

Problem çikolata

Çikolata kaplama Bu nedenle iç

Telegram: @cinciva

Çikolatayla ilgili

kaplama

kısmında

kısımdaki fondan daha fazla bir şey

kısmında.

problem yok.

üzerinde mi yapamayız. Orta

durmalıyız? kısmı şişmanlatmaz. Piyasadaki birçok rakip üründen daha az

şişmanlatır.

Seçenekler Yaratmak

149

Peki, bütün bunların sonunda elde ettiğimiz sonuç nedir? "Maltychocs: Orta kısmı az şişmanlatan bir çikolata." Böyle bir bakış açısının, mantıklı, ardışık bir düşünme sürecinin sonucu olması mümkün değildir. Teknikleri bu şekilde birleştirerek sınırsız sayıda yaratıcı olasılık üretebiliriz. Yukarıdaki

"Maltychocs sizi şişmanlatır" önermesi yerine kendi sorununuzu ifade eden bir önerme koymayı deneyin.

METAFORLAR

13 söz ustalığından birinin bir metafor kullanmak olduğunu hatırlarsınız. Sağ

beyin, zihindeki resimlerle veya hikâyelerle ilgilenmekten ve genel birkaç karakteristik temelinde çapraz bağlantılar kurmaktan hoşlanır. Metaforların kullanılması sağ beynin düşünme tarzını uyarır. Daha önceki Söz Ustalığı

Telegram: @cinciva

bölümünde örnek verdiğimiz, gelecek olan yeni otobüsü bekleyerek yalnızca on beş

dakika kaybedeceğiniz otobüs kaçırma metaforunu düşünürseniz, paralel durumları hayalinizde kolaylıkla canlandırabilirsiniz. Bir kez farklı alternatifler ve farklı perspektifler hayal etmeyi başardığınızda, aşırı duygu yüklü başlangıç açınızın değiştiğini göreceksiniz. Zihninizin yeni durumu yeni olasılıklar için verimli bir zemin sağlar ve probleme çözüm bulma olasılığı artar.

Büyük Amerikan şirketlerinden DuPont bu tekniği çok başarılı bir şekilde uyguluyordu. Müşterilerin imalathanelerinde özel bir sürece ihtiyaç duymaksızın boyanabilecek ateşe dayanıklı bir lif bulmak zorundaydı. Malzemenin sıkı lif dokusu araştırmacıları şaşkına çevirmişti. En sonunda araştırmacılardan biri şu metaforu ortaya attı: "Bir kömür madenine girmeyi sağlayan nedir? Tünelin çökmesini engelleyen destekler." Bu benzetme, liflerin moleküler yapısının değiştirilmesine esin kaynağı oldu ve boyanın aralara girebilmesi amacıyla liflerin arası desteklerle açıldı. Sonuç, uçaklarda kullanılan, ateşe dayanıklı, boyanabilir malzemeden yapılmış, çok çeşitli renklerdeki Nomex kumaşıydı.

150 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Metaforlar doğadan da alınabilir. Hayal gücünüz çocuksu bir biçimde incelikli bağlantıları keşfetmenizi sağlıyorsa, ağaçların yapraklarının kışın dökülmesi gibi basit bir doğa olayı bile kişisel ya da işle ilgili bir problemin çözümünde size esin kaynağı olabilir. Doğa, doğurganlığı, çeşitliliği ve zihnimizde kolaylıkla canlandırılabildiği için çok sık başvurulan bir metafor kaynağıdır.

Ancak metaforlar, spor dalları veya hobiler gibi başka bir alandan seçilebildiği gibi, iyi tanınan bir edebiyat veya sanat eserinden ya da tarihi olaydan da alınabilir. Burada tek gereken, dile dayalı, mantıklı sol beyni, zihinde

canlandırma görevini üstlenmiş olan sağ beynin en iyi sonucu elde etmesine olanak tanıyacak kadar uzun bir süre devre dışı bırakmaktır. Uygulanabilecekleri problemlerin çokluğu gibi, metaforların seçiminde de sınırsız tercih şansı vardır.

Telegram: @cinciva

Örnek olarak şu durumu ele alalım: "X ürünü üzerindeki odaklanmamızı kaybetmiş

görünüyoruz; pazar payımız düştü."

Seçilen metafor:

Kuşlar uçar.

Beyin fırtınası:

Onlar nesnelere bir kuşun gözleriyle bakarlar... Her şeyi tepeden iyi bir şekilde görebilirler... Keskin bir görüşleri vardır... Bazen kanat çırpmayı bırakırlar ve aşağıya doğru süzülürler... Ama bunu zarif bir şekilde yaparlar...

çok becerikli... Kaynakları ziyan etmezler... Güçlerini tutumlu şekilde kullanmaya çalışırlar... Nereye gittiklerini biliyor gibidirler... gittikleri yer ne kadar uzakta olursa olsun... Yolculuğa iyi hazırlanırlar... Her tür hava koşuluna hazırdırlar... Gittikleri yere varmayı umarlar... Düşmanlarını tanırlar... Bazen güveni sayıca çoklukta bulurlar... bazen kendilerini akılca üstün gelen yırtıcı hayvanlar arasında bulurlar... ama her zaman çevrelerinde bütün olup bitenlerin keskin bir şekilde farkındadırlar... aşağıdaki sonsuz yeryüzünün de. Bir yolunu bulup yolcu-Seçenekler Yaratmak

hıklarını sürdürürler... her gizli hava akımını kendi yararlarına kullanarak...

rüzgâra karşı koymayarak... ama çevreyle başarılı bir işbirliği sergileyerek...

uçmanın büyüsündeki asaleti daima koruyarak... dengeyi, kontrolü, ustalığı elden bırakmadan... yapabileceklerinin en iyisini yaparlar.

At gözlüklü bir sol beyin düşünürün bile bir metafor geliştirebilmesi, daha sonra bağlantıları ve keşfedilecek yeni yolları görmek üzere zihinsel sıçramalar yapabilmesi gerekir.

Telegram: @cinciva

İstediğiniz bir metafor seçin ve üzerinde uğraşılacak yeni, sağlam bakış açıları bulmadan önce birkaçından vazgeçmeye hazır olun. Aşağıda sayısız metaforlar arasından seçilmiş birkaç örnek bulacaksınız:

Ağaçlar yapraklarını döker.

Med cezir suların yükselip alçalmasına neden olur.

Tohumlar büyürken ölür.

Yılanlar güzeldir.

Yüksek dağlar kıraçtır.

Metafor tekniklerinin kullanımının iki önemli yönü vardır. Öncelikle, problemi bilinçli bir şekilde çözmeye çalışmaksızın metaforun etkili olmasına izin vermek gerekir. Bir metafor ve sorunu olan birini düşünün. Bu kişi farklı kişisel bağlantılara sahip olduğundan, metaforu daha farklı bir şekilde yorumlayacak, buna rağmen birtakım yararlar elde edecektir. Herhangi bir metaforu kişisel olarak yorumlayışımız da farklı zihinsel haritalarımız kadar bize özgüdür.

İkincisi, ortaya çıkan ilk parlak fikirle yerinmemeniz gerekir. Daha iyi (daha ucuz, daha hızlı, daha uygun) bir çözüm olup olmadığını görmek üzere birkaç metafor daha bulmaya çalışın. Sol beyin düşüncesi, ortaya çıkan ilk akla yatkın çö-152 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı zümde hemen karar kılar. Yaratıcı düşünce ise daima daha iyi bir şeyler olduğuna inanır.

Bütün bu teknikleri, bir iş arkadaşınızla, dostunuzla veya eşinizle, bir grup içinde veya tek başınıza kullanabilirsiniz. Bu durumda probleminizi farklı perspektiflerle, tercihen daha sonra geri döneceğiniz her yanıtı yazarak ifade edin. Geçmişte düştüğünüz zor bir durumu aklınıza getirin, bu durumu daha basitleştirerek ortaya koyun ve yukarıdaki teknikleri uygulayın. Sağ-beyninizi, yaratıcı gücünüzü yardıma çağırdığınız için, en iyi sonucu, zihninizin alfa durumunda bulunduğu, rahatlamış bir pozisyondayken alacağınızı unutmayın. Şimdi tekniklerden istediğinizi seçebilirsiniz. Önceden saptadığınız hedefleri, kendinize ilişkin inançlarınızı ve gerçek

Telegram: @cinciva

sorunları kullanarak hangi tekniğin işinize en çok yaradığını anlamaya çalışın. Genellikle başlangıçta çözümsüz

görünen bir sorun, NLP dağarındaki problem çözme araçları tükenmeden çok önce çözülmüş olur.

8

SÖZLERLE KAZANMAK

Kullandığımız sözcükler, düşünme ve hissetme biçimlerimizi etkilediği gibi, düşünme ve hissetme biçimlerimiz de kullandığımız sözcükleri etkiler.

Başkalarının sözcükleri bizi etkilerken bizim sözcüklerimiz de başkalarını etkiler. Dilin olmadığı bir dünya düşlemek zordur. Bir anlamda, dil olmadan, en azından bilinçli olarak, düşünemeyiz bile. Bir problem üzerinde düşünürken,

"Varsayalım" ya da "Eğer böyle olursa, sonra şöyle olur" gibi ifadeler kullanırız. İçimizden, "Görünen o ki hile yapacak" dediğimizde, "ki" bağlacı üzerinde daha önce düşünmüş olduğumuzdan neyi kastettiğimizi biliriz. "Hile yapmak" deyimiyle ne anlatmak istediğimizi de biliriz. Öte yandan, söylemek istediğimizi yeniden ifade etmeye çalışırsak, daha fazla sözcük kullanırız. Bu nedenle dil, başkalarıyla iletişim kurmamızın aracı olduğu kadar, düşünme sürecimizin de bir parçasıdır. Yeni bir dil öğrenen insanlar, sık sık bu sürecin zihinlerini ne kadar zenginleştirdiğinden dem vurur. Bu da gösterir ki dil, iletişimin hammaddesi olmaktan daha fazla bir şeydir. Dil, düşüncenin hamurudur.

Kullandığınız sözcükler ve dil aracılığıyla hem başkaları hem de kendiniz hakkında birçok şey öğrenebilirsiniz. "Kay-154 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı gılı" sözcüğü beyne, "biraz endişeli" ya da "beklenti dolu" sözcüklerinden daha farklı bir mesaj gönderir. "Anlamaya çalışıyor" ifadesi olasılıkla "kafası karışık" sözcüğünden daha yararlı olacaktır. "Başarısızlık" gibi bir sözcük örneğinde, vurguyu öğrenmek, geribildirim vermek ya da bilgiyi gösterecek şekilde değiştirmek, yalnızca beyne olumlu, yararlı mesajlar göndermekle kalmaz, aynı zamanda olayın kişiselleştirilmesini de önler ("Başarısızlığa uğradım, o halde başarısızın

Telegram: @cinciva

tekiyim"). Bu, her faaliyetin sonucunun, hedefe ulaşmanın sibernetik sürecinde yalnızca bir geribildirim olduğu önvarsayımı-nı yansıtır.

Yaygın sözcüklerin çağrıştırdığı anlamları değişti-remiyorsak kullandığımız sözcükleri değiştirmek zorundayız. Bunun için, kendinize, reddedilme yerine yanlış anlaşılma, korkma yerine heyecanlanma veya huzursuz olma, sinirlenme yerine uyarılma sözcüklerini kullanma hakkını tanıyabilirsiniz. Kullandığınız sözcükler hissettiklerinizi de etkileyecektir.

Bu, dili kendi çıkarınıza kullanmanın kolay ve açık bir yoludur. İçinizdeki ses kadar dışarıya karşı kullandığınız dili de dikkate almanız gerekmekle birlikte, hangi sözcüklerin hedeflerinize en uygun düştüğüne karar vermeniz yeterlidir. Bu bölümde, dili, istediğiniz şeyi gerçekleştirmenize yardımcı olacak şekilde kullanmanızı sağlayan belli başlı NLP tekniklerini öğreneceksiniz. Doğal olarak mantıklı, dil-temelli düşünme tercihleriniz varsa ve sonuçları öznel bir şekilde zihninizde canlandırmakta zorlanıyorsanız, bu teknikler size de cazip gelecektir.

SÖZLER TEHLİKELİ OLABİLİR

İstediğimiz şeyi elde etmenin bir yolu olarak daha iyi düşünmeyi hedefliyorsak, dili kendi çıkarımıza kullanmayı öğrenmek zorunda kalacağız. Kolay, mudu, pahalı ya da kırmızı gibi gündelik kavramlar, iyi ya da kötü, sözcüklere yansıtmamız gereken düşüncelerdir. Dil, tek başına kaldığında, hem Sözlerle Kazanmak

düşüncemizde hem de başkalarıyla ilişkilerimizde kendi aleyhimize işleyebilir.

Hepiniz kendi tecrübelerinizden, çok önem verdiğiniz bir insan tarafından sarf edildiğinde sözcüklerin nasıl yıkıcı olabildiğini bilirsiniz. Ne kadar çok ilişki, karşındakinin sözünü kesmek yüzünden ya da sözcüklere yüklenen anlamlara bağlı olarak yıpranmıştır? Bu, dilin kendi yapısıyla ilgili bir sorun olmaktan ziyade, dilin nasıl kullanıldığı ya da yanlış kullanıldığıyla ilgili bir sorundur. "Tıpkı babana benzi-yorsun" cümlesi, gramer açısından doğru olsa da, yanlış anlaşılma potansiyeliyle yüklüdür.

Telegram: @cinciva

Sözcükleri atlamak

Sözcükler her şeyi nasıl daha kötüye götürebilir? Sözcükleri iletişim kurmak için kullandığımızda neler olduğunu düşünün. Öncelikle, söylenebilecek her şeyi söylemeyiz. "Arabanın durumu nasıl?" ya da "Jane'in koluna ne oldu?" sorularına,

durumu belirten birkaç sözcükle, bir homurtuyla ya da bir saat kadar süren hararedi bir konuşmayla yanıt verebiliriz. Çoğu zaman, sosyal olarak ayakta kalmak için kısa konuşma ya da eksik konuşma yanlışına düşeriz. Bir diğer deyişle, sözcükleri adarız, yani dil iletişimimizde eksiltmeler olur. Bu boşlukların, dinleyen kişi tarafından doldurulduğunu ya da adadığımız sözcüklerin konuyla ilgisinin bulunmadığını varsayıyor olabiliriz. Belki de hiçbir şey varsaymıyoruzdur. Ama söylediğimizi düşündüğümüz şeyle, dinleyen kişinin söylediğimizi düşündüğü ve sonuçta anladığı şey arasında büyük farklar olacaktır. Bu, sadece bize ait olan düşünce ve duygularımızı temsil eden farklı haritalarımıza dayanır. Fakat, bu gerçeğin kendisi değildir. Dolayısıyla kullandığımız dil, sınırlı gerçeklik ha-ritalarımızdaki aşamalardan biridir. O, bir gerçekliği değil, bir haritayı tanıtmaya çalışır; mönüdür, yiyeceğin kendisi değil.

Hepsi bu kadar değildir. Sözcükleri atlarken, aynı zamanda bildiğimiz, hissettiğimiz ve düşündüğümüz şeylerin basitleştirilmiş bir versiyonunu aktarırız. "İşler nasıl gidiyor?"

156 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı gibi genel bir soruyu yanıtlarken, anlatılabilecek şeylerin birçok yönünü atlar ve söylediğimiz şeyi, anlamını çarpıtma olasılığına kapı açan bir şekilde basitleştiririz. Sözünü ettiğimiz şeyin özellikleri, istisnaları ve niteliklerini ayrıntılarıyla anlat-maktansa genellemeler yapmaya eğilim gösteririz. "İyi", "Çok güzel" ya da "Berbat" gibi bir yanıt, güzel bir basideştirme ve genellemeyi içermesine rağmen, muhtemelen dinleyicinin haritasıyla, konuşan kişinin haritasını birbirine çok az yaklaştırır ve

"gerçeklik"ten başlangıçtaki uzaklığını sürdürür. Dolayısıyla, NLP'de değinildiği şekilde dilin "derin yapısı", yüzeyde eksiltilmiş, çarpıtılmış ve genelleştirilmiş bir biçimde görünür. Ancak işin iyi yanı, anlamın çarpıtıldığı ya da net olmadığının, kullanılan sözcükler ve dil kalıplarına

Telegram: @cinciva

bakılarak çıkarılabilme-sidir. Daha sonra, durumu iyice açıklığa kavuşturacak yanıtları bulabiliriz. Bu dil kalıpları ve yanıüarına Meta Model adı verilir. Bunlar bir araya geldiğinde eksiltmeleri, çarpıtmaları ve genellemeleri gösterirler.

Kalıpların hangi kategoriye denk düştüğünü ya da onları tanımlamakta hangi dilsel terimin kullanıldığını hatırlamanın pek önemi yoktur. Bütün yapmamız gereken, bir şeyin yanlış gittiğini gösteren sözleri ve basit sözcük kalıpları ile genelde anlamı belirginleştiren yanıüarı hatırlamaktır.

Genelleme yapmak

Genellemelerle başlayalım. Başka türlü mantıklı davranan insanların duygusal tepkilerini kamçılayacak ifadeler düşünün: "Asla aldığını yerine koymuyorsun",

"Sen hep böyle dersin". Buradaki "hep", "asla", "her", "hepsi" ya da "hiçbiri"

gibi süreklilik belirten ya da kapsayıcı olan sözcükleri gördüğünüzde, NLP'de evrensel genelleme olarak bilinen bir genelleme yapmış olursunuz. Bu sözcükler, daha iyi düşünmenin sağlayacağı bütün seçenekleri (hemen hemen bütün seçenekleri ya da olabildiğince çok seçeneği demek istiyorum; bu örneklerin her yerde her zaman bulunabildiğini ileride göreceksiniz) ve

alternatifleri yok ederler. Konuşmaları ve ilişkileri bitirip ülsere bile yol açabilirler. Etkili bir yanıt, bu tür evrensel bir sözcüğü bir soru şeklinde kullanır: "Hiç mi?", "Daima mı?", vb. Bu yöntem genelde ya bir saçmalığı ya da en azından bir abartıyı ortaya çıkarır. Bir durumun evrenselliği ya da sürekliliği hakkında şüphe uyandırdıktan sonra şu sorularla devam edebilirsiniz:

"Hangi durumlarda bu olabilir?", "Geç kalmamanızı neye borçluyuz?", vb.

Telegram: @cinciva

Kışkırtma içeren sözcükler atlandığı ama imâ yoluyla ifade edildiğinde bunun nedenlerine dikkat edin. "Akdeniz yemekleri yağlıdır" cümlesi, bütün Akdeniz yemeklerinin yağlı olduğunu imâ eder ve başka bir genelleme örneğidir. İşe, yaygın sözleri tespit etmekle başlayın. Daha sonra, kazandığınız pratikle, gizli kalıplan da tanımaya başlayacaksınız.

Başka bir yaygın kalıp, "olamaz", "mümkün" ya da "olanaksız" gibi sözleri kapsar. "Bunu böyle yapamazsın" ya da "Bu olanaksız" türünden ifadeleri çok sık duyarsınız. Bunlar "daima" veya "asla" sözcüklerinde olduğu gibi meydan okuma içermedikçe yalnızca kısıtlayıcıdır ve soru sormak suretiyle netlik kazanırlar:

"Böyle yaparsanız ne olur?" ya da "Sizi durduran tam olarak nedir?" Bunu yapmakla, gerçekten olanaksız olan ile olasılık kipi olarak adlandırılan genelleme arasındaki farkı ayırt edebilirsiniz. İstediğiz şeyi elde etmek, alışıldığı şekilde olanaksızı elde etmeye çalışmayı da içerir.

Bunun kardeş modeli olan gereklilik kipi, "olmalı" ya da "olmamalı", "olması gerekir" ya da "olmaması gerekir", "olsa" ya da "olmasa" türünde sözcüklerle gösterilir. Yine, "Böyle yaparsanız ne olur?" şeklinde yanıt verebilirsiniz. Bu söz kalıplarının pek çoğu çocukluğa ve toplumsal koşullanmaya dayanır. Bunlar, uzun süreden beri kullanılmayan, yine de düşüncemizin ve dilimizin bir parçası olmaya devam eden kurallara dayanır. "Bu tür insanlar arasına karışmamalısın"

cümlesi, "Karışırsam ne olur?" yanıtına davetiye çıkarır. Bu gereklilik kodlarına meydan okumak, isyan etme ya da anarşi yaratma 158 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı anlamına gelmez, yalnızca bilmeden atlanmış seçenekler olup olmadığını görmeyi sağlayacak, sağlıklı bir sorgulama süreci başlatır. Bu ve diğer Meta Model yanıtlarının, "Neden?" sorusunu değil, "Ne?" ya da "Nasıl?" sorularını sorduğunu unutmayın. Bu teknik, ahlaki bir gündem koymadan alternatifler keşfederek alternatif bakış açılarını ortaya çıkarmayı ve daha muhtemel sonuçlar elde etmeyi hedefler.

Karmaşık denklik diye bilinen son genelleme, iki açıklamanın sanki aynı anlamı taşıyormuş gibi bir araya getirilmesiyle ortaya çıkar. Örneğin, "İncinmiş

Telegram: @cinciva

olmalı, bütün gün aklı başka yerdeydi" ya da "Gülmüyor, galiba eğlenmiyor" gibi.

Bu durumda, "Aklı başka yerde olmak", "incinmiş olma"ya, "gülmemek" de

"eğlenmeme"ye denk kılınmıştır. Bunlar, net bir sözcük olmadığı için, "asla" ve

"olamaz" sözcüklerinden daha sinsidir. Meta Model'in yanıtı ise, "Bu, nasıl o anlama ge-lir?"dir. Genellikle ifadelerin birbirine "denk" olmadığı besbellidir, dolayısıyla buradaki ustalık, dilin yanlış kullanılmasını zekice ortaya çıkarmak yerine, kalıbı yakalamakta yatar.

Spesifik olmamak

Genellemeleri ele aldık. Peki ya eksiltmeler -yani, yazılı veya sözlü iletişime dönüşmeden önce eksilen dil- hakkında neler söyleyebiliriz? "Bu, bakış açısıyla ilgili bir sorun" tarzında genel bir ifadeyi düşünün. "Bu" nedir? Bu cümledeki

"bu" sözcüğü özelleştirilmemiştir, spesifik değildir. Ya da, "Onlar beni ilgilendirmiyor?" sözüne bakalım. "Onlar" kimdir? "İşler çığırından çıkıyor"

ifadesinde "İşler" ile kastedilen nedir? Özelleş-tirilmemiş şeyleri, "Tam olarak kim ya da ne?" sorularını sorarak açıklığa kavuşturabilirsiniz.

Yalnızca özel isimleri atlamak değil, fiilleri atlamak da aynı etkiye sahiptir.

"Saatini kaybetti." Saatini nasıl kaybetti? "Kolunu incitti." Kolunu nasıl incitti? Birçok fiil, edim belirtiyor olsa da cümle içinde atlanır. "Seyahat etti", "yardım etti"

Sözlerle Kazanmak

159

veya "çalıştı" gibi sözcükler, nasıl sorusunun yanıtını barındırmaz. Bu nedenle tam olarak ne olduğunu ya da ne yapıldığını tahmin etmek

Telegram: @cinciva

durumunda kalırız.

Belirginleştirilmemiş fiiller, "Tam olarak, nasıl?.." sorusuyla netlik kazanabilir.

Bazen, devam eden bir süreci anlatan fiiller, isim haline dönüştürülür. Örnek olarak, "eğitmek" fiilinin "eğitim", "icra etmek" fiilinin de "icraat" haline gelmesini gösterebiliriz. Böyle isimler, elle tutulamaz gibi görünür. Eğitimi bir kutuya koyup paketleyemez ya da icraatı garajınıza kapatamazsınız. Bu tür adlandırmalar kullandığımızda özel anlam kaybolur. "Saygı" gibi sözcükler, sözgelimi kimin kime saygı duyduğuna, bu saygının nasıl gösterildiğine bağlı olarak farklı anlamlar taşıyabilir. İşle ve politikayla ilgili iletişimler bu tür adlandırmalarla doludur. Bunun nedeni, iletilen şey çok az anlam içerdiğinde, birçok sözcük kullanarak çok anlam iletiliyormuş gibi göstermektir.

Kaybolan bilgiyi elde etmek için, ismi, adlandırmadan önceki fiil haline getirmek ve "Kim, ne yapıyor?", "Nasıl yapıyor?" sorularını sormak gerekir. Kim kimi ve nasıl eğitiyor? "Zayıf bir belleği var" (bir adlandırma) cümlesinin ardından, "Neyi hatırlamıyor (fiil) ve bu onu nasıl etkiliyor?" sorulan gelir.

Kıyaslama yapmak

Kıyaslamalar, "daha iyi", "en iyi", "daha kötü", "kötü bir şekilde" gibi sözcükler sık sık kullanıldığı için kolaylıkla fark edilebilir. Kıyaslanan şey, değişmez biçimde hep kaybolan bilgidir. "Daha iyisini yapabilirdiniz" cümlesi, beraberinde, "Ne veya kimden daha iyi?" sorusunu getirir. Başka birisiyle mi kıyaslanıyorsunuz? Kıyaslanan üç yaşındaki haliniz mi, yoksa mesleğinizin zirvesindeki durumunuz mu? Bunların hepsi farklıdır. Yoksa geçmişteki sizle mi kıyaslanıyorsunuz? Hangi durumda geçmiş performansınız "daha uzakta"dır ya da kanıtlamakta olduğunuz bir şeydir? Başka bir deyişle, açıklama ne kadar mantıklı ve anlamlıdır? Aynı sorgulama çizgisi, "Fırsatı

 iyi değerlendiremedim" türünde, genel olarak kendi kendimize söylediğimiz

Telegram: @cinciva

şeylerde de geçerli olacaktır. Burada kiminle ya da neyle kıyaslanıyorsunuz?

Ölçüüer size mi, başkalarına mı ait? Bu soruların yanıtları, daha iyi anlama zeminini yaratmak için gerekli olan kayıp bilgileri ortaya çıkaracaktır.

Yargıda bulunmak

Yargılar, kıyaslamalara yakındır. "John büyük bir ofisi idare edemez." Bu, kimin fikri ya da yargısıdır ve hangi ölçütlere dayanmaktadır? Bazen, "açıkça" veya

"net bir şekilde" gibi zarflar, yargılayıcı dil kalıplarının dedikoducu işaretleridir. "Açıkça, o bu konuda daha deneyimli." Kimin için açık? "Bunun hukukçuların sorunu olduğu çok net biçimde görülüyor." Buradaki fikir ya da yargı kimin için nettir? Kaybolan bilgiyle ilgili sorular sorun. Yargıya kim ve hangi zeminde varmaktadır?

Farklı türdeki bu genelleme ve eksiltmeler, çoğu zaman birbiriyle örtüşür.

Böylece, bir kategori altındaki bir kalıbı kaçırırsanız, bu varolan başka bir kalıba işaret edebilir. Örneğin, "John, büyük bir ofisi idare edemez" sözü, bir yargı olduğu kadar, bir olasılık kipi (buradaki anahtar sözcük "ede-mez"dir) örneğidir. Kıyaslamalar ("Açıkça, o bu konuda daha deneyimli") çok sık biçimde yargı da bildirirler.

Varsayımda bulunmak

Dil kalıplarının üçüncü kategorisi çarpıtmalardır. Çarpıtmalar, aşina olduğunuz bütün günlük konuşma dilini kapsar. Bir durumu, "Emin değilsin, değil mi?" ya da

"Ondan hoşlanmayacaksın" gibi sözlerle ifade eden birini duyduğunuz oldu mu? Bu, zihin okumaktır*. Bu şekildeki bir ifade ancak birbirimizin düşüncelerini okuyabilirsek bir anlam taşır. Bu düşünce kalıpları, bir kanıt olmadan başka bir insanın neler hissettiğini ya da aklından neler geçtiğini bildiğimizi düşündü-Sözlerle Kazanmak

Telegram: @cinciva

ğümüz zaman kullanılır. Örneğin, "Memnun kaldı ama belli etmiyor" gibi. Böyle varsayımları her zaman kullanırız ve bunlar genelde anladığımızı düşündüğümüz, sözel olmayan işaretlere dayanır. Diğer bütün yaygın dil kalıplarında olduğu gibi kendimizde fark etmeden çok önce, başkaları tarafından kullanılırken farkına varırız.

Zihin okuma temasının büyüleyici bir çeşitlemesi vardır. Bazen, başkalarının zihin okuyabildiğini ve bizim dilimizin bunu desteklediğini sanma yanlışına düşeriz: "Ondan hoşlanmadığımı biliyor olmalısın" ya da "Bunun beni üzeceğini biliyordun" vb. Zihin okuma ve yansıtılmış zihin okuma, esaslı çatışmaların klasik reçeteleridir.

Zihin okuma durumuyla karşılaştığınızda nasıl karşılık verirsiniz? "Bunu tam olarak nasıl bilebiliyorsunuz?" sorusuyla. İşte bir örnek:

"Mary benimle ilgilenmiyor."

"Mary'nin seninle ilgilenmediğini nereden çıkarıyorsun?"

"Artık bana işimle ilgili hiç soru sormuyor."

Soru, karmaşık denklik olarak adlandırabileceğiniz (iş hakkında soru sormamak, ilgilenmeme durumuyla ilişkilendiril-miştir) ve evrensel genelleme olan "hiç"

sözcüğünü kapsayan başka bir açıklamayı ortaya çıkarmıştır. Burada "Hiç mi?"

sorusunu sorarak iş tartışmasını doğru bağlamına oturtabilirsiniz. Ondan sonra soru sormaya devam edin: "Bu nasıl o anlama geliyor?" Bu soru, iki açıklama arasında yanlış kurulmuş bir bağlantıyı kısa sürede ortaya çıkaracaktır.

Nedeni yanlış anlamak

Karmaşık denklikle yakından ilgili başka bir çarpıtma, bildiğimiz neden sonuç modelidir. "Emekli olduğundan beri mutlu" varsayımı, "emekli

Telegram: @cinciva

olma"yı "mudu

olma"sının nedeni olarak gösterir. Bunları gözden kaçırmak ve neden-sonuç ilişkisi ol-162 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı madiği halde aralarında bir bağ olduğunu varsayma tuzağına düşmek oldukça kolaydır. Bu dil kalıbını, "Neden tam olarak bu mu?" sorusunu sorarak netleştirebilirsiniz.

Önvarsayımda bulunmak

Önvarsayımda bulunmak da neden-sonuç modeliyle yakından ilişkilidir. "Sizin ofisinizde mi, benimkinde mi buluşalım?" sorusu, buluşmaya ve o yerlerden birinde buluşmaya istekli olduğunuzu varsayar. "Siyah renkliyi mi, kırmızı renkliyi mi istiyorsunuz?" sorusu da, renklerden birini istediğinizi varsayar.

Bu tür önvarsayımlara, "Sizin böyle düşünmenizi gerektiren unsurlar nelerdir?"

sorusuyla meydan okuyabilirsiniz.

DİLİ KENDİ YARARINIZA KULLANMAK

Bu kalıpların anlaşılması, istediğinizi elde etmenize nasıl yardım edebilir?

Yaptığımız şeylerin çoğu başka insanlarla ilgilidir ve "başarılı" olarak adlandırdığımız insanlar da iyi iletişim kurmayı bilen kişilerdir. Meta Model, kişiler arası ilişkiyi başka bir düzleme taşır ve dili, size karşı olmaktan çok, sizin yarannıza kullanır. Her kalıbın standart bir karşılığı olduğunu göreceksiniz. Bu, konuşmalarda her zaman o karşılığı vermeniz gerektiği anlamına gelmez. Sadece, bir kalıbı tanımak ve onu sorgulayabilmek, bir durumu zihinsel olarak algılama biçiminizi, kendinize ilişkin duygularınızı ve davranışlarınızı da değiştirecektir.

Bir dil kalıbının bir saçmalığı yansıttığını bilmek, onun sizi ciddi bir biçimde etkilemesine izin vermemek anlamına gelecektir. Duygularınız yorumunuzdan etkilenecek, yorumunuz da dildeki herhangi bir kusuru dikkate alacaktır. Bu nedenle, yapabilecekleriniz veya yapmanız gerekenler

Telegram: @cinciva

hakkında sizi sınırlayan durumların sizi daha fazla oyalamasına izin vermemelisiniz. Bir eksiltmeyi tespit ettiğiniz ve bu ko-Sözlerle Kazanmak

nuda daha fazla bilgi edinmek istediğiniz noktada, kendi amacınız doğrultusunda bir yanıt üreterek konuyu kavramakta özgürsünüz. Onvarsayımlar, zihin okumalar veya yanlış neden-sonuç ilişkileri varolsa da, siz sonuçlarınızı yanlışlıklar üzerine kurmak zorunda değilsiniz. Anlamsız kıyaslamaların esiri olmak zorunda da değilsiniz. Hedeflerinizi ve planlarınızı dile getirdiğinizde, içgüdüsel olarak adlandırmalardan kaçınacak ve sizin için özel ve motive edici anlam taşıyan sözcükler kullanmaya başlayacaksınız.

Kendinizle konuşmak

Çoğu konuşmayı sesli biçimde yapmayız. Bunlar, kendi kendimizle yaptığımız konuşmalar, yani iç diyaloglarımızdır ve hissettiklerimizi kendimize ifade etme ya da düşünerek sonuç çıkarma biçimlerimizi yansıtırlar. Bu diyalogların pek çoğu yüzeye çok yakın olduğu için, konuşma dilinin yetersizliğinden zarar görür ve Meta Model kalıplarından biri şeklinde ortaya çıkar. Dolayısıyla, başkalarının konuşmaları kadar iç diyaloglarınız da sizin için yanıltıcı olabilir. "Bununla asla başa çıkamazsın" cümlesini kendi kendinize söylemeniz, başkalarının size söylemesinden daha farklı bir etki yaratabilir ve insanın kendisine inanması daha muhtemeldir. Üstelik, bütün Meta Model yanıtları, kendi kendinizle konuşmalarınız için de geçerlidir. Anlaşamayacağınız birisine karşılık verirken ses tonunuza çok dikkat etmeniz gerekse de kendinizle konuşurken ayni kaygıyı gütmezsiniz. Meta Model ustalıkları, düşüncelerinize netlik kazandırmanıza ve duygularınızı kontrol etmenize katkıda bulunduğu kadar, kendinizi ifade edip ikna edici müzakerelere girebilmenize de yardımcı olur.

Kalıpları tanımak

Şu egzersizleri yapmayı deneyin. Popüler dergi ya da gazetelerin birinden bir makale veya editör yazısı seçin, ve bakın bakalım yazı içinde kaç tane Meta Model kalıbı göreceksiniz .

Telegram: @cinciva

164 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Belirli aralıklarla metne geri dönecek olursanız her seferinde yeni örnekler bulursunuz. Daha sonra, metnin yazarına ya da metinde sözü edilen insanlara hitap ettiğinizi hayal ederek kullanacağınız soru ve yanıtları şöyle bir

sıralayın. İkinci olarak, işte, evde ya da toplum içinde, bu dil kalıplarının konuş-malardaki yerine dikkat edin. Hangi kalıpların en yaygın biçimde kullanıldığını saptayın. Bu aşamada iş arkadaşlarınızın bütün sözlerini aklınızda tutmaya kalkışmayın. Yalnızca, kalıpları (bir kategoriye sokamasanız bile) dinleyip saptamakla yetinin ve aklınızdan bir yanıt geçirin. Bu egzersizler her şeyi farklı bir ışık altında görmenize yardımcı olacak, size daha fazla nesnellik kazandıracak ve duygularınızı, yaşamınızı ve yaptığınız şeyleri daha fazla denetim altına almanıza olanak tanıyacaktır.

9 USTALAŞMAK

NLP, ustalık ya da insanın mükemmelliği kavramını herkesin ulaşabileceği bir yere koyar. Önceleri dehayla birlikte anılan ya da olağanüstü genetik üstünlüklerin sonucu olarak görülen düşünme biçimleri, artık hepimiz tarafından öğrenilip kullanılabilmektedir. Bu "ustalık durumu" hepimizin yaşamış olduğu bir durumdur. Hepimizin yaşamında, başkaları tarafından mükemmel ya da ustaca görülen bir alan, beceri ya da yetenek vardır. Dolayısıyla, mükemmelliğin peşinde koşmak hem gerçekleşebilir hem de güvenilebilir bir uğraştır ve bunun için zaten yapmakta olduğumuz şeyleri daha fazla yapmak yeterlidir.

DOĞAL YETENEK

Bir şeyi doğal olarak iyi yapan birçok insan, o konuda ne kadar iyi olduğunun farkında değildir. Örneğin bazı insanlar, bir yere yazma ya da hesap makinesi kullanma ihtiyacı duymadan, her türlü dört işlemi "kafadan" yapabilecek bir sisteme sahiptir. Bir bilgisayarla ya da dünya çapında bir uzmanla karşılaştırıldığında bu yetenek olağanüstü bir şey de-166 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı ğildir, ancak sayılarla bir türlü baş edemeyen milyonlarca insan düşünüldüğünde oldukça şaşırtıcıdır. Bu tür insanların gösterdiği ustalık ve mükemmellik gıpta uyandırır. Ne var ki, bu yeteneklere sahip olanlara gıpta edenlerin de

Telegram: @cinciva

kendilerine özgü doğal yetenekleri olabilir. Bu başkalarına gıpta edenlerden birinin bir enstrümanı kulaktan çalabildiğini farz edelim. Bu insan birkaç kez duyduğu yeni bir melodiyi, sanki sihirli bir güçle piyanonun tuşlarına aktarabilir. Canı istediğinde aynı melodiyi hatırlayabilir ve bin bir çeşit akoru kulağı güçlü olmayanları şaşkına çevirecek biçimde buna ekleyebilir.

Bazı şeyleri çalışmaksızın çok iyi yapabilen bu tip insanları hepimiz kendi çevremizde görebiliriz. Yine hepimizin, çocuklarla çok iyi anlaşan bir tanıdığımız olabilir. Yıllarca süren çabanın ardından bile sizin bir türlü başaramadığınız bir şekilde, dikkatlerini ve mizah güçlerini çocuklar üzerinde yo-ğunlaştırabilirler. Bu ayrıcalık, kişiye özgü bir yetenektir. Bir iş

arkadaşınız tenis raketini eline ilk alışının üstünden iki ay geçmeden ofis turnuvasında sizi yenebilir. (Siz ise aynı oyunu on yıldır oynuyor olmanıza rağmen ilerleme gösterememiş durumda olabilirsiniz.) Aynı kişi, el attığı her spor dalında aynı derecede parlak başarılar elde etmiş olabilir. Bir müdürünüz, çok az deneyimli olduğu bir konuda bir konuşma yapması istendiğinde çok "doğal"

davranabilir. Başka birisi, evde herhangi bir KİKY işi yapabilir, bir başkası yazı yazmak ya da rapor hazırlamak konusunda doğal bir akıcılığa sahip olabilir, başka biri de hayır işlerini kusursuz bir şekilde organize edebilir ya da sihirli parmaklarıyla bahçesini çok iyi düzenleyebilir. Ne tür bir faaliyet yapılıyor olursa olsun, bu insanlar zihinsel yaklaşımlarıyla, içsel ve belki de bilinçsiz bir ustalık ya da yeteneğe sahip olabilirler. Nitekim, başarılarını açıklayan şey de budur. Aynı şekilde, sizin başarınızın temelinde de bu yatar.

Hepimiz yaşamın bir ya da birçok alanında bu tür ustalıklar sergileriz.

Ustalaşmak

MÜKEMMEL DAVRANIŞ

Mükemmel davranışın bazı ortak özellikleri vardır. Birincisi, gerçekte ustalığımızın bilincinde olmayız. Müzik veya atletizm gibi doğal diye

Telegram: @cinciva

adlandırılan yeteneklerde, bir şeyi gerçekleştirmek amacıyla harcanması gereken zaman herkeste aynı ölçüde değildir. Olimpiyatlarda madalya alan atletler ya da dünya çapındaki müzisyenler bile, kendilerini özel yapan şeyi veya ustalıklarını elde etme yollarını tanımlamakta zorlanırlar. Bunun nedeni olarak çok çalışmayı gösterseler bile, aslında daha az yetenekli rakiplerinden daha fazla çaba harcadıkları da söylenemez.

İkincisi, bu tarz bir ustalık sergilediğimizde, iyi yapabildiğimizi bildiğimiz şeyi, gerçekte denemiyor, sadece ve güvenle "öylesine" yapıyoruzdur. Herhangi bir spor dalının en üst düzeyine çıkmış olan şampiyonlar, ulaştıkları noktaya çok kolay gelmiş gibi bir izlenim sunarlar. "Bilinçsiz yeterlik" aşamasına gelmiş olduklarından, dışarıdan bakıldığında artık her şeyi çok kolay yaptıkları gibi bir izlenim doğmaktadır. Oysa bu, kafadan dört işlem yapan birinin sergilediği ustalıktan daha kolay değildir. Şu sözlerde büyük bir doğruluk payı vardır: "Çalıştıkça kötüleşiyorum." Hatalarımızın farkında olmak, kuşkusuz, ilk bölümde sözünü ettiğimiz öğrenme döngüsünün bir parçasıdır ve buradaki ustalık durumu son aşamadaki bilinçsiz ustalıkla yakından ilişkilidir. Elimizden gelenin en iyisini ortaya koymak ancak yaptığımızı bilinçli olarak düşünmediğimizde mümkündür. Bu kitabı okurken ne yaptığınız üzerinde düşünecek olursanız, bilinçaltı düzeyde gerçekleşen şeyler (çeşitli bilgiler edinmek, iç temsiller yapmak, okuduğunuz konu hakkında bir anlayış oluşturmak) sizi çileden çıkaracaktır. Görsel işarederi anlamlandırmaktan sözcükleri ve cümleleri gerçek düşünce imgelerine çevirmeye kadar, sürecin herhangi bir kısmının bilincinde olmak, sizin için aslında "kolay" olan bir işi neredeyse olanaksız hale getirecektir. Ustalığın sırlarından biri, çabalamama son vermeyi öğrenmektir.

 insanların ustalıkları, kısmen düşünme stratejilerinin ürünüymüş gibi görünür. Bu bölümün daha sonraki aşamalarında bu stratejiler üzerinde duracağız.

Belirli bir profesyonellik düzeyine ulaşmış, büyük işler başarmış, sanatta veya sporda gizemli bir yeteneğe sahip olan ya da diğer insanlarla başarılı ilişkiler kuran insanların ulaştıkları noktanın dayanağı olarak düşünme biçimlerini geliştirmeleri gösterilebilir. Bu insanlar "nasıl yaptıklarının

Telegram: @cinciva

farkında olmasalar bile, düşünme sistemlerinin evrensel dilini (görme, işitme ve hissetme) kullanarak, küçük bir tartışmadan bile bilmeksizin mükemmelleştirdikleri başarılı stratejiler çıkarabilirler.

Son olarak etnik köken, eğitim fırsatları, genetik üstünlük veya kişilik özellikleri gibi bizim kontrolümüz dışında olan faktörler, ustalığı tam olarak açıklayamaz. Hepimizin mükemmel şeyler yaptığı ve yapma potansiyeline sahip olduğu birçok alan vardır. Hepimiz birer ustayız. Düşünme biçimlerinizi daha iyi anlama yetisini kazandığınızda, yaşamınızın başka hangi alanlarında ustalaşmak isteyeceğinize kendiniz karar verebilirsiniz.

BAŞARININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Bizi mükemmel olmaktan alıkoyan nedir? Milton H. Erickson, son dönemlerde olimpiyatlara katılan Amerikalı atıcılarla ilgili önemli bir çalışma yapmıştır.

Erickson, atıcılara basit bir soru sormuştu: "Hedefe attığınızda tam isabet kaydedebilir misiniz?" Atıcıların hepsi de "Evet" yanıtını verdiler. Arkasından ikinci soru geldi: "Arka arkaya iki kez hedefi tam on ikiden vurabilir misiniz?"

Yanıt yine "Evet" olmuş, yalnız bu defa sesler daha ürkek çıkmıştı. Atış sayısı üçe çıkarıldığında bazıları "Hayır" dediler. Atış sayısı beşe çıktığında ise, güvenli bir ses tonuyla verilen "Evet" yanıtlarının sayısı büyük oranda düştü.

Açıkça görüldüğü gibi, hiçbir atıcı başarısını birkaç kezden daha fazla tekrarlayabileceğine inanmıyordu. Kendi alanlarında lider olan bu insanların bir şeyi bir kez yapabile-Ustalaşmak

çeklerine inanırken aynı şeyi üst üste yapabileceklerine inanmamaları oldukça şaşırtıcıydı. Hedefi vurduğunda bile yeteneğinden şüphe eden bir aceminin karşılaştığı aynı inanç engeliyle yüz yüze gelmişlerdi. İki durumda da, inanç engeli performanslarını sınırlıyordu.

Telegram: @cinciva

Oysa, bir şeyi bir kez yapabilirseniz, fiziksel olarak bu sonuca defalarca ulaşabilirsiniz demektir. Bundan ötürü, sonuç akla uygun bir şekilde rüzgâra, rakibin kışkırtmasına ya da elinizdeki alete (silah, raket, golf sopası, vb.) bağlanamadıkça, problem mutlaka sizin kafanızdadır ve nasıl düşündüğünüzle, neye inandığınızla ilgilidir. Her önemli çalışmanın doğruladığı da budur. Bir dünya şampiyonu bir dünya şampiyonu gibi düşünür. Bir piyano virtüözü bir virtüöz gibi düşünür. "Farkı yaratan fark" zihinde yatar.

Olimpiyatlara katılan atıcıların başarılı bir atışı tekrarlama konusunda kendi yeteneklerine inanamamaları bizi onları suçlamaya itebilir. Oysa hepimiz,

herhangi bir alanda kendi kendimizi sınırlamanın sorumluluğunu taşırız. Hepimiz geçmişte ustalıkla davrandığımız, her nasılsa işlerin yolunda gittiği ve başarısızlığa uğramadığımız durumlar düşünebiliriz. Başka bir deyişle, hepimizin turnayı gözünden vurduğu durumlar olmuştur. Gel gelelim, usta atıcılar gibi biz de gösterdiğimiz bu performansı yineleyebileceğimize inanmayız. İşte NLP

teknikleri, zaten yapabildiğiniz şeyleri daha tutarlı bir şekilde yapabilmenizi ve başarılı düşünme stratejilerini yaşamın başka alanlarına da aktarabilmenizi sağlar.

SAHTE DOSTLAR

Başarının önünde bazı engeller vardır ki, bunlar gündelik yaşamımızda olumsuz inançlar olarak ortaya çıkar ve bizi ustalaşmaktan alıkoyar. Paradoksal bir durum olarak, bu engellerin bazıları, bize yardım etmek isteyen iyi niyetli arkadaşlarımız tarafından kullanıldığı için, bunları "sahte dostlar" olarak adlandırabiliriz.

Mantık açısından bu, tavsiyeye benzemektedir. Ne yazık ki pek bir işe yaramaz!

Telegram: @cinciva

Hayatımızın en hızlı öğrendiğimiz dönemi ilk birkaç yıldır ve en etkili öğrenme de, "çaba"nın farkında olmadan, öğrenme deneyiminden haz aldığımız zaman gerçekleşir. Öğrenme, daha doğrusu ustalık kazanma, doğal bir süreçtir.

Büyüdüklerinde çoğu insana çok basit gelen yüzmek, bisiklete binmek, vb. bazı şeyleri yapamayanlar, çaba sarf ettikleri ve özellikle de kendilerini zorladıkları anları hiç de hoş olmayan bir şekilde hatırlarlar. Bunun gibi durumlarda, daha çabalamak doğal öğrenmeyi engellemekle kalmaz, o faaliyet hakkında ömür boyu sürecek olumsuz bir imge de yaratır. Bu elbette çaba harcamanın hiç gerekmediği anlamına gelmez. Öğrenmenin sırrı, yaptığımız bir şeyin sonuç vermediği durumlarda bile, başarısız kalman şeyde kendimizi durmadan zorlamaktansa farklı bir şey denemekte yatar. Gerçek bir arkadaş size şu tavsiyede bulunabilir: "Farklı bir yol dene!"

Mükemmel olmak

Olumsuz inançlarımızın pek çoğu, mükemmel olmamız gerektiği yolundaki toplumsal koşullanmadan kaynaklanır. Mükemmel bir vücuda, mükemmel bir işe, mükemmel bir eve ve mükemmel ilişkilere sahip olmalıyız. Oysa bunlar, akılcı biçimde düşündüğümüzde, gerçek dünyada elde edilemeyeceğinin farkında olabileceğimiz ideallerdir. Üstelik bu mükemmellik arzusu, inançlarımızı ve davranışlarımızı baskı altına aldığı için, gerçekçi bir şekilde hedefleyebileceğimiz şeylere ulaşmamızı da engeller. Başarı ve ustalık, mükemmellik gibi özel bir hedef olmaktan çok, bir yolculuktur. Öğrenmeye ya da hata yapmaya son vermenin yolu yoktur. 2. bölümdeki hedef netleştirme testlerini uygulayarak elde edebileceğiniz şey konusunda kendinize haksızlık etmeden bu tarz bir yanlış

arkadaşlık kurduğunuzu ortaya çıkarabilirsiniz.

Ustalaşmak

171

Başkalarım memnun etmeye çalışmak

Telegram: @cinciva

Bu tavsiye, çoğu diğer sahte dost gibi muhtemelen bir "otorite"den, kurumdan ya da değerler sisteminden geldiği için reddedilemez bir nitelik taşımakla birlikte, bir davranış için doğru ya da yararlı bir zemin değildir. Şu soruyu kaç kez duymuş ya da kendinize sormuşsunuzdur: "Ne yaparsam yapayım onu memnun edemiyorum." Böyle yanlış öncüllere dayalı sonuçları elde etmeye çalıştıkça (daha da çabaladıkça), yanlışlık daha açık bir şekilde ortaya çıkacaktır. Birini memnun etmek, 2. bölümde uyguladığınız bütünsellik testinin bir parçası ve kendi amacınıza ulaşmanın bir sonucu olarak anlamlı olabilir, ancak kişisel ustalık elde etmenin yolu değildir.

Acele etmek

Bu tavsiyenin kökeni, otorite sahibi olan kişilerin sizi kolayca, koşullandırabildiği çocukluk günlerine dayanır. "Daha hızlı yürü, daha hızlı koş, daha hızlı oku, şu işi daha çabuk bitir" gibi sözlerle ifade edilen bu yaklaşım, çabalamanın başka bir biçimi, "mantıklı" sol beynin "sağ beyin"

içgörülerini -dağıtmasının bir yoludur. Gerçekten elinizdeki işi belirli bir tarihe yetiştirmeniz gerekiyorsa ve kendinizi "tükenmiş" durumda

hissediyorsanız, "acele etmek" en son ihtiyaç duyacağınız tavsiye olabilir, çünkü zaten bin bir zorlukla çalışan beyninizi felce de uğratabilir. "Şimdi birkaç dakika yavaşlayın, gevşeyin, her şey yoluna girecek..." Soruna böyle yaklaşmak, zihninizi besleyen kaynaklara ulaşmanızı sağlayacak daha elverişli bir yoldur. Nereye gittiğinizi biliyor ve doğru stratejiyi uyguluyorsanız, hedefinize en kısa zamanda ve en uygun yoldan ulaşmaya yönelirsiniz. Yapılan hatalardan kaynaklanan ve geribildirimlere dayalı davranışlarınızı sürekli değiştiren görünüşteki gecikmeler, başarı sürecinin asli bir parçasını oluşturur ve hiçbir şekilde yapmakta olduğunuz şeyi yavaşlatmaz. Herhangi bir sonucu elde etmede doğrultu, hızdan daha önemlidir.

Telegram: @cinciva

Zayıflıklarınızı göstermeyin! Savaşın! Rekabet edin! İşte, hedeflediği etkiyi yaratmayacak bir sahte dost daha. Toplumumuzda, fiziksel ve dışa karşı güçlü görünmekten kaynaklanan, bazen de "maço" bir imaja yaslanan yaygın bir inanç vardır. Aile ya da iş ilişkilerinde, içimizde hangi duyguları taşırsak taşıyalım, olduğumuzdan daha güçlü olmamız beklenir. Aslında, insanların olağanüstü çabalarını anlatan hikâyelerin birçoğu, dışardan bakıldığında güçlü görünmemeye rağmen, çok farklı bir kuvvede bütün engelleri aşan bir zihinsel ya da ruhsal iç esnekliği kapsar. Bu içsel kuvvet, paradoksal olarak, iyi niyetli arkadaşlarımızın sahip olmamız gerektiği konusunda ısrar ettikleri bir dayanıklılıktan çok, bir dinginlik, uyum ve tevazu duygusuna benzer. İnsan beyni, nasıl güçlü olmaktan çok akıllı olabileceğimizi ve sadece hedeflediğimiz şeylerde başarıya ulaşabileceğimizi gösteren en üstün örnektir. Gerçek bir dostun tavsiyesi şöyle olabilir: "Kendinize bağlı kalın, bilinçli hareket edin ve esnek olun."

Bu engeller genellikle "kendi kendine konuşma" biçimine bürünür. Kökeni şüphesiz sürekli tekrarlanan günlük öğütlere dayanmakla birlikte, bu iç diyalogları daha iyi bir performansa ulaşmaya çalıştığımızda kullanırız. Gerçek yaşamdaki arkadaşlarınızı olduğu gibi, bunları da seçme ve bunlardan vazgeçme özgürlüğüne sahipsiniz. Seçme şansınız vardır ve bu sahte dosüarın amacınıza giden yolda size güç mü kazandıracağını, yoksa zayıf mı kılacağını sınayabilirsiniz.

USTALIK NEYE BENZER?

Şimdi içsel, olasılıkla da gizli ustalıklarınıza bakalım. Mükemmelliğin özelliklerinden birinin, herkes farkında olsa bile, ona sahip olan insanların genellikle farkında olmamaları olduğunu hatırlayın. Ayakkabı bağlamak gibi çok yaygın bazı becerilerde bile yaptığımız işin karmaşıklığının çoğu zaman Ustalaşmak

bilincinde değilizdir. Ama bir çocuğun, imrenen gözlerle, kendisinden yaşça biraz daha büyük bir arkadaşının kendi ayakkabılarını kararlılıkla bağlamasına dikkat ederseniz, ustalığın dışarıdan neye benzediğini anlarsınız. Yüzmeyi ya da bisiklete binmeyi bilmeyen birini, bunları

Telegram: @cinciva

yapmanın çok kolay olduğu yolunda ikna etmeyi deneyin isterseniz: "Çalışman bile gerekmez, bunu herkes yapabilir."

O zaman doğal ustalığın ne demek olduğunu anlamaya başlarsınız. İnsanların yarısı, yaşamlarında uygulayamasalar bile, KIKVde iyi olabilir ve başkalarına insanüstü görünen bazı alanlarda çok iyi performans gösterebilirler.

Hâlâ kuşkuluysanız gün boyunca yapüğınız şeyleri tek tek düşünün. Tıraş

olduğunuzu, kahve yaptığınızı, işe giderken araba kullandığınızı, çocukları bir yerden zamanında aldığınızı ya da iki gecede bir kitabın yarısını okuduğunuzu düşünün; hiçbir şeyi atlamayın. Daha sonra, yaptığınız bu işleri tüm korkutucu karmaşıklığı içinde ifade etmeyi deneyin. Yüzlerce kasın eşgüdümlü hareketi, vücudunuzdaki kimyasal değişimler, el becerisi, bir yandan zihninizde bir problemi çözerken ya da bir konuşma yaparken öbür yandan ve farkında olmadan yüzlerce kilometre araba kullanabilmeniz gibi. Şimdi zihninizde geçmişe dönün.

Bir yaşındaki ilk tereddüdü adımlarınızla başarıya ulaşmak için yapüğınız yüzlerce "başarısız" vücut hareketini unuttunuz diye kimse yeteneğin sihirli gücünü küçümseyemez. Aynı şekilde, annenizle başarılı bir iletişim kurabilmek için bebekken milyonlarca girişim yaptığınız halde şimdi insanüstü bir çaba

göstermeden ya da çok şey öğrenmek zorunda kalmadan güzel bir sohbet sürdürebilir ya da videonuzu hiçbir sorunla karşılaşmadan çalıştırabilirsiniz.

Demek ki ustalık evrenseldir. Kuşkusuz, başka insanlarla karşılaştırıldığında görecelidir. Özel bir beceri ya da yetenek sergilediğinizde başkaları sizi nasıl izliyorsa, benzer bir durumda siz de başkalarını hayranlıkla izlersiniz. Bu saptama, aynı beceriler (örneğin aynı ustalık alanı, müzik yeteneği, 174 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı spor dalı ya da bir araba sürmek gibi evrensel bir hareketteki farklı düzeyler) için olduğu gibi farklı yeteneklerde de geçerlidir. İlk durumda, muhtemelen siz uzman konumundaki bir insanı bir aceminin sizi izlediği gibi izlerken, ikinci durumda hepimiz bize yabancı olan bir yeteneği hayranlıkla izleme eğilimi gösteririz. Ancak ustalık, başka

Telegram: @cinciva

açılardan benzersiz ve kişiseldir. Bazı şeyleri yalnızca kendinize özgü bir yöntemle yapabilirsiniz. Üzerinde düşündükten sonra, ustalığınızı yansıtan geçmişteki bir hareketi veya olayı seçin. Kendinize tamamen güvendiğiniz bir zamanı seçin. Herhangi bir şeyi çabasızca mükemmel bir şekilde yapmakta olduğunuz bir zamanı seçin.

Şimdi, bu deneyimi mümkün olan tüm yoğunluğuyla tekrar yaşayın. Daha önceki deneyiminizde kullandığınız tekniklere başvurun; her sistemi (görme, duyma, hissetme) başarılı bir şekilde gözden geçirin. Gerektiğinde 66. ve 67.

sayfalardaki kontrol listelerinden faydalanarak alt sistemleri not edin. Özel olarak o anda yaşamış olduğunuz bütün duyguları; o andaki oda ışığının sizde yarattığı duyguyu, midenizde hissettiğiniz kasılmaları, vb tekrar hissetmeye çalışın. Daha sonra, yaşamınızda daha fazla güven duymak istediğiniz bir alanı seçin. Bu egzersizde, kendinizi "umutsuz" hissettiğiniz bir alanı seç-memeye özen gösterin; onun yerine, ilerleme şansı gördüğünüz ve özellikle gelecekte uygulama fırsatı bulacağınız bir alan seçin. Seçiminizi yapın, bu deneyimi tekrar yaşayın ve alt sistemleri tanımlayın. Daha sonra, ustalık durumundaki alt sistemlerinizi "ortalama" durumdaki alt sistemlerle kıyaslayın. Bunun için kendinize bol zaman tanıyın ve gevşeyerek görsel-leştirme ve farklılıkları ayrımsamanın çok daha kolay olduğu alfa durumuna geçin.

USTALIĞI AKTARMAK

Bir sonraki aşama, ustalık alt sistemlerini değiştirmek istediğiniz duruma aktarmaktır. Eğer ustalık durumuyla ilgili göıüntüler daha büyük ve daha parlaksa, bu alt sistemleri yan-Ustalaşmak

sıtmak üzere düzeltmek istediğiniz durumu değiştirin. Daha önemlisi, ustalık durumunun görüntüleri "bağlantılı" olduğu halde (yani, görüntüleri kendi gözlerinizle izliyor gibiyseniz) ortalama durumun görüntüleri "bağlantılı"

Telegram: @cinciva

değilse, daha sonra bu önemli değişimi gerçekleştirin. Alt sistemlerin hepsini gözden geçirip bir farklılık olup olmadığına bakın ve onların yerine etkili ustalık modellerini koyun. Son olarak, değiştirmek istediğiniz durumu tekrar tecrübe ederken tanımlamış ya da zihinsel yolculuklarınızdan aşina olduğunuz duyguyu, tüm dokunsal alt sistemleri geri getirin.

İsterseniz ekleyebileceğiniz önemli bir unsur daha vardır. Hafızanız, özellikle kendinizi başkalarıyla karşılaştırdığınızda, olmasını istediğiniz kadar mükemmel değilse ne olacak? Bu durumda kendinize ilişkin başarılı bir deneyimi hayal ettiğiniz gibi, başka birini, hatta hiç karşılaşmadığınız ama televizyonda izlediğiniz bir profesyoneli bile zihninizde canlandırabilirsiniz. Burada tek gereken, hayal gücünüze başvurmaktır. Bunu yaparken, zihninizde canlandırdığınız görüntüyle "bağlantılı" olun. Yani, kendinizi o kişinin yerine koyarak, onun yaptığı işi yapıyormuşsunuz gibi düşünün ve onun hissettiklerini hissetmeye çalışın.

Aynı model alma tekniğini, gelişme göstermek istediğiniz bir alan için de kullanabilirsiniz. Alt sistemleri birbiriyle değiştirdiğiniz gibi, başka bir insanı bu faaliyeti yaparken canlandırarak da bağlantılı konuma geçebilirsiniz.

Kuşkusuz, belirli bir faaliyette iyi olan bir insanı, farklı bir "model"i seçeceksiniz. Alt sistemlerdeki değişiklikleri yönlendirmek için gerekli olan yeteneğe bile ihtiyaç duymadan, kendinizi önemli değişiklikler gerçekleştirebilen biri olarak hayal edin.

Bu temel teknikleri, daha iyi bir zihin durumunu herhangi bir faaliyetle ilişkilendirmeniz gereken her olayda kullanabilirsiniz. İstediğiniz değişiklikler doğrultusunda alt sistemleri tanımakta güçlük çekiyorsanız, farklı duygular uyandıran olay veya faaliyetleri seçmeniz gerekebilir. Bundan ötürü, 176 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı örneğin yalnızca ortalama olmaktan çok, yapmaktan korktuğunuz ve hatırlaması sizin için pek hoş olmayan bir faaliyeti seçerseniz farklı sistemleri ortaya çıkarma olasılığınızı yükseltirsiniz. Böyle bir durumda, muhtemelen düşleriniz loş, uzak, belki de siyah beyaz (bir ustalık deneyiminde görülen tamamıyla net, renkli görüntüden açıkça farklı) olacaktır.

Telegram: @cinciva

Bazı hareketlerin düşüncesinden bile korkmanıza neden olan şey, üç ana temsil sistemini de içeren bu alt sistemlerin bileşimidir. Alt sistemleri değiştirmek kendinize ilişkin duygularınızı da değiştirerek performansınızı etkileyecektir.

İçerik (faaliyetin veya becerinin kendisi), farklı duygularımızın nedenini dikkate almaz. Bunun kaynağı, belirli bir faaliyetin, kişinin, yerin ya da anının bizde uyandırdığı bireysel, kendimize özgü çağrışımlarla ve bu rolde kendimiz hakkında neye inandığımızla ilgilidir. Dolayısıyla, farklı beceri veya faaliyetlerde farklı performans göstermemizin temel nedeni, bunlara ilişkin farklı algılara sahip olmamızdır; başka bir deyişle neden, becerinin ya da faaliyetin içeriğinden çok, düşünce kalıplarımızda yatar.

Bir anıdan başka bir anıya geçerken alt sistemlerdeki farklılıkları saptamak size daha kolay geliyorsa, her aşamadaki davranışları serbestçe ele alabilirsiniz. Bu durumda, öncelikle göreli olarak zaten rahat olduğunuz alanlardaki ustalığı belirleyin, daha sonra diğerinin üstüne yeni bir başarı inşa edin. Teknikleri bu aşamalı biçimiyle uygularsanız, yeni bir davranışı denemeniz daha kolay olacaktır. Örneğin, zaten düzenli olarak katıldığınız bir toplantı ya da aylık olarak sunduğunuz bir rapor söz konusuysa, hayalinizde canlandırdığınız ustalığınızı bu tanıdık alanlarda denemeniz çok daha kolay olacaktır. Ondan sonra, daha büyük ve daha farklı türde mücadelelere atılabilirsiniz. Bu nedenle, elinizdeki bütün teknikleri olabildiğince kısa bir süre içinde ve yaşamınızı altüst etmeden uygulamaya koyun.

Ustalaşmak

177

USTALIK STRATEJİLERİ

Bölüm başında sözünü ettiğimiz ustalık faktörlerinden birisi, çarpıcı başarılara sahip insanların izlediği düşünme stratejilerini taklit edebilmekti. Herhangi bir düşünme stratejisini oluşturan unsurlar, beş duyumuz; yani, NLP

Telegram: @cinciva

tekniklerinde yer alan ve kişiler arası olduğu kadar davranışlar arası farklılıkları da anlamamıza yarayan sistemlerdir. Ancak, etkili olan sistemleri saptadıktan sonra, alt sistemleri ortaya koymamız da gerekmişti. Stratejinin bütünsel başarısı açısından bu sıralama belirleyicidir. Aynı saptama, kullandığımız sözler açısından da geçerlidir. "Kitap elimde" ve "Elim kitapta"

ifadeleri farklı anlamlar taşır ve bu farklılık dilde yalnızca sözdizimiyle belirginlik kazanır.

Başka bir yararlı benzetme, yemek pişirmeyle kurulabilir. İstediğiniz yemeği pişirmek için gereken malzemeyi ve miktarı bildiğiniz halde, usta bir aşçının aldığı sonucu almak için malzemelerin hangi sırayla katılacağını, diğer işlemleri ve doğru sıralamayı bilmek zorundasınız. Dolayısıyla NLP, başarılı insanların, hem içsel (düşünme biçimleri ile bu düşünme süreçlerinin uygulamaya geçirilme sırası) hem de dışsal olarak (yaptıkları şeyler ile bunları uygulama sırası) özel bir önem gösterir. Herhangi bir alandaki ustalık, bir stratejiyle açıklanır. Aynı strateji, bir kişi tarafından tekrarlandığında tutarlı olarak aynı sonucu verir. Ustaca bir davranış başka birisi tarafından model alındığında veya kopya edildiğinde benzer sonuçlar elde edilebilir. Sonuç olarak, öncelikle gerekli düzeyde ayrın-tılandırılmış başarılı bir strateji tanımlamamız, daha sonra bu stratejiyi kendi davranışımızı değiştirmek ve istediğimiz noktalara ulaşmak için kullanmamız gerektiğini söyleyebiliriz.

Bu kavram, insanın kendini geliştirme alanında devrim yaratır. Bir usta, belirli bir mükemmellik düzeyine gelmek için geliştirdiği içsel stratejilerin farkında olmadan yıllarca çaba harcamış olabilir. Yılları alacak bir yoğun çalışma ve

"deneme"

 süreci olmaksızın benzer sonuçlar elde etmek için o insanı model olarak alabiliriz. Edinmek istediğiniz becerinin niteliğine bağlı olarak, belirli bir fiziksel uygunluk, koordinasyon veya koşullanma düzeyine ulaşmak için belirli bir zaman gerekebilir. Ancak bu, ustalık stratejisi geliştirmek için gerekli olan zamanın yalnızca küçük bir kısmını oluşturur. Üstelik, beyninizin

Telegram: @cinciva

başarabileceği şeylerin anahtarı da stratejidir. Ustalık bir kasanın üzerindeki kilidin şifresiyse, kilidi açabilmek için doğru sayılan ve sayıların doğru sırasını bilmek zorundasınız. Bunları bilirseniz kilidi istediğiniz an açabilirsiniz. Yapı ya da strateji, istediğinizi elde etmenin anahtarlarıdır.

Her birimizin kendiliğinden yaptığımız şeyler için kullandığı stratejiler vardır. İnsanlar, son derece ender haller dışında, ciddi bir şey yaparken düşündüklerinin pek farkında olmazlar. Bazı insanlar, dikkatli bir "farkına varma çabası"yla bile, başarılı stratejilerinin unsurlarını ve bunların sırasını anlamalarını sağlayacak biçimde kendi temel düşünme süreçlerini (yani, temsil sistemi ile onun alt sistemlerini) tanıyamazlar. Oysa bu şifreler, açılmayı beklemektedir. Heceleme gibi bir alanda bile strateji üzerinde çalışmanın evrensel bir yararı olduğu kanıtlanmış durumdadır. Bazı faaliyetlerdeki ustalığın (hecelemek bunlardan birisidir) standart bir modele uyduğu gösterilmiştir. Başka bir deyişle, hecelemede başarılı olan bütün insanlar temel bir stratejiyi takip ederler ve bu stratejiyi benimseyen herkes heceleme yeteneğini artırır.

Hecelemede ustalık stratejisi *

NLP araştırmalarının heceleme konusunda ortaya çıkardıkları nelerdir? İyi hecelemenin sırrı, sözcükleri görsel bir yolla akılda tutmaktır. Bu beceri, her sözcüğü "hissetme"yi

* Heceleme, Türkçe gibi fonetik (sözcüklerin yazıldığı gibi okunduğu) bir dilde fazla işlevsel olmasa da sözgelimi bir Batı dilini öğrenir, kullanırken önem taşıdığından bu bölümü çıkarmadık-E.N.

Ustalaşmak

içeren dokunsal temsile dayanmaz; ileride göreceğimiz gibi, duygu bu sürecin kuşkusuz parçası olmakla birlikte böyledir bu. Sözcükleri heceleyerek söylemeye eğilimli olduğumuzdan, işitsel düşünen birinin heceleme konusunda iyi olması beklenebilir. Ama sesi ve heceleri farklı olan, sesleri heceleme çabasının işi kolaylaştırmaktan çok zorlaştırdığı birçok sözcük vardır. Yüzlerce sözcüğün söylenişleri ve hecelemeleri farklı

Telegram: @cinciva

olmasına rağmen, işlem bunları bir şekilde uyumlu hale getirir. Özel olarak bir sözcüğün nasıl hecelendiğini hatırlamanın en iyi yolu, onu gözünüzün önünde canlandırmaktır. Zihninizde gözlerinizi biraz yukarı ve biraz sola kaydırarak görüntüyü hafızanıza kaydedin. Sözcüğü tekrar gördüğünüzde "doğru bakmak" ya da "doğru hissetmek", yanlış hecelediğinizde ise

"yanlış bakmak" ya da "yanlış hissetmek" biçiminde bir algı geliştireceksiniz.

Araştırma konusu olmuş heceleme ustaları görselleştirmenin bir biçiminden yararlanır; sözcüğü hatırlarken genelde yukarı ya da dümdüz karşıya bakmakta, daha sonra doğru olarak hissettiklerini (dokunsal olarak) doğrularken bakışlarını aşağıya doğru indirmektedirler.

Bu zihinde canlandırma stratejisi, Kanada, New Brunswick'te bulunan Moncton Üniversitesi'ndeki öğrenciler üzerinde, daha önce hiç görmedikleri saçma sözlerden yararlanarak test edilmiştir. Heceleme performansında yüzde 20

ilerleme kaydeden öğrenciler, sözcüğü canlandırırken sola ve yukarıya bakmaları istenen öğrencilerdi; yüzde 10'luk bir ilerleme kaydedenlere ise gözleri için istedikleri bir pozisyonu seçebilecekleri söylenmişti. Sonuçta bu öğrencilerde hiçbir değişiklik görülmedi. İlginç olan, sözcükleri aşağı ve sağa bakarak (dokunsal göz erişim pozisyonu) canlandırmaları istenenlerin heceleme başarılarının gerilemesiydi. Bu strateji, disleksik olarak adlandırılan çocuklarda da başarılı biçimde uygulanmıştır.

Heceleme yeteneğinizi geliştirmek istiyorsanız, size izleyebileceğiniz temel bir strateji sunmak isterim:

• Önce, tanıdık bulduğunuz ve zorlanmadığınız herhangi bir şeyi düşünün.

• Daha sonra, birkaç saniye için, hatırlamak istediğiniz sözcüğe bakın.

• Bakışlarınızı sözcükten uzaklaştırıp yukarı ve sola bakın. Sözcüğü mümkün olduğunca net bir şekilde hayal edin ve zihninizde hecelemeye

Telegram: @cinciva

çalışın.

• Sözcüğe tekrar bakın, atladığınız harflere dikkat edin ve tüm sözcüğü eksiksiz hayal edene kadar bu işlemi sürdürün.

• Kendinizi sınamak için, kısa bir ara verdikten sonra sözcüğü tekrar zihninizde canlandırın ve bir kâğıda yazın.

• Şimdi tekrar gözlerinizi yukarı, sözcüğe çevirin ve tersine heceleyin. Bu, görsel stratejiyle öğrenmekte olduğunuzu en iyi biçimde doğrulayacak olan kontrol tekniğidir (fonetik olarak öğrendiğinizde, bir sözcüğü kolayca tersinden heceleyemezsiniz).

Bu temel stratejiyi kullanarak daha iyi ve daha hızlı anlamakta kendinize özgü yollar geliştirebilirsiniz. Kendi açınızdan en etkili olduğunu bildiğiniz alt sistemleri kullanmaya çalışın. Örneğin, sözcükleri sevdiğiniz renkte görebilir veya onları bir panoda, yaldızlı harflerle ya da markör kalemle yazılmış bir halde hayal edebilirsiniz. Özellikle zor sözcükleri akılda tutmak için özel yöntemler geliştirebilirsiniz. Sözcükleri odanızın duvarı gibi bildik bir fon üzerine yerleştirmek de hoşunuza gidebilir. Uzun sözcükleri üç dört harfli daha küçük hecelere bölün.

Bu stratejiyi özel bir sözcük üzerinde kullanmayı deneyin ve daha küçük parçalar için küçülterek kümeleme yöntemini kullanın. Sözgelimi, papağan gagalı bir tür kuşun ismi olan

Ustalaşmak

181

"pyrrhuloxia" sözcüğünü ele alalım. Önce bu sözcüğü küçülterek kümeleyelim. Şu şekilde bölebilirsiniz:

pyr rhu loxia

Şimdi, birbirinden ayrı üç küme görüyorsunuz. Sözcüğü ilk görüşünüzde, dikkatle ve net bir şekilde bakın. Sözcüğü zihninizde canlandırdığınızda, onu karar verdiğiniz biçimde gördüğünüzden emin olun. Telaffuzu dert

Telegram: @cinciva

etmeyin. Şu an için, yaptığınız egzersiz sadece hecelemeyle ilgilidir. Küçültme yoluyla kümeleyerek yapmanız gereken tek şey, aynı sıradaki bu üç küçük sözcüğü hatırlamaktır.

Geriye doğru heceleme yapmayı da unutmayın.

Anlattığım bu temel stratejiyi kullanırsanız, hecelenmiş sözcüğü birkaç dakikadan daha kısa bir sürede ezberlersiniz. Bu işlemi yarım saat sonra da başarıyla tekrarlayabilirseniz bu, o sözcüğü çok kısa bir sürede hatırlayabileceğiniz anlamına gelir. Daha sonraki bir zamanda denediğiniz bir zihinde canlandırma işleminde hatırlamayı başaramıyorsanız, yanlış söylüyor olabileceğiniz harfi düzeltin, kısa bir ara verin ve dilediğiniz zaman tekrar deneyin. Gerçekten de bu durumda "pyrrhuloxia" sözcüğünü ömrünüzün geri kalan kısmında ileriye ve geriye doğru hecelemeniz mümkün olacaktır!

Başarılı stratejiler, onları kullanmaya özen gösteren kişilerin her zaman işine yarar. Heceleme işleminde, örnek aldığınız sözcük ne kadar zorlu ya da uzun olursa, strateji de o kadar yararlı olur. Yaygın biçimde yanlış bir hecelemeyle yazılan sözcükler, genellikle şu anda ustalaşmaya çalıştığınız sözcük kadar uzun veya zor görünüşlü olmadığından, bu tekniği kullanarak onları çabuk ve kalıcı bir şekilde ezberleyebilirsiniz. İşe yaramayan bir strateji kullanarak aynı heceleme hatalarını tekrar tekrar yapmaya eğilimli olduğumuz için, kötü heceleyen birisiyken iyi heceleyen bir insan haline gelmek çok 182 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı önemli bir olay değildir. Bu işe genellikle bir hafta sonunuzu ayırmanız yeterli gelebilir. Yalnız, aklınızdan çıkarmamanız gereken şey, yeni bir stratejiyi kullanmakta ustalaştığınızda, onu artık daha etkili ve hızlı bir şekilde kullanabileceğinizdir. Hâlâ kuşkunuz varsa, bir sözlük açıp bulabileceğiniz en zor sözcüğü bulun, onu aklınızda tutun ve dilediğiniz bir anda heceleme ya da hatırlama yeteneğinizi sorgulamak üzere kendinizi sınayın. Usta bir heceleyici olmanın neler hissettireceğini öncelleyerek yeni becerinizi destekleyin. Bu, olumsuz koşullarda ilk başarılarınızı tersine çevirebilecek olan kendinize ilişkin imajınıza iyi bir heceleyici olma özelliğini de ekleyecektir.

Diğer ustalık stratejileri

Telegram: @cinciva

Diğer stratejiler, genellikle hafıza ve yaratıcılık gibi belli başlı alanlar için öngörülmüştür. Hafızasının çok iyi olduğunu çeşitli vesilelerle kanıtlamış

olan insanlar, değişmez bir şekilde, çok iyi heceleyiciler gibi, görsel canlandırmayı stratejilerine dahil etmeyi başarmışlardır. Hafızanızı geliştirmek amacıyla yazılmış birçok kitap olduğundan, bunlara bir yenisini eklemeye kalkışmayacağım. Yalnız burada, birçok temel stratejinin, bireye özgü ayrıntılı bir stratejiyi ortaya koymaktan çok, genel kapsamıyla uygulanıp somut ve daha dolaysız ilerlemeler sağlamayı hedeflediğini hatırlatmakta yarar var.

Ustalık modeli oluşturmada sürekli karşılaşılan başka bir faktör ise, bütün temsil sistemlerini oldukça gelişkin bir şekilde kullanabilme ve birbirleriyle ilişkilendirebilme yeteneğidir. Bu şekilde (bu, özellikle hafızanın parlak biçimde çalışması için geçerlidir), temsil sistemlerini birleştirmek (bir deneyimi görebilmek, işitebilmek, hissedebilmek) bir anıyı beyne nakşetmeyi içerir. Örneğin, müzikal bir ustalık, açıkça işitsel bir beceri gerektirir. Ama aynı beceri, bazı açılardan, güçlü görsel bir yetenek gerektirir ve bu yetenekte ulaşılabilecek bir sınır da yoktur. Gerçek anılar elbette çok sistemlidir.

Ustalaşmak

Kör ya da sağırmışsınız gibi, bir ya da iki duyuyla sınırlı kalırsanız hatırlamazsınız. Bundan dolayı, düşünme tercihiniz ne olursa olsun, başkalarından kopya edeceğiniz her türlü başarı stratejisini başarıyla yürütebilmek için bütün ana temsil sistemlerinin kullanılıp geliştirilmesi gerekmektedir.

Diğer durumlarda, ustalık stratejileri daha kişiseldir. İki "usta", kısmen kendi tercihlerine bağlı olarak görünüşte farklı modeller kullanıyor olabilirler. Aynı şekilde siz de en çok tuttuğunuz modeli seçebilirsiniz. Burada önemli olan, tüm amaçlara hitap eden tek bir strateji bulmaktansa bir şeyleri yapmanın daha iyi yolunu öğrenerek daha iyisini elde etmektir.

Telegram: @cinciva

Genç bir adam, gerçekten iyi olduğu tek şeyin her gün yataktan zirvede ve her şeye hazır olduğu duygusuyla çıkmak olduğunu söylediğinde, uyguladığı stratejiden çok etkilenmiştim. Olumlu düşünmeyi başaran deneyimli insanlar, genç adamın stratejisini adım adım uygulayışını büyük bir dikkatle dinlemişlerdi. İlk adım, ister trafik gürültüsü ister kuş cıvıltıları olsun, seslerin farkına varmaktı. Bu aşamada ne yataktan çıkıyor ne de gözlerini açıyordu. Daha sonra, o gün boyunca başına gelebilecek olayları gözünün önüne getiriyor, ancak yalnızca ona keyif verecek olaylar üzerinde yoğunlaşıyordu (iyi bir bisikletçi ve yüzücü olduğunu ve bunları yapmaktan gerçekten zevk aldığını söylediğini hatırlıyorum).

Hoşlandığı bu olay ya da faaliyeti iple çekecek, yatakta artık duramayacak hale gelene kadar zihninde yaşıyordu. O noktaya kadar gözlerini kapalı tutuyordu.

Hayalinin doruk noktası, daha fazla bekleyemeyip kendisini her açıdan yeni bir güne başlamaya hazır hissederek yataktan fırladığı andı.

Onun bu yöntemini gıptayla karşılayan bir kadın, gün boyunca yapacağı işler arasında ona böylesine heyecan ve mutluluk verecek bir iş olmaması durumunda ne yapacağını sordu. Genç adamın yanıtı saf ve pragmatik, ancak NLP'ye de çok uygundu: Böyle bir şey hiç başına gelmemişti, çünkü mutlaka kendisini yeni bir güne yeterince motive edecek şeyler planlı-184 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı yor ya da yataktan çıkmadan bir şey yapmaya karar veriyordu. Bu nedenle de, yataktan sıkıntıyla kalkmak ona genetik olmaktan çok, bir strateji hatası gibi görünüyordu. Uykuya dalmak ya da öğle yemeğinden sonraki bir saat içinde verimli olmak amacıyla kullanılan stratejiler de aynı derecede etkili ve uyarlanabilirdir.

Ustalık stratejilerinin kodlanması

NLP, üç ana duyu (görmek, işitmek ve hissetmek) temelinde bir çerçeve oluşturduktan sonra, herhangi bir stratejiyi, evrensel olarak geçerli ve kolayca anlaşılır bir biçimde ifade edebilir. Ana temsil sistemlerinin kendilerinden ayrı olarak, duyunun dışsal ("gerçek" şeyleri duyumsamak) mı yoksa içsel (bu duyuların içsel temsilleri) mi olduğunu bilmek zorundayız. Böylece Gd, stratejinizin bir insanı, diyelim herhangi bir sporu

Telegram: @cinciva

yaparken veya size nasıl örgü örüleceğini gösterirken izlemeyi içeren bir kısmına uygulanabilecek olan dış görselliğe işaret eder. Gi, yani iç görsellik ise, hecelemeyi öğrenirken zihninizde sözcükleri görme biçiminize karşılık gelen içsel görüntüyü anlatır.

İd, dış işitselliği; İi, iç işitselliği; İid ise kendimizle konuşurken ya da bir

iç diyalog sürdürürken kullandığımız işitselliği gösterir. Dd, elinizdeki kitabı ya da başınızın ağrıdığını hissetmenizi simgeleyen dış dokunsallığı, Di de bir kediyi okşadığmızı ya da uçtuğunuzu düşlemenizi gösterir.

Daha önce söylediğim gibi, stratejileri özgün kılan şey, onların yapısı, yani çeşitli temsillerin gerçekleşme sırasıdır. Bizim genç, mutlu bisikletçimizin stratejisinde, "yataktan zirvede olduğu duygusuyla kalkmak" şöyle bir sıra izler: İd, Gi, Di; dışsal işitsellik, kuş cıvıltıları ya da trafik gürültüsü; içsel görsellik, günün muhtemel olaylarını kapalı gözlerin önünden geçirmek; içsel dokunsallık ise, yüzerken suyun, bisiklet sürerken rüzgârın yüzünde bıraktığı hoş esintileri yaşamak. Arada bir yerde İi, içsel işitsellik de gerçekleşmiş olabilir; hatırladı-Ustalaşmak

ğım kadarıyla, gün boyu yapacağı şeylerin listesini yapıp bunları görmüş ve güçlü bir motivasyon yaratmak için üç temsil sistemine de ihtiyaç duymuştu. İyi heceleme yapanların sıralamaları genelde şu yöndedir: Gd, Gi, Di; yani, hecelemek için sözcüğe bakar, daha sonra onu içsel olarak görür ve doğru olup olmadığını "hissederler."

Kendi stratejilerinizi de bu şekilde tanımlayıp kodlamaya çalışın. Bu sürece motivasyon unsurunu da katmak isteyebilirsiniz: Güçlü bir şekilde motive olmanızın yolu nedir? Sizi etkileyen bir konuşmacıyı dinlemek mi, yoksa sizi cesaretlendiren birinin sözlerini işitmek mi? Bazı insanlar açısından müzik oldukça uyarıcı bir etkendir. Bazı insanlar için de kitap okumak, bir şey görmek, belki bir film izlemek aynı derecede uyarıcıdır. Bunu ne izler? içinizde neler olup bitmekte? Oldukça motive edici bir şekilde bağlantılı olduğunuz duygular var mı? Sizi motive edecek hedefinizle ilgili bir görüntü var mı?

Telegram: @cinciva

Stratejilerinizi keşfederken kendini tekrar eden kalıpları ortaya çıkarmaya çalışın. Korku, yalnızlık, hayal kırıklığı ya da karşılaşabileceğiniz başka aşamalara dair stratejiler geliştirmek de isteyebilirsiniz; bunlar iyi yapabileceğiniz şeyler ve çabasızca benimseyebileceğiniz durumlardır. Yine de ustalık düzeyine gelmek için biraz zaman harcayın, çünkü bu, dışsal bir model bile kullanmaksızın, ilerlemek istediğiniz alanlarda ustalığa ulaşmanızda anahtar görevi görecektir.

Ayrıntılı ustalık stratejilerini tanımlamak

Heceleme gibi özel beceriler için evrensel olarak tanımlanmış ustalık stratejileri vardır. Yalnız bu stratejilerin çoğu daha aşağı bir düzeyde, alt sistem düzeyinde öğrenilmeye başlanır. Sürekli iyi heceleme yapmayı öğrendikten sonra, usta bir heceleyicinin stratejisini nasıl anlaşılır kılabiliriz? Zihinde canlandırmanın en etkili temsil sistem olduğunu bildiğimizde, hangi alt sistem veya ayrıntılı stratejiler gerçek usta heceleyiciler yaratır? Biz bunu, NLP

kurucularının yapmaya

186 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı başladıkları şeyle, herhangi bir yerde mükemmel bir örnek bulup onu hem içsel hem dışsal olarak bir model haline getirerek ortaya çıkardık. Heceleme, atış

yapma ya da sekiz kişilik akşam yemeği hazırlama gibi her türlü faaliyet, ayrıntılı stratejilerle ortaya konulabilir niteliktedir.

Örneğin, "yataktan mutlulukla kalkma" örneğinde, stratejinin her kısmının alt sistemlerini ve yapısını (sırasını) bilmemiz gerekmektedir.

• Dışarıdan gelen sesleri duyduktan hemen sonra ne oldu?

• Diğer seslerin farkında mıydı?

• İçsel sesler, yani bir iç diyalog var mıydı?

• Ondan sonraki içsel deneyim neydi?

Telegram: @cinciva

• Süreç bir programla mı, yazılmış bir liste ya da bir günlük sayfasıyla mı başlamıştı?

• Sesler ya da konuşulan sözcükler mevcut muydu, yoksa sadece görüntüler mi vardı?

• Gün boyunca yaşanacak olayların görüntüleri kronolojik bir sırada mı, yoksa verdikleri acı ya da haz duygusuna veya önemlerine göre mi sıralanmıştı?

• Görselleştirilmiş her olayın belirgin alt sistemleri (geniş, küçük, ilgili, ilgisiz, net, bulanık, renkli ya da siyah-beyaz) nelerdi?

• Motive edici görüntüler, zihinde canlandırılan diğer görüntülerden nasıl farklılaşıyordu?

• Bir olaya (bisiklete binmek, o akşam bir arkadaşla buluşmak, vb.), imgelerini yaratarak motive edici bir boyut kazandırabiliyor muydu?

Ustalaşmak

187

• İçsel ya da dışsal nitelikteki dokunsal alt sistemler nelerdi?

• Yataktan kalkış süreci boyunca dışarıdan gelen başka sesler ya da uyandığı andan sonra farkında olmadığı herhangi bir ses var mıydı?

• Bu stratejiyi uygulamak her sabah ne kadar vaktini alıyordu?

Böyle basit sorularla en karmaşık ve usta stratejiler yaratılabilir. Ne kadar çok ayrıntı elde edersek, stratejiyi bir model haline getirmemiz o kadar kolay, herhangi bir beceri veya duruma uyarlama şansımız da o kadar fazla olur.

Sayılara hakim olmak da hecelemeyle benzer bir kategoriye girer, çünkü o da hafıza becerilerini güçlendirmeye uygun görsel imgeleri gerektirir. Ama bu, bireysel ustalık stratejilerini de çok büyük ölçüde değiştiren ve etkileyen bir konudur. Seminerlerimden birine katılmış ve kafadan aritmetik işlemleri

Telegram: @cinciva

yapmada çok başarılı olan bir katılımcı, "bunu nasıl yaptığını" anlatmıştı. Önce, bütün rakamları, sanki küçük neon lambalarıyla aydmlatılıyormuş gibi sola doğru, yukarıda görüyormuş. Her rakama ayrı bir renk veriyor, "kolay" rakamları parlak, bilinen bir renkle, asal sayılar gibi "zor" rakamları ise kasvetli, iç sıkıcı renklerle gösteriyormuş. Açıklaması giderek tuhaf bir seyir izlemekle birlikte, bunu uygulamanın "çok kolay" olduğu ve rahatlıkla "başkalarına öğretilebilir"

bir nitelik taşıdığı yolundaki ısrarlarıyla, tutarlı ve tamamen güvenilir bir stratejiyi temsil ediyordu.

Ustalık modeli oluşturmak, NLP'nin insanın her alanda mükemmelliğe ulaşmasında yaptığı en etkili katkılardan biridir. Üstelik bu tekniklerden yararlanılamayacak hiçbir faaliyet alanı yoktur.

188 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı ÇAPA ATMAK

Çapa atmak, davranışlarınız üzerinde daha da büyük bir etki yaratmak amacıyla az önce öğrendiğiniz ustalık egzersiz-leriyle bağlantılı olarak uygulayabileceğiniz bir NLP tekniğidir.

Bildiğiniz gibi, genellikle bazı dış uyarıcılar nedeniyle zihinsel durumumuz hızla değişebilmektedir. Örneğin, bir zil sesi, okuldaki bir dersin bittiğini göstermesiyle, doktora görünme sıranızı beklemeyle ya da bir yangınla bağlantılı olarak özel bir duygu, bir heyecan yaratabilir. Kapı zili, geldiğini düşündüğünüz kişiye göre korku ya da mutluluk uyandırabilir. NLP'de, psikolojik bir durum yaratan bir uyarıcıya çapa denir. Artık temsil sistemlerini iyi bildiğiniz için, beş duyuyu da kapsayan çapalar hayal edebilirsiniz. Bir koku, çocukluk günleri-nizdeki bir anıyı çağrıştırabilir; bir fotoğraf, bir ses tonu ya da melodiyle aynı etkiyi uyandırabilir.

Çapalar o kadar yaygın ve geneldir ki, varlıklarını, daha önemlisi, bizi sürekli olarak nasıl etkilediklerinin (ruh halimizi bir anda değiştirebildiğini) farkında olmayız. Reklamcılar, çapaları, markalar, cıngıllar, görüntüler ve semboller biçiminde sıklıkla kullanırlar. Bütün düşünme özelliklerimizle birlikte çapalar yaşamsal önem taşır; örneğin, kırmızı ışık durmak, duman kokusu yangın anlamına gelir. Ancak bilinçli biçimde tepki verdiğimiz

Telegram: @cinciva

çapaların çoğu, yararlıklarını uzun bir süredir kaybetmiş durumdadır. Yeni çapalar yaratmayı öğrenerek bu otomatik düşünme aracını kendi lehimize çalışır hale getirebiliriz.

Çapalar yaratmak

Öncelikle, istenilen durumu elde etmemize yardım edebilecek bazı kolay çapaları, yani tetikleyicileri düşünelim. Çapalar beş duyudan herhangi birini temel alabilmekle birlikte, bu amaca en uygun olanlar üç ana duyumuzdur (görmek, işit-Ustalaşmak

mek, hissetmek). Örneğin, kırmızı ışığın görsel imgesinin trafik ışığının "Dur"

komutunu çağrıştırması muhtemeldir. İşitsel çapalarla da, özellikle gürültü, hayal edilmiş bir ses ya da sözcüklerin tonları biçiminde her yerde karşılaşırız. Kendinize, "Şimdi kımıldama" dediğinizde, bunun sizi sabit kalmanızı sağlayacak ya da kımıldamayan bir pozisyonda tutacak bir etkisi

olacaktır. Kırmızı ışığı gördüğünüzde, artık yeni bir sözcük işitmenize gerek kalmaz. Bu, içsel bir duyu olabilir. Eğer çaresizlikle ellerinizi iki yana açarsanız, dokunsal ya da duygu temelli bir çapa kullanıyorsunuz demektir. Asıl hareketlerine başlamadan önce küçük hareketlerle ısınmaya çalışan sporcuları izlerseniz, insanların kullandığı çapaların zengin bir çeşidini görebilirsiniz.

İstediğimiz zihinsel durumu yaratmak için ihtiyaç duyduğumuz her anda çapalara başvurduğumuzdan, çapalar saklı, başka bir deyişle, herkesin anlayacağı biçimde olmamalıdır. (Bir goril gibi göğsünü dövmek baskın bir zihin durumunu teşvik ederken, onu izleyen iş arkadaşları tarafından kariyeri sınırlayıcı bir anlamla değerlendirilebilir!) Çapanız aynı zamanda tek bir amaç taşımalıdır. Yani, gün boyunca yapmaya eğilimli olduğunuz hareketlere benzememelidir. Bu nedenle, örneğin baş parmağınızla yaptığınız bir hareket işlerin yolunda gittiğini gösteren ideal bir anlam taşırken, hatırlamak istediğiniz özel ustalık durumunu yansıtan eşsiz bir hareket olmayacaktır.

Telegram: @cinciva

Her biri üç ana temsil sistemini kullanan üç tetikleyici düşünün. Görsel çapa, istediğiniz zihinsel durumla bağlantı kurmanıza yardım edecek bir görüntü olsun; ustalık görselleş-tirmenizle ilgili bir nesne olabilir. İşitsel çapa, belki arzuladığınız duruma en çok uyan bir sözcük (güven ya da dinginlik gibi) olabilir. Dokunsal çapa ise, baş parmağınızı ikinci veya üçüncü parmağınızın üzerine koymak gibi (hem saklı hem eşsiz) gerçek bir dokunma tetikleyicisi olabilir. Ama bu, sol ayak parmaklarınızı bükmek veya ensenizi kaşımak da olabilir.

190 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Bu çapaları etkin hale getirmek için geriye dönün ve bütün temsil sistemlerinizin en güçlü olduğu doruk noktasını yaratıp seçtiğiniz ustalık deneyiminin içine girerek ustalıkla ilgili bütün duyguları yaşayın. Bu durumun içine girerken bu üç tetikleyiciyi aynı anda ya da birbirini çok hızlı izleyecek biçimde uygulamayın. Uygun sözcüğü veya sözcükleri söyleyin, görüntüleri gözünüzün önüne getirin ve yapmaya karar verdiğiniz hareketi yapın. Artık bu üç çapa, ustalık deneyiminizle bağlantılı hale gelmiştir. Deneyimi gerçekten yeniden yaşadığınızdan emin değilseniz veya çapaları en güçlü noktada kullanmadıysanız, egzersizi tekrarlayın. Çapaları kullandığınız yeni bir zihinde canlandırma işleminde, çapalar ile zihinsel durum arasındaki bağlantı güçlenecektir.

Oncelleme

Şimdi bu tekniği uygulayalım. Ustalık durumunuzu hatırlamak isteyeceğiniz gelecekteki bir olayın zihinsel provasını yapın. Gelecekteki bir olayın zihinsel olarak prova edilmesi, daha önce karşılaştığımız bir terim olan oncelleme olarak bilinmektedir. Geliştirmek istediğiniz faaliyeti zihninizde canlandırın ama bu sefer sizde yetersizlik, korku, öz farkındalık ya da sizi güçsüzleştiren herhangi bir duygu uyandıran şeylerin farkına varın. Bu, patronun ofisine girme, belli birisinin sesini işitme, bir sunuş yapmak üzere ayağa kalkma, vb.

olabilir; tetikleyici her ne ise, genellikle harekete geçmeden önce sizi duygusal olarak geriye çekecektir. Bu tetikleyicinin ne olduğunu saptadıktan sonra görselleştirmeyi yeniden yapmanız ve arzu ettiğiniz zihinsel durumu anında hatırlamak üzere her üç ustalık çapasını uygulamanız gerekir.

Telegram: @cinciva

Bunu birkaç kez deneyin. Daha önce yaşadığınız güçlü zihinsel imgelem ve uyandırdığı bütün duyguların çağrıştırıl-masıyla duygularınız olasılıkla anında değişecektir. Söz konusu egzersizi bir arkadaşınızla birlikte yapıyorsanız, yanınızdaki kişi, ruh halinizi ve yeni zihinsel durumunuzu yansıtan Ustalaşmak

191

fiziksel değişiklikleri gözlemleyebilecektir. Çapaları ardı sıra yerine, hepsini bir anda ya da farklı bir sırada uygulayarak daha farklı bir deney de yapabilir; bunun ardından, zihinsel durumunuzu anında değiştiren tek bir çapa (muhtemelen dokunsal bir çapa) bulabilirsiniz.

Kuşkusuz son aşama bunu hayata geçirmek olduğu için, kendinize çapalarınızı uygulama fırsatı tanıyın. Olumsuz tetikleyicileri hissettiğiniz an, ustalık çapalarınızı devreye sokun ve seçtiğiniz zihinsel durumun tadını çıkarın.

Yaptığınız şeyde mükemmel bir düzey tutturmaya çalışarak bunun nasıl bir farklılık yaratacağını görün.

Çapa atmak, hızla gösterdiği etkisiyle çok güçlü bir kişisel beceridir. Ele aldığınız şey, kalıcı davranış kalıpları olduğu için, bu tekniği öznel becerilerinizi kademeli olarak geliştiren duyarlı, ölçülü bir şekilde kullanmazsanız etkisi rahatsız edici olabilir. Çapalar, herhangi bir uyarı olmadan belirli kaynaklara başvurma ihtiyacı duyduğunuzda özellikle yararlı olur. Böylesi durumlarda farkında olmanız gereken tek şey, size muhtemel bir problemi haber veren olumsuz tetikleyicilerdir. Ustalık durumunuzu zihninizde önceden prova ettiğiniz ve olumlu çapanızı seçtiğiniz için gelecekte bunları kolayca kullanabilirsiniz.

Kaynak çapalama

Kaynak çapalama olarak adlandırılan yöntem, güven, sükûnet, yaratıcılık ve kendini ortaya koyma gibi farklı duygusal kaynaklarla bağlantılı olan çapaları gösterir. Bunları kullanmak için, bu zihinsel durumlara geldiğinizde her kaynağa farklı çapa uygulayarak farklı durumları hatırlar

Telegram: @cinciva

ve "tekrar oynatırsınız". Daha sonra farklı çapalara başvurarak belirli bir kaynağı çağırabilirsiniz.

NLP'nin çapa kullanımını içeren başka teknikleri de vardır. Bunların bazıları, ağır fobilerin tedavisinde kullanılır ve

192 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı temel becerileri edinip defalarca başarıyla uygulamadan önce kullanılmamaları daha iyidir. Başka teknikler de, Kendi İşini Kendin Yap türü hareketlerden ziyade, terapi durumlarına uygundur. Yalnız artık, yaşamınızın dizginlerini daha fazla ele almak için temel değişimleri gerçekleştirmenizi, daha fazla seçeneğiniz ve istediğinizi elde etme yolunda daha fazla olanak sağlayacak bir dizi beceriniz olacaktır.

10

BAŞKALARINDAN

İSTEDİKLERİNİZİ

ELDE ETMEK

İlk bölümde karşılaştığımız NLP'nin önvarsayımlarından birisi şöyleydi:

"İletişimin anlamı, karşımızdakinden aldığımız tepkidir ." Nasıl iletişim kurarsak kuralım -sözcüklerle, yazarak ya da vücut diliyle- daima bir amaç gözetiriz. Her zaman bir sonuca ulaşmak isteriz (bu belki bilgilendirmek, uyarmak, etkilemek ya da eğlenmek olabilir). İstediğimiz amaca ulaşırsak, ne kadar geleneksel olmayan ya da görünüşte yanlış araçlar kullanmış olursak olalım, iletişimimiz başarılı olmuş demektir. Ürün tanıtımcıları ile şirketlerin halkla ilişkiler bölümlerinde çalışanlar bu kuralın bilincindedir. İletişim

"gir-di"si karşılığında üretilen "çıktı"yı görmek isterler. Net ve apaçık bir dille kaleme alınmış yazılı bir iletişim de olsa, sözlü mesajımızın karşı tarafta net biçimde anlaşıldığından emin de olsak, asıl sınav iletişimin sonucu olarak kalacaktır.

Telegram: @cinciva

194 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı UYUM KURMAK

Etkin iletişim kurabilmek, başkalarını etkileyerek ya da onların aracılığıyla arzu ettiğiniz sonuçlara veya hedeflere ulaşmaktır. Bu büyük ölçüde, NLP'nin uyum olarak adlandırdığı şeyle ilgilidir. Anlayışın ve karşılıklı saygının olduğu yerde asgari düzeyde de olsa bir iletişim sağlanacaktır. İki kişi arasında açık bir mesajın iletildiği kalabalık bir odaya bir göz atarsanız, uyum kurmuş olduklarını görürsünüz. Buna karşılık, uyumun olmadığı yerde, bir personel müdürü "işten çıkarmalar" konusunda özenle seçilmiş sözcükler ve bunları destekleyen jestler, video görüntüleri ile yaptığı konuşmasında oturmuş

kendisini dinleyen çalışanlarına yanlış bir mesaj iletebilir.

Uyum, iletişimden ayrı değildir. İkisi bir döngü oluşturur. Siz uyum yaratacak bir şey söyleyebilirsiniz ve bu uyum, söylediğiniz şeyi muhtemelen daha anlaşılır kılacaktır. Öte yandan, söylediklerinizolumsuz duygular da uyandırabilir, yani uyumu bozabilir. Bu nedenle sadece sözcüklerin, nasıl ifade edildiklerinin ve onlara eşlik eden beden dilinizin farkında olmak yeterli değildir. İletişim bir bütün olarak ancak yarattığı sonuçlarla ölçülebilir. Soru şudur: İşe yarıyor mu?

Uyumun önemli bileşenlerinden birini ele almıştık: Bir temsil sistemi için genel bir tercih yapılması. Örneğin, "görsel" tercihli olan iki kişi, görsel ve dokunsal tercihli iki kişinin konuşmasına kıyasla birbirleriyle daha iyi

anlaşacaklardır. Aynı şekilde, işitsel tercihe sahip olan iki kişi, iyi birer dinleyici olduklarından, kullandıkları sözcükler ile zamanlamayı daha iyi anlaşmalarını sağlayacak bir şekilde yapabilirler. Ancak, tercih ettiğiniz temsil sistemi farklı bile olsa, bir tercihin farkında olarak ve karşınızdaki insanın fiziksel özelliklerine "ayna tutarak" da bir uyum yaratabilirsiniz.

Başkalarından İstediklerinizi Elde Etmek

195

Aynalamak

Telegram: @cinciva

Aynalamak, hepimizin sıkça yaptığı bir şeydir. Bir sohbete dalmış olan iki insanı izleyecek olursanız, bedenlerinin birbirini aynaladığını fark edersiniz.

Sözgelimi ikisi de dirseklerini masaya koyar, avuç içlerini yanaklarına dayar, öne eğilir ya da arkaya kaykılırlar. Uyumu bilinçsiz, doğal bir şekilde ifade eden beden duruşlarının muhtemelen farkında olmayacaklardır. Aynalama, konuşma tarzını, ses tonunu, sesin alçalıp yükselmesini, nefes alma sıklığını ve diğer fiziksel özellikleri de kapsayabilir.

İlginçtir, uyum içindeki iki insanın mutlaka aynı ilgileri paylaşması ya da ilgilendikleri konularda anlaşıyor olmaları gerekmez. Uyum, iletişimin konusu ya da düşüncenin içeriğinden ziyade, düşünme ve hissetmenin ortak biçimiyle ilgilidir. Ancak aynalama öğrenilebilir ve uzman iletişimcilerin sıkça uygulayarak yetkinleştirdikleri bir beceridir. İletişim kurduğunuz kişinin vücut dilini aynalayarak, siz de doğal biçimde aynı düşünme tercihine sahip iseniz uyum yaratabilirsiniz. İyi müzakereciler ile başarılı pazarlamacılar bu becerileri sıklıkla sergiler.

Aynalama tekniğinin üzerinde biraz daha durabiliriz. Bildiğimiz gibi, vücut dili iletişime yardım ettiği gibi onu engelleyici bir rol de oynayabilir. Kollarını sıkıca kavuşturarak bacak bacak üstüne atmış biçimde oturan bir kişi, pek alıcı bir durumda değildir. Herhangi bir şeyi satın almaya pek hazır değildir; vücut dili "Hayır" demektedir. Oysa öne doğru eğilmiş, dikkatli ve canlı biçimde bakan bir kişi, muhtemelen alıcı ve olumlu bir zihinsel durum içinde olacaktır.

Dolayısıyla, olumsuz vücut dilini aynalama, birini etkilemek ya da bir satışı gerçekleştirmek için' fazla uygun bir yol değildir. Bununla birlikte, insanda her zaman için karşısındakini bilinçsiz bir şekilde aynalama eğilimi görülür.

Bundan ötürü, karşınızdakinin bilinçsiz biçimde izleyeceği bir ses tonu, konuşma hızı ve "olumlu" vücut dili benimseyerek, bir insanın fizyolojisini, 196 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı dolayısıyla zihinsel durumunu amaçlı biçimde değiştirmek mümkündür.

Ayak uydurmak ve öncülük etmek

Bağıra çağıra konuşan öfkeli bir insanı yatıştırmaya çalıştığınızı hayal edin.

Telegram: @cinciva

Aranızda bir uyum sağlamak için büyük ihtimalle siz de onun konuşma temposuna ayak uydurmaya başlar ve böylece "onun gibi olarak" bir empati sergilersiniz. Bu tip insanlarla alçak ve yavaş bir ses tonuyla "geçinmek" pek mümkün değildir.

İnsanlar kendilerini çok üzgün hissettiklerinde çok farklı bir ruh halinde ve değişik bir iletişim durumunda olan bir insanla ilişkiye geçmezler. Gel gelelim, konuşma temponuzu yavaş yavaş düşürür ve sesinizi de kısarsanız, farkında olmadan tepki verip yavaşlamaya başlar ve sonuçta normal bir duruma dönerek sizinle aynı havaya gelirler. Siz sesinizi kısıp hareketlerinizi azalttıkça onlar da sizin vücut dilinize uyum sağlar ve çok geçmeden daha akılcı düşünmelerini sağlayacak akılcı davranışlar içine girerler. Böylece ilk başta amaçladığınız, onları sağduyulu sözleri anlayabilecekleri bir duruma -ya da, özel olarak, iletişim kurmaya çalıştığınız konuya- getirme niyetinizi gerçekleştirmiş olursunuz. Şu anda bu size hayal gibi gelebilir, oysa ileride gerçekten işe yaradığına bizzat tanık olacaksınız.

Bu tekniği henüz tanımıyorsanız hemen bir deneme yapın. Bir kişinin duygusal durumunu değiştirmenizin ya da söylediğiniz şeyleri algılamasının gerekli olduğu bir durum seçin. Buradaki ustalık, durumu düzeltmek amacıyla ortaya atılıyor görünmemek ve karşınızdakinin bir sonraki aşamaya geçmeden önce küçük bir değişimi aynalamasına kadar beklemekte yatar. Bu teknik, ayak uydurma ve öncülük etme adıyla bilinir. "Doğal iletişimciler" gözüyle baktığımız çoğu insan, bunu sürekli olarak ve bilinçsiz bir şekilde yapmaktadır. Siz de herhangi bir insanla olan ilişkinizde bu teknikten etkili biçimde yararlanabilirsiniz.

NLP TEKNİKLERİNİ İŞ HAYATINDA KULLANMAK

En güçlü iletişim biçimi, bir dizi becerinin bir araya gelmesiyle kurulur.

İnsanların düşünme tercihlerini, kullandıkları sözcükler ve deyimlerle ("Ne demek istediğini gözümde canlandırabiliyorum", "Söylediğini işitiyorum"), çeşitli fizyolojik özellikleriyle ve "göz erişim ipuçları"yla tanımlarız. Aynı şekilde aynalama da, uygun sözcüklerin kullanılması, vücut dili ve diğer

Telegram: @cinciva

insanların göz hareketlerinin gözlemlenmesinden edinilen izlenimlerle birleştirilebilir.

Satış

NLP bir satış elemanına ne sunabilir? Potansiyel bir müşterinin düşünme tercihini saptadıktan sonra, onu etkilemek için ne yapar ya da ne söylersiniz?

Kullandığınız sözcük ve deyimleri, müşterinizin düşünme tarzına uyacak biçimde seçmekle başlayabilirsiniz. Dokunsal özellikli bir kişiye sigorta poliçesi satmak istiyorsanız şu şekilde konuşabilirsiniz: "Eğer ... olursa, kendinizi nasıl hissedeceğinizi bir hayal edin", "... önemini kavrayacağınızdan eminim",

"Şimdi olayın başka bir boyutunu ele alalım..." Bu size doğal gelmeyebilir ya da yaratacağı etki konusunda birtakım şüpheleriniz olabilir ama bu şekilde etkileyici sonuçlar almak mümkündür. Artık tam anlamıyla onun dilini konuşuyorsunuz. Kendi tercihleriniz farklı olduğu ve içgüdüsel olarak farklı deyimler kullanmaya eğilim duyduğunuz için, aslında burada alışılmadık, kurgusal bir durum söz konusudur. Dil konusundaki bilinçli seçiminizle gerçekliği ifade etmenin dokunsal biçiminin düğmesine tekrar tekrar basarsınız. Konuşmanız tatil konusuna gelirse, sigorta süresinin bitiminde alacakları ödemeyle bu tatili finanse edebileceklerini anlatır ve bu aşamada yine hayal gücünü harekete geçirmek için görüntülere ve seslere ağırlık vermekten ziyade, dokunsal bir dil kullanarak duygulara hitap edersiniz.

 düşünme tarzlarına yabancı bir dil kullanmak zaman kaybına yol açmakla kalmaz, olumsuz bir etki de yaratabilir. Çünkü bu dil onların düşünme tarzına yabancıdır, bu nedenle de reddedilme olasılığı daha ağır basacaktır.

Dokunsal sunumunuzu bir adım daha ileriye götürün ve müşterilerin bakmak ve sesinizi dinlemekle kalmayıp bu parlak dili hissetmesini de sağlayın. Omza konulan dostça bir el, satışı garanti altına alabileceği gibi genel olarak dokunmaktan hoşlanmayan birinin yanınızdan hızla uzaklaşmasına da neden olabilir! Bir ev satıyorsanız, dokunsal alıcının

Telegram: @cinciva

yavaş adımlarla her tarafa bakmasına, ev ortamının havasını solumasına olanak tanıyın. Sözcükler gibi işitsel uyarıcılarla araya girmeyin. Satış işleminin gerçekleşmesine katkıda bulunmak amacıyla maun ağacından yapılmış tırabzanların pürüzsüz yüzeyini, şömine taşının dokusunu, halının rahatlığını hissetmelerini sağlayın. En önemlisi, bu duyguları kendi başlarına yaşamaları için ortam yaratın. Müşterinin düşünme tercihini saptayın ve bunu aranızda bir uyum yaratıp satışı gerçekleştirmek için kullanın.

Zihinsel prova, yani öncelleme de satışta kullanılan başka bir NLP yaklaşımıdır.

Ancak bir kişiyi bir şey yapmaya ikna etmeniz gereken başka durumlarda da aynı derecede etkilidir. Bir satış elemanı olarak yapacağınız satış sunumunu tasarladıktan sonra ulaşmak istediğiniz nihai sonucu gözünüzde canlandırmalısınız. Sürekli tekrarlanan zihinde canlandırmalar, başarı hafızanızı oluşturarak size gerçek başarı ile başarısızlık arasındaki farkı yaratacak olan güveni kazandıracaktır. Bu alanda yapılmış ve söz konusu tekniklerin kullanılmasıyla satış performanslarının önemli ölçüde arttığını gösteren çok sayıda ikna edici araştırma vardır.

Gördüğümüz gibi NLP teknikleri, kendimize ilişkin, kökleri derinlere uzanan olumsuz inançların düzeltilmesi ile ustalığı bir durumdan başka bir duruma veya

"model"e (bir şirketin en iyi satış elemanının oluşturduğu model gibi) aktarabil-Başkalanndan istediklerinizi Elde Etmek

memize yardım eder. 4 ve 7. bölümlerde anlatılan inanç değiştirme ve yeniden çerçeveleme tekniklerine göz atın ve bu teknikleri satış ve başkalarını etkileme alanında uygulamaya başlayın.

Satış konusundaki daha yararcı başka bir yaklaşım da, itirazların nedenlerini ortadan kaldırmak için elden gelen her şeyi yapmaktır. Böyle bir durum söz konusuysa, o itiraza yaratıcı bir karşılık vermek gerekir. Aslında bu, önü tıkanmış itirazları aşabilmek için sorunu ya da konuyu yeniden

Telegram: @cinciva

çerçeveleme işleminden başka bir şey değildir. 7. bölümde değinilen bakış açısı ve söz ustalığı tekniklerinde, çözümlenemez görünen bir problemi aşmanın ya da zorlu bir itiraza yanıt vermenin birçok yolunu görmüştük. Eğer bir satış

elemanıysanız, problemin yerine bu itirazı koyabilir ve daha sonra çeşitli perspektifler uygulayabilirsiniz. Sizce en uygun görünen perspektifleri seçin ve gerekirse bunlara satış sunumunuzda yer verin. Sözlerin bizi nasıl etkilediğiyle ilgili olan Meta Model, benzer bir yeniden çerçevelemeyi başarmanızı sağlayacaktır kuşkusuz. ("Buna bu kadar para veremem...", "Eğer ... yapa-bilseydiniz, bununla ilgilenecek miydiniz?" Elbette bunu, haftalık ödemelerini nasıl yapabileceği ve diğer harcamalarından ne kadar tasarruf edebileceği konusundaki tavsiyeleriniz izleyecektir.)

Sunum yapmak

NLP teknikleri, bir işyeri ortamında, toplantılara gerek başkanlık etmekte gerekse katılmakta etkili ve ikna edici bir şekilde kullanılabilir. Aynı zamanda ister küçük bir topluluk ister büyük bir kalabalık önünde olsun, genel bir konuşma ya da sunum yapmada da kullanılır. Kuşkusuz, bir grup ortamında birtakım farklılıklar söz konusudur. Örneğin, bir kalabalık önündeyseniz, kişisel düşünme tercihlerini belirleme (ve bunlardan yararlanma) şansınız yoktur. Dolayısıyla, birçok insanın dikkatini sürekli ayakta tutabilmek için üç ana temsil 200 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı sistemini içeren iletişim biçimlerini kullanmanız gerekir. Profesyonel spikerlerin görsel ve işitsel temsil sistemlerini bir arada kullanmalarının nedeni budur. Ama az sayıda insan da, sadece spikerin kendi düşünme tercihini yansıtan sözcüklerin değil, duyusal dilin zengin bir çeşitlemesinin de kullanılması gerektiğini bilir. Ayrıca, bir konunun -hissedilebilir ve elle tutulabilir bir şeyin- hayal edilmesini kolaylaştıracak bir nesneden bahsetmek, dokunsal düşünme tercihine sahip dinleyicilerin dikkatini çekecektir. Meta Model'i iyi bilmek, kendi ayaklarınız üzerinde durmanızı gerektiren her durumda sizin için bir hazinedir. Standart Meta Model'de, satış konusunda öne sürülen itirazlar gibi en "zor sorular"a her zaman uygun karşılıklar bulabilirsiniz.

Örneğin: "Bu hiçbir zaman işe yaramadı" (hiçbir zaman mı?), "Çok açık ki..."

Telegram: @cinciva

(kimin için çok açık?). Son sözü olabilecek en nazik biçimde söyleyen daima siz olabilirsiniz. İngiltere'de fobi sıralamasının en üstünde yer alan topluluk önünde konuşma fobisinde olduğu gibi, NLP teknikleri, kendinize ilişkin olumsuz inançlarınızı yeniden çerçevelemenizi ve gerçek konuşmadan önce zihinsel

"pratik" yapmanızı sağlayabilir.

NLP TEKNİKLERİNİ İLİŞKİLERDE KULLANMAK

Profesyonel bir satış ortamında, şirket toplantılarında ve sunumlarda geçerli olanlar, başkalarını ikna etmeye çalıştığımız durumlarda, satın aldıklarımızın iadesinde, çocuklarınızı aşırı şeylerden uzak tutmaya çalıştığınızda da yararlı olabilir. Çoğu sorun insanlar ve ilişkilerle ilgilidir. Örneğin, iş

arkadaşınızla sürekli bir arada bulunmayı düşünün. Aynı işyerinde birlikte çalışmanın dışında o insanla bir arada olmayı rüyanızda bile görmek istemeyebilirsiniz. Ne yazık ki işiniz nedeniyle o insanla her gün ya da her hafta sürekli birlikte çalışmak zorunda kalıyorsunuz. NLP böyle bir durumda size nasıl yardımcı olacaktır?

Başkalarından istediklerinizi Elde Etmek

İlk bölümde anlattığımız önvarsayımlardan bir kısmını uygulamaya çalışarak başlayabilirsiniz. Haritalarınızın tamamen farklı olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Her şeye farklı bakıyorsunuz. Aynı şeylerde farklı noktalara vurgu yapıyorsunuz. Sizin dikkate almaya bile değmeyeceğini düşündüğünüz bir şey onun için önemli olabilir ya da, tam tersine, sizin gözünüzde öncelik taşıyan bir şey onun düşüncelerinde çok arkalarda gelebilir. İkinizin de gerçekliği sınırlı

ölçülerde, olguları bir süzgeçten geçirerek kavrayabildiğim anlamak, alçak gönüllülüğe doğru gelişen bir süreç olabilir. Gerçekliği oluşturan şeyler üzerinde, doğru ve yanlış üzerinde tekeliniz olduğunda ısrar etmek gerçekdışı olduğu gibi hiçbir işe yaramaz ve istediğinizi elde etmede de en

Telegram: @cinciva

ufak bir katkıda bulunmaz. Daha iyi bir iletişim, diğer insanların haritalarını anlayarak tartışmalarda galip gelmeye çalışmaktan ziyade, bir uyum aramakla mümkündür.

Bu yaklaşım, iletişimin "Önemli olan sonuçtur" şeklindeki önvarsayımıyla örtüşmektedir. Bir kişi sizin durumunuzu değiştirip hedeflerinizi -belki kariyerinizi- olumsuz yönde etkile-yebiliyorsa, siz onunla ilişkinizden istediğinizi alamıyorsunuz demektir. Bir şeyleri farklı bir şekilde yapmanız gerektiği için karşınızdaki insanın düşünme tercihini anlamak belirleyici bir önem taşır. Patronuyla sürekli problemler yaşayan, NLP kursundan yeni çıkmış bir yönetici, birdenbire patronuyla farklı dilleri konuştuklarını fark etmişti.

Sabah, patronunun kullandığı birkaç sözcük ona bu ipucunu sağlayan etken olmuştu; daha sonra da patronunun söylediği her şeyi dokunsal terimlerle ifade ettiğini kavradı. Aradan birkaç gün geçtikten sonra, daha önce üzerinde çatışıp durdukları önemli bir raporu tartışırlarken her zaman kullandığı görsel dilden ("Buna benim gibi bakamıyor musunuz? Oysa çok uygun görünüyor.") vazgeçti ve patronunun sürekli kullandığı sözcükleri kullanmaya başladı: "Olayları böyle daha iyi kavrıyorum, bu paragrafın kapsamı daha iyi, peki, şöyle bir durumda siz kendinizi nasıl hisse-202 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı dersiniz?" Yönetici, patronunu kızdıran hızlı konuşmasını da yavaşlattı.

İlişkiyi bir çıkmaza sokan, herkesin olayları aynı şekilde temsil etmediğini anlamamak olabilir. Bu nedenle, düşünme tercihi anlayışınızı her türlü iletişime ve her ilişkiye uygulamaya başlayın.

"Yaşam içeriği" tercihini anlamak

2. bölümde sözünü ettiğimiz yapmak, sahip olmak, olmak, bilmek ve yakın olmakla ilgili farklı tercihlerin de birçok ilişkide probleme yol açabileceğini görmüştük. Bazı insanlar işlerin yapıldığını görmedikçe mutlu olmazlar. Her şeyi kontrol ettiğiniz ve gereken tüm bilgiye sahip olduğunuz halde sizin bir şey yapmadığınızı düşünen bir iş arkadaşınızla karşılaşabilirsiniz. Sizin için işin yapmak bölümü önemli değilse, işe girişmeden önce daha fazla bilgiye ihtiyaç duyuyorsanız {bilmek) ya da öncelikle daha fazla yatırım, insan veya tesis, vb.

Telegram: @cinciva

edinme ihtiyacı duyuyorsanız, bu durum sizi oldukça hayal kırıklığına uğratabilir. Bazen, bir faaliyet görüntüsü bile böyle bir iş arkadaşını muüu etmeye yetecektir. Bu yaklaşım, gelişkin ilişkilerde bize çok şey kazandırabilir.

Dolayısıyla, kurallarda ya da sistemde birtakım değişiklikler yapma konusunda anlaşıyorsanız, mutlaka bir şey yapın. Atacağınız adım, sadece bir başlangıç (bir dosya dolabının yerini değiştirmek veya bir ara dönem raporu hazırlamak gibi), harekete geçtiğinizi gösteren bir şey olabileceği gibi, çalışma arkadaşlarınıza, yapma alanında yetersiz olabileceğiniz yönetim becerilerinizi geliştirerek yanıt vermek de olabilir. Kısa bir süre içinde, iş arkadaşlarınızın tercihlerini, onların canını sıkan şeyleri kendi lehinize çevirebilirsiniz:

"Şunu niçin henüz yapmadın?", 'Yeni menteşeyi daha almadın mı?", "Bunları sağlayan kişinin kim olduğunu hâlâ bilmiyor muyuz?", "Charles için bir sorun olup olmadığını araştırdın mı?" {yakın olma), "Bu mektuplar gönderilirse çok memnun olacağım." Sizin ve iş arkadaşlarınızın tercih ettiği yaşam içeriği döngü-Başkalanndan istediklerinizi Elde Etmek

leri arasındaki bir farklılık, başka türlü ifade edilmeden kalan düşmanlıklardan kaynaklanan sorunların nedenini de ortaya çıkaracaktır. "Niçin harekete geçmeden önce bütün bilgileri toplayana kadar beklememiz gerekiyor? Biz bir şey yapana kadar rakiplerimiz bizi piyasadan silecek." Sizin yaşam içeriği döngünüzün kültürel, politik ya da toplumsal farklılıklardan çok, problemli ilişkiler kurulmasına yol açması daha muhtemeldir. Kendi gerçeklik haritalarımızın bu yönlerinin farkında olduğumuz gibi, bilgilerimizi de ilişkileri olumlu yönde geliştirmek ve arzu ettiğimiz sonuçlara ulaşmak doğrultusunda kullanabilmeliyiz.

Kişisel ilişkileri yürütebilmek

Yeniden çerçeveleme, başkalarıyla nasıl ilişki kuracağınız dahil olmak üzere seçenekler yaratmanın evrenseller yollarından biridir, iş arkadaşlarınızın davranışlarının benimsene-bileceği, hatta tavsiye edilebileceği durumlar yok mudur? İlişkinin bazı yönleri diğer yönlerinden

Telegram: @cinciva

daha iyi değil midir? ("Mark çekilmez biridir ama hiç değilse onun gözünde nerede olduğunuzu bilirsiniz.") Bunları farklı bir şekilde yeniden çerçeveleyebilirsiniz: "Onu yalnızca haftalık toplantılarda gördüğüm için dikkatimi hemen hemen hiç çekmiyor."

Onda sizi rahatsız eden ses tonu ya da tavırları gibi belirli bir şey midir?

Niçin geçmişteki bir iletişimi zihninizde canlandırıp bir veya iki alt sistemi değiştirmeyi düşünmüyorsunuz? Başlangıç için ona erkekse kadın, kadınsa erkek sesi verebilir ya da otuz santimetre boyundaki bir cüce olarak hayal edebilirsiniz. Sonra da onun yeni halinin sizde yarattığı farklı etkileri not edin. Eğer tüm alt sistemlerinizi, saygı duyup iyi bir ilişki içinde olduğunuz bir iş arkadaşınızla karşılaşmanızdan ödünç aldığınız güç kazandırıcı alt sistemlerle değiştirirseniz, tüm ilişkinizi de değiştirebilirsiniz. Ruh halinizi değiştiren tetikleyiciyi hissettiğinizde (belki o kişinin tavırları ya da 204 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı büronuzun kapısına yaklaşan ayak seslerini) bir çapa atın böylece duygularınızı anında kontrol altına alabilirsiniz.

İlişkileriniz bu şekilde tamamen değişebilir. Artık kontrol sizdedir ve bir ilişkide ne kadar ciddi problemler (bir problem varsa elbette) yaşarsanız yaşayın, ona daha farklı ve nesnel bir gözle bakabilirsiniz. En önemlisi, bu ilişkiyi size zarar vermesinden ziyade, yarar sağlayacak bir hale getirebilirsiniz. Öncel-leme yoluyla alt sistemdeki değişiklikleri hayata geçirmeyi deneyin. Her zaman verdiğiniz tepkiyi tetiklemediğini fark edene kadar, zihninizden hoşlanmadığınız deneyimi geçirin. Bu şekilde birkaç zihin provası yapmak, beyninizin yeniden programlanmasını ve başka bir fırsatta güç kazandırıcı tavrınızı güvenle sergilemenizi sağlayacaktır.

Meta Model'de öğrendiğiniz şeyleri aklınızda tutun. Atak ve tahakkümcü olduklarını düşündüğümüz insanlar, dilin Meta Model kalıplarını sıklıkla kullanırlar. Onların sürekli tekrarlanan tuzağına düşerseniz, söyledikleri şeyle ve tüm ilişkiyle ilgili olarak kendinizi kötü hissedersiniz. Onun için, kalıpları tanıyarak ve her temelsiz sözcük ya da deyişe duygusal olarak yanıt vermektense onların değerlerine uygun bir yönde davranarak başlayın. Söylenen şeye zihninizden karşılık vermek -ki bu, zihinsel durumunuzu bütünüyle değiştirir- (artık kontrol sizdedir ve neler olup bittiğinin farkındasınızdır), yanıtiarı ve ilişkinizin bütün temelini değiştirir. Bir dizi

Telegram: @cinciva

Meta Model karşılığını kullanmanızın ardından patronunuzun veya iş arkadaşınızın size olan sevgisi artsa da artmasa da saygısının kesinlikle artacağını söyleyebiliriz.

Daha önce değindiğimiz düşünme tercihleri uyumu, aynalama, ayak uydurma ve öncülük etme tekniklerini uygulamak sizi sayıldığı kadar sevilen bir kişi de kılacaktır. Bunlar, karşınızdakinin -sizin ne yaptığınızı farkında olmaksızın-algısını değiştirmenin güçlü yollarıdır.

Bu ilkeler her ilişkiye uygulanabilir. Başlıca ilişkileriniz, işyerinden çok evinizde ve sosyal çevrenizde olabileceği için çok fazla sayıda insanı dikkate almak durumunda kalmayabi-Başkalanndan istediklerinizi Elde Etmek

205

lirsiniz. Her türlü olayda, hedeflerimize ulaşıp ulaşamayacağımızı etkileyerek yaşamlarımızda önemli rol oynayan bir iki insan olabileceği gibi, bazı insanlar da yaşamlarımızı ikincil yönlerden etkileyebilir. Duygularımızı ve başarılarımızı en çok etkileyen birkaç ilişkimize gerçekten özen göstermemiz gerekmektedir.

Eşinizle yakın olmak

Kocamızı, karımızı ya da sevgilimizi genellikle iyi tanıdığımızı iddia etmemize rağmen, bir anlaşmazlık ortaya çıktığında göreceli haritalarımızın, iş hayatında tesadüfen karşılaştığımız insanlar kadar farklı olduğu görülecektir. Burada da aynı bireysel düşünme tercihleri devrededir. Sözgelimi, aşağıdaki ifadeler size tanıdık gelmiyor mu?

, Koca eve gelir ve karısına, "Seni seviyorum, sevgilim" der.

"Hayır, sevmiyorsun" diye yanıt verir karısı.

Karısının yanıtına şaşıran erkek sorar: "Niye böyle söylüyorsun?"

"Konuşmak kolay. Artık bana hiç çiçek getirmiyorsun. Beni bir yere götürmüyorsun. Bana artık eskisi gibi bakmıyorsun."

Telegram: @cinciva

"Bakmakla neyi kastediyorsun? Sana seni sevdiğimi söylüyorum, ya." Ortada yanlış

olan bir şeyler vardır. Kadın bir şeyleri görmek ister. Duyduğu şeyler onu etkilemez; açıkça işitsel olan kocası ise mesajını bu yolla iletmeye çalışır.

Şimdi de tam karşıt düşünme tercihlerinin söz konusu olduğu bir durumu düşünün.

Koca, sevgisini görsel yollarla belirtmekte, karısına çiçekler ve çeşitli hediyeler almakta, onu sürekli olarak gezmeye götürmekte, üzerine her giydiği giysiyi fark etmektedir, vb.

Yine de bir gün karısı, "Sen beni sevmiyorsun" der.

206 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Koca üzülür: "Nasıl böyle bir şey söylersin? Sana sağladığım şeylere bak (odayı işaret eden bir hareket yapar). Ya, yurt dışına yaptığımız onca seyahati nasıl göz ardı edersin? Seni sevdiğimi göremiyor musun?"

"Ama beni sevdiğini hiç söylemiyorsun, hiçbir zaman söylemedin."

Kocası, avazının çıktığı kadar, "Seni seviyorum" diye haykırır. Sesi iki sokak öteden duyulabilecek kadar yüksektir.

Böyle bir uyumsuzluğun bütün iletişim kurma çabalarını nasıl boşa çıkardığını hayal edebilirsiniz.

Dokunsal bir erkek ile görsel bir kadının klasik uyumsuzluğunda da aynı durum söz konusudur. Koca eve gelir ve karısına sarılır.

Kadın, "Bana dokunma" diye bağırır. "Beni sürekli mıncıklıyorsun. Bütün istediğin bu. Niçin biz de diğer çiftler gibi bir yerlere gidip gezmiyoruz.

Dokunmadan önce bana bir bak."

Oysa, eşlerin nasıl düşündüğünün anlaşılmasına bağlı en küçük bir davranış

Telegram: @cinciva

değişikliğiyle bile ilişkide önemli bir ilerleme kaydedilecektir. Ancak genellikle eşlerin ikisi de "iletişim" problemlerinin başka ilişkilerinde açıkça görülebilecek olan gerçek nedenlerinin farkında değillerdir.

Böyle durumların, her eşin diğerinin tercihini bilmesinin beklendiği yakın ilişkilerde ortaya çıkmasının nedeni nedir? Romantik ilişkilerde düşünme tercihinin etkisi özellikle ön plana çıkar. Öyle ki, küçük bir dokunuş, özel bir bakış ya da ses tonu bile uygun olmayan karşılıkların verilmesine yol açabilir.

Aslında böyle bir ilişkiyi gözlemlemek, temsil sistemleri ile diğer NLP

tekniklerini birbirine uydurarak yansıtmanın gücü bakımından önemli bir derstir.

Yine de bu tür ilişkilerde her zaman birtakım farklılıklara rastlanır.

Başkalarından istediklerinizi Elde Etmek

Aşık olduğumuzda güçlü arzularımızı açığa vurmak ve iletişim kurmak için üç temsil sistemini de kullanırız ve tek başına hiçbir tercih ön plana çıkmaz.

Koca, karısına özel bir şekilde bakıp ona çiçekler alır, nazikçe dokunur ve onun hoşlandığı şekilde konuşur. Romantik aşkın gücü azaldığında her iki eş de doğal tercihlerine dönerler -kendileri için önemli olduğundan önemli olduğunu düşündükleri tercihtir bu. Bir uyumsuzluğun söz konusu olduğu ve olan bitenin anlaşılama-dığı durumlarda ise uyum uçup olup gider.

Elbette bu, bizim tek bir temsil sistemini kullandığımız anlamına gelmez. Tam tersine, her zaman bütün temsil sistemlerini kullanırız ama hepimizin tercih ettiği öncelikli bir temsil sistemi vardır. Dolayısıyla, birisine bize duyduğu sevgiyi hem ifade etmesini hem de göstermesini istediğimizde, talep ettiğimiz şey, bize tamamen sevildiğimizi hissettiren tek bir kişisel temsil bileşimimiz olduğunu ortaya koyan bir ifade biçimi olacaktır.

Telegram: @cinciva

Basit aynalama (göz teması, görsel vücut hareketleri, dokunma ve saygı için tanınan "kişisel alan", ses tonu ve konuşma hızı), ilişkilerden kaynaklanan bütün problemleri ortadan kaldıracaktır. İncelikli bir ayak uydurma ve öncülük etme, özellikle kullanılan sözcükler diğer kişinin tercihini destekliyorsa, istenilen durum değişikliğini neredeyse anında sağlayabilir.

NLP, romantik ilişkiler dahil olmak üzere her türlü ilişki için başarılı stratejiler öngörebilir. Burada size kendi stratejinizi nasıl saptayacağınızla ilgili bir örnek vereyim. Bunun için başka biriyle birlikte çalışmanız daha yararlı olur, çünkü vücut diliniz, genellikle sözlü, bilinçli yanıtlarınızdan daha hızlı ve kesin "yanıtlar" ortaya koyacaktır. Ama, özellikle zihinde

canlandırmanızın alt sistemlerinizi tanıma konusunda ustalaştığınızı düşünüyorsanız, bu egzersizi kendi başınıza da yapabilirsiniz.

208 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı Önce, bütünüyle sevildiğinizi hissettiğiniz bir durumu hatırlamaya çalışın. O

zamana geri dönün ve o anki duygularınızı tekrar yaşayın (gerekiyorsa alfa durumuna geçin ve diğer hatırlama egzersizlerinde yaptıklarınızı tekrarlayın).

Daha sonra aşağıdaki sorulan yanıtlayın. Bu derin sevgi duygusunu yaşamanız için eşinizin sizi sevdiğini şu işaretlerle göstermesi şarttır.

Görsel

• Size bir şeyler alması gerekir mi?

• Sizi bir yerlere götürmesi gerekir mi?

• Size belirli bir şekilde bakması gerekir mi?

(Egzersizde size yardımcı olan kişi, siz sözlü bir yanıt vermeden ya da yüz ifadenizde bir fark oluşmadan önce, başınızı hafifçe sallamak gibi onaylama işareüerini gözlemlemelidir.)

İşitsel

Telegram: @cinciva

• Size sevdiğini belirli bir şekilde söylemesi gerekir mi?

Dokunsal

• Size belirli bir şekilde dokunması gerekir mi?

Bu egzersizi eşinizle birlikte yapıyorsanız, farklı vücut dili karşılıklarını iyi bildiğiniz için, en olumlu yanıtın hangisi olduğunu kontrol ederek soruların yeniden sormasını isteyebilirsiniz. Stratejinize yeni örnekler sağlayacak ve ilk deneyiminiz-deki bulguları onaylayacak başka geçmiş deneyimlerinizi de hatırlamak isteyebilirsiniz. Şimdi, alt sistemler konusunda öğrendiğiniz şeylerden harekede, her durumdaki alt sistemleri (görsel, işitsel, dokunsal) saptayın. Tam olarak nasıl diye sorun. Bana göster, bana söyle, bana izah et.

Görsel, işitsel ve dokunsal uyarıcıların hangi özelliklerinin önemli olduğunu saptayın.

Başkalarından istediklerinizi Elde Etmek

209

9. bölümde gördüğümüz şekliyle, herhangi bir durum ya da deneyimin temsil sistemleri ve alt sistemlerini tanımlamanın olduğu kadar, bir stratejinin de dizisi ve sırası vardır. İlk uyaran, dışsal bir görsel uyaran olabilir, bunu kendi kendinize ifade ettiğiniz bir şey biçimindeki içsel bir işitsel temsil izleyebilir ve ondan sonra da kendi alt sistemleri olan duygular (hoşnutluk, sıcaklık, huzur, vb.) gelebilir. Bu stratejinin dizini Gd (dışsal görsel), İid (işitsel iç diyalog), Di (içsel dokunsal) şeklindedir. Bu stratejinin başka bileşimleri de olabilir. Tabii, bunların hepsi birleştiğinde, özel bir durum ya da deneyim için (söz konusu örnekte, sevme ve sevilme için) başarılı stratejinizin kapsamını oluştururlar.

Yaşamınızda belirleyici bir etkiye sahip olan az sayıda insan karşısında, onların stratejilerini tanımanız mümkündür. Onlarla konuştuğunuz ve birbirinizi etkilediğiniz her durumda dikkatli bir gözlem yaparak (örneğin, göz hareketlerinin hangi iç temsillere işaret ettiğine dikkat ederek) bunu başarabilirsiniz. İnsanların kişisel düşünme stratejilerini bilmek ve saygı

Telegram: @cinciva

göstermek, kişisel ilişkiler ve iletişimde size önemli bir avantaj sağlayacaktır.

Kişilik farklarım anlamak

Düşünme stratejisinin, başkalarıyla kurduğunuz ilişkilerde size yardımcı olabilecek bir yönü daha vardır. Hecelemekten ya da isimleri hatırlamaktan daha üst ve evrensel bir düzeyde etkili olan stratejiler vardır ve bunlar, farklı kişilik özellikleri diyebileceğimiz şeylerle daha yakından ilişkilidir. Örneğin, bazı insanlar benzerlikleri fark etmeye eğilimliyken bazıları da farklılıklara dikkat ederler. Bu tip insanlara "eşleşenler" ve "eşleşmeyenler" denebilir.

Örneğin "eşleşenler", satın alma alışkanlıkları bakımından bilinen şeylere ağırlık verirken "eşleşmeyenler" yeni ya da farklı olan şeyleri satın almaya eğilim duyacaklardır. Bu üst düzeydeki strateji, düşünce kalıpları gibi çalışır: Beyindeki güçlü nörolojik anayolları meydana getiren

210 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı şeylere alışkanlıklara bağlı kalarak bakma biçimidir. Yine bu üst-düzey ya da makro strateji, kolayca tanınabildiği için, bir genellemeyi yansıtmasına rağmen,

diğer insanları, hatta tesadüfen tanışılan kişileri anlayarak uyum yaratmak için değerli bir araçtır.

O halde, dikkaüe izleyebileceğimiz diğer temel stratejiler nelerdir? Bunlardan birincisi, diğer insanların bakış açılarını içsel akıl yürütmelerimizle yargılamaktan çok, onların bakış açılarını anlamaya çalışmaktır, insanların, başkalarını, onların hissettikleri ve düşündükleriyle değil, kendi ölçütleriyle

"sınıflandırdıkları" strateji, ağırlıklı olarak iç taleplerden ziyade dış

talepleri karşılamaya yönelik hizmet kuruluşlarında fazla başarılı olmaz. Bir şirket, adayların bir grup önünde birtakım sorulara yanıt vereceği bir mülakat süreci uygulamıştı. Adayların sırayla alındığı bu süreçte bazıları dinleyici rolünü üsüenmeye pek ilgi duymamıştı. Bu adaylar rakiplerinin

Telegram: @cinciva

performansından çok kendi performansları ve kendileriyle ilgiliydi. Gerçek-teyse, işe almada, adayların kurul önünde soruları yanıtlama-larına değil, bir dinleyici olarak davranışları dikkate alınmaktaydı; bu onların kendilerini ne ölçüde "içsel"

değil, "dışsal" olarak konumlandırdığını ve başkalarına verdikleri değeri göstermekteydi.

insanlarla ilişki kurmayı gerektirmeyen bazı işler (örneğin, öznel etkilere açık olmayan bir kalite kontrol işi), daha içsel değerlere sahip bir insana uygun gelebilir. Ancak günümüzde çoğu işin, güçlü biçimde "insan" odaklı olduğu da bir gerçektir. DosÜarınız ya da iş arkadaşlarınızın çoğunu şu ya da bu strateji kategorisine sokmanız mümkündür. Benzer bir strateji ayrımı da, kendimize değer biçmek için iç ya da dış referans çerçevesine ihtiyaç duyup duymadığımızdır.

Bazı insanlar iyi bir işi yapmakla muüu olur ve bundan "özel" bir tatmin duyarlar. Bazıları ise başarılarının dışsal olarak tanınmasına her türlü dış

tanınmasına (sırtın sıvazlanması, bir sertifika almak ya da terfi etmek gibi) ihtiyaç duyarlar.

Başkalarından istediklerinizi Elde Etmek

211

Başka bir önemli strateji farkı, motivasyonumuzu daha çok hazlarımızla mı yoksa acılarımızla mı sağladığımızdır. Hepimiz, algılanan acı ve hazzın temel güçlerine tabi olarak yaşarız ve daima acıdan kurtulup hazza ulaşmayı isteriz.

Yalnız bazı insanlarda bir eğilim diğerinden daha güçlüdür. Bazı insanlar, işlerini kaybetmemeye çalışarak, kötü günler için tasarruf yaparak, benzin faturalarını azaltarak ya da yaptıkları şeylerde başarısızlığa sürüklenmemeye çaba harcayarak hedeflerine ve motivasyonlarına odaklanırlar. Bazıları ise daha olumlu bir bakış açısı yakalamaya, yeni şeyler denemeye, her olaydan olabildiğince haz almaya odaklanırlar.

Telegram: @cinciva

Başka bir üst düzey strateji, motivasyonumuzu olasılıklara mı yoksa gereklere mi dayandırdığımız temelinde yükselir. Bazı insanlar yapmaları gereken, yapmak zorunda oldukları şeyleri yaparken, bazıları da yapabileceklerini düşündükleri şeyleri yaparlar. Olasılık kipleri ve gereklilik kipleri biçiminde Meta Model konusunda bu ayrımla karşılaşmıştık. Bu iki düşünme tarzı iki farklı dil konuşur. İnsanın bütün evrensel özelliklerinde olduğu gibi, bir stratejinin farklı bağlamlarda başka bir stratejiden daha etkili olduğu durumlar vardır.

Kurallara ve sistemlere titizlikle uymayı gerektiren bir iş, gereklilik temelinde düşünen bir insana uygun düşecek, ancak inisiyatif kullanmayı ve yaratıcı olmayı gerektiren bir iş de, olasılıklar temelinde düşünen bir insanı tatmin edecektir.

İnsanlar, kaçınılmaz bir şekilde, sizin sonuçlarınızın ya da başarınızın bağlı olduğu önemli bir bütünselliğin parçası olacaktır. Artık, hedeflerinize ulaşırken ihtiyaç duyacağınız uyumu yaratmak için seçebileceğiniz çeşitli tekniklere sahipsiniz.

11

21 GÜNLÜK EYLEM PLANINIZ

NLP çok pratiktir ve giderek artan sayıda kişisel ve mesleki soruna uygulanmaktadır. NLP'nin ilkeleri insan yaşamının her alanına uygulanabilir; basit tekniklerinden hepimiz yararlanabiliriz. NLP, KIKY şeklindeki öğrenme tarzını temel aldığından, bir öğretmene ya da kursa bağlı kalmak zorunda kalmazsınız. Öğrenmek, yapmaktan geçer. Bir inceleme alanı olarak NLP, insanların kişisel gelişimleri, iletişim yetenekleri ve etkinliklerin-deki ihtiyaçları karşılamak amacıyla durmadan bir evrim göstermekte ve

genişlemektedir. Bu becerileri öğrenip kendinize uygular ve yeni yollarla hayata geçirirken bu yeni sanat ve bilime kendi katkınızı da yapacaksınız. NLP her şeyden önce şu soruyla ilgilenmektedir: "İşe yarıyor mu?" Eğer yaramıyorsa, "İşe yaraması daha farklı yapabileceğim bir şeyler olabilir mi?"

Telegram: @cinciva

Elinizdeki kitap boyunca birçok tekniğe ve pratik egzersize yer verilmiştir.

Bunların bazıları ya da hepsini denemiş veya bu metni, bütün bunların içeriğini daha iyi anladığınızda uygulama niyeti taşıyarak okumuş olabilirsiniz. Bu son bölümde, 21 günde temel NLP tekniklerini, kitaba yeniden göz atmadan (ama bazı teknikleri hatırlamak için metne bakma

21 Günlük Eylem Planınız

213

ihtiyacı hissettiğinizde de bundan kaçınmaksızın), doğrudan harekete geçerek kavramanızı sağlayacak olan ve kolaylıkla anlaşılabilecek bir dizi faaliyeti bir arada sunuyorum. Sözünü ettiğim bu eylem planını uygulamak yorucu olmakla birlikte, bu dönemde istediğinizi elde etme yeteneğini kazanmamanız ve yaşamınızda önemli gelişmeler kaydetmemeniz için de hiçbir neden yoktur. Yaşam boyu süren alışkanlıklarınız ve kendinize ilişkin inançlarınız düşünüldüğünde üç hafta çok da uzun bir süre değildir.

21 Günlük Eylem Planı'ndaki bir egzersizi daha önce yapmışsanız, kendinizi geliştirmek istediğiniz başka bir durumdan yararlanarak tekrar yapın. Her zaman için kazanılacak daha fazla bilgi ve yetenek vardır. Örneğin, birinci günün hedef listesini ikinci kez uygulamaktaysanız, bunu önceki listenizle karşılaştırarak konunun geri kalanını özümserken herhangi bir değişiklik olup olmadığını anlamaya çalışın. NLP tamamen düşünme becerileriyle ilgilidir ve düşünme becerileri de bedensel beceriler gibi sürekli uygulama gerektirir.

Bu eylem planı oldukça esnektir. Sözgelimi, belirli bir günün faaliyederinin bir iş gününde daha iyi yapıldığını düşünüyorsanız ve o da hafta sonuna denk geliyorsa, günleri değiştirin. NLP'yi uygulayan birçok insan bunu oldukça eğlenceli bulmuştur. Zahmetli bir programla boğuşmanıza gerek yoktur; bütün gereken çocuksu bir merak, daha iyiye ulaşma arzusu ve ihtiyaç duyduğunuzda göstereceğiniz değişme cesaretidir. İlk ve en önemli basamak, önerilen hareketlerin tümünü yapmaya kararlı olmaktır. Öte yandan, hepimiz mevcut alışkanlıklarımız ile yaşam tarzlarımızın kölesi olduğumuzdan, 21 günlük uygulamaya bağlı kalmayı kendinize hatırlatmak için bir çapa (belki bir sözcük, 21 sayısı, planınızı anında çağrıştıracak olan

Telegram: @cinciva

bir sembol, banyonuzdaki ayna, arabanızdaki dikiz aynası, ajandanızın kapağına yapıştıracağınız bir not kâğıdı, vb.) kullanmaya gerek duyabilirsiniz; sizin için en yararlı olacak şeyi siz bilirsiniz.

• Hedeflerinizin bir listesini yapın ve ikinci bölümdeki soruları sorarak gerekli düzeltmeleri yapın.

• Hedefleriniz spesifik mi?

• Hedefleriniz sizin denetiminizde mi?

• Hedeflerinizi gerçekleştirmek için gerekli şeylere sahip misiniz?

• Hedeflerinize ne zaman ulaştığınızı nasıl bilebilirsiniz?

• Hedefleriniz olumlu bir şekilde ifade edilmiş mi?

• Hedefleriniz doğru düzeyde mi?

• Bu hedeflerden başka kimler ve neler etkilenebilir?

Telegram: @cinciva

2. GÜN

• Kısa hedef listenizi 40-42. sayfalardaki yaşam içeriği döngüsü egzersizini kullanarak sırayla düzenleyin. Hedeflerinizi, bilmek, yapmak, elde etmek/sahip olmak, yakın olmak ve olmak kategorilerine ayırın ve bunları kendi döngünüze almakta kullanılan yönteme başvurun.

• Dinlenmek ve hoş anılarınızı hatırlamak için kendinize zaman ayırın.

Telegram: @cinciva

3. GÜN

• Her zaman kullanmadığınız elinizi kullanarak, 82-83. sayfada açıklandığı gibi kendinizi en iyi anlatan sözcükleri yazın.

• Kendinize ilişkin olumsuz bir imaj seçin ve bunu açık bir cümleyle ifade edin.

21 Günlük Eylem Planınız

215

• Bu imgeyi kendinize ilişkin hangi yeni inançla değiştirmek istediğinizi kararlaştırın.

• Kendinizi olmak istediğiniz kişi olarak hayal edin ve davranışlarınızı bu olumlu inanca göre ayarlayın.

• Yapabildiğiniz kadar canlı bir şekilde, kendinizi olmak istediğiniz gibi canlandırın ve eğer gerekiyorsa diğer modellerin nasıl davrandıklarını tanımlayın.

Telegram: @cinciva

4. GÜN

Birçok durumda kullanılabilen temel bir teknik olan alt sistemleri tanımlayın.

• Öncelikle, 67-68. sayfada açıklandığı gibi alfa durumuna geçerek rahatlayın. Bu egzersiz için herhangi bir şeyle bölünmeyecek bol zamana ihtiyacınız olacaktır.

• Geçmişte kalmış olaylardan iki net anınızı seçin: Bunlardan birisi, bir şeyi mükemmel yaptığınız ya da ustalık gösterdiğiniz bir anınız, diğeri de bir şeyi kötü bir şekilde yaptığınız, belki kızdığınız, utandığınız ya da sıkıldığınız, size acı veren bir anınız olsun.

• Her temsil sistemini görerek, işiterek ve hissederek yaşayın, daha sonra da sayfa 66-67'deki kontrol listesinden yararlanarak mümkün olduğu kadar çok alt sistemi tanımlayın.

Telegram: @cinciva

5. GÜN

• Bu sefer farklı deneyimleri kullanarak -işle ilgili bir durumu seçebileceğiniz gibi, sosyal ilişkilerinizle ilgili ve kişisel bir örneği de seçebilirsiniz-kullanarak biraz daha alt temsil egzersizi yapın.

• Olabildiğince çok alt sistemi (hangilerinin genelde daha olumlu, haz veren, hangilerininse acı veren, olumsuz deneyimler olduğuna dikkat ederek) tanıma pratikleri yapın.

• Bunu yaparken bir temsil sistemini hatırlamanın diğerlerini hatırlamaktan daha kolay olduğu (örneğin, görüntüleri seslerden daha kolay hatırlamak gibi) bir durumu ya da üç temel temsil sisteminden özellikle zorlandığınız temsil sistemini düşünün.

• Her denemenin sonunda, ileride bunları referans almak için ihtiyaç duyacağınızdan, hatırlayabildiğiniz her şeyi yazıya dökün.

Telegram: @cinciva

6. GÜN

• İlk haftanın sonuna gelirken, size acı ve haz veren anılarınız arasında, size güç kaybettirenlerin yerine güç kazandıranları koyarak, bir temsil sistemini değiştirmeye çalışın. Canlandırmanızın içeriğini değil, yalnızca alt sistemin niteliğini değiştirin.

• Bunu canlı biçimde ne kadar çok yaparsanız, beyin "kayıtlarınız" da o kadar fazla olur ve bunları daha sonra kendi yaşamınızda o ölçüde "yaşama" şansı bulursunuz.

• Son olarak, bütün olumlu düşünme özelliklerinizle olumsuz bir anınızı hatırlayın ve kendinizi nasıl hissettiğinizi izleyin.

Telegram: @cinciva

7. GÜN

• Bugün, 3. günkü listenizden seçtiğiniz, kendinize ilişkin bir düşünceyi -

kendinizi nasıl görmek istediğinizi- zihninizde canlandırarak bir alt sistemi değiştirmeye çalışın.

21 Günlük Eylem Planınız

217

• Tekrar zihinde canlandırma yapın ama bu kez olumlu deneyimlerinizi canlandırdığınız 5. gündeki egzersizlerde not ettiğiniz bütün olumlu alt sistemleri kullanın.

• Yaşamınızın bir alanındaki kendinize ilişkin olumlu bir görüntünün alt sistemlerini başka bir alana uygulayabilirsiniz. Örneğin, kendinizi iyi bir organizatör olarak görüyorsanız, kendinizi bunu gösteren bir şeyi yaparken, belki de bu yetenekleri kullanmış olduğunuz geçmişteki bir başarınızı hayal edin. Daha sonra bu canlandırmanın alt sistemlerini kendinize ilişkin başka bir alandaki görüntünüze uygulayın.

• Bugün farklı bir şey yapın! Diyelim, işe giderken yolunuzu, çevrenizdeki eşyaların yerini, geçmişten gelen uzun süreli bir alışkanlığınızı değiştirin.

Telegram: @cinciva

8. GÜN

• Gevşeyip alfa durumuna geçme pratiği yapın. Bunun için geriye doğru sayma yöntemini kullanın ve 68. sayfada 3, 2, ve 1 rakamlarıyla anlatılan egzersizden yararlanın.

• İlişki kurduğunuz insanların izlediği farklı üst-düzey stratejilere dikkat edin. Örneğin, hazza mı yöneliyorlar, acıdan mı kaçıyorlar? İçsel ya da dışsal bir referans çerçeveleri var mı? 10. bölümdeki bilgilere dönerek bu yaygın stratejileri kontrol edin. Daha sonra, onların stratejilerini kavrayışınıza dayanarak, insanlarla uyum yaratabilmenizi sağlayacak yollar düşünün.

Telegram: @cinciva

9. GÜN

• Bugün bir değişiklik yapın. Yazdığınız mektupları, raporları ya da diğer dokümanları bulun ve bir düşünme tercihini (görmek, işitmek ya da hissetmek) akla getirebilecek olan sözcük ve deyimleri tanımlayın.

• Aynı egzersizi, son zamanlarda okuduğunuz bir roman ya da başka bir metnin birkaç sayfası üzerinde yapın ve yazarın düşünme tercihini saptayıp saptayamadığınıza bakın.

• Kitabın 3. bölümü, düşünme biçimimizi sözlerimizle nasıl ifade ettiğimizi anlamamıza yardım edecek olan sözcük ve deyimlerin bazı yaygın örneklerini hatırlatacaktır.

• 50'den l'e dek geriye doğru sayın. Bu, harika bir stres azaltma yoludur.

Telegram: @cinciva

10. GÜN

• Bugün dille haşır neşir olun. Ama ister işte, ister evde, isterse insanlarla ilişki kurduğunuz başka yerlerde olsun, yalnızca dinleyin.

• Bir konuşmada belirli bir düşünme biçimini açığa vuran sözcükleri, davranışları ve ifadeleri saptayıp saptayamadığınıza bakın ve bunları zihninize kaydedin.

• Şu andan itibaren bu ifadeleri daha kolay fark edecek, daha doğrusu bunları geçmişte nasıl fark etmediğinize şaşıracaksınız. Düşünme biçimlerini tanıma konusunda bir hayli ustalaştığınıza göre, bu bilgiyi ilişkilerinizde uyum yaratmak için kullanabilirsiniz.

• Evde 100'den l'e kadar geriye saymak için zaman yaratın ve l'e geldiğinizde koşullarınızın elverdiği kadar oyalanın.

• Size huzur verip hoş duygular yaratan sakin bir görüntüyü -bu, güzel bir tatil anınız ya da çocukluğunuzdaki güvenli bir yer olabilir- düşünerek 2

rakamında derinlesin. Düşündüğünüz yere sizin Özel Yeriniz diyelim.

• "En iyi" görüntünüzün hangisi olduğuna karar verin ve bu görüntüyü "özel"

sayınız olan 2 ile ilişkilendirmeye başlayın.

• Artık, istediğiniz an alfa durumuna geçmeyi öğreniyorsunuz.

21 Günlük Eylem Planınız

11. GÜN "" "

Telegram: @cinciva

• Bugün daha fazla dinleyin, ayrıca dikkatli bir şekilde gözlem yapın. Vücut dili ile sözlü dil arasındaki ilişkileri görmeye çalışın.

• insanların ne kadar hızlı ya da yavaş konuştuklarına, "do-kunma"ya mı yoksa mesafeli kalmaya mı eğilimli olduklarına, bir şey hakkında düşünmek için zamana ihtiyaç duyup duymadıklarına, daha soru tamamlanmadan yanıt vermeye eğilimli olup olmadıklarına dikkat edin.

• Bu, özellikle vücut dilinin birçok biçimini sözcüklerle eşleştirebiliyorsanız, kendi başına oldukça değerli bir beceri olan müthiş bir gözlem gücünü gerektirmektedir.

• 50'den l'e dek adaya atlaya geriye doğru sayın.

• Bunun için çok fazla zamana ihtiyacınız yok, ama bu süre içerisinde hiçbir şeyin dikkatinizi dağıtmayacağından, böylece bütün dikkatinizi bunun üzerinde yoğunlaştırabilece-ğinizden emin olun.

• Bu gevşeme egzersizi sırasında uyuya kalmak işten bile değildir; egzersizden sonra yapmanız gereken bir şey varsa saatinizi kurmayı unutmayın.

Telegram: @cinciva

12. GÜN_____

• Bugün siz izleyen gözler olacaksınız! İnsanlarla konuşurken ya da insanlar başkalarıyla konuşurken yapılan göz hareketlerine dikkat edin.

• İnsanların gelecekle ilgili bir şeyi hayal eder ya da geçmişteki bir olayı hatırlarken tekrarladıkları kalıplan gözlemleyin.

• izlerken rahat bir duruma geçtiğiniz için ve bazı insanların göz hareketlerinin de çok hızlı olması nedeniyle, göz hareketlerini temsil sistemleriyle ilişkilendirmeye çalışın. Diye-220

NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı lim, "John'u en son ne zaman gördün?" benzeri bir soru sorun ve görsel bir anının doğurduğu göz hareketlerini (yukarıya ve sola doğru) izleyin.

• Gerek duyarsanız, 59. sayfadaki resimlere bakarak ilgili göz hareketlerini kendinize hatırlatın. Aksi takdirde, gördüğünüz şeylerin hangi temsil sistemiyle ilişkili olarak kullanıldığına dikkat edin.

• Yapmaktan ya da başarmaktan hoşlandığınız bir iki belirli şey düşünün.

• 50'den l'e dek geriye doğru sayın.

• Bu işlemi tekrarlayıp 2 rakamını üç kez gözünüzün önünde canlandırdığınızda Özel Yerinize girebilirsiniz.

• Zihinsel ve fiziksel olarak gevşediğinizde özel sayınız olan l'i "görün" ve hedeflerinizi gözünüzde canlandırın, sonra da başarınızla ilintili faaliyet ve duyguların tadını çıkarın.

• l'den 5'e kadar sayarak nesnel dünyaya dönün.

• 3'te durun ve 5'e geldiğinizde, "tamamen uyanık olup kendinizi eskisinden daha iyi hissedeceğinizi" kendinize hatırlatın.

Telegram: @cinciva

13. GÜN

• Bugünü Meta Model sözcük ve deyimlerini dinleyerek geçirin.

• Muhtemelen 8.bölüme geri dönüp mümkün olduğunca çok kalıbı kendinize hatırlatarak hafızanızı tazeleme ihtiyacı duyacaksınız. Bütün modelleri hatırlamanız pek mümkün olmadığından bugün yalnızca bir başlangıç yapmakla yetinin.

• Kolay hatırlayabileceğiniz kalıplarla başlayın. Şimdilik belki de evrensel ölçüler ("asla", "hiç", "hepsi", vb.), olasılık kipleri ("olamaz", "kesinlikle mümkün değil", vb.) ve gerekli-21 Günlük Eylem Planınız

lik kipleri ("olmalı", "olmamalı", "olması gerek", "olmaması gerek", vb.) yeterli olacaktır. Bunlara, "Gülümsemi-yor... Öyleyse eğlenmiyor" gibi, bir durumun başka bir duruma eşidendiği karmaşık denklikleri de ekleyebilirsiniz.

• NLP terimlerine fazla takılmayın ama farklı dil kalıplarını tanımayı da ihmal etmeyin.

• Zihninizde yanıtları hazırlasanız bile bu sözlere ve açıklamalara (ne kadar saçma ve akıldışı görünürlerse görünsün) şimdilik yüksek sesle yanıt vermeyin.

• Bugün ara sıra, 10'dan l'e dek adaya atlaya geriye sayma yapın.

• Eğer bu egzersiz işe yaramıyorsa 50'den ya da 100'den başlayarak l'e dek sayın.

• Çok geçmeden, son birkaç sayıyı hızla rahaüamış, öznel bir zihinsel durumla ilişkilendirmeye, bunun için de ön koşullara gerek duymamaya

Telegram: @cinciva

başlayacaksınız.

• Özel Yerinize iki geniş ekran yerleştirin.

• Bir ekrandan mevcut durumu ya da sorunu görün (bu ekrana mavi bir çerçeve verin.)

• Diğer ekranda, sola doğru onlara bakarken, problemin ya da durumun çözümünü (hedefe ulaşıldığının ya da inancın değiştirildiğinin resmini) görün. Bu ekrana da beyaz bir çerçeve verin. Artık bir sorunu ve onun çözümünü, olumsuz bir durumu ve olumlu bir durumu, farklı renkli ekranlarla ilişkilendirebilirsiniz.

• Ekranları bazı hedefleriniz üzerinde deneyin; mavi çerçeve yaşanmakta olanları, beyaz çerçeve olmasını istediğiniz şeyleri gösterecektir. Bir sahneden hızla diğerine geçebilmek için şekilde mavi ile beyaz arasında sürekli gidip gelin.

222 NLP: Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı 14. GÜN_____

• Bugün biraz daha Meta Model kalıplarını saptama egzersizi yapın. Ancak bu kez kalıplarınızı 8. bölümdeki listenin dışından bulmaya çalışın. Örneğin, insanların aklınızdan geçenleri okuduklarını imâ ettikleri zaman meydana gelen durumları gözlemleyin.

• Kendini tekrarlayan kalıpları tanımaya başladıkça bu farkındalığın sizi nasıl etkilediğini izleyin. Olgulara daha nesnel ve daha az duygusal bir gözle bakabiliyor musunuz? Kendiniz ve yaşadığınız durumlar üzerindeki denetiminizin arttığını hissediyor musunuz?

• Artık, önerilen standart kalıpları kullanarak yüksek sesle, nazikçe ve göze çarpan bir şekilde yanıt vermeye başlayın.

• Bunun başkalarıyla olan ilişkilerinizi nasıl etkilediğini izleyin.

• Bugün, geliştirmiş olduğunuz becerileri bazı değişiklikler yapmada kullanın.

Telegram: @cinciva

• Kendinize ilişkin, değiştirmek istediğiniz öncelikli üç inancınızı kullanarak 6 ve 7. günde yaptığınız alt sistem değişikliklerini gözden geçirin.

• Özel Yerinize girip buranın sizde uyandırdığı duyguların tadını çıkarın; bunu geriye doğru sayma egzersizine uyarlayın.

• Bu kez ekranları kullanmayın. Yalnızca arzuladığınız sonuçlan zihninizde canlandırın ve bunları şimdiye kadar tanımlayabildiğiniz tüm olumlu kişisel alt sistemlerle birleş-tirin.

• Sanki gerçekten farklı bir insan haline gelmişsiniz gibi, bu deneyimleri gerçek hale getirin. Zihinde canlandırdığınız şeyleri yapmanın sizde nasıl duygular uyandırdığını hissetmeye çalışın.

21 Günlük Eylem Planınız

223

• Bir şey daha yapın. Zihinde canlandırmayı seçtiğiniz yeni davranış veya faaliyetleri uygulamak üzere gelecekte karşılaşabileceğiniz fırsatları aklınızda tutun.

• Yakında böyle durumlarla karşılaşacağınızı düşünerek bu özel fırsatları öncellemeye odaklanın.

• Yeni becerilerinizi kullanmak üzere fırsatlar yaratmak zorundaysanız bunları bugünden düzenlemeye başlayın.

Telegram: @cinciva

15. GÜN

• Canınızı sıkan en önemli üç sorunu veya konuyu düşünün ve bunları basit, yazılı açıklamalarla ifade edin.

• Daha sonra, sayfa 140-142'de

açıklanan söz ustalığı tekniğini kullanarak, her problemli duruma karşılık 13

farklı yaklaşım uygulayın.

• Bunlar başka birisinin problemleriymiş, siz de ona danışmanlık ya da akıl hocalığı yapıyormuş gibi yapın.

• Aklınıza gelen yeni bir bakış açısı ya da fikri kaydedin.

• Size yardım edecek bir arkadaşınız ya da partnerinizin olması daha iyidir; bu şekilde belki birbirinizin sorunlarına sırayla eğilebilir ve daha yaratıcı yanıtlar bulabilirsiniz.

• Bunun için evde ya da işte verdiğiniz molalarda zaman yaratmanız gerekecektir.

• Gün boyunca, olumsuz bir açıklama işittiğiniz her yerde, Söz Ustalığı kalıbını kullanarak zihninizden bir yanıt üretin. Meta Model'de olduğu gibi, muhtemelen 13 perspektifin hepsini hatırlayamayacağınız için, hatırlaması ve ilişki-lendirmesi kolay gelen birkaç örnek üzerinde yoğunlaşın.

• Her gün geriye doğru sayarak gevşeme egzersizini yapmak ve bazı öznel düşünceler keşfetmek üzere zaman ayırmaya başlayın.

Telegram: @cinciva

• Gerginliğinizi azaltmak ya da olguları belirli bir perspektife oturtmanızı sağlamak gibi uzun vadeli yararlar sağlayacak olursa bu işlem bir alışkanlığa dönüşecektir. Uyumadan önce yatakta geçirilen zaman bunun için çok uygundur.

• Her zaman uyuyakalıyorsanız, zihinde canlandırma işleminizi sabah uyanıp banyoya gittikten sonra da yapabilirsiniz.

• Yalnızca 15-20 dakikaya ihtiyacınız olduğu için, günlük alışkanlığı yerleştirmek üzere saatinizi ayarlamak yararlı olacaktır.

Telegram: @cinciva

16. GÜN

• Bugünün temel egzersizi, 139-140. sayfalarda anlatılan Bakış Açıları tekniğini uygulamaktır.

• Bu daha kısa bir egzersiz olduğundan, olaylara yeni bir gözle bakıp bakamayacağınızı görmek için istediğiniz bir kişisel sorununuzla uygulama yapabilirsiniz.

• Ismarlama çözümlere fazla itibar etmeyin; yalnızca "bakış açıları"

tekniğinin kendi etkisini göstermesine izin verin.

• Bazen bir yanıt, günün ilerleyen saaderinde birdenbire aklınıza gelir, bazen de birkaç gün sonra. Kendinizi çok fazla zorlamamanız her zaman önemlidir.

• Bugünkü geriye sayma egzersizinde, kurtulmak istediğiniz yerleşik bir alışkanlığınızı değiştirmek için zihinde canlandırma becerilerinize başvurun.

• Bu kez 188. sayfada açıklanan çapa yöntemini de devreye sokun. Tekniği hatırlamak için ilgili bölümü yeniden okumaya gerek duyabilirsiniz.

• Bu egzersizi sabah yapıyorsanız, gün boyunca çapanızı uygulama gereği doğuran uyaranlara dikkat edin.

• Egzersizi gece yapıyorsanız, aynı şeyi ertesi gün uygulayın.

Telegram: @cinciva

17. GÜN

• Bugün biraz daha çapa atın, yalnız bu sefer, değiştirmek istediğiniz belirli bir alışkanlıktan ziyade, bir veya daha çok güç kazandırıcı kaynağı (güven, soğukkanlılık, ataklık ya da yaratıcılık gibi) kullanın.

• Her kaynakta, 188-189. sayfada açıklandığı gibi farklı çapalar kullanın.

• Zihinde canlandırma yapmanız gereken durumlarda geriye sayma zamanınızı kullanın.

• Uyarıcı bir dürtünün farkına vardığınızda, dünkü faaliyetinizde değiştirmek istediğiniz alışkanlık için belirlediğiniz çapayı kullanın.

Telegram: @cinciva

18. GÜN

• Sahte dosüara ("zorlamak", "mükemmel olmak", "başkalarını memnun etmeye çalışmak", "acele etmek", "güçlü olmak") karşı tetikte durun. Bunlardan birisinin kullanılıp kullanılmadığını izleyin.

• Zihinde canlandırma anlarınızda, sürekli olarak, etkinliğinizin makul ölçülerde olduğu bir alanda ustalaşmaya yoğunlaşın. Bu, herhangi bir spor dalı ya da bir el becerisi ya da zaman zaman işinizde yaptığınız bir etkinlik olabilir.

• 9. bölüme tekrar göz atarak ustalık durumunuzla nasıl bağlantı kurabildiğinizi kendinize hatırlatın.

• Ustalığınızı hayata geçirecek bir fırsat ele geçtiğinde değerlendirin.

• Bugün rutin olarak yaptığınız bir şeyi değiştirin. Karakterinize hiç uymayan bir şey yaptıktan sonra bu değişikliğin insanlara ve olaylara bakışınızı nasıl eüdlediğini izleyin.

• Bugün 195-196. sayfada anlatılan aynalama egzersizini yaparak biraz hoş

vakit geçirin.

• Açıkça görülen tikler ve diğer utandırıcı hareketleri bir yana bırakarak karşınızdaki insanın vücut dilini taklit edin ve uyum yaratmada bunun nasıl bir etkisi olduğunu gözlemleyin.

• Bir sohbet sırasında başkalarını izleyerek aynalama tekniğinden nasıl yararlanıldığını görün.

Telegram: @cinciva

• İncelikle uygulanan aynalama tekniğinde güven kazandıkça, ayak uydurmayı ve öncülük etmeyi denemeye başlayabilirsiniz. Aynalama, ayak uydurma ve öncülük etmenin yarattığı farkı görmek için bunu özel, düzenli ve kişiler arası ilişkiye dayanan bir işte (satış, müzakere ya da disiplin getirme) denemeniz daha iyi olacaktır.

• Bugünkü zihinde canlandırma işleminizi bu egzersizlerle, önceleme, kişiler arası ilişkiler (ayna tutma, ayak uydurma ve öncülük etme dahil olmak üzere) ve başarılı sonuçlarla ilişkilendirebilirsiniz.

• Arzuladığınız hedefleri ve benlik imgelerinizi güçlendirecek yeni faaliyetler tasarlayın.

• Bu amaçla bir kulübe üye ya da bir dergiye abone olabilir, haftada bir kitap okuyabilir, yeni bir spor ya da hobiye, yeni bir dil öğrenmeye, vb.

başlayabilirsiniz.

• Güç kazandırıcı faaliyetler kararlaştırın ve her gün kendinize uyma sözünü vereceğiniz bir şeyler yapın.

Telegram: @cinciva

20. GÜN

• Bugün uyanık olun, çevrenizde olan biteni her zamankinden daha dikkatli biçimde izleyin.

21 Günlük Eylem Planınız

227

• Beş duyunuzu birden kullanın: Konuşulanları dinleyin, vücut dilini izleyin, başkalarının hissettiklerini hissetmeye çalışın, dikkatinizi çeken yeni sesleri dinleyin ve daha önce farkında olmadığınız şeyleri görün.

• Bugünkü geriye sayma egzersizinizde, anıları olanca canlılıkları ile anımsayabileceğiniz kadar ne kadar geriye gidebildiğinize bakın.

• Ustalık sergilediğiniz bir durumun anısını ne kadar ayrıntılı bir şekilde hissedebildiğinizi izleyin.

• Daha önce hiç dikkatinizi çekmeyen alt temsil sistemlerini gözlemleyin.

Telegram: @cinciva

21. GÜN

• Alfa durumunuza geçin.

• Daha sonra eski bir deyişi kullanın: "Her gün, her bakımdan daha iyiye gidiyorum."

• l'den 5'e dek sayarak alfa durumundan çıkarken bunu tekrarlayın.

• Bazı dinamik inançlar düşünün (95-96. ?? sayfadaki dinamik ve statik inançları tekrar gözden geçirin) ve bunları gün boyunca kendinizi olumlayan göstergeler olarak kullanın.

• Bugün bir ara, kendinizi baskı altında hissettiğinizde, rahat biçimde gevşemek ve verimli bir alfa durumuna geçmek için hızla 5'den l'e doğru geriye sayın.

• Bunu ihtiyaç hissettiğiniz her durumda kullanın. Bu size her gün daha iyi bir zihinsel durum kazandıracak ve ömrünüze ömür katacaktır.

• Yanınıza düşüncelerinizi ve bir defter alıp bir yere gidin, son birkaç haftada öğrendiklerinizi (düşünce ya da davranışlannız-daki değişiklikleri, önceliklerinizdeki farklılaşmaları) yazın.

• Bugün yaşamdaki temel hedefleriniz nedir?

• Kendinize ilişkin üç hafta önce inanmayıp bugün inandığınız şeyler neler?

• Son olarak, gelecekte yapacağınız şeylerin bir listesini yapın.

• Gelecek haftalar, gelecek aylar ve gelecek yıllarda ne yapmak ve nerede olmak istediğinize karar verin.

Telegram: @cinciva

• Ulaşmış olacağınız hedeflerle yerine getirmeniz gerekecek faaliyetleri yazın.

• Bu, sizin başarı ve ustalık planınızdır; siz kendi yaşamınızın mimarı ve yüklenicisisiniz. Ne istediğinize karar vermelisiniz. Bunun ardından, yeni NLP

sanatı ve bilimi, istediklerinizi elde etmenize yardımcı olacaktır.

OKUMA ÖNERİLERİ

Alder, Dr. Harry, The Right Brain Manager (Piatkus Books, 1993).

Bandler, Richard ve Grindler, John, Frogs into Princes (Real People Press, 1979).

Lewis, Dr. David, The Alpha Plan (Methuen London Ltd., 1986).

O'Connor, Joseph ve Seymour, John, Introducing Neuro-Linguistic Programming (Harper Collins, 1990). Bu kitapta oldukça kapsamlı bir okuma listesi de vardır.

Robbins, Anthony, Unlimited Power (Simon and Schuster, 1986).

sesinizi duyurun

NLP: YÜKSEK PERFORMANSA ULAŞMANIN YENİ BİLİMİ VE SANATI (Bu formda belirteceğiniz görüşler, yaytneıH olarak gelişimimizi sürdürmemizde bize

geribildirim sunacak ve size daha da kaliteli iv doyurucu yayınlar olarak yansıyacaktır.

Bize göndereceğiniz bu form, ueb sayfamız ya da diğer tanıtım metinlerimizde de kullanılabilir.)

Formu Doldurma

Tarihi:.....

Telegram: @cinciva

1. Adınız, Soyadınız :

.....

2. Doğum Tarihiniz :

(Yıl/Ay/Gün).....

3. Cinsiyetiniz: ? Kadın ? Erkek 4.

Meslek/Uğraş:.....

Okul/Kurum:.....

Bölüm:.....

5. Ev/İş

Adresiniz:.....

.....

Ev Tel : ..... İş Tel

:.....

Ev/İş Faks: ..... E-

posta:.....

(İletilerimizde yalnızca e-posta ve faks kullanıyoruz.) 6. Hobileriniz ve

meraklanruz.....

Telegram: @cinciva

7. Yayınevimiz dışındaki yayınlardan en son okuduğunuz kitaplar

• ..... •

.....

• ..... •

.....

8. Sistem Yayıncılık'tan çıkan başka hangi kitapları okudunuz?

9. Elinizdeki kitap hakkındaki düşünceleriniz?

Yeterli Orta Geliştirilebilir ü İçerik ü

? Q

? Dil ? ? ?

? Görsellik Q O O

10. Bu kitabı seçerken hangilerinden etkilendiniz?

? Başlık Q Kapak Q Arka Kapak Yazısı ? Tavsiye û Reklam ?

Medya Q Web Sayfamız ? Diğer

11. Bu kitabı başkalanna önermeyi düşünür müsünüz?

? Evet ü Hayır

Çünkü,

.....

Telegram: @cinciva

.....

12. Bizden beklentileriniz?

13. Diğer yayınlarımızla ilgili bilgi edinmek ister misiniz? O Fiyat listesi istiyorum ü Katalog istiyorum

(E-posta listesindeki geçmiş dönemde yazılan mektup ve haberleri httpA

\groups.yahoo.com\group\sistem-okur adresindeki Web sayfasından bulabilirsiniz.) Formumuzu doldurduğunuz için teşekkürler.

Bize ulaşmak için bu formu, lütfen

Sistem Yayıncılık, Halkla İlişkiler Bölümü

Tünel, Nergis Sokak, Sistem Apt No: 4 34430 Beyoğhj/ISTANBUL

adresine yollayınız.

NLP

Dr. Harry Alder

Kişisel Gelişim / NLP

YÜKSEK PERFORMANSA ULAŞMANIN

YENİ BİLİMİ VE SANATI

NLP, mutluluğun, kazanmanın ve mükemmelliği yakalamanın yeni bilimi ve ustalık sanatıdır. Başka öğretiler size ne yapmanız gerektiğini anlatırken, NLP, neyin nasıl yaratılması gerektiği üstünde durur. NLP, başarılı düşünce ve davranış

modellerini izleyerek aşağıdaki alanlarda çarpıcı sonuçlara ulaşmanızı sağlar;

• duygularınızı kontrol etmeyi ve yönlendirmeyi öğretir,

Telegram: @cinciva

• beyninizi etkin biçimde kullanmanızın yollarını açar,

• iletişim becerilerinizi ve karizmanızı artırır,

• kendinizi ve başkalarını anlamanıza yardımcı olur,

• davranışların altındaki gerçek nedenleri ortaya çıkarır,

• öğrenmeyi kolaylaştırır,

• istediklerinize en etkili yoldan ulaşmanızı sağlar,

• düşlerinizi gerçekleştirir.

Harry Alder'in 21 günlük programındaki pratik teknikleri uygulayarak siz de gizli dehanızı açığa çıkarabilir ve istediğiniz şeyleri elde etme yolunda kalıcı adımlar atabilirsiniz.

Sistem Yayıncılık, bilgi ve sevginin temel değerler olduğu bir öğrenme ortamı oluşturmak için vardır."

vV»t'"\.

^%N lO^

PIİİİ***!

^^K5^2@D

I ISBN 975-322-045-61

53 2204 53

Telegram: @cinciva

ı4.oo m

..-, Tünel, Nergis Sk., Sistem A 83 72-pbx Faks: (212) 245

L http://www.sisi

_34430 Beyoğlu-İSTANBUL

Harry Alder _ NLP (Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı)
Kitaplar, uygarlığa yol gösteren ışıklardır.

UYARI:

www.kitapsevenler.com

Kitap sevenlerin yeni buluşma noktasından herkese merhabalar... Cehaletin yenildiği, sevginin, iyiliğin ve bilginin paylaşıldığı yer olarak gördüğümüz sitemizdeki tüm e-kitaplar, 5846 sayılı kanun'un ilgili maddesine istinaden, engellilerin faydalanabilmeleri amacıyla ekran okuyucu, ses sentezleyici program, konuşan "Braille Not Speak", kabartma ekran ve benzeri yardımcı araçlara, uyumlu olacak şekilde, "TXT", "DOC" ve "HTML" gibi formatlarda, tarayıcı ve OCR (optik karakter tanıma) yazılımı kullanılarak, sadece görme engelliler için, hazırlanmaktadır. Tümüyle ücretsiz olan sitemizdeki e-kitaplar,

"engelli-engelsiz elele" düşüncesiyle, hiçbir ticari amaç gözetilmeksizin, tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak, engelli-engelsiz yardımsever arkadaşlarımızın yoğun emeği sayesinde, görme engelli kitap sevenlerin istifadesine sunulmaktadır. Bu e-kitaplar hiçbir şekilde ticari amaçla veya kanuna aykırı olarak kullanılamaz, kullandırılamaz. Aksi kullanımdan doğabilecek tüm yasal sorumluluklar kullanana aittir.

Sitemizin amacı asla eser sahiplerine zarar vermek değildir.

www.kitapsevenler.com web sitesinin amacı görme engellilerin kitap okuma hak ve özgürlüğünü yüceltmek ve kitap okuma alışkanlığını pekiştirmektir.

Telegram: @cinciva

Ben de bir görme engelli olarak kitap okumayı seviyorum. Sevginin olduğu gibi, bilginin de paylaşıldıkça pekişeceğine inanıyorum. Tüm kitap dostlarına, görme engellilerin kitap okuyabilmeleri için gösterdikleri çabalardan ve yaptıkları katkılardan ötürü teşekkür ediyorum.

Bilgi paylaşmakla çoğalır.

Yaşar Mutlu

İLGİLİ KANUN:

5846 sayılı kanun'un "Altıncı Bölüm-Çeşitli Hükümler" bölümünde yeralan "EK

MADDE 11" : "ders kitapları dahil, alenileşmiş veya yayımlanmış yazılı ilim ve edebiyat eserlerinin engelliler için üretilmiş bir nüshası yoksa hiçbir ticarî amaç güdülmeksizin bir engellinin kullanımı için kendisi veya üçüncü bir kişi tek nüsha olarak ya da engellilere yönelik hizmet veren eğitim kurumu, vakıf

veya dernek gibi kuruluşlar tarafından ihtiyaç kadar kaset, CD, braill alfabesi ve benzeri formatlarda çoğaltılması veya ödünç verilmesi bu Kanunda öngörülen izinler alınmadan gerçekleştirilebilir."Bu nüshalar hiçbir şekilde satılamaz, ticarete konu edilemez ve amacı dışında kullanılamaz ve kullandırılamaz.

Ayrıca bu nüshalar üzerinde hak sahipleri ile ilgili bilgilerin bulundurulması ve çoğaltım amacının belirtilmesi zorunludur.

Bu e-kitap görme engelliler için düzenlenmiştir.

Kitap taramak gerçekten incelik ve beceri isteyen, zahmet verici bir iştir. Ne mutlu ki, bir görme engellinin, düzgün taranmış ve hazırlanmış bir e-kitabı okuyabilmesinden duyduğu sevinci paylaşabilmek tüm zahmete değer. Sizler de bu mutluluğu paylaşabilmek için bir kitabınızı tarayıp, kitapsevenler@gmail.com adresine göndermeyi ve bu isimsiz kahramanlara katılmayı düşünebilirsiniz.

Telegram: @cinciva

Bu kitaplar, size gelene kadar verilen emeğe ve kanunlara saygı göstererek, lütfen bu açıklamaları silmeyiniz.

Siz de bir görme engelliye, okuyabileceği formatlarda, bir kitap armağan ediniz...

Teşekkürler.

Ne Mutlu Bilgi için, Bilgece yaşayanlara.

Tarayan: Yaşar Mutlu

www.kitapsevenler.com

www.yasarmutlu.com

e-posta: kitapsevenler@gmail.com

Harry Alder _ NLP (Yüksek Performansa Ulaşmanın Yeni Bilimi ve Sanatı)

Telegram: @cinciva