

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

UMUT ESEN

KİŞİSEL GELİŞİM

2.
BASKI



TOLSTOY'UN BİSİKLETİ

Tolstoy, çok sevdiği kızı Vanişka'yı henüz yedi yaşındayken kaybetmiştir. Onun için endişelenen komşuları bir süre sonra evinin bahçesinde bir hareketlilik fark eder. Ünlü yazar, altındaki bir alete düşe kalka hükmetmeye çabalamaktadır. Bu bir bisiklettir ve Tolstoy bisiklete binmeyi öğrendiğinde 67 yaşındadır. Günümüzde müzeye dönüştürülmüş olan Moskova'daki evinde sergilenen bu bisiklet insanlığa önemli bir mesaj verir:

Hiçbir şey için geç değildir. Yeter ki hayattan vazgeçmeyin ve mazeret kabul etmeyin!

Dali'nin anahtarlığı, Edison'un misketleri, Newton'un elmaları, Freud'un resmi, Arşimed'in hamam taşı, Racigi'nin tablosu, Clinton'un burnu, von Osten'in atı, Tolstoy'un bisikleti... Ve daha birçokları ilham verici hikâyeleriyle sizleri bekliyor.



Tolstoy'un Bisikleti

SOLA UNITAS - SOLA KIDZ

Şakayık Sok. No: 40/8 Kat: 2 Teşvikiye Şişli/İSTANBUL

Telefon: 0212 939 76 52 - E-posta: solaunitas@solaunitas.com

www.facebook.com/solayayinlari

www.twitter.com/solaunitas

www.instagram.com/solaunitasyayinlari

www.instagram.com/solakidz

<https://kitap.solaunitas.com>

ISBN: 978-605-7628-49-7

Yayıncı Sertifika No: 32858

2. Baskı: İstanbul 2019

İmtiyaz Sahibi: Umut Kısa

Genel Yayın Yönetmeni: Ayça Kabaş

Editör: Buket Konur

Okuyucu Deneyimi: Canan Keleş, Esra Yanık Bayrak, Fatma Karslı Aşkar

Mizanpaj: Sibel Kaya

Kapak Tasarım: Ebru Aydın

BASILDIĞI YER

Deren Matbaacılık Ambalaj Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Beylikdüzü Osb Mahallesi Orkide Caddesi 9/Z Beylikdüzü/İstanbul

Sertifika No: 34011

© Bu kitabın tüm yayın hakları Sola Koç. Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.'ye aittir. Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen hiçbir yolla kopya edilemez, çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Tolstoy'un Bisikleti



Umut ESEN



YAZAR HAKKINDA



Eğitimci, profesyonel koç, konuşmacı ve yazar olmasının yanında NLP, duygusal zekâ, mikro mimik ve mülakat değerlendirme uzmanı olan **Umut Esen**, 1980 yılında Ankara’da doğmuştur. Gazi Eğitim Fakültesi Türkçe Öğretmenliği bölümünden mezun olduktan sonra eğitim hayatını Sola Unitas Academy, Erickson Coaching ve Paul Ekman International’da sür-

dürmüştür.

2003-2018 yılları arasında birçok saygın kurumda eğitimlik, danışmanlık, Türkçe ve edebiyat bölüm başkanlıkları gibi görevler almıştır. 2016 yılından itibaren, kurucusu olduğu “Umut Esen Eğitim & Danışmanlık” bünyesinde eğitmen, koç, konuşmacı ve danışman olarak bireylere ve kurumlara yönelik gelişim ve motivasyon süreçleri tasarlamakta ve yönetmektedir.

PCC unvanlı bir ICF koçudur.

Haliç Üniversitesi, AIESEC Türkiye, SEM Akademi, Atölye Eğitim, Art of Kitchen, RHEA Girişim gibi kurumların bün-

ycsinde eğitim ve seminerler vermiş; birçok organizasyonda konuşmacı olarak yer almıştır.

Vatan gazetesi, Intown dergisi, E-koç dergisi, kişisel blogu ve birçok yayın organında makaleler yazmıştır ve yazmaktadır. Eğitim, psikoloji ve yaşam üzerine videolarını yayımladığı YouTube kanalı vardır. Podcastleri Spotify ve Apple Music'te yayımlanmaktadır.

BJK Genel Kurulu ve International Coach Federation (ICF) üyesi olan Umut Esen, evli ve iki kız çocuğu babasıdır.

İletişim



www.umutesen.com



instagram: @umtesn



twitter: umuesen



e-posta: umut@umutesen.com

İÇİNDEKİLER

Önsöz	9
Teşekkür	13
Etkili Yaşamın Sırrı: Zamanı Doğru Kullanmak	15
Hedef Belirlemenin Sıra Dışı Formülü	25
Ürkek Bir Kedi Gibi Değil Ormanlar Kralı Gibi Hissedin: Özgüven Kazanma Sırları	33
Doğru Karar Vermek İçin Bunları Bilmelisiniz	41
Ertelemekten Kurtulmak ve Kararlarınızı Hayata Geçirmek İçin Aksiyon Alın	49
Kısır Döngülerden Çıkmanın Formülü	57
Dilin Bilinçaltına Olumlu Etki Etmesini Sağlamanın Basit Bir Yolu	63
Yeniden Çerçeveleme ile Yaratıcı Düşünme Yolları	67
Herhangi Bir Sorun Nasıl Çözülür?	73
“Asla Olmaz” Diyen Birini “Memnuniyetle...” Noktasına Getiren İkna Etme Sanatı	77
Size Çok Kızgın Birini “Gönlünüzü Almaya Çalışan” Biri Yapmanın Yolları	87

Yeni Tanıştığınız Bir İnsanı Kendinize Hayran Bırakmanın Sihirli Adımları	91
Bir Tanıtımı Çarpıcı, Bir Mesajı Etkili Yapmak İçin İpuçları	97
Bir Toplantıda Oylamayı Lehinize Çevirme Stratejileri	107
Doğru İletişim Tekniklerini Kullanarak Aranılan ve Sevilen Kişi Olmanın Formülü	113
Bir İnsanı İncitmeden Hatalarını Düzeltmesini Sağlamanın Yolları	123
Mutlu Bir İlişki İçin Sihirli Öneriler	129
Yalanı Nasıl Yakalarsınız?	135
Herkesi Hayrete Düşüren Bir Falcı Olmanın Yolları	141
Nasıl Çalışırsanız Hemen Öğrenir ve Asla Unutmazsınız?	149
Pazartesi Sendromunu Eğlenceye Çevirmek İçin Sıra Dışı Öneriler	163
“Çocuğum Kitap Okumuyor”dan “Kitap Yetiştiremiyorum”a Gelmenin Yolları	169
Bahar Rehaverinden Kurtulmak İçin Yeni Nesil Öğrencilere İpuçları	177
Yaz Tatili Nasıl Değerlendirilmeli?	183
Okulun İlk Haftası İçin Öğrencilere Tavsiyeler	187
Çağın Okur Yazarlığı: Bir İnternet Haberinin Doğruluğunu 5 Dakıkada Nasıl Teyit Edersiniz?	193
Gerçek Mutluluğun Basit Formülü	197
Kaynaklar	200

ÖNSÖZ

İnsan, sınırsız bir hayal gücüne ve bunları gerçekleştirebilecek muazzam bir potansiyele sahiptir. Ne var ki zaman içinde oluşturduğu inanç kalıpları, kaygıları ve çevresinin ona dayattığı ezberlerle bu potansiyelinin büyük bölümünü kullanamaz ve hatta bir süre sonra bunların varlığını bile unuttur hâle gelir. Bir gün bakar ki hayalleri sıradan, hedefleri kayıp, hayatı renksizdir. Oysa aynı şeyleri yapıp farklı sonuçlar beklemenin kısır döngüsünden çıkmak için ezberlerimizi bozmak, yeni şeyler denemek ve aksiyon almak gerekir. İşte bu kitabın temel derdi bu. Sayfalarında, klasikleşmiş olanların yanı sıra yeni bilgiler, farklı yöntemler, sıra dışı öneriler, ilginç yaklaşımlar bulmanızı ve farkındalık, esneklik, özgüven, motivasyon, denge, uyum, gelişim gibi kavramları satırlardan çekip hayatınızın eksenine koymanızı umuyorum.

Kitabımda popüler psikolojinin, NLP'nin, çağdaş eğitimin ve profesyonel koçluğun tekniklerinden yararlandım. Tüm bu bilgi ve yöntemleri akademik/ansiklopedik bir dizine göre değil, ilginç ve yaygın gündem başlıklarına göre ele aldım. Çözümleri de teorik bilgi yığınları olarak vermek yerine, modern çağ insanının pratiklik beklentisine uygun şekilde bol örnekli

ve yalın maddelerle anlatmaya çalıştım. Bu hâliyle daha akıcı ve ilgi çekici olmasını amaçladım. İlginç ve yaygın gündemlere göre oluşturulmuş “İçindekiler” dizini önceki sayfalarda. Akademik açıdan içindekiler listesi ise şu şekilde:

- Sözlü ve sözsüz iletişim teknikleri
- Benlik durumları ve transaksyonel analiz
- NLP teknikleri (meta model, dil kalıpları, yeniden çerçeveleme, aynalama, uyumlanma, zaman yönetimi, hedef belirleme, algı konumları, çapalama...)
- Farklı kişilik türleri ve onlarla iletişim
- Temsil sistemleri/öğrenme stilleri
- Manipülasyon teknikleri ve engelleme yolları
- Profesyonel koçluk teknikleri (farkındalık, esneklik, etkin soru sorma, etkin dinleme, takdir, eğitim koçluğu, ilişki koçluğu, kariyer koçluğu...)
- Zekâ türleri, öğrenme aşamaları ve çalışma yöntemleri
- Duygusal zekâ
- Ergenlik psikolojisi ve eğitimi
- Bilişsel uyumsuzluk
- Stres yönetimi ve motivasyon
- Mantıksal algı boyutları ve inanç kalıpları

Belirli bir hedef kitleye hitap etmek veya bir ana tema üzerinden gitmek yerine dağınık konu başlıklarıyla okurun zihnini ve ilgisini dinamik tutmak ve farklı yaklaşımları art arda göreceği beyin fırtınaları oluşturmak istedim. Başlığı bir CEO’yu ilgilendiriyor gibi gözüken bir bölümden bir ortaokul öğrencisi de çokça faydalanabilecek. Tıpkı eğitimle ilgili olan bir başlık-

ta bir emeklinin de kendi gündemine dair çok fazla şey bula-
bileceği veya adında fal bakmak geçen bir başlığın içinde bir
mühendisin iş yaşamına, bir çiftin evliliğine dair yaklaşımlar
edinebileceği gibi.

Önemli kişilerin ve onların öykülerinin ilham verici; deney
ve araştırmaların ikna edici; eser alıntılarının ise edebi gücün-
den yararlanarak okur açısından sürükleyici ve iz bırakan bir
kitap olmasını amaçladım.

Kitap boyunca bazı ilginç sembollerle de karşılaşacaksınız:
Dali'nin anahtarlığı, Newton'un elmaları, Arşimed'in hamam
tası, Freud'un resmi, Edison'un misketleri, Racigi'nin tablosu,
Clinton'un burnu, von Osten'in atı, Tolstoy'un bisikleti... Ve
daha birçokları ilerleyen sayfalarda sizleri bekliyor.

Umuyorum ki hem okurken keyif almanıza hem de ezberle-
rinizi bozacak bilgi ve yetkinlikler edinmenize katkısı olur.

TEŞEKKÜR

Yayıncım ve mentorum Umut Kısa'ya, baş editörüm Buket Konur'a ve tüm Sola Unitas ailesine... Destek ve katkılarından dolayı Vedat Özdemiroğlu, Murat Çelik, Yelda Mazlum, Arzu Sarı, İrtek Uraz, Onur Takmak, Kemal Uğur, Tutkum Alkan, Fatih Debbağ, Berrak Karadeniz ve Garbis Unan'a çok teşekkür ederim.

Teşekkürün ötesinde, varlıklarına şükrettiğim sevgili eşim Begüm, güzel kızlarım Ela ve Lila; canım annem... İyi ki varsınız. Kitabımı sizlere, canım babam İsmail Esen'e ve dünyanın en iyi insanı Haluk Aka'ya ithaf ediyorum.

Umut ESEN, 2019



ETKİLİ YAŞAMIN SIRRI: ZAMANI DOĞRU KULLANMAK

*“Ne içindeyim zamanın,
Ne de büsbütün dışında;
Yekpare, geniş bir ânın
Parçalanmaz akışında.”*

Ahmet Hamdi Tanpınar

Yıl 1895. Rus yazar *Lev Tolstoy*, hayatındaki büyük acılardan birini yaşamış, çok sevdiği kızı Vanişka'yı yakalandığı kızamık hastalığı nedeniyle henüz yedi yaşındayken kaybetmiştir. Bu olaydan sonra Tolstoy için endişelenen komşuları birkaç ay çıt çıkmayan evinin bahçesinde bir süre sonra bir hareketlilik fark eder. Ünlü yazar, altındaki bir alete düşse kalka hükmetmeye çabalamaktadır. Bu, Moskova Bisiklet Severler Derneği tarafından ünlü yazara hediye edilmiş bir bisiklettir ve Tolstoy bisiklete binmeyi öğrendiğinde 67 yaşındadır. Bugün müze hâline getirilen Moskova'daki evinde sergilenen bu bisiklet, insanlığa iki temel mesaj veren bir simge hâline gelmiştir:

1. Hiçbir şey için geç değildir. Zaman, hayatı kaçırmak için bir mazeret olamaz.
2. İnsan her seferinde ayağa kalkmalı ve yaşama azmini devam ettirmelidir.

Tolstoy'un Bisikleti, hayattan vazgeçmemek ve mazeret kabul etmemektir. Oysa biz, istediğimiz gibi bir hayat yaşamıyor oluşumuza sayısız mazeretler bulmada ve bu konuda kendimizi ikna etmede genellikle çok ustayızdır. İnsanın potansiyeli ile kendisi arasına koyduğu her mazeret duvarı, bir 'engel'dir.

Tim Gallwey bunu “**potansiyel** eksi **engel** = **performans**” formülüyle açıklar.

Tıpkı bir balonun havalanmasını engelleyen kayalara bağlı ipleri kesmek gibi, engellerimizi fark edip ortadan kaldırdığımızda her şey kendiliğinden yoluna girer. Kendimize koyduğumuz en yaygın engellerden biri de yapmak istediğimiz birçok şey için 'zamansızlık' mazeretleri üretmektir.

“Bunu yapmak için çok yaşlıyım. Bizden geçti artık...”

“Daha benim yaşım kaç? Çok erken benim için...”

“Çok istiyorum ama hiç zamanım yok ki! Başımı kaşımaya zaman bulamıyorum ben.”

Kabul etmeliyiz ki “Zamanım yok!” demek, kendimize ve insanlık tarihine büyük bir haksızlıktır aslında. Elbette Albert Einstein'ın da, Atatürk'ün de; Steve Jobs'un, Da Vinci'nin de, Michael Jordan'ın da bizler gibi 24 saatleri vardı. Peki, onlar neyi farklı yaptılar?

Bir gün herkes için 24 saat. Onu etkili kullanıp kontrol etmek bizim elimizde. Birçok kavram gibi zaman yönetiminin de yöntemleri, püf noktaları ve dikkat edilmesi gerekenleri var.

İşte modern çağa uygun, etkili bir zaman yönetimi ve yaşam planı için tüm mazeretlere meydan okuyan sihirli kurallar:

1. Kavanoza önce büyük taşları koyun

Bir gün profesör sınıfa girer, öğrencilerine “Bir deney yapacağız.” der.

Masanın altından bir kavanoz çıkarır. Kavanozun içine, yine masanın altından çıkardığı tenis topu büyüklüğündeki taşları dikkatli biçimde koymaya başlar.

Kavanoz daha fazla taş alamayınca, “Kavanoz doldu mu?” diye sorar. Sınıftaki herkes birlikte bağırır. “Evet!”

“Sahi mi?” diye karşılık verir profesör. Masanın altından biraz çakıl taşı çıkarır ve onları içine koyup kavanozu sallar. Böylece küçük taşlar, büyük taşların arasında kendilerine yer bulur. Aynı soruyu bir kez daha sorar:

“Kavanoz şimdi doldu mu?”

Öğrenciler, profesörün ne yapmak istediğini yavaş yavaş anlamaya başlamışlardır. İçlerinden biri “Herhalde hayır!” diye cevaplar bu soruyu.

“Güzel!” der profesör ve masanın altından bu defa biraz kum çıkarır. Kum kavanoza boşaltmaya başlar. Kumlar büyük taşlarla çakıl taşları arasındaki boşlukların hepsini doldurur. Sorusunu bir kez daha sorar:

“Kavanoz doldu mu?”

Öğrenciler hep bir ağızdan “Hayır!” diye bağırır.

Bir defa daha “Güzel!” der ve masanın altından bir sürahi su çıkarır ve kavanoza ağzına kadar su doldurur. Kavanoz artık tamamen su ile dolmuştur.

Profesör sınıfa dönüp sorar.

“Bu deneyden çıkarmamız gereken sonuç nedir?”

Bir öğrenci elini kaldırır ve çıkardığı dersi özetler.

“Programınız ne kadar dolu olursa olsun, gerçekten gayret ederseniz, o programa birkaç iş ve görev daha ilave edebilirsiniz.”

“Hayır!” der profesör. “Bu deneyin bize öğrettiği şey şu: Eğer büyük taşları önce koymazsanız, bir daha asla koyamazsınız.” Sınıfa bir ‘şimdi anladık’ sessizliği çöker. Profesörün bu cümleleriyle ne anlatmak istediği daha net anlaşıyordu.

Sonra konuşmasına devam eder.

“Sizin hayatınızdaki ‘büyük taşlar’ ne? Sağlığınız? Aileniz? Arkadaşlarınız? Hedefleriniz? Sevdiğiniz şeyleri yapmak? Bir uğurda savaşmak? Kendinize zaman ayırmak?”

Hayatımızda yer alması gereken büyük taşların ne olduğunu bulmalı ve unutmamalıyız. Eğer böyle yapmazsak, hayatımızı diğer önemsiz şeylerle uğraşarak kaçırmış oluruz. Eğer küçük şeylere öncelik verirse hayatımız önemsiz şeylerle dolup geçer, bizim için daha önemli olan şeylere az zaman kalır veya hiç zaman kalmaz. Bu nedenle, kendi kendinize şu soruyu sormayı hiçbir zaman unutmayın, “Benim hayatımın büyük taşları ne?” Bunu belirledikten sonra hayat kavanozunuzu önce onları koyduğunuzdan emin olun.

2. Önceliğiniz acil işler değil, size değer katacak işler olsun

Steve McClatchy, insanın motivasyon kaynaklarının iki kategoriye ayrıldığını söyler:

- a) Daha iyi olmak
- b) Var olanı korumak

Örneğin spor yapma motivasyonu için düşünürsek daha iyi olmak; daha güçlü olmak, kilo vermek, daha sıkı olmak demektir. Var olanı korumak da hastalıktan korunmak veya kas tedavisi için spor yapmak demek olabilir.

Bizler yapılacak işler listemizi genellikle o işlerin aciliyetlerine göre oluştururuz.

1. sırada hemen yapılması gerekenler,
2. sırada yakın zamanda yapılması gerekenler,
3. sırada gelecek haftalarda yapılması gerekenler vardır.

Bu döngü içinde üçüncü sıradaki işler zamanı gelince birinci sıraya yükselecektir.

Oysa başarılarına hayran kaldığınız birçok iş insanı, sporcu, sanatçı ve siyasetçi yaşam planını bambaşka bir öncelik sırasına göre yapmakta. Bu basit ama mucizevi etki yaratan bu formüle 'etkili önceliklendirme' diyoruz. Etkili önceliklendirmede planlama son teslim tarihine veya aciliyetlere değil, sonuçlara bağlıdır:

İlk sıra hayatınızda başaracağınız veya en önemli sonuçları üreteceğiniz görevleri yani daha iyi olmak görevlerini temsil eder. Birinci sıranın anahtar sözcükleri: Hedefler, potansiyel, gelişimdir. Sonuca dayalıdır, bitiş tarihine değil!

İkinci ve üçüncü sırada var olanı koruma görevleri vardır. Birileri tarafından izlendiği ve kayıt altına alındığı için sadece tamamlamak değil, iyi ve zamanında tamamlamak zorunda olduklarınız (rapor tēslimi, fatura ödemek, kredi kartı ödemesi vb.) ikinci sıradadır. Kimsenin kaydını tutmadığı (evi temizlemek veya çöpü kapıya koyma gibi) var olanı koruma görevleri de üçüncü sırada yer alır.

Daha iyi olmak görevlerini başarmaya çalışmadan önce, bütün var olanı koruma görevlerini bitirmeye çalışırsanız ilerleme

asla gerçekleşmeyecektir çünkü var olanı koruma kaygısı asla bitmez. Her ikisini de birbirleriyle bağlantılı yapmak zorundasınız. Ancak ileri gitmek istiyorsanız planınızda birinci sıraya yapmadığınızda kimsenin size hesap sormayacağı, acil bitirme telaşınızın olmadığı ama sizi bir kazanan yapacak olan ‘daha iyi olma görevlerinizi’ koymalısınız.

3. Teknolojiden yararlanın

Sizin de iş yerinde o anda almanız gereken bir notu aceleyle bir kâğıda yazıp sonra o kâğıdı nereye koyduğunuzu aramaktan yorulduğunuz oluyor mu? Veya evdeki bir bloknota yazdığınız bir yapılacaklar listesini masada unuttüğunuz için iş yerinde o listeyi hızla ve bir kısmını unutarak yeniden yapmaya çalıştığınız? Biri size bir toplantı veya buluşma önerdiğinde o koca ajandanız o anda kahve almaya giderken yanınızda olmadığı için sonradan tarihi veya saati düzeltmek için birkaç telefon görüşmesi yapmak zorunda kaldığınız?

21. yüzyıl insanları olarak bazı noktalarda teknolojinin sağladığı basit çözümleri ve hayatımıza getireceği kolaylıkları reddetmemeliyiz. Bunlardan biri de takvimimizi planlamak, yapılacaklar listesi oluşturmak ve notlar almak için birçok farklı markada değişik versiyonları olan *bulut (cloud)* sistemlerinden birini kullanmak. Yani tüm not ve takvim yönetimimizi tek elde tutmak. İster cep telefonundan ister bilgisayarınızdan ister tabletinizden girdiğiniz bir veriyi mekân ve araçtan bağımsız olarak kaybetmeden aynı şekilde bulmanın yolu bu.

İş yerinizdeki bilgisayarınızdan takviminize eklediğiniz bir randevuyu başka bir işlem yapmadan daha sonra yolda veya evde cep telefonunuzda görmek, evde tabletinize aldığınız nota istediğiniz yerde tekrar ulaşmak büyük kolaylık değil mi?

Siz hayatınızı etkili şekilde planlayıp en iyi şekilde yaşamaya çalışırken bir de “Alışveriş listesi evde kaldı... Ofise gidince ajandama bakıp haber vereyim... Not almıştım ama bulamıyorum...” gibi telaşlı cümleler kurmaya ve zaman kayıplarına ne gerek var?

4. Başarı ve mutluluğun sırrı: Çok çalışmak değil, planlı olmak

Plan yapmak, önünü görmek demektir. Arabayla şehirlerarası bir yolculuğa çıktığınızı düşünün. Gece yarısından önce varmanız gereken bir yer var ama siz onun kaç kilometre uzaklıkta olduğunu bilmiyorsunuz. Aklınızdaki tek şey bir an önce oraya varmak. Bu yüzden aracınızı son sürat sürdüğünüz gibi hiçbir şekilde mola vermeyi de düşünmüyorsunuz. Yol üstündeki meşhur restoranda bir şeyler yemek, yöresel birkaç tatlı almak şöyle dursun dinlenme ve ihtiyaç molası için kısa bir süre durmak düşüncesi bile size uzak geliyor. Oysa yola çıkmadan gideceğiniz yerin uzaklığını ve kaç saatte oraya varacağınızı hesaplayarak araya yemek ve dinlenme molalarını da katacağınız bir planlama yapmış olsaydınız hem kaza riskinizi azaltıp aracınızı güvenli şekilde sürerdiniz hem de yolculuğunuzdan zevk alırdınız.

Sorumluluk bilinci yüksek ve mükemmeliyetçi birçok insanın ‘işkolik’ olarak anılmasının altında şu sebep yatar: Yapılacak işler gözlerinde çok büyümüştür, ne kadar çok çalışırsa çalışsın işler asla bitmeyecekmiş gibi gelir. Bu yüzden dinlenme ve özellikle eğlenme için ayıracakları zaman hem yok denecek kadar azdır hem de içleri hiç rahat etmediği için bu kısıtlı zamanı bile kendi burunlarından getirirler. Bunun tek sebebi yaşam planı yapmamalarıdır.

Etkili bir planlama sadece işlerinizi daha iyi yapmak ve ileri gitmenizi sağlamakla kalmaz, bir türlü vakit bulamadığınız

dinlenme ve eğlenme için umduğunuzdan da fazla zamanınız olduğunu ortaya çıkarır. Dinlenme ve eğlenme olmadan sadece çalışmak veya kendinize ayırmanız gereken, sizi şarj edecek bu etkinlikleri bir vicdan azabına dönüştürmek size bir süre sonra koca bir problem doğuracaktır: Tükenmişlik hissi.

Oysa planlı olmak hem işlerinizi daha verimli yapmanızı hem de gerçekten kendinize ve sevdiklerinize ayıracağınız zamanı fark edip bunları dolu dolu yaşamınızı sağlayacaktır.

Mutluluğun varılacak yer değil, yolculuğun kendisi olduğunu unutmayın. Yolculuktan keyif almak için yola çıkmadan önünüzü görmeniz gerekir.

5. İşlerinizi kategoriye ayırın

Her gün yaptığımız şeyleri 3 kategoriye ayırabiliriz:

Alışkanlıklar, ‘yapılacak işler’ listesi (to do list) ve takvim etkinlikleri

ALIŞKANLIKLAR: Üzerinde düşünmemize gerek olmayan günlük rutinlerimizdir: Uyumak, dişleri fırçalamak, işe gidip gelmek, televizyonu açmak... Beynin otomatik pilotuna dayanır, onları yaparken başka şeylere de konsantre olabiliriz.

‘YAPILACAK İŞLER’ LİSTESİ: Yapmayı unutmak istemediğimiz, var olanı sürdürme görevlerini içerir: Rapor yazmak, e-posta göndermek, alışveriş yapmak, müşteriyle görüşmek...

TAKVİM: Süresi belli etkinlikler içindir. Randevular, iş veya kişisel anlamda orada olunması gereken her şey. Ayrılan bu zaman dilimi, diğer tüm görev veya randevulara karşı korunmalıdır. Bu yüzden bizi ileri taşıyacak olan ve iptal etmek istemeyeceğimiz her etkinlik takvim listesine konmalıdır.

Sizi ileri taşımayıp sadece var olanı koruma eylemleriyle dol-

durduğunuz hayat döngüsüne son vermenin tek yolu, hedeflerinizi takviminize koymaktır. Sağlıklı ve etkili alışkanlıklar geliştirmek ve yapılacak listesi oluşturmak; harika zaman ve yaşam yönetimi becerileridir ama takviminiz, hayatınızı yönetmek ve ileriye doğru gitmeye başlamak için kullandığımız bir araçtır.

Akşam dışarıda bir şeyler içmeyi öneren bir arkadaşınız sizi 'yoldan çıkarmak' istediğinde, akşam yazmayı planladığınız makale 'yapılacak işler' listenizde ise bu teklifi makale yazmanıza kolaylıkla engel olabilir. Çünkü makalenizi yazmak için belirli bir zaman belirlememiştiniz, dolayısıyla kendinizi "Aman canım, bu akşam şart mı, yarın yazarım." diye kolayca kandırabilirsiniz. Ne var ki o 'yarınlar' bir türlü gelmez. Eminim şu an hep yarınlara ertelediğiniz o işler gözünüzün önünden geçiyor: Okunmayı bekleyen kitaplar, yazılmayı bekleyen yazılar; yapılmayı bekleyen araştırmalar, yarım yamalak duran maketler... Bunun tek sebebi gerçekten yapmak istediğiniz, sizi ileri götürecek ama teslim tarihi olmayan ve biri tarafından hesabı sorulmayacağı için sürekli ertelediğiniz o işleri takviminize koymamak!

Bir arkadaşınız bu akşam bir şeyler içmeyi önerdiğinde takviminize bakıp "Bu akşam doluyum, yarın bir şeyler yapabiliriz." diyebilirsiniz. Takvimde programlanmış şeyleri savunmak kolaydır ama 'yapılacak işler' listesine karşı gardımız düşüktür. Programlanmış bir randevu, esnek zamanlı görevler karşısında her zaman kazanacaktır.

Eğer sizi ileri taşıyacak işlerinizi gerçekten bitirmek istiyorsanız, o işleri 'yapılacak işler' listenizden çıkarıp takviminize koyun.



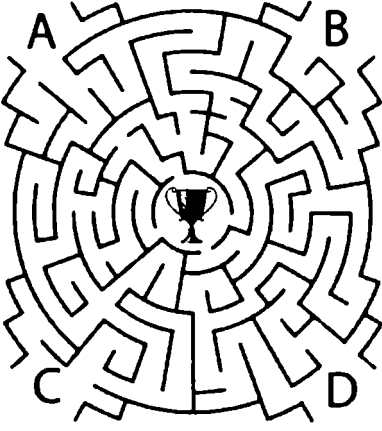
HEDEF BELİRLEMENİN SIRA DIŞI FORMÜLÜ

“İnsanın yöneldiği tek hedef, hedefini elde etmek için harcadığı sürekli çabadır, başka bir deyişle yaşamın kendisidir. Oysa hedef iki kere iki dörtten, bir formülden başka bir şey olamaz; iki kere iki dört ise yaşam değildir beyler ancak ölümün başlangıcıdır. İnsan iki kere iki dörtten, en azından bir korku duymuştur. Evet, insanın tek yaptığı şey, iki kere iki dörtlerin peşine düşmek, okyanusları aşmak, bu uğurda seve seve yaşamını vermektir ama öbür yandan aradığını bulacağı için de ödü patlar.”

Yer Altından Notlar, Dostoyevski

Hedeflerimizin varlığı, sürdürülebilir motivasyon için en önemli kaynağımızdır. Hedefi olmayan bir insanın yaptığı eylemler bir süre sonra sıkıcı ve anlamsız hâle gelir. Bu da tüm yaşantısına yansır. Yaşama sevincini kaybedip kronik mutsuz olan insanların ortak noktası hayatlarında bir hedef olmamasıdır. Bir hedefimizin olması gerekir. Ancak yalnızca hedef belirlemiş olmamız, o hedefe ulaşabileceğimizi garantilemez. Hatta hedefe giden yolda, yerimizde saydığımız veya daha kötüsü yanlış yönde yol alıp hedefimizden uzaklaştığımız zamanlar bile yaşarız.

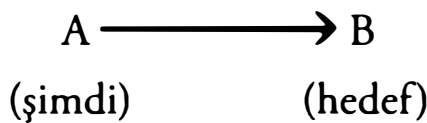
Lewis Carol'un ünlü *Alice Harikalar Diyarında* masalında Alice yürürken yolun çatallaştığı bir ayrıma gelir. O sırada Cheshire kedisini görür ve ona "Hangi yoldan gitmeliyim?" diye sorar. Kedi, "Nereye gitmek istiyorsun?" diye soruyla karşılık verir. Alice "Bilmiyorum." diye yanıtlar. Bunun üzerine kedi şöyle söyler: Gideceğin yeri bilmiyorsan hangi yoldan gittiğinin ne önemi var?



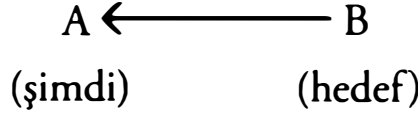
Gerçekten ne istediğimizi bilmek, gerçekleştirdiğimizde bizi mutlu edecek. Ulaşılabilir bir hedef belirlemek, hedefe ulaşmak için doğru bir planlama yapmak, yolumuza çıkacak olası engelleri planlama aşamasındayken fark edip baştan önlem almak ve hedefe giden yolda motivasyonumuzu yüksek tutup sebatkâr şekilde yürümeye devam etmek...

Tüm bunları yapabilmenin sıra dışı bir formülü var. Ama önce size bir şey sormak istiyorum. Bir labirent bulmaca çözerken hedefe ulaşmak için önce hangi yolu denersiniz? Alfabetik sırayı bozmayıp A'dan mı başlarsınız, en üstte diye B'den mi? Asi bir kişilik olduğunuz için en sondan yani D'den mi? Aslında bu sorunun yani görseldeki gibi bir labirent bulmacayı ilk denemede doğru çözmek için nereden başlanması gerektiğinin, mantıksal ve bilimsel bir cevabı var. Buna birazdan döneceğim.

Bir hedef belirlediniz ve ona gitmek istiyorsunuz. Bugüne A, varmak istediğiniz noktaya da B diyelim. Alışlagelmiş bir planlama şu şekilde yapılmakta:



Ancak size bunun tam tersini öneriyorum: Bugünden hedefe değil, hedeften bugüne planlama yapmak.



Tıpkı az önce sorduğum sorunun doğru cevabı gibi. Labirentteki hedefe giden doğru yolu ilk seferde kesin olarak bulmanın tek yöntemi -A,B,C veya D seçeneklerinden değil- hedeften başlamak. Yani tavşanı, doğru olması muhtemel yollardan havuca götürmeyi denemek yerine havuçtan başlayarak tavşana gitmek, başka bir denemeye gerek bırakmadan tek seferde çözüm yolunu bulmamızı sağlayacaktır.

Peki, bunu kendi hayatlarımızda hedeflerimize nasıl uygulayabiliriz?

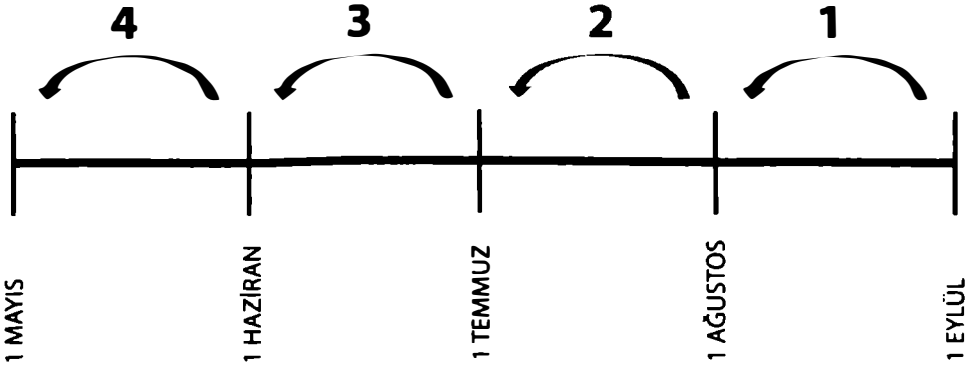
Diyelim ki hedefiniz 4 ay sonra bir pasta dükkânı açmak. Bunu gerçekten çok istediğimize eminsiniz. O hâlde ilk önce zihninizde o 4 ay sonrasına gidiyorsunuz, pasta dükkânınızın açılışındasınız. Tüm ayrıntılarıyla dükkânınızı görün. Hangi semtte, adı ne, vitrini nasıl, kaç kişi çalışıyor; pastalar nasıl görünüyor, dekor nasıl, hangi renkler hâkim, açılışa kimler gelmiş?.. Tüm bunları hayal edebildiğinizi ve bu hayalin sizi heyecanlandırıldığını fark ediyorsanız doğru bir hedef belirlediniz demektir. O hâlde başlıyoruz.

Bugün 1 Mayıs diyelim ve pasta dükkânımızı açmayı hedeflediğimiz tarih dört ay sonrası, yani 1 Eylül. Az önce tüm detaylarıyla hayal ettiğimiz hedef ânını, 1 Eylül'deki o harika açılışı gerçekleştirebilmek için **açılıştan önceki son bir ayda** neler yapmamız gerekirdi? Önce bunun planını yapıyoruz. 1 Ağustos'tan 1 Eylül'e neler yapmalıyım ki o açılış sorunsuz gerçekleşsin?

1 Ağustos → 1 Eylül planlaması:

- Dekordaki ayrıntılar bitmiş olmalı.
- Tüm araç ve malzemeler eksiksiz şekilde hazır olmalı.
- Açılış için davetiyeler gönderilmeli.
- Farklı pastalarının denemeleri yapılmalı.
- Web sitesi, menü ve tanıtım broşürleri bitmeli.
- Moto-kuryeler işe alınmalı.
- Belediye izinleri eksiksiz olmalı.
- Açılış organizasyonu için animasyon şirketi bulunmalı.

Bu ve benzeri, son 1 ayda tamamlanması gereken her şeyi sıralıyoruz. Ardından 1 ay öncesine geliyoruz. 1 Ağustos'ta yukarıdaki planlamayı yapabilmek için 1 Temmuz- 1 Ağustos arası neleri tamamlamış olmalıyım?



1 Temmuz → 1 Ağustos planlaması:

- Dekorun kaba hâli bitmiş olmalı.
- Araç ve malzemelerdeki eksikler belirlenip tamamlanmalı.
- Açılış için davetli listesi oluşturulmalı.

- Dükkânda çalışacak personeller işe alınmış olmalı.
- Web sitesi, menü ve katalog için son düzenlemeler yapılmalı.
- Tedarikçiler belirlenmeli ve anlaşılmalı.
- Eve servis için bölge ağı ve kaç kurye ihtiyacı olduğu tespit edilmeli.
- Belediyeye izin başvuruları yapılmalı.
- Açılışın renkli geçmesi için yaratıcı fikirler bulunmalı.

Ardından 3. basamağa geçiyoruz. Giderek bugüne yaklaştık. 1 Temmuz'da yukarıdakileri planlayabilecek düzeye gelmek için 1 Haziran'dan 1 Temmuz'a neler yapılmalı?

1 Haziran → 1 Temmuz planlaması:

- Dükkân tutulmuş olmalı.
- Bankadan kredi çekilmiş olmalı.
- Mimar bulunmuş ve proje çizilmiş olmalı.
- Tedarik ihtiyacı belirlenmeli ve araştırılmalı.
- Araç ve malzemelerin siparişleri verilmeli.
- Personel alımı için mülakatlar yapılmalı.
- Web sayfasının içeriği belirlenip yazılımcıyla anlaşılmalı.
- Katalog ve menü hazırlamak için pasta fuarları gezilmeli ve farklı kataloglar incelenmeli.
- Belediye izinleri için evrak hazır edilmeli

Ve 1 Haziran'da bunları planlayabilmek için bugüne geliyoruz. Bugünden başlayarak önümüzdeki bir ay içinde neler yapmış olmalıyız ki 1 Haziran'da yukarıdaki işleri planlayabilelim:

Bugün → 1 Haziran planlaması:

- Mali açıdan fizibilite yapılmalı.
- Eksik olan sermaye belirlenip kredi başvurularında bulunulmalı.
- Dükkânın semtine karar verilip o semt ile ilgilenen emlakçılarla görüşülmeli.
- Araç ve malzeme ihtiyacı belirlenip alım için araştırma yapılmalı.
- Personel ihtiyacı belirlenip iş ilanları verilmeli.
- Katalog içeriğinin belirlenmesi için hangi fuarlara gidileceği belirlenmeli.
- İzinler için prosedürler araştırıp kimlerden profesyonel destek alınacağı tespit edilmeli.
- Açılışa kadar yardımcı olabilecek kişiler belirlenip iş bölümü yapılmalı.

Artık önümüzdeki bir ay boyunca neler yapmanız gerektiğini biliyorsunuz. Bu planlama ile her detayı görebilir, zamanlamayı doğru yapabilir, hangi kaynaklara ihtiyacınız olduğunu net olarak fark edebilir, ek destek ihtiyaçlarınızı en baştan belirleyebilirsiniz. Üstelik nasıl yetiştireceğinize dair stres yaşamadan, belirsizliklerin sizi aksiyon almaktan alıkoymasına izin vermeden, gözünüzde büyütmeden, gerçekçi ve stratejik bir planlama ile...

Bu sıra dışı planlama sayesinde şu an aklınıza dahi gelmeyen birçok önemli noktayı, aslında gereksiz olan birçok ayrıntının varlığını ve gerçekten neyi isteyip istemediğinizi çok daha net görebileceksiniz.

Eğer hedefiniz gerçekçi değilse, belirlediğiniz süre yetersizse, gerekli kaynaklara ulaşmanız mümkün olamayacaksa tüm bunları da bu planlama ile çok daha net görmeniz ve sonradan “Nasıl bunu hesaplayamadım?” diye kendinize kızmak yerine en baştan fark etmeniz de mümkün olacak. Hatta belki de, siz sadece sonuca odaklandığınız ve pasta yapmaktan zevk aldığınız için pasta dükkânı açmak istemiştiniz ama planlama yaparken işin ticari, mali, hukuksal, yönetsel birçok ayrıntısıyla uğraşmak zorunda kalacağınızı ve bunların asla size göre olmadığını fark edeceksiniz. Siz sadece pasta yapmak istiyorsunuz... O zaman bu planlama sizi aylar sonra yaşayacağınız bir hayal kırıklığından, maddi kayıplardan kurtarıp asıl istediğiniz şeye odaklanacağınız ve sizi gerçekten mutlu edecek yeni bir hedef belirlemenizi de sağlayacak.

Yanlış yollardan hedefinize ulaşmaya çalışıp zamanınızı, paranızı, enerjinizi ve özgüveninizi tüketmek yerine; hedeften şimdiye gelerek her şeyi çok daha net görebilir ve planlayabilirsiniz.

Unutmayın, labirent bulmacada farenin hangi yoldan giderse peynire ulaşacağını bulmak için tek tek alternatif yolları denemek yerine, çözüme peynirden başlarsanız doğru yolu en kısa sürede görürsünüz!



ÜRKEK BİR KEDİ GİBİ DEĞİL ORMANLAR KRALI GİBİ HİSSEDİN: ÖZGÜVEN KAZANMA SIRLARI

*“Korkudan sahnede eli ayağına dolaşıp,
Rolünü şaşırarak kötü bir oyuncu misali;
Ya da azdıkça içine sığmayan öfkesi taşıp
Kendi yüreğini zayıf düşüren çılgın biri gibi,
Unutuyorum, kendime güvenim olmadığından mutlaka,
Tam olarak söylemeyi aşk oyununun sözlerini.”*

Soneler, William Shakespeare

Özgüvenin ne olduğunu çok iyi anlatan bir masaldır:

Ormanda sahipleri tarafından unutulmuş bir yavru kedi açlıktan miyavlayarak dolaşırken, yanlışlıkla yeni doğmuş bir aslanın inine girmiş. Aslan, yeni doğmuş yapmanın acıları içinde, kedi yavrusunu kendi yavrusundan ayıramamış. Onu da emzirmiş, büyüttmüş. Tıpkı kendi yavruları gibi davranmış ona da. Oynamayı, koşmayı, avlanmayı öğretmiş.

Yeterince büyüdüklerinde, anne aslan avlanma zamanının geldiğini söyleyip tüm yavruları ava götürmüş. Her gün bir

yavru avlanıyor, anne aslan av sırasında yapılan hataları söylüyormuş.

Derken, sıra kedi yavrusuna gelmiş: “Hadi bakalım.” demiş anne aslan, ırmaktan su içen bir ceylanı göstererek, “Senin payına bu kocaman şey çıktı, saldır!” Yavru kedi, kendi küçük cüssesine bakmadan ceylanın üzerine atılmış. Ceylan şiddetle karşı koymuş. Kedi, ceylana göre çok küçükmüş ama kendini aslan zannettiği için çok güçlüymüş. Uzun bir uğraştan sonra ceylanı ensesinden yakalayıp yere fırlatmış. “Aferin!” demiş anne aslan, “En iyi avlanan yavrum sensin. Bundan sonra serbestsin. Başının çaresine bak.”

Yavru kedi, annesi zannettiği aslanla, kardeşi sandığı yavrularından o gün ayrılmış. O günden sonra yıllarca ormanda tek başına bir aslan olarak yaşamış. Başarılı avlar yapmış.

Sonra bir gün, pısırik bir kedi çıkmış karşısına: “Yahu sen deli misin?” demiş hayretle, “Bir kedi olduğun hâlde, neden bir aslan gibi davranıyorsun?” Kendisini aslan zanneden, aslan zannettiği için de aslan kadar kuvvetli olan kedi, karşısında tıpkı kendine benzeyen hayvanın çaresizliğini, güçsüzlüğünü, pısırikliğini görünce ürpermiş, sarsılmış, yıkılmış. Aslan değil, sadece bir kedi olduğunu anlamış.

O günden sonra büyük bir hızla değişmiş. Kısa süre içinde, yiyeceğini çöplerden çıkaran bir sokak kedisi hâline gelmiş. Özgüveni nasıl kediye aslan yapmışsa; korkuları da aslanı kedi hâline getirmiş.

Peki özgüven geliştirilebilir bir yetenek mi? Cevap evet. İşte utangaçlıktan cesarete, tedirginlikten emin adımlara, ürkek bir kediden güçlü bir aslana dönüşüm için öneriler:

1. Doğru hedefler belirleyin

Özgüveni zedeleyen en önemli unsurlardan biri, insanların genellikle gerçekçi olmayan ve ulaşılamaz hedefler belirleyip ya

en baştan yola çıkamamaları ya da yolda zorluklara yenilmele-ridir. Oysa ulaşılabilir ve küçük hedefler belirleyerek atılan her adımda, başarıyla sonuçlanan her çabamızda kendimize biraz daha güvenerek ilerlemek daha olası.

Tek seferde koca bir dağı delmeyi hedefleyip bunu başaramadınız diye kendinize güveninizi kaybetmek yerine, günde 1 metre kazmayı hedefleyip her günün sonunda başarmış olmanın tadını çıkarmak çok daha gerçekçi ve keyifli olacaktır.

Kilo verecekseniz bir haftada 10 kilo veremediniz diye kendinize haksızlık etmeyin. Makul hedef belirlememiş olmanızın acısını kendinize olan inancınızdan çıkarmayın. Örneğin haftada 2 kiloyla başlayın. İlk hafta sonunda başarmış olmanın verdiği özgüvenle ikinci haftada çok daha başarılı olmanız da mümkün. Hata payı ve öngörülemeyen engelleri de hesaba katın. Mesela ilk 4-5 kilodan ve ikinci haftadan sonra yağ yakmanın daha zorlaşacağını unutmayın. İlk sendelediğinizde vazgeçmeyin.

Unutmayın, hiçbir maraton şampiyonu ilk antrenmanında 42km koşmadı.

2. Davranışlarınızı kontrol edin

Sanılanın aksine davranışlarımız, içinde bulunduğumuz ruh hâline göre şekillenmez. Tam tersine, nasıl davranıyorsak duygularımız da ona uyum sağlar. Evde ışıkları kapatıp mumlar yaktığınızı, en duygusal şarkıları açıp bir kadeh kırmızı şarap eşliğinde özlediğiniz birinin resmini elinize alıp yatağa uzandığınızı hayal edin. Melankoliye kapılmamanız, gözlerinizin dolmaması mümkün mü? Bunları yapmak yerine en yakın arkadaşınızla pizza yiyerek komedi filmi seyretseydiniz kendinizi çok mutlu hissedip gözyaşı dökmek yerine kahkahalar atacaktınız.

Davranışlar duyguları izlemez, duygular davranışları takip eder. Nasıl davranıyorsanız kısa bir süre sonra o ruh hâline

bürünürsünüz. Herkes korkar. Cesur dediğimiz insanlar başta korkularını davranışlarına yansıtmayan, bu sayede bir süre sonra korkusuz olmayı başaran kişilerdir.

Özgüvenli olmak istiyorsanız, özgüvenli bir insan nasıl davranırsa o şekilde davranın. Dik durun, gülümseyin; net bir sesle konuşun, emin adımlarla yürüyün... Göreceksiniz kısa bir süre sonra duygularınız da size eşlik edecek ve kendinize güveniniz giderek artacak.

3. O ânı hayal edin

Çok ilginç bir gerçeği öğrenmeye hazır mısınız? Beyin, deneyimlenen ve hayal edilen şeyleri ayıramaz.

Research Quarterly'nin yayımladığı bir raporun sonuçları bunu kanıtlayan örneklerden sadece biri. Yapılan araştırmada öğrencileri üç gruba ayırmıyorlar.

Birinci gruptakiler yirmi gün boyunca basketbol faul atışı antrenmanı yapıyor.

İkinci gruptakiler bu süre içinde hiç çalışma yapmıyor.

Üçüncü gruptakiler yirmi gün boyunca eline basket topu değmeden sadece faul atışı yaptıklarını hayal ederek zihinsel bir çalışma yapıyorlar.

Sonuç:

Birinci gruptakiler vuruşlarını %20 geliştiriyor. İkinci grupta bir gelişme olmuyor. Üçüncü gruptakiler yani sadece hayal gücüyle çalışanlarda gelişme oranı %23 oluyor.

Beyin hayal edileni yaşanmış kabul eder. Daha fazla hayal ettikçe oluşturulmak istenilen düşünce ya da davranış kalıbına ait nöral ağlar güçlenir ve belli nöronlar beraber ateşlenmeye başlar. Böylece üzerinde çalışılan düşünceler beyne kaydedilmeye başlar ve hayata geçirmek daha da kolaylaşır.

Bir sonuca ulaştığımızı hayal etmek, o sonuca ulaşmamızı kolaylaştıracaktır. Dartçılar hedefi bulduklarını önce zihninde canlandırır, usta serbest atışçılar topa vurmada önce topun alacağı kavisi ve golü önce beyninde yaşar, yeni şarkı çıkaran şarkıcılar konserindeki kalabalığı ve alacağı ödülleri hayal eder.

Bu yüzden özgüven kazanmak istediğiniz konu her neyse önce ona ulaştığınızı hayal edin. Gözünüzü kapatın ve o başarı ânını ayrıntılarıyla yaşayın. Kendinizle gurur duyduğunuz o ânı, size hayranlıkla bakan insanları, patlayan konfetileri, kupa aldığınızı, kutlandığınızı, ödüllendirildiğinizi hayal edin. Beyninizi hayalinizi gerçek olarak algılayıp size özgüven aşılama başlayacak!

4. Ufak alıştırmalar yapın

Özgüven kazanmak için kendinizi büyük bir başarı koşuluna mecbur tutmayın. Gün içinde yapacağınız birkaç basit pratik de özgüven kazanmanıza yardımcı olacaktır.

- “Hayır!” diyebilin. İstemediği şeylere bile evet demek zorunda kalmak, kişide beğenilme ve onaylanma kaygısı olduğunun bir göstergesidir. İstemediğiniz şeylere “Hayır!” diyebilin. Hayır dediğinizde dünyanın sonunun gelmediğini görün. Kimse istemediğiniz bir şeyi yapmadınız diye sizi sevmekten vazgeçmez. Tam tersine, çevrenizden ve bizzat sizin kendinizden daha çok saygı görmenizi sağlayacaktır.

- Rastgele bir mağazaya, restorana girip ürünleri hakkında merak ettiğiniz sorular sorun. Konfor alanınız olmayan mekânlara girmek, tanımadığınız insanlarla diyalog kurmak, bilmediğiniz konular hakkında soru sormak kendinizi iyi hissettirecektir.

- Doğru nefes alıp verme ve meditasyon alıştırmaları yapın. Nefese odaklanmanın zihninizi sakinleştirip vücuttaki gerilimi azaltması ve meditasyonun sizi gündelik sorunlardan uzaklaştırması size oldukça iyi gelecektir.

- Yeni insanlarla tanışın. Arkadaşlarınızın arkadaşlarıyla diyalog kurun. Merak ettiğiniz bir şeyi sorun, bir övgüde bulunun, hâl hatır sorun. İş yerinde, okulda, mahallede aşına olduğunuz yüzlere ilk selamı siz verin.

- Sahip olduğunuz harika özellikleri fark edin ve bunlara şükredin. Dünyada sizin yerinizde olmak isteyecek, sizin artık alıştığınız birçok özelliğinize imrenecek yüz milyonlarca insan olduğunu bilin. Gerekirse bir şükür edilecekler listesi oluşturup fark ettiğiniz her yeni şeyde listenizi güncelleyin.

5. Moral bozan insanlardan uzak durun

Zamanın birinde kurbağalar bir yarış yapmaya karar vermiş, hedef de en yüksek kuleye ulaşmakmış. Yarışma günü bir sürü kurbağa da bu yarışmayı izlemeye gelmiş. Yarışma başladığında hiçbir kurbağanın kulenin tepesine ulaşamayacağını düşünen seyirciler hep birlikte “Zavallılar, hiçbir zaman başaramayacaklar!” diye bağırmışlar. Ve nihayetinde biri hariç diğer bütün kurbağalar pes etmiş. Sadece yalnız kalan ve büyük mücadele sergileyen kurbağa kulenin en tepesine çıkmayı başarmış. İmkânsızı başaran kurbağanın bu inanılmaz azmini merak eden seyircilerden bir tanesi kurbağaya yaklaşıp nasıl başardığını sorduğunda fark etmişler ki kurbağa sağır. Meğer sağır kurbağa söylenen olumsuz hiçbir şeyi duymadığı için mücadelesine devam etmiş ve başarıya ulaşmış.

Etrafımız “Yapamazsın!” diyen insanlarla dolu. Size inanmayan, negatif enerji veren, yanında kendinizi iyi ve güçlü hissetmediğiniz insanlardan mümkün olduğunca uzak durun.

Aerodinamik yasalara göre tombul arıların o hafif kanatlarla uçamaması gerekiyordu. Ama arılar bundan habersiz oldukları için uçabiliyor. Kulaklarımızı “Yapamazsın! Bu asla yapılamaz!” diyen insanlara kapatmamız gerekiyor.

6. Kendi potansiyelinizi ortaya çıkarın

Tüm spor adamları, antrenörler ve fizyolojistler 1 mil'in (1609 metre) 4 dakikanın altında koşulmasının olanaksız olduğu konusunda görüş birliği içindeydiler. Zaten yıllardır yapılan yarışlarda hiçbir atlet bunu başaramamış, daha doğrusu başara-
cağını aklından bile geçirmemişti.

Ta ki 6 Mayıs 1954'te, Oxford'da yapılan ikili koşularda genç bir sporcu bu inancı altüst edip atletizm tarihine damga vurana kadar:

Roger Bannister...

O, imkânsız olduğu düşünülen bir şey yaptı. O gün orada bulunanların gözlerine inanamadığı, spor dünyasının bir anda ayağa kalktığı bir rekor kırdı: 1 mili 3:59.04 ile tamamladı.

Bu inanılması güç rekorun yankısı hızla tüm dünyayı sardı. Herkes bu başarıyı konuşmaya başladı.

Aynı zamanda bir tıp fakültesi öğrencisi olan Roger Bannister, kendisini ölümsüz bir atlet yapan bu başarısından sonra sayısız madalya kazandı. Yıllar sonra başarılı bir nörolog oldu. *The First Four Minutes* adında bir kitap yazdı. Ve 1975'te 'Sir' unvanıyla ödüllendirdi.

Herkesin "Yapılamaz!" dediğini başaran bu genç atletin başarısından elbette birçok mesaj çıkarabiliriz:

"İmkânsız diye bir şey yoktur... İnandıktan sonra her şey başarılabilir... Kimse, senin sınırlarını çizemez... Asla pes etmemelisin..."

Ancak asıl şaşırtıcı ve ders çıkarılması gereken olaylar, bu rekorun kırılmasından sonra yaşandı.

Yıllardır kimsenin 4 dakikanın altında koşmayı başaramadığı bu mesafede, Roger Bannister'in bunu gerçekleştirmesinin ardından bir yıl içinde 37, sonraki yıllarda da 300'den fazla kez bu süre aşıldı.

Yanlış okumadınız. Roger Bannister, imkânsız sanılan bir tabuyu yıkana kadar kimse bunu başarmayı aklından bile geçirmemişken, onun bu rekorundan sonra “Demek ki yapılabiliriyormuş!” diyen sporcular yüzlerce kez 4 dakikayı geçtiler.

Bu da bize gösteriyor ki bize asıl sınırı koyan şey zihnimiz ve inançlarımız. “Asla yapılmaz!” tabusunun tel örgülerle çevrili çaresizliği ile “Demek ki yapılabilir.” inancının itici gücü arasındaki fark, bizim ufkumuzu belirliyor.

Her insan yapmak istediği şeyler için sandığından çok daha fazla kaynağa sahiptir. Bu kaynaklar zaman içinde çevrenin, şartların veya kötü deneyimlerin etkisiyle körelmiş, unutulmuş olabilir.

Ancak potansiyelimizi ortaya çıkarıp maksimize etmek sanılandan çok daha kolaydır.

İşitme yetisini kaybettiği hâlde harika besteler yapan *Beethoven*, göremezken büyük bir ozan olan *Aşık Veysel*, yürüyemezken dört kez başkan seçilen *Roosevelt*, sadece parmaklarını hareket ettiren bilim insanı *Hawking*...

Onların görünen durumları ile başardıkları arasındaki fark, kendilerine sınır çizmemiş olmaları ve potansiyellerinin önünde hiçbir şeyi engel kabul etmemeleridir.

Herkes kendini adadığı, yeterince zaman ve enerji ayırdığı takdirde imkânsız denilen birçok şeyi başarabilir. Yeter ki kendinize Beethoven, Roger Bannister ve hatta uçan bir arı kadar inanın.

Eğer daha önce bir kişi bile bir şeyi yapmışsa bunu sizin de yapmanız mümkündür.

Eğer daha önce bunu hiç kimse yapamamışsa belki de siz henüz denemediğiniz içindir.



DOĞRU KARAR VERMEK İÇİN BUNLARI BİLMELİSİNİZ

*“Bir şeye karar vermek, başlangıçtan başka bir şey değildir.
İnsan bir şeye karar verdiği zaman, karar verdiği
sırada hiç öngörmediği, düşünce bile aklına gelmeyen
bir yöne doğru, şiddetli bir akıntıya kapılıp gidiyor.”*

Simyacı, Paulo Coelho

Hayatımızın büyük bölümünde -öğlen ne yiyeceğimizden tutun da gideceğimiz okula, seçeceğimiz eşe, yaşayacağımız şehre kadar- doğru karar vermek için uğraşıyoruz.

Zamanımızın birçoğu da kararsızlıkla geçiyor. Oysa ne derler bilirsiniz: *En kötü karar bile kararsızlıktan iyidir*. Yine benim sevdiğim başka bir söz var: Bir eşek 100 tür yüzme bilirmiş ama denize düşünce ne tür yüzeceğine karar veremediğinden boğulmuş.

Karar vermenin değişkenleri çok fazla bu nedenle kesin bir formülünün olduğunu söylemek güç ama doğru bir karar vermek adına es geçilmemesi gereken bazı gerçekler var:

1. Umduğunuz kadar iyi de korktuğunuz kadar kötü de olmayacak

Anlatmayı seven, konuştuğu da ağzına baktıran bir balıkçı varmış. Günlerce denizde kaldığı seferlerden döndüğünde mahalle halkını etrafına toplar, hayalinde canlandığı hikâyeleri başından geçmiş gibi öyle güzel anlatırmış ki herkes anlattıklarını büyük bir heyecanla dinler; onun peri kızları, deniz kızlarıyla gerçekten içli dışlı olduğuna inanırmış. Bir gün balıkçı denizin ortasında bir ada, adanın kıyısında da bu kez gerçek peri kızlarıyla deniz kızlarını görmesin mi? O gün mahalleye asık bir suratla dönmüş. “Hadi anlatsana, neler gördün?” diyenlere, yorgun ve isteksiz bir şekilde “Hiç,” demiş, “Bugün hiçbir şey görmedim.”

Bizler de bu balıkçı gibi hayalini kurduğumuz şeyler gerçekleşince o kadar da ilgimizi çekmediğini fark edebiliriz. Genellikle çok istediğimiz bir şey hayata geçtiği zaman her şeyin kusursuz olacağına inanırız. “Ah bir kurumsal hayattan çıkıp kendi işimi kursam!” diye başlayan hayallerimiz genellikle bir rüya âleminde gelen tozpembe senaryolarla devam eder: Müşterilerle dolup taşan şirin bir kafe, güler yüzlü çalışanlar, sıfır stres, kek ve kahve kokularıyla dolu bir iş yeri, istediğin zaman tatile gidebilme özgürlüğü gibi... Oysa gerçek pek de öyle değildir. Çalışanla ayrı, müşteriyle ayrı, tedarikçiyle ayrı, belediyeyle ayrı, maliyeyle ayrı uğraşmak gerektiği... Ticaretteki kâr-zarar riskinin getirdiği stres, işinin başında olmak gerekliliğinden dolayı kurumsal hayatta ayda yılda bir alınan iznin bile aranır olması gibi en başta öngörülemeyen birçok etmen aslında sizi bekliyordur. Vardığınız yer, tüm yol boyunca hayalini kurduğunuz yer kadar güzel olmayabilir.

Kararlarımızı tartarken eğilimli olduğumuz tarafın sadece iyi yönlerini, pek istemediğimiz tarafın da sadece kötü yönleri-

ni hesaba katarız. Oysa tamamen iyi veya kötü diye bir şey yoktur. Her kararın sonucunda öngörülemeyen, hesaba katılmayan veya başta önemsizmiş gibi gelen olumlu ve olumsuz şeyler vardır. Her karar biraz kazanç ve biraz kayıp içerir. Araştırmalar %70 iyi olacaksa %30 olumsuz şeyler olmasının makul bir oran olduğunu söylüyor. Önemli olan bunun farkına varmak. Yine seçilmeyen şeyde de %70 “İyi ki böyle yapmışım.” diyeceğiniz iyi şeyleri cebinize koyduysanız %30'luk bir ‘aklınızın kalacağı ve sonradan arayacağınız şeyler’ olacağını da bilmelisiniz.

Her seçeneğin içindeki iyi ve kötü dengesini gerçekçi olarak görebilmek gerekiyor. Ağırlıklı oranda iyiyi yakaladığınız bir seçenekteki %30'luk olumsuzluklar sizin için ne kadar sorun olur?

Ağırlıklı olarak istemediğiniz şeyleri fark ettiğiniz ve seçmediğiniz şeydeki %30'luk iyi şeyleri geride bırakmaya gerçekten hazır mısınız?

Unutmayın, hiçbir karar %100 iyi veya kötü olamaz. Kararınızın belirleyicisi sadece %70'lerdeki çekici görüntü değil, o görkemli görüntünün içine saklanan %30'lardaki Truva askerlerini fark edip onları göze almak olmalıdır.

2. Önemli kararlardan önce 24 saat bekleyin

Hiç dakikalarca aradığınız kumandayı, cüzdanı veya anahatarınızı bir türlü bulamadığınız, sonunda pes edip aramaktan vazgeçtiğiniz oldu mu? Sonrasında kısa bir süre başka bir şeyle ilgilenip tekrar aramaya başladığınızda ilk baktığınız yerde görüp “Aa! Bunu az önce nasıl görmemişim!” dediğiniz? İşte karar verme süreci de buna benzer. Kimi zaman gözümüzün önündeki doğru kararı bir türlü göremeyiz. Ne zamanki acele etmeyi bırakıp, sakin olup kararı zamana yaymaya başlarız, işte o zaman her şey çok daha belirgin olur.

İlk tepkilerimiz genellikle ‘çocuk benliğimizden’ çıkar. “Bunu istiyorum bana ne, bana ne!” veya “Ay ne kadar kötü! Asla olmaz, asla!” gibi cümleler çocuk benliğine aittir. Reflekslerimiz genellikle hem yeterli verileri elde etmeden hem tam anlamıyla mantık süzgecinden geçirmeden hem de tam olarak ne istediğimize bile emin olamadan verdiğimiz kararlara sebep olur. Özellikle önemli kararları vermeden önce ilk yapmamız gereken sağlıklı düşünmek ve gerçek bir değerlendirme yapmak üzere zaman kazanmak olmalıdır.

Devlet yönetimleri, kritik karar verme konusunda en sorumlu ve riskli alandır. Yanlış bir karar savaşa, ekonomik krize, insanların hayatlarına ve koca bir ülkenin kaderine etki eder. Çoğu devlet adamının “Kritik kararları almadan önce 24 saat düşünme!” kuralı olduğu bilinir. Winston Churchill, ülkeyle ilgili bir karar almadan önce mutlaka 24 saat bekler ve kararının olgunlaşmasını sağlarmış. Büyük Önder Atatürk’ün de önemli bir karar verdikten sonra “Bunu bana yarın yine sorun.” dediği bilinir.

Aralıksız o kararı düşünmek yerine araya uyku, yemek, kısa bir dinlenme gibi karardan alakasız şeyler girmesi de sabit fikirlerin ve takıntıların ötesini görmeyi sağlayabiliyor. ‘Odaklanan beynin’ es geçtiklerini ‘dağınık ruh hâli’ daha sakin değerlendirebiliyor. Bunun için de araya farklı bir aktivite, rutin işler ve uyku girmesi iyi oluyor. Atasözlerimizden bazıları da buna işaret eder:

“Gün ola, harman ola.”

“Gün doğmadan neler doğar.”

“Sabah ola hayrola.”

3. Kendi jürinizi oluşturun

Hayatında daha önce hiç fil görmemiş ve duymamış insanların gözlerini bağlayıp bir filin önüne getirmişler. Tek tek file yaklaşıp dokunmalarını ve filin ne olduğunu bulmalarını istemişler. İlk kişi filin hortumuna dokunmuş ve “Fil; ince, uzun ve eğilip bükülebilen bir şeydir.” demiş. İkinci kişi filin gövdesine denk gelmiş ve “Fil sert bir duvardır.” demiş. Diğer kişi kuyruğunu tutmuş ve “Fil yumuşak bir püsküldür.” demiş. Hepsinin söylediği doğru ama fil bunların hiçbirisi değil.

Biz de bu öyküde olduğu gibi kimi zaman olaylara tek bir açıdan bakabiliyoruz. Dokunduğumuz şeyden ne kadar emin olsak da olayların bütünü bizim fark ettiğimizden çok daha karmaşık ve başka olabiliyor. Bunun için sadece kendi bakış açımıza, duygularımıza ve mantığımıza güvenmek yetmeyebiliyor. File dokunan diğer kişilerle konuşmak, onların verilerini ve görüşlerini almak gerekiyor. Hatta sadece gözü kapalı dokunanlar değil; fili gören, onu besleyen ve hatta üstüne binen birilerini bulup dinlemek “Fil nedir?” sorusuna en doğru cevabı verebilmemizi sağlayacaktır.

Bizim göremediğimiz bir nokta, fark edemediğimiz bir ayrıntı, önem vermediğimiz bir risk veya yanlış açıdan baktığımız bir yanlış başkaları tarafından kolayca görülebilir. Biz de kararlarımızı vermeden önce bize yardımcı olacak ‘kurgusal bir jüri’ oluşturabiliriz. Jürimize mantıklı, duygusal, cesur, temkinli, deneyimli, genç, uzman, acemi vs. birçok kişi ekleyip karar vermek istediğimiz konuda onların görüşlerini almak, olayları görmediğimiz açılardan görmemizi sağlayacaktır. Hatta bu listeye doğrudan ulaşip soramayacağımız, belki de tanışmadığımız veya hayatta olmayan kişileri de ekleyip “O olsa ne yapardı?” diyerek onun gibi düşünmeyi de ekleyebiliriz.

Kurgusal jürimizin farklı yaş, meslek, zekâ, deneyim ve karakter özelliklerinden oluşması önemli bir nokta. Listenizi “Bu kararın onunla ne ilgisi var?” demeden oluşturmalsınız. Hiç ummadığınız birisi size ihtiyacınız olan bakış açısını verebilir. Genelde de öyle olur. Ezber kalıplar yerine bir çocuk saflığıyla olaya dışarıdan bakabilenlerin soru ve yaklaşımları zihninizde daha parlak ışıklar yakabilir.

Tüm bu farklı bakış açılarının oluşturacağı geniş görüşten sonra kararınızı daha sağlıklı ve kolay verebilirsiniz.

4. Kâğıdı dörde bölün

Analitik düşünmek adına çok etkili bir yöntemdir: Bir kâğıdı alın ve dörde bölün. Sol üste A kararının artılarını, sağ üste B kararının artılarını, sol alta A kararının eksilerini, sağ alta B kararının eksilerini yazın. Aklınıza gelebilecek büyük küçük, önemli önemsiz her şeyi maddeler hâlinde ilgili yere yazın.

Örneğin Kadir, bu sene yazın yurt dışına tatile gitmek ile memlekete gidip akrabalarını görmek arasında kararsız.

YURT DIŞI TATİLİ +

1. Yeni yerler göreceğim olmak beni heyecanlandırıyor.
2. Yurt dışına giderek her şeyden uzaklaşmak psikolojik olarak iyi gelir.
3. Alışveriş yapıp istediğim şeyleri alırım.
4. Kültürel anlamda bana faydası olur.
5. Tatile gideceğimi düşünerek önceki birkaç ayı da hevesle geçiririm.

YURT DIŞI TATİLİ -

1. Çok masraflı. Başka şeylerden kısmam gerekecek.
2. Yorucu olacak. Döndüğümde dinlenmiş olmayacağım.
3. Sınırlı iletişim yüzünden işle ilgili önemli telefonları ertelemek veya kısa tutmak zorunda kalacağım.
4. Akrabalar “Yine gelmedin!” diyerek sitem edecek.

MEMLEKETE GİTMEK +

1. Akrabalarımı görüp hasret gidereceğim.
2. Memleket havası iyi gelecek.
3. Dinlenmek için iyi bir fikir.
4. Bizim yemekleri çok özledim.
5. Param cebimde kalacak.
6. İşle ilgili telefon görüşmelerimi rahatça yapabileceğim.

MEMLEKETE GİTMEK -

1. Gerçek bir tatil yapmışım gibi gelmeyecek.
2. Yenilik, eğlence ve değişiklik olmayacak.
3. Akrabaların iş ve evlilikle ilgili sorgularına maruz kalacağım.

Ardından bu maddelerdeki artılardan en vazgeçilebilir olanların üstünü çiziniz. Vazgeçilmezlere gelince durun ve yanına yıldız koyun. Aynı şeyi eksiler için de yapın. Her iki taraftan da vazgeçilmezleri belirledikten sonra üzerinde düşünmeniz çok daha kolay olacaktır.

5. Sorumlulukları alın

Her karar aslında bir şeyi kaybetmeyi ve bir şeyden vazgeçmeyi göze almaktır. Bunu baştan bilin. Ne karar alırsanız alın, diğer seçmediğinizle ilgili bir ‘acaba’ yaşayacaksınız. Hiçbir kararın hayal ettiğiniz gibi %100 mutluluk veremediğini unutmayın. Vazgeçtiğiniz o kısımları kaybetmeyi göze alarak, “Zaten buna hazırdım.” diyebileceğiniz şekilde kararınızın arkasında durarak sorumluluk alın.

“Hem pasta yiyeyim hem kilo almayayım!” diye bir seçenek zaten yoktu, olsa onu seçerdiniz. Pasta yediyseniz kilo alma sorununu kafaya takmayın artık, pastanın tadını çıkarın. Yemediyseniz de aklınız onda kalmasın, iradenizle gurur duyun. En başta neyi göze aldığınızı ve nasıl telafi edeceğinizi bilin, sonrasında kararınızın arkasında durun.

Vereceğiniz kararın olası olumsuzluklarını baştan görerek onlara hazır şekilde karar alın ve zaten önceden görüp hesapladığınız şeyler için pişmanlık duymayın.



ERTELEMekten KURTULMAK VE KARARLARINIZI HAYATA GEÇİRMEK İÇİN AKSİYON ALIN

*“Herkes bugünü tok geçirmek isterdi. Hiç kimse,
hemen yiyebileceği yemeği yarına bile ertelemek istemezdi.”*

Ana, Maksim Gorki

Sizin de harika kararlar aldığınız hâlde çeşitli bahaneler üreterek bir türlü harekete geçemediğiniz oluyor mu?

Bu hafta spora başlayacağım deyip de spor salonunun kapısından bir türlü girememek... Hevesle satın aldığınız o birkaç kalın kitaba şöyle bir göz attıktan sonra onları bir kenarda unutmak... Diyetleri, hiç gelmeyen pazartesilere bırakmak...

Ertelemek, bilmekle yapmak arasındaki derin boşluktur.

Yapılan bilimsel araştırmalar, ertelemenin temelinde çocukluğa kadar giden ailevi nedenler olabileceğini gösteriyor. Anne babanın çocuğa karşı baskıcı ve sert davranışlarına çocuk da ‘yapıyormuş gibi’ gözüüküp oyalanarak tepki veriyor. Aileden edinilen bu kalıp zamanla kronik bir davranış hâline gelebiliyor.

İnsan, ertelemesini haklı çıkarmak için sayısız mazeret bulup kendini ikna etme konusunda çok ustadır.

Ne var ki erteleme, ilk başta zararsız gibi gözüüküp kısa vadede bir rahatlama ve haz duygusu sağlasa da aslında bir süre sonra başka şekilde açığa çıkacak olan bir kaygı ve huzursuzluk tohumları eker. Ertelenen iş, kişide bir suçluluk ve yetersizlik duygusu yaratır. O an konfor alanının dışına çıkmayarak rahat gibi görünen insan, aslında alt beynini 'alınmış doğru karar' ile 'onu uygulamamak' arasındaki bilişsel uyumsuzluğun çelişki-siyle baş başa bırakır.

Ertelemenin sonsuz girdabından çıkıp harekete geçmek için neler yapılabilir?

1. Hedefinizi netleştirin

Genellikle istediğimiz şeyleri kafamızda net bir resim, somut bir hedef ve açık bir amaç hâline getiremeyiz. Biri bize hayallerimiz hakkında birkaç detaylı soru sorduğunda isteğimizin netliği ve sınırları hakkında şüpheyeye düşmeye başlarız. Oysa gideceği limanı bilmeyen yelkenliye hiçbir rüzgâr yardım edemez. Bu nedenle isteğimizi netleştirmeli, tüm ayrıntılarıyla karşımızda görür gibi somutlaştırmalıyız.

Tam olarak ne istiyorsunuz? Bunu neden istiyorsunuz? Onu elde ettiğinizde ne hissedeceksiniz? Bu istek asıl amacınız için bir araç mı? O hâlde gerçekten ne istiyorsunuz?

2. Kendinizi kandırmaktan vazgeçin

Rutininizi ve 'var olanı koruma' eylemlerinizi bir kenara bırakın. Sizi asıl hedeflerinize götürecek ve bir kazanan yapacak olan 'ileri gitme eylemlerine' öncelik verin.

Uzun zamandır oluşturmaya planladığınız blogunuzu, “Ev çok dağınık, önce bir evi temizleyeyim.” diye yinc ertelemeyin.

Listelediğiniz TEDx videolarını “Ama Pelin’le önce bugünün dedikodusunu yapalım.” diye tüm gecenizi alacak bir telefon konuşmasına kurban etmekten vazgeçin.

Erken yol almanın fırsatlarını ve uyanık olmanın hazzını “Biraz daha uyusam ne çıkar?” bahanesiyle uykuya kurban etmeyin.

‘İleri gitme’ eylemlerinizi erteleyerek rahatınıza, rutininize veya ‘var olanı koruma eylemlerinize’ öncelik vererseniz ilerleme asla gerçekleşmeyecektir. Planlarınıza önce sizi bir kazanan yapacak olan ileri gitme görevlerinizi koymalısınız. Zorlu, yorucu, zaman alıcı ve konfor alanınızdan uzakta olsa bile...

3. ‘3T’ kuralını uygulayın

Bir sağlık problemi için doktora gittiğinizde uygulanan işlem çok basittir. Doktor sizi muayene ederek film, tahlil vb. bir dizi **tetkik** yapar. Ardından bu veriler ışığında hastalığınıza bir **teşhis** koyar. Peki, **tedavi** olmadan, hastalık giderilmeden tetkik ve teşhis bir anlam ifade eder mi?

İşte biz de hayatımızdaki sorunlar karşısında ne yazık ki tetkik ve teşhis konusunda tüm zaman ve enerjimizi harcıyoruz ama iş tedaviye gelince orada kalıyoruz.

İş veya özel hayatınızdaki sorunu günlerce düşünüp konuşsanız, o sorunlara binlerce örnek de verseniz, çözüm bulmadığınız ve o çözümü uygulamadığınız sürece bunun size hiçbir faydası olmayacaktır.

Unutmayın, tedavi yapılmadığı sürece tetkiklerin de teşhisin de bir anlamı yoktur.

4. Pozitif enerjiye kapılarınızı açın

Bazen çevremizde enerjimizi tüketen insanlara fazla yer veriyoruz. Bunlar arkadaşlarımız, iş arkadaşlarımız, akrabalarımız hatta eşlerimiz olabilir. Değişimimizi önlemek için sürekli mazeretler, nedenler bulan bu kişiler adeta içimizdeki coşkuyu emer. Bu tür kişileri fark etmek, onlarla geçireceğimiz zamanı kısıtlayıp iletişimimiz için en uygun formatı bulmak gerekir.

Sizi engellemek yerine destekleyecek yeni arkadaşlar edinmek, özellikle vizyonu geniş, enerjisi yüksek, pozitif kişilere yaşamınızda daha fazla yer vermek iyi olacaktır.

5. Kendinize değer verin

Kendini başkaları için yaşar hâle getirip benliğini yok saymak veya en sona atmak bizi hayat mağduru yapar. Oysa, hayatımızı adadığınız kişilerin mutluluğu için önce bizim sağlıklı, güçlü ve mutlu olmamız gerekir.

Uçaktaki acil durum ânındaki gibi, oksijen maskesini önce kendimize sonra çocuğa takmamız gerektiğini unutmamalıyız. Bu yüzden başkaları için yaşamaya değil, kendimizi de içine katacağımız ortak hedefler geliştirmeye çabalamalıyız.

6. Bırakın mükemmel olmasın

Yapacağımız işe mükemmellik koşulunu koymak, çoğunlukla o işe başlayamama engelini de beraberinde getirir.

Uzun zamandır yazmayı tasarladığımız öykümüzün yayımlandığında nasıl beğenileceğini, nihayet açığa çıkaracağımız o yazarlık potansiyeline herkesin hayran kalacağını hayal etmek; o öyküyü yazıp da hiç ilgi görmemesinin yaratacağı hayal kırıklığıyla yüzleşme ihtimalinden daha konforludur.

Kusursuzluğu arayan bir yazar birinci sahnenin çeşitli sürümelerini yazmaktan oyunun gerisini yazamaz.

Pek çok durumda bilgimiz ve yetkinliklerimiz, yapacağımız iş için tam anlamıyla yeterli olmayabilir. İnsan yetkinliklerini 'yaparak' kazanır.

7. Zaman mazeretine dur deyin

Aslında istediğimiz birçok şeyi genelde 'zamanımız olmadığı için' erteleriz. Oysa her şey bir önceliklendirme ve planlı olma meselesidir. Haftalık, aylık ve yıllık planlar birçok şey için yeterli zamanımız olduğunu görmemizi sağlayacaktır. Amaçlarımıza ulaşınca elde edeceğimiz faydaları kendimize hatırlatmamız da bizi motive edecektir.

Sadece günlerimizi planlamak konusunda değil "Bu yaştan sonra yapamam!" noktasında da zaman engelini yok etmek gerekiyor. Yaş mazeret olamaz ve hiçbir şey için geç değildir. Rus yazar Lev Tolstoy'un "Bu yaştan sonra ne gerek var?" demeden 67 yaşında bisiklet sürmeyi öğrenmesi, bugün Moskova'da müze hâline getirilen evinde sergilenen **Tolstoy'un Bisikleti**'ni "Hiçbir şey için geç değildir, hayatı kaçırmayın!" mesajının bir simgesi hâline getirmiştir.

Tarih, yaş konusunda mazeret tanımayan insanların hikâyelerini yazar: Albay Harland Sander ünlü restoran zinciri KFC'yi kurduğunda 62 yaşındaydı. Van Gogh 27 yaşına kadar eline fırça dahi almamıştı. Mark Twain, ünlü eseri "Tom Sawyer"ı yazdığı anda 42 yaşındaydı.

8. Yorgunluk bahanesini yok edin

Bizi hayatta tutan ve temel sorumluluğumuz olan görevlerimiz genelde zaten yorucudur. Yorgun argın eve gelip din-

lenmek, çoğu kez spor salonuna/kursa/toplantıya/eğitime vs. gitmekten daha çekici gelir. Ancak burada kaçırdığımız gerçek şudur: Kendimizi geliştirmek ve ileri gitme eylemlerine yer vermediğimiz sürece gerçekten dinlenip enerji toplamamız mümkün değildir. Aksi hâlde dinlendiğimizi sanıp tükenmişlik hissimizi büyütür ve mutsuz oluruz.

9. Kararsızlık sizi durdurmasın

Her kararın bir seçim olduğunu ve bir şeyi seçerken diğer şeyi kaybettiğimizi bilmek bizi kimi zaman harekete geçmekten alıkoyar. Yanlış karar verme korkusu ve seçmediğimiz şeyi kaybedecek olmanın olası pişmanlığı, karar vermemizi sürekli erteleyerek kendince çözüm bulan bir savunma mekanizmasına yol açar.

Oysa “En kötü karar bile kararsızlıktan iyidir.” Denemek, en kötü ihtimalle ders almayı, “Bunu da denedim.” tecrübesi edinmeyi ve bir sonraki hamleyi daha sağlam atmayı sağlar.

Hiç denememek ise içinde “Ya deneseydim farklı olur muydu?” yazan bir notu şişeye koyup denize atmak gibidir. Kimse ne olacağını bilemez.

10. Kendinize inanın ve harekete geçin

En uzun yollar bile ilk adımla başlar. Aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar elde edemeyeceğinizi unutmayın. Hedefinizi, başarmak istediğiniz amacınızı net olarak görün. Ona ulaştığınızda hayatınızda nelerin daha güzel olacağını hayal edin.

Geçmişteki başarılı anlarınızı hatırlayın. Olumlu düşünün. Potansiyelinize inanın.

Aldığınız kararlar uygulanmadığı sürece bir işe yaramaz. Değişim, hedefe ulaşmak ve mutluluk için aklınızda her ne varsa şimdi harekete geçin.

Ertelemek, kendinden vazgeçmektir. Size bir şeylerin ters gittiğini söyleyen içinizdeki o “huzursuzluk hissiyle” yaşamaya alışmak yerine onu yok etmek için hayatınızın kontrolünü elinize alın ve harekete geçin!

Planlarınızı uygulayacak bir tek kişi var: **Siz!**

Planlarınızı uygulamak için tek bir doğru zaman var: **Şimdi!**



KISIR DÖNGÜLERDEN ÇIKMANIN FORMÜLÜ

*“Fakat zihnini yordukça çözümünü istediği bilmece
karışır, bilmecenin çözümü güçlendikçe zihnindeki
yorgunluk artar, hayali ise bu kısır döngü içinde
hayran hayran dolaşır durur...”*

İntibah, Namık Kemal

Kimi zaman kendimizi bir hamster çarkında gibi hissederiz. Ne kadar hızlı ve çok koşarsak koşalım yerimizde saydığımızı fark ederiz.

Masallardaki *“Az gitmiş, uz gitmiş, dere tepe düz gitmiş; bir arpa boyu yol alamamış...”* deyişi gibi... Hedefe ulaşmak şöyle dursun, yönümüzü bile değiştiremeden boşa çabalar dururuz.

Bu bir **‘kısır döngü’**dür. Aynı olumsuz sonucu veren ve çözüm getirmeyen durumların tekrarlanması olarak tanımlanabilir.

Enerjimizi tüketen ve bizi umutsuzluğa iten bu kısır döngüleri kırıp istediğimiz hayatı yaşamak için yaşantımızda birkaç ince ayar ve güncelleme yapmak gerekiyor:

1. Rutinden kurtulun

İnsan beyninde günde ortalama 70 bin fikir dolaşır ve bunların %95'i bir önceki günle aynıdır. Bunun en temel sebebi günlerimizin ve o günler içindeki eylemlerimizin neredeyse aynı oluşudur. Her gün aynı görüntüleri, aynı duyguları, aynı sesleri, aynı tatları görmek beynimizi de rutine alıştıırır ve yeni düşüncelere kapatır.

Her gün kahvaltıda aynı şeyleri yemek, işe aynı yoldan gitmek, aynı yerden alışveriş yapmak, aynı gazetede aynı yazarları okumak, aynı TV programlarını izlemek...

Oysa dışarıda keşfetmenizi bekleyen sonsuz görüntüler, sesler, tatlar, kişiler, duygular ve fikirler var. Aynı şeyleri yapıp farklı bir hayat ummak kulağa mantıklı geliyor mu? Ezberlediğiniz hayatı, senaryoya uyan bir aktör/aktris gibi her gösterimde aynı şekilde tekrar ettiğiniz sürece oyunun başka türlü bitme ihtimali var mı?

Andre Gide, her ay hiç ilgi duymadığı konularda en az bir kitap okumaya zorlanmış kendini. Böyle bir şey deneyerek başlamaya ne dersiniz?

İşe farklı bir yoldan gidin bu sefer. Her gün dinlediğiniz radyodan başka bir radyo açın. Hiç sevmeyeceğinizi düşündüğünüz bir müzik türü dinleyin.

Farklı biriyle yemeğe çıkın. Daha önce hiç denemediğiniz bir yemek deneyin.

İnternete girip hiç ilginizi çekmeyeceğini düşündüğünüz bir konuyu araştırın. Sevmediğiniz türde bir film seyredin. Hiç okumadığınız bir yazarın köşe yazısını okuyun.

Japonca harfleri öğrenin mesela. Çince, Yunanca veya Arapça da olabilir. Ebru veya suluboya yapın. Origami yapın. Bitkilerin adlarını öğrenin. Daha önce dokunmadığınız taşlara, hayvanlara, ağaçlara dokunun.

Daha önce adım atmadığınız bir binaya, pazara, parka gidin. Adını bile ilk kez duyduğunuz bir yemek yapmayı deneyin.

Yeter ki farklı bir şeyler yapın. Sizi rutinden kurtaracak, aynı şeyleri algılamaktan iştahı kapanmış duyu organlarınızı tekrar canlandıracak, sizi başka yönlere itecek yeni şeyler.

2. Çelişkilerinizi fark edin

Birbiriyle uyumsuz iki farklı inanca veya görüşe aynı anda sahip olmak, bizi 'bilişsel uyumsuzluk' denilen bir çıkmazın içine atar. Bir tıp doktorunun sigara içmesi veya hayvanları çok sevdiğini söyleyen birinin kürk giymesi gibi tutarsız durumları buna örnek gösterebiliriz.

Bilişsel uyumsuzluğun farkındalığı insanı büyük bir çıkmaza götürdüğünden, öyle değilmiş gibi davranmak için çeşitli oyunlar ve savunma mekanizmaları geliştiririz.

Örneğin insanların bazıları mutsuz olduğu hâlde boşanmaz. Çünkü o evliliğe yıllarını vermişlerdir. Çevresi "O, sana göre değil!" uyarıları yaptığında onları dinlemeyip onca emek ve zaman harcanan bu evliliği şimdi bir çırpıda bitirmek kolay değildir. "Onlar haklıymış, mutsuzum." ile "Ben bu ilişkiye ne emekler verdim!" arasındaki bilişsel uyumsuzluk insanları mutsuz değilmiş gibi davranmaya zorlar ve ilişkiyi ısrarla savunmalarına neden olur.

Yine bu nedenle aslında bıktığımız işte çalışmaya devam etmemizi haklı çıkaracak her türlü nedeni buluruz. Bu nedenle oy verdiğimiz partinin yanlışlarını görmemekte direniriz. Bu nedenle tuttuğumuz takımın en büyük olduğuna ve sürekli hakkının yendiğine inanırız.

Aksi hâlde bilişsel uyumsuzluk çıkmazına girip doğrularımızı sorgulamamız, inançlarımızı gözden geçirmemiz, emek verdiklerimizi baştan değerlendirmemiz gerekir. Dün savunduğu-

nu bugün reddetmek suç, farklı düşünmeye başlamak ayıptıymı gibi gelir.

Kendinizi kandırmaktan vazgeçmediğiniz veya çelişkilerini zi görmezden geldiğiniz sürece kısır döngü içinde yürümekten kurtulamaz hatta bir süre sonra bundan rahatsız bile olmamaya başlarsınız.

Değerlerinizle çelişmeyen bir hayat için önce kendi çelişkilerinizi fark edip kabullenmek, bunlarla yüzleşmek ve sonra da bunları yok etmek gerekiyor.

3. Düşünce tarzınızı değiştirin

Ölü Ozanlar Derneği filminin duygusal ve çarpıcı son sahnesini hatırlarsınız. Öğrencileri Bay Keating'i sıraların üstüne çıkararak uğurlamışlardı. Bu, edebiyat öğretmenleri Keating'in daha önce sınıfta çocuklara öğrettiği "Her zaman farklı açıdan bakmalısınız." ilkesinin sembolik bir gösterimiydi.

Farklı yönlerden bakın. Ters açıdan düşünün.

Örneğin, hemen hepimiz sözcüklerle düşünürüz. Oysa buna mecbur değiliz. Dünyanın gidişatını değiştiren birçok yaratıcı beyin sözcükler yerine şekillerle düşünmüştür.

Einstein, kavramları önce şekil olarak canlandırıp ondan sonra formüllere döktüğünü söyler. *Freud*, bilinçaltının açığa çıkarılması fikrine, iki bölümlü bir resme bakarken ulaşmıştır.

Düşünürken sorunları, ilişkileri, metaforları resimleştirin. Mesela maddi sorununuz var diyelim ve bu durumu içinde su olmayan bir havuza benzettiniz. Havuzun boş olmasının nedeni dibinde bir delik olması mı yoksa musluk bozuk olduğu için su gelmemesi mi? İlki için masraflarınızı kısmanız, ikincisi için gelirinizi artırmanız gerektiğini bu şekilde daha kolay görebilirsiniz.

Geniş açıdan düşünün. Aslında olmayan sınırları varsayıp kendinizi kısıtlamayın.

Klasik bir bilmece vardır: “Can ve Cem aynı anne babadan, aynı gün, aynı saat, aynı yerde doğmuştur ama ikiz değildir. Nasıl olabilir?” Aslında çok basit bir cevabı var ama bu soruyu cevabı yokmuş gibi gösteren o anda kendimize koyduğumuz sınırlar. (Cevap: İkiz değiller çünkü üçüzler. Bir de Cenk var ama beynimiz sanki üçüncü bir kardeşleri olamaz gibi görünmez bir set koyduğu için bu aklımıza bile gelmedi.)

Post-it aslında çok güçlü bir yapıştırıcı aranırken tesadüfen bulundu. Onu bulan *Arthur Fry*, aradığının tam tersi kolay yapışıp sökülen bir yapışkan bulunca onu çöpe atmak yerine “Bundan nasıl yararlanabilirim?” diye düşündü.

4. Cesur olun

Konfor alanının dışına çıkmak, risk almak ve değişime yelken açmak cesaret ister. İşin içine reddedilmek ve garipsenmek gibi sosyal engeller de girince içimizi bir “Varsın böyle olsun!” kanıksaması kaplar.

Oysa korkmak doğal bir duygudur. Emin olun, herkes korkar. Cesaret, hiç korkmamak değil; tehlikeye ve korkuya rağmen ileriye atılabilmek demektir.

Sıra dışı düşünmek, düşünce kuralları yıkmak ve başta garipsenecek aksiyonlar almak konusunda cesur olun.

Galilei, dünya düzdür kuralını yıktı.

II. Mehmed, gemiler sadece denizde gider kuralını yıktı.

Beethoven, senfoninin kurallarını yıktı.

Orhan Veli, şiirin kurallarını yıktı.

Freud, geleneksel tedavinin kurallarını yıktı.

Sizin de kendi ezberlerinizi ve sorgulamadığınız kalıplaşmış inançlarınızı yıkmanız konusunda cesur olmanızın zamanı gelmedi mi?

Ele geçirilmek istenen ülkeye donanmalarla ulaşp savaşmak için karaya çıkan askerlere kaçma ihtimalinin kalmadığını göstermek için çarpıcı bir yoldur, gemileri yakmak. Ya savaşp o toprakları alacaklar ya da orada öleceklerdir. Başka yolu veya bahanesi yoktur.

Siz de kendi bahanelerinizi yok edin. Para lazımsa kredi çekin, zaman lazımsa erken kalkın; bilgi lazımsa çalışın, fikir lazımsa danışın.

Ne gerekiyorsa yapın. Sonra cesur olun ve gemileri yakın.



DİLİN BİLİNÇALTINA OLUMLU ETKİ ETMESİNİ SAĞLAMANIN BASİT BİR YOLU

*“Kelimeler yalnızlığı anlattı ve yalnızlığın içinde eriyip
kayboldu. Yalnız kelimeler acıyı dindirdi ve kelimeler
insanın aklına geldikçe yalnızlık büyüdü, dayanılmaz oldu.”*

Tutunamayanlar, Oğuz Atay

Dili kullanma şeklimiz, bilinçaltımızı ve hayata bakış tarzımızı doğrudan etkiler. Sözcük dağarcığımızın fazlalığı, seçtiğimiz kelimelerin farklılığı ve o sözleri kullanma biçimimiz sandığımızdan çok daha önemlidir. Bunun en önemli örneklerinden biri, aynı kavramı bir eylem veya bir isim olarak kullanmak arasındaki muazzam farktır.

Eylem, dinamik bir süreçtir.

İsim ise durağandır. Bitmiş, sınırları çizilmiş ve tanımlanmış şeyleri gösterir.

Yani bir eylemi isme dönüştürdüğümüzde onu süreç olmaktan çıkarır, kalıcı bir sonuç hâline getiririz. Böylece farkına bile

varmadan değişimin önüne büyük bir set çekmiş oluruz.

“Ben beceriksiz biriyim.” ile “Bu konuda beceriksizce davrandım.” arasındaki fark gibi. İlki kendinize koyduğunuz net ve kesin bir etiket. Ben eşittir beceriksiz. Konu kapandı.

İkincisinde ise bir davranış, bir fiil söz konusu. Kendinizle özdeşleştirdiğiniz bir tanım yok, değişken bir süreç var.

Kullanılan dilin bilinçaltına aynen kaydedildiği gerçeğine dayanan bu durum NLP’de meta model olarak adlandırılır. Bilinçaltı bir kavramı ‘isim’ olarak kaydettiğinde onu sabit, kalıcı ve değiştirilemez olarak saklar. Farklı veriler geldiğinde bile onları dikkate almaz.

Lütfen tablodaki cümlelere dikkat edin:

1	2
<i>“İşlerim çok kötü.”</i>	<i>“İşlerim bir süredir kötü gidiyor.”</i>
<i>“Sorunlu bir evliliğim var.”</i>	<i>“Evliliğimde bazı sorunlar yaşıyoruz.”</i>
<i>“Sen güvenilir birisin.”</i>	<i>“Sana güven duyuyorum.”</i>
<i>“Dedem kanser.”</i>	<i>“Dedem kanser hastalığı geçiriyor.”</i>
<i>“O yaramaz bir çocuk.”</i>	<i>“O yaramazlık yapıyor.”</i>

Aynı şeyi ifade ediyorlarmış gibi ama aslında aralarında hayati bir fark var. Sizce hangilerinin değiştirilmesi mümkün gibi? Birinci cümledekiler bir sabit fikri, kesinleşmiş bir hükmü, değiştirilemez bir niteliği ve etiketi anlatıyor: Kötü, sorunlu, güvenilir, kanser, yaramaz... Oysa ikinci cümlede o an için yaşanan, o durum için geçerli olan, farklı yaklaşımla değiştirilebilmesi ve bir süre sonra sona ermesi muhtemel bir süreçten söz ediliyor.

“Dedem kanser.” dediğinizde insanın içini kaplayan hüznün ve kabulleniş duygusu; “Dedem kanser hastalığı geçiriyor.” dediğinizde yerini mücadele ve umuda bırakıyor. Hastalık geçirmenin içinde bile bir geçicilik var.

Örneğin 'şişman' bir etikettir. "Kilo problemi yaşamak." o kişinin tanımı olmaktan çıkıp aşılabilecek bir süreci ifade eder.

'Alkolik' kişinin kendisidir, kalıcı bir isimdir. Ama "Alkol bağımlılığı yaşıyor olmak." değişime açık bir eylemdir.

"Ben aptalım." ömür boyu peşinizden gelecek acınası bir tanımken, "Bu konuda aptallık ettim." cümlesi spesifik olarak yanlış yaptığınız duruma odaklanmanızı ve onu düzeltmenizi sağlayacak bir özeleştirici fırsattır. İlkinde siz eşittir aptalsınız. Her durumda, her koşulda ve her zaman... İkincide aptallık yaptığınız bir süreç yaşamışsınızdır ve bunu görüp sonlandırmanız mümkündür.

"Nasılsın?" diye soran birine "Kötüyüm." diye cevap vermek olumsuzluğu kendimizle özdeş hâle getirip değişime kapalı bir kabullenıştır. Nedenleri sorgulamaktan, nasılları aramaktan uzaktır. Ama "Bu aralar kötü şeyler yaşıyorum." cümlesi kötü şeyleri kendisiyle değil, yaşadığı süreçle eşleştirir. Süreç geçicidir, değişim mümkündür.

Kullandığımız dil, derdimizi anlatabilecek kadar iletişim kurmamızı sağlayan seslerden daha fazlasıdır. Çoğu zaman biz farkında olmasak da bilinçaltımıza etkili mesajlar veren, değişimi açık veya kapalı tutan, hayat tarzımızı doğrudan etkileyen önemli bir beyin programlama aracıdır.

İsimleri eylemlere dönüştürerek cümle kurmak bile, değişimin kapılarını açıp motivasyonunuzu artıran çok etkili bir farkındalığın önemli bir adımı olacaktır.



YENİDEN ÇERÇEVELEME İLE YARATICI DÜŞÜNME YOLLARI

“Yedi yıl önce karımla birlikte Salzburg’taydım, sınıra doğru yürüyüş yapıyorduk... Birdenbire küçük bir ev gördüm, eski bir çiftlik evi; küçük bir bahçesi ve önünde ıtırları olan, tertemiz... Ve aklıma birden bu fikir geldi: İnsan burada yaşayabilir... Böyle yaşamalı... Küçük bir eve sahipsin, hiçbir şeyi düşünmeye gerek yok, kendini yormaya gerek yok; basit, sade bir hayat sürdürüyorsun... Anladınız mı, bilmiyorum: Trenin içindeyken bir ev görürsün, şehrin adını bilmezsin, kimseyi tanımazsın ve orada mutlu olabileceğini hissedersin...”

Clarissa, Stefan Zweig

Orhan Kemal, “Çikolata” adlı öyküsünde, sinirlenen bir kız için *“... Kızın kırmızı tokası sarardı.”* der. İlk okuyuşta tokenın nasıl olup da renk değiştirdiği ve bunun kızın öfkesiyle ne ilgisi olduğu belki anlaşılmayabilir ancak usta yazarın sanatsal bir ifadeyle anlattığı, normalde kırmızı olan tokenın, kızın öfkeden kıpkırmızı olan suratının yanında sarı gibi görünmeye başladığıdır.

Gerçekten bazı renkler tek başınayken başka, diğer rengin yanında başka algılanabilir. Az önce mavi gibi gözükken bir ren-

gin yanına öyle bir mavi koyarsınız ki o renk birden yeşil gözükür gözünüzce.

Resimlerin çerçeveleri de bunun gibidir. Etrafındaki o renklerin ve şekillerin etkisi, görenin izlenimini ve yorumunu derinden etkiler. Çerçeveyi değiştirdiğinizde yeni bir resme bakar gibi olursunuz.

Bu, yaşamımızdaki birçok alan için de geçerlidir. O olayın niteliği, bizim ona hangi açıdan baktığınıza göre değişkenlik gösterir. NLP’de ‘yeniden çerçeveleme’ olarak adlandırılan bu durum basit ama ilginç bir psikolojik gerçekliktir.

Örneğin bir ilişkinin başında bir kişiyi sevme nedenimiz ile ilişkinin sonunda onu itici bulma sebebimiz çoğunlukla aynı özelliğidir. Biz bu aynı özelliği farklı sözcüklerle ifade ederiz. Ona âşık olma nedenimiz ‘açık sözlü’ olması ise ondan uzaklaşma nedenimiz ‘patavatsız’ oluşudur. Özgüveni kibre, samimi oluşu laubaliliğe, eğlenceli olması çocukluğa döndürür. O kişinin özellikleri aynıdır ama biz onları tanımlarken yeniden çerçeveleriz.

Günlük hayatımızda sıkça ve farkında olmadan yaptığımız bu yeniden çerçevelemeleri fark edebilmek ve bilinçli olarak işimize yarar şekilde kullanabilmek hiç ummadığımız çözümlere ulaşmamızı sağlayacaktır.

Peki, günlük hayatta yeniden çerçevelemeyi nasıl kullanabiliriz?

1. Geniş açıdan bakmak

Bazen bir detaya takılıp bunu gereğinden daha büyük bir sorun olarak görür ve resmin tamamına bakmanın sağlayacağı avantajları gözden kaçıırız.

Örneğin çok beğendiğimiz hâlde ödeyebileceğimiz miktarın biraz üzerinde bir kira bedeli olan bir evi tutamadığımız

için üzülrüz. Oysa geniş açıdan baktığımızda o evden işimize şimdiki gibi arabamızla gitmek zorunda kalmayacağımızı, tek vasıtaıyla ulaşabileceğimizi görürüz. Bunun sağlayacağı benzin ve otopark parasından elde edeceğimiz tasarrufun, aradaki kira farkına denk geleceğini görmemiz resmi bir anda değiştirecektir. Hatta apartmanın ortak spor odasını kullanacak olmak, bizi spor salonuna para vermekten de kurtaracağı için toplamda o evi daha bile kârlı hâle getirmiş olabilir.

Ev aynı ev, kira bedeli aynı miktar. Ama şimdi evi tutuyoruz.

Resim aynı resim. Ama yeni çerçevesiyle gayet güzel gözük-meye başladı.

2. Parçalara bölmek

Bazen de sorun, genel durumun büyüklüğünden ve onun gözümüzü korkutmasından kaynaklanıyor olabilir. Bir seferde koca bir lokma yutmak yerine onu parçalara bölerek yemek çok daha kolay olacaktır.

Örneğin bir yıl içinde 36 kitap okumak kulağa nasıl geliyor? Muhtemelen asla başaramayacağınızı, gece gündüz kitap okuyacak zaman ve enerjinizin olmayacağını düşünüyorsunuz. Peki, size günde sadece 20 dakikanızı ayırarak 15 sayfa okumanızı söylesem? Bu çok daha yapılabilir geliyor değil mi?

Oysa sizden aslında aynı şeyi istedim. Günde 15 sayfa, bir ayda 450 sayfa eder; bu da ayda ortalama 3 kitap demek. Yani bir yılda 36 kitap!

Gözünüzde büyüttüğünüz birçok şey, parçalara böldüğünüzde üstesinden gelinebilir ve kolay olur.

3. İçerik değiştirmek

Bir şeyin anlamını yeniden tanımlamak, harika bir yeniden çerçeveleme yöntemidir.

Örneğin trafikte kaldığınız anlar 'boşa geçen stresli zaman'ken, sizin belirleyeceğiniz içeriğe göre 'istediğiniz müziği son ses dinleyebildiğiniz bir özgürlük alanı' veya 'yoğunluktan bir türlü arama fırsatı bulamadığınız eş dostla telefonda konuşmak için harika bir ölü zaman' da olabilir.

Aynı şey spor için de yapılabilir. Koşu bandında geçirilen bir saat son derece sıkıcı gelebilir ama yanınıza alacağınız tabletinizle bir yandan istediğiniz diziyi veya eğitim videosunu izlemek bu ânı çok daha zevkli kılabilir.

Bir şeyi yapmaktan hoşlanmıyorsak içeriğini zevk alacağımız şekilde değiştirmek onu anlamlı ve çekici hâle getirecektir.

4. Niteliği değiştirmek

Bir şeyin değerini biraz da içinde bulunulan koşullar belirler.

İstedikimiz zaman koşabilmemiz bizim için sıradan bir durumken felçli bir hastanın ayak parmaklarını hissetmeye başlaması mutluluk gözyaşlarına neden olur. En sevmediğimiz yemek, ıssız bir adada açlıktan bayılmak üzereyken karşımıza çıktığında artık onu beğenmeme lüksümüz yoktur.

Karşılaştığımız birçok durumun niteliğini değiştirmek, ona olan bakışımızı da belirler.

Sabahın karanlığında sıcacık yataktan kalkmak bir işkence gibidir. Ama gidecek bir işimizin olduğunu gösterir. Bu çerçeveden baktığımızda güne güzel başlarız.

Spor yapmak zor gelebilir. Ama spor yapabilecek kadar sağ-

lıklı olduğumuzu ve onu daha iyiye götürebilme şansımız olduğunu bilmenin motivasyonu bu zorluğun üstesinden gelir.

Çerçeveyi değiştirmek, resmi değiştirmektir.



HERHANGİ BİR SORUN NASIL ÇÖZÜLÜR?

“Bir sorunu, onu çözmek yerine, bu sorunla ilgilenmek isteyen herkes için dolaştıran ve daha zor çözülür kılan korkunç insanlar vardır. Çivinin başına isabet ettiremeyenden ona hiç vurmaması rica edilmeli.”

Gezgin ve Gölgesi, Friedrich Nietzsche

Sorun, istediğimiz bir hedefe ulaşmak için topladığımız güçlerin karşısına çıkan engellerdir. Genellikle belirsizlikten ve gerçekliğinden emin olunmayan durumlardan oluşur. Gerginlik, dengesizlik, uyumsuzluk, belirsizlik gibi unsurlar içerir. Onları problem durumuna getiren de bu özellikleridir.

Size sorun çözmedeki en sihirli anahtarlardan biri olan Mantıksal Algı Boyutlarından söz etmek istiyorum. Mantıksal Algı Boyutları piramidine göre hayatımız alttan üste doğru oluşur.



En altta **çevre** boyutu vardır. Kişi burada “Nerede?” sorusunu sorar kendine. Bu, bilinçaltında vaktimizin çoğunu geçirdiğimiz tepkisel bir boyuttur. Evde, işte, yolda yaptıklarımızın çoğu düşünmeden, kendiliğinden yapılan şeylerdir.

2. Aşama **davranış** boyutudur. Kişi burada “Ne?” sorusunu sorar. Bu boyutta bilinçli akıl devreye girer ve neden-sonuç ilişkisi kurar. Bu etkiye verebileceği seçenekleri düşünür, bu seçeneklerin olası sonuçlarını hesaplar ve davranışa geçer.

3. Aşama **yetenek** boyutudur. Kişi bu seviyede “Nasıl?” sorusunu sorar. Burada çok tekrar ettiğimiz davranışlar alışkanlık hâline gelir. Davranış boyutundaki bilinçli seviyeden, yine bilinçaltına ineriz bu seviyede. Bilinçaltı çok karmaşık şeylerle başa çıkabilmektedir artık.

4. Aşama **değerler** (inançlar) boyutudur. Kişi burada “Niçin?” sorusunu sorar. “Bunu öğrenmeme gerek var mı? Bunu yapmama değer mi?” gibi sorular... Eğer cevap “Bunu yapmama değmez.” olursa davranış boyutunda o iş yapılamaz. Burası bizim yaşamı anlamlandırdığımız boyuttur. Aşılması en zor boyutlardan biridir. İnanç kalıplarımız küçüklükte başlar ve sor-

gulamadan doğru kabul ettiğimiz bu gerçekler hayatımıza yön verir. İnançların geçerliliğini sorgulamak için yeni farkındalıklar kazanmak ve esnek olmak gerekir.

5. Aşama **kimlik** boyutudur. Temel soru “Kim?” olur ve “Ben kimim? Yaşamdaki amaçlarım, görevlerim nelerdir?” gibi sorular burada sorulur. Bu aşamada, kişinin kendine ilişkin inançları devreye girer. “Ben iyi bir anneyim/babayım, ben iyi bir öğretmenim; ben kötü bir şoförüm, ben alkoliğim...” gibi. Bu boyut (pozitif yönde) ne kadar zenginse, kişinin yaşamı da o denli zengin olacaktır.

Bu piramide göre yaşamımızın alttan üste doğru geliştiğini söylemiştim. Ancak sorunların çözümü için yukarıdan aşağıya yol almak gerekir. Bir sorunu çözmek için en azından bir üst boyuttan ele almak gerekir.

Einstein bunu “Problemleri onların olduğu boyutta çözemezsiniz.” diye açıklar.

Yani problem çevre boyutundaysa onu çözmek için davranış boyutundan ele almamız gerekir. Diyelim ki iş yerinizdeki insanlarla bir türlü anlaşamıyorsunuz. Yani piramidin çevre boyutunda, iş yerinizde, sorun var. İlk akla gelen çözümlerden biri, o işten ayrılıp başka bir işe geçmek olabilir. Oysaki çevreyi değiştirmekle sorunu çözemezsiniz. Sorunu çözmek için en azından bir üst basamaktan, davranış boyutundan başlamanız gerekir. Davranış değişikliği olmadığı sürece, yeni çevrede de sorun sürecektir. Örneğin yılan korkunuzu yılandan kaçarak çözemezsiniz. Çevre değişse de korku sürecektir.

Problem davranış boyutundaysa örneğin kişi çok yiyorsa, bu durumda yetenek boyutuna çıkıp o kişiye nasıl dengeli besleneceğini öğretmek gerekir. Stratejiler öğretilmelidir. Burada “Nasıl?” sorusuna cevap bulmak gerekir.

Problem yetenek boyutundaysa yani kişi neyi nasıl yapacağını bildiği hâlde o işi yapamıyorsa mesela nasıl kilo vereceğini bildiği hâlde veremiyorsa, bu durumda kişinin yeterli “Niçin?”i yok demektir. Bu durumda inançları değiştirmek gerekir. “Kilo vermeme gerek yok, şişman olmak bana yakışıyor, istesem de kilo veremem.” vb.

Problem inanç boyutundaysa yani kişi bir şeyi yapması gerektiğine inandığı hâlde yapamıyorsa bu durumda çözümü kimlik boyutunda aramak gerekir. Sorunun çözümünü ancak “Ben kimim?” sorusuna verilecek cevabın “Ben alkoliğim.” ile “Ben iradesine hâkim bir şahsiyetim.” arasındaki kimlik farkı sağlayabilir.

Sorunlarınızın çözümü için mantıksal algı boyutlarını kullanın. Sorun piramidin hangi boyutunda oluşmakta onu bulun. Ardından en üstten aşağıya doğru, en azından sorunun olduğu boyutun bir üst basamağından başlayarak problemi çözün.



“ASLA OLMAZ” DİYEN BİRİNİ “MEMNUNİYETLE...” NOKTASINA GETİREN İKNA ETME SANATI

*“Bir kuşu özgür olduğuna ikna edebilmek niye dünyanın en zor işi?
Üstelik çok kısa süren bir çalışmayla bunu kendilerinin de anlaması
bu kadar mümkünken. Bu iş bunca güç olmak zorunda mı?”*

Martı; Jonathan Livingston, Richard Bach

İster aldığınız bir ürünü iade etmek için mağazaya girip beş saniye önce gördüğünüz bir satış görevlisini, ister gece dışarı çıkmak için babanızı, ister zam için patronunuzu, ister müziği kısması için komşunuzu... Hayatımızdaki en gergin anlardan biri, bizim için önemli konularda karşımızdaki kişiyi ikna etmek zorunda kalmaktır. Üstelik o kişi inatçı ve katı biriye...

Oysa bazı psikolojik gerçekleri ve modern iletişim tekniklerinin püf noktalarını uygulayarak hemen herkese istediğinizi yaptırmanız mümkün. İşte inatçı da olsa, insanları ikna etmek için 7 sihirli ipucu:

1. İlk hedefiniz onu gülümsetmek

Proceedings of National Academy of Sciences'da yayımlanan araştırmaya göre, gülümseyen bir kişi karşıdaki insanlara güçlü bir “ben senin dostunum” mesajı veriyor. Üstelik bir insan gülümsediği zaman endorfin seviyesi yükselir ve kan basıncı düşer.

İkna etmeye çalıştığınız konu sizin için ne kadar önemli ve gerginlik verici olursa olsun o konuşmaya dostça başlamalısınız. Dostluğun en basit göstergesi ve tansiyonu düşürmenin -hem gerçek hem mecazi anlamda- en kolay yolu da içten bir gülümseme.

Karşınızdakine ağzınıza geleni söyleyip içinizi boşaltmak mı yoksa sorunu çözmek mi istiyorsunuz? Sizin gibi düşünmesini istiyorsanız önce onun dostu olduğuna inanmasını sağlayın. Sıcak bir gülümseme, içten bir iltifat ve övgü onun da aynı şekilde pozitif bir karşılık vermesini sağlayacaktır. “Bana doğru gelen şu çatık kaşlı yürüyen trafo da ne istiyor böyle?” diye düşünüp savunma pozisyonuna geçen biri mi yoksa “Ne tatlı bir insan, bana da içten davranıyor. Bir yerden tanıyor muyum acaba?” diyen biri mi daha ikna edilebilir olur sizce?

Şu an bu kuralın bazı insanlar için geçerli olsa da birçok kişinin iyi niyet ve güler yüzden değil, son derece kararlı ve net bir tavırdan anlayacağını; hele tanımadığınız biriye ikna etmek için onda biraz çekinme duygusu uyandırmanız gerektiğini düşünüyor olabilirsiniz. Burada iki püf noktası var: Birincisi bu dediğiniz ikna etmek değil, yaptırmak. Gerginlikle dolu, kim daha güçlüyse onun dediğinin olacağı ve kaybedenin lanet ederek denileni gönülsüzce yapacağı bir gerilim dünyasından söz etmiyorum. Böyle bir tavırla yaşamak sizi “siz” yapacak mı? Hayatınızın büyük resmine baktığınızda “ondan daha çok kabadığınız için kümesi ele geçiren bir hindi” mi olmak istiyor-

sunuz? Eğer öyleyse bu size bazı anlık çözümler sağlayabilir ama seilmeyen, gergin ve mutsuz bir ruh hâli hayatınıza egemen olur. İkincisi ise söz ettiğiniz “zorla yaptırmak” yönteminin başarılı olma ihtimali, “ikna etmek” kadar yüksek olmayacaktır.

Biraz somut örneklerden devam edelim.

Mesela komşunuz geceleri, tam da sizin sessizliğe ihtiyacınız olan zamanlarda, müziği son ses açıyor. Artık kronikleşen bu durumu çözme zamanınızın geldiğini düşünüyorsunuz. Aklınıza ilk gelen çözüm o olsa da, siz gecenin bir saati kapısını alacaklı gibi çalıp onun özgürlük alanına müdahale eden bir yabancı veya anlayışsız bir baş belası konumuna düşmemelisiniz. Sonuçta o kişi komşunuz ve siz onu ikna etmek istiyorsunuz. Siz bir tanıdık, bir komşu olarak kapıyı çalmalısınız. Hatta elinizde akşam yaptığınız kekten bir parça olan bir tabakla... Artık düşman değil dostsunuz. Kalkanlarını çıkarmasına, savunma mekanizmasını çalıştırmasına gerek bırakmazsanız kapı suratınıza kapanmaz. Hem gerçek hem mecazi anlamda!

Zaten anlayışsız yüzlerce müşteriden bıkan bir satış görevlisi, karşısında ona içtenlikle gülümseyen, (yaka kartından öğrendiği) adıyla ona hitap eden, konuşmaya nasılsınız diye başlayan, az önce mağazada olan bir olay üzerine esprili bir cümle kuran bir müşteri gördüğünde sizi onlarca yabancı arasında tanıdık bir yüz görmüş gibi ilgiyle dinlemeye başlayacaktır.

Unutmayın, ilk hedefimiz dost olduğumuzu anlamasını ve gülümsemesini sağlamak. Bu tamamsa gerisi çok daha kolay.

2. Size hemen “evet” demesini sağlayın

Genellikle bir insana, bir fikre veya bir olaya ilk yaklaşımımız nasılsa onu sürdürmeyi severiz. Açıkladığımız bir görüşümüz, o an öylesine söylemiş olsak bile, artık bizimdir. Onun arkasın-

da durmak ve geri adım atmamak için içten içe kendimize ve karşımızdaki insana bir direnç gösteririz. Bu nedenle bir insana istediğiniz konuda evet dedirtmek için, öncelikle uyuştuğunuz ortak noktaları bulmalısınız. Evet diyeceğine emin olduğunuz soruları sorarak sizinle olan diyaloguna olumlu başlamasını sağlamalısınız.

Diyelim Elif Hanım, eşini iş arkadaşı Meral Hanım'ın evinde vereceği bir davete gitmeye ikna etmeye çalışıyor. Hem de televizyonda önemli bir futbol maçı olan bir gün için... Elif Hanım konuyu doğrudan evet cevabını almayı umduğu soruyu sorarak açar ve damdan düşer gibi *“Bu cumartesi yemeğe davetliyiz bak, benim için çok önemli, mutlaka gidiyoruz tamam mı?”* derse alacağı *“Hayır, o gün maç var, ne yemeği!”* cevabına veya en iyi ihtimalle tatsız bir tartışmadan sonra konunun olumsuz bir yargıyla ertelenmesine hazırlıklı olmalıdır.

Oysa Elif Hanım'ın yapması gereken, asıl soruyu biraz ertelleyip kocasına önce evet dedirteceği birkaç soru sormak:

“Hayatım, geçen gün bana iş hayatında yükselmek için sosyalleşmenin önemiyle ilgili bir araştırmadan söz etmiştin değil mi? Neydi o?”

“Tam da yeni arabaya ihtiyacımız olan şu dönemde terfi alsam ne güzel olur değil mi?”

“Meral'i hatırladın mı? Hani tatilde karşılaşmıştık da eşiyile arabalar üstüne sohbet etmiştiniz, hatırladın mı?”

“Meraller evlerinde bir yemek veriyorlar. Tüm ofis davetli. Hatta müdür ve direktör bile gelecekmiş. Sence gitmek iyi bir fikir olur mu?”

“Akşam şöyle giyinip kuşanıp bir yerlere gidip sosyalleşmeyi ne çok zaman oldu değil mi?”

Doğrudan hayır cevabı alma riskinize karşı asıl sorunuzu cebinizde tutun. Önce size evet demesini sağlayın. Hedef sorunu-

za vereceği “asıl evet”e giden yolda toplayacağınız ufak evetler, duruma sizin istediğiniz açılardan bakmasını kolaylaştırmakla kalmayacak, size ve konuya vermeye başladığı olumlu tepkileri sürdürmesini sağlayacaktır. Bunun için de konuşmaya o konuyla ilgili uyuştuğunuz noktaları bularak ve ona onaylatarak başlayın. İlk soracağınız soruya “evet” desin. İkinciye de... Peş peşe birkaç kez daha “evet” desin. Artık asıl soruya çok daha hazır.

3. Onda güçlü bir istek uyandırın

Birine bir şey yaptırmak istediğinizde konuşmadan önce durun ve kendinize “Onun bu işi yapmak istemesini nasıl sağlayabilirim?” diye sorun. Sizin o konudaki istekleriniz ve kendi nedenleriniz karşınızdaki kişide çok yüksek bir motivasyon sağlamayacaktır. Onun bakış açısını yakalayın ve olayı onun gözünden değerlendirin. Siz çikolatalı pastaya bayılabilirsiniz ama balık yakalamak için oltanın ucuna pasta değil solucan takmanız gerek.

Eşinizi bir davete gitmeniz için ikna etmek istiyorsanız “Ye! da da orada olacak, ne zamandır görüşmedim onunla.” demek yerine, o davette eşinizin işiyle ilgili tanışmak isteyeceği kişilerin veya potansiyel müşteri kitlesinin olacağından söz etmek çok daha iyi bir fikirdir.

4. Buna mecbur olmadığını hissetsin

Birinin bir şey yapmasını sağlamanın püf noktalarından biri, karşıdakinin istediğiniz şeyi yapmaya mecbur olmadığını hissetmesidir. Ne kadar güzel bir fikir olursa olsun, başka bir seçeneğinin olmaması insanların “asi benliğini” tetikler ve kalkanlarını çıkarmasına yol açar. Hiç kimse bir şeyi yapmak

zorunda olmak istemez. Birine bir şeyi dayattığınız anda, tüm varlığıyla ona karşı çıkmak için direnir.

Bir çocuğa bile “Bu şurup içilecek, başka yolu yok!” dediğinizde içmemek için ağlayıp kıyameti koparabilir. Oysa ona “Bu şurup senin iyileşmeni sağlayacak ve boğazının ağrısını geçirecek. Hatta iyi olursan hafta sonu basket antrenmanına bile gidebilirsin. Karar senin...” dediğinizde bir süre sonra yelkenleri suya indirme ihtimali yükselir. Çünkü genelde karşı çıkılan şey, önerinin kötü olması değil, bunu yapmaya mecbur bırakıldığında hissedilen kısıtlanma duygusudur.

“Başka yol yok, bunu yapacaksın” demek yerine, kabul ettirmeye çalıştığınız fikri ondan daha zayıf olan ikinci bir seçenekle sunmak çok daha geçerli bir ikna yöntemi olacaktır. Bu ikincisi, kabul ettirmeye çalıştığınız şeyi hiç yapmamak seçeneği de olabilir. Yeter ki ikinci seçenek daha zayıf bir argümanla sunulmuş olsun. Ama her zaman en az iki seçenek sunduğunuzdan emin olun.

5. Fikir ona ait olsun, size değil

Finali her ne kadar hayal kırıklığı olsa da senelerce bizi peşinden sürükleyen Lost dizisindeki en etkileyici karakterlerden biri *Benjamin Linus*’tu. Ben’in en önemli özelliği kendi istediği şeyi karşı tarafa doğrudan söyleyip onu ikna etmeye çalışmak yerine, karşı tarafın o fikri kendi buluşu sanıp öneri olarak ortaya koymasını sağlamaktı. Elbette bu kolay bir iş değil. Biraz sabır ve strateji gerektiriyor.

Diyelim akşam yemeği için dışarı çıkmak istiyorsunuz ama eşiniz hem boşa para harcamamak için hem de işten yorgun geldiğinden evde yemek istiyor. Eşinize “Hadi bugün dışarıda yiyelim.” dediğinizde alacağınız cevap belli. Onu dışarı çıkmak

için ikna etmeniz oldukça zor görünüyorsa o zaman siz de rolleri değişin, dışarı çıkmak için ikna eden değil, ikna edilen taraf olun. Nasıl mı? Fikrin size ait olduğunu düşünmesi yerine, onun geliştirip olgunlaştırmasını sağlayın. Böylece onu kendi fikri gibi düşünecektir.

Bunun için ilk kural: Asıl amacınızı dillendirmeyin, yani “dışarıda yiyelim” demek yok. Bunu o önerecek, biraz sabredin. Siz evde olan ve eşinizin canının pek çekmeyeceği yemekleri sayın: *(düünden kalan) dolma, (onun ağzına bile sürmeyeceği) pırasa, yanında kola da ister misin?.. A bir dakika, kola kalmamış.*

İkinci adım: Bu durumun sorumluluğunu ona verin. “*Sabah çıkarken yardımcı kadına para bırakmamış mıydın alışveriş için? Yorucu ve gergin bir gün geçirdim hayatım ama istersen marketten bir şeyler alıp gelersen ben de istediğin yemeği yapabilirim.*” Çok yaklaştığınızı hissediyorsunuz değil mi?

Son aşama: canını çektirin. Gitmek istediğiniz restorandaki favori yemeğini laf arasında geçirin. “*E ben de isterdim eve geldiğimde suşı çeşitleriyle dolu bir yemek masası tabi. Boston roll, sake maki...*” O restorana gitmesini isteyeceği başka güzel şeyleri, asıl amacınızı belli etmeden söz arasına serpiştirin... “*Bugün hava ne güzel... Trafik yok tabi bu saatte... Çok şık gözüküyorsunuz... Kredi kartının hesap kesimi düündü değil mi?..*”

Ve artık eşinizin size o öneriden söz etmesi için tüm şartlar olgunlaştı. Ağzından “Hadi o zaman dışarıda yiyelim mi bugün?” çıktığı an, serinkanlı tavrınızı bozmayın: “Bilmem, olabilir... Madem istiyorsun gidelim hadi, uzun zamandır çıkmıyorduk.”

Afiyet olsun!

6. Tartışmayın ve eleştirmeyin

Eleştiri boşunadır çünkü insanları kendini haklı görmeye iter. Moral bozacağı gibi o davranışı da düzeltmez. Yapılan ufacık bir eleştiri bile karşıdakinin bize antipati duymasına yol açacağı gibi, savunma mekanizmasını çalıştırmasıyla onu daha da ikna edilmez hâle getirir.

Bir insan inanç, fikir veya kararlarına öylesine bir yakınlık hissediyorsa bile ona doğrudan saldırı geldiğinde birden aşırı bir bağlılık duyar. Sizin ona karşı sunduğunuz tezleri, fikirler olarak değil, öz saygısına yönelik bombardıman olarak görür. Karşınızdaki size yanlış gelen bir şey söylediğinde kendini söylediklerinin saçma olduğunu yüzüne vurma zevkinden mahrum bırakmalısınız. Haklı olmak başka şeydir, karşı tarafı ikna başka. Siz hangisini istiyorsunuz?

Kendi fikirlerinizi alçak gönüllükle ortaya koyun: “Bana kalırsa... anladığım kadarıyla... söylediklerin bazı durumlarda doğru ama şu şartlarda...” Bir şey kanıtlayacaksanız bunu üstü kapalı yapın. Bir şeyi çaktırmadan öğretin, bilmedikleri şeyleri unuttukları şeylermiş gibi gösterin. Ne demişler: “Bir şeyi kimseye öğretmezsiniz, o gerçeği kendi içinde bulmasına yardımcı olursunuz.”

Unutmayın, hiçbir tartışma kazanılmaz, haksızsanız zaten kaybedersiniz, haklı olduğunuzu kanıtlarsanız da karşıdakinin sempatisini kaybedersiniz. İncelemeler, tartışmaların %90'ının sonunda taraflar kendi haklılığına, tartışmaya başlamadan önce olduklarından daha çok emin olduğunu ortaya koyuyor. O hâlde ikna etmek istiyorsanız eleştirmeyin, tartışmayın, haklılığınızı kanıtlamaya çalışmayın. Karşıdakini ikna etmek isteyen kişinin onu yenme hazzının vereceği kişisel tatminden kendini mahrum bırakması gerekir.

7. Duygu dünyasına hitap edin

İnsanların duygu dünyalarına hitap etmeyi başardığınızda onları çok daha kolay ikna edebilirsiniz. Bunun için ajitasyon yapmanıza gerek yok, sadece basit ama önemli sebepler bulun.

Mesela internetteki bir forumda sizin hakkınızda hoşunuza gitmeyen bir cümle varsa ve bunu sildirmek istiyorsanız, site yöneticisine “Bu yorum hoşuma gitmiyor.” yerine “Küçük kızım sizin sitenizi takip ediyor ve babası hakkındaki bu yoruma denk geldiğinde kendini nasıl hissedeceğini düşünmek bile uyularımı kaçırıyor.” demek daha etkilidir.

Yıkadığı örtü ve çarşafı kurutmak için sürekli pencereden asan ve sizin de camınızın kapanmasına neden olan üst komşunuza “Penceremde görmek istediğim manzara sizin çarşaflarınız değil!” demek yerine “Bakın, astığınız çarşaflar tam annemin penceresine denk geliyor. Neredeyse tüm günü cam kenarındaki yatağında dinlenerek geçiren bu kadının manzarasının mavi bir gökyüzü yerine bir çarşaf olmasını eminim siz de istemezsiniz.” demek çok daha etkili olacaktır.

Kimi zaman kararı karşıdakine bırakmak da duygu dünyasına hitap edip yelkenleri suya indirmesini sağlar. İkna etmek istediğiniz kişiye söyleyeceğiniz “*Yine de karar senin. Senin anlayışlı ve nitelikli biri olduğundan kuşkuym yok. İç sesini dinlediğinde sana doğru gelen karar neyse o olsun.*” gibi içten bir cümle, size istediğinizi vermesi için sihirli bir yaklaşım olacaktır.



SİZE ÇOK KIZGIN BİRİNİ “GÖNLÜNÜZÜ ALMAYA ÇALIŞAN” BİRİ YAPMANIN YOLLARI

Kavgalarımız hep bir hiç yüzünden, incir çekirdeğini doldurmayacak, önemsiz nedenlerle çıkıyordu. Kavga bitince neden, nasıl başladığımızı bile anımsamıyorduk. Aklımız, dinmek bilmeyen düşmanlığımıza ayak uydurarak akla yatkın nedenler yaratmaya yetişemiyordu. Barışma gerekçelerimiz, kavga nedenlerimizden de cılızdı. Bazen bir konuşmada karşılıklı açıklama yaparak, hatta gözyaşı da katarak sorunu hallediyorduk.

Kreutzer Sonat, Lev Tolstoy

Hiç yaşamak istemediğimiz sahnelerden biri, öfkелendirdiğimiz insanlarla yüzleşme anıdır. Ödev yapmadığımızda öğretmenle, kırmızı ışıktaki geçtiğimizde polisle, doğum gününü unuttuğumuzda sevgilimizle, en değerli vazosunu kırdığımızda annemizle, müşteriye kaçırdığımızda patronumuzla... İlk aklımıza gelen çözüm kaçmak ve o yüzleşme anını mümkünse sonsuza kadar ertelemektir. Ancak elbette bu kaçış, sorunu çözmez.

Artık olan olmuştur ve bu krizi en az hasarla atlatmak hatta belki de durumu eskisinden daha iyi yapacak bir fırsat elde

etmek mümkün olabilir. Nasıl mı? İşte size çok kızgın birini yatıştırmanın 4 önemli yolu:

1. O sizi aramadan siz onu arayın

İstemediğiniz bir görüşmeyi en az hasarla atlatmanın ve daha da önemlisi aleyhinize olan psikolojik iklimi değiştirmenin ilk adımı, o kaçınılmaz görüşme için önce sizin hamle yapmanızdır.

Ödemediğiniz borç yüzünden size kızgın olan bir alacaklınız mı var? Veya yıl dönümünüzü unuttuğunuz için burnundan soluyan bir sevgiliniz mi? Sakın onun aramasını beklemeyin. Siz onu arayın. Aranan değil de arayan kişi olmanız, karşınızdakinin öfkesini toparlayamamasını, sizin söyleyecek bir şeylerinizin olduğunu düşünerek bir miktar da olsa yumuşamasını sağlayacaktır. Sizin açınızdan da, ummadığınız bir anda onun sizi hazırlıksız yakalaması yerine, söyleyeceklerinizi tasarlayıp konsantre olacağınız en uygun zamanda iletişimi başlatacak olmanın vereceği özgüven ve rahatlık çok işinize yarayacak.

2. Ondan önce siz kendinize sayıp dökün

Karşı tarafa bırakmadan, onun hakkınızda düşündüğü ve söylemeye niyetlendiği her kötü sözü kendinize söyleyin. Kendinize karşı öyle acımasız olun ki karşı tarafa bir şey kalmasın hatta abarttığınızı düşünsün. Karşıdakine, kendini önemli hissetmesi ve üstünlüğünü göstermesinin tek yolu olarak merhamet etmek kalacak.

Oldukça aceleci ve dalgın olduğum bir gün trafikte bir dakika içinde üç farklı kural ihlali yapmayı başardım. Hız sınırını aşmış şekilde giderken önümdeki aracı hatalı solladım ve sonra

da kırmızı ışıkta geçtiğimi fark ettim. Köşedeki trafik polisinin tüm bunlara şahit olmasıyla kendimi memur beyin karşısında buldum. O daha çatık kaşlarını indirip tek kelime söylemeye fırsat bulamadan kendime sayıp dökmeye başladım: *"İnanamıyorum kendime. Herhalde mrmde işlemediğim suların hepsini şu son bir dakikaya sığdırdım. Üstelik bir eğitmenim ben biliyor musunuz? Kendimi asla affetmeyeceğim! Nasıl böyle sorumsuz ve aptalca davranabilirim. şansım var ki kimseye bir zarar vermedim ama yine de bir trafik canavarı olmaktan utanıyorum!"* Polis memuru bana giderek şaşıran ve acıyan gözlerle bakmaya başladı. Ben o anki hislerimi samimi şekilde sıralarken az sonra onun bana bağırıp çağırıp en yüksek cezaları keseceğinden emindim. Ama enteresan şekilde öyle olmadı. Kendime sayıp dkmem bitince şaşkın ve gülümser arası yüz ifadesiyle evrakları inceledi ve *"Belli ki bilinçli bir srcsnz ve bugün kötü bir gün geirmişsiniz. Siz zaten kendinize oldukça kızmışsınız. Bundan sonra daha dikkatli olacağınızdan eminim. Devam edin hocam, iyi akşamlar."* dedi.

Eğer siz karşıdakine bir şey bırakmadan kendinizi samimi ve net şekilde eleştirirseniz, ona kalan en geçerli seçenek sizi affetmek olacaktır.

3. Onu aynalayın

İletişim tekniklerinin en önemlilerinden biri aynalama yöntemidir. Aynalama, adından da anlaşılacağı gibi karşıdakinin ses tonunu, konuşma tarzını, mimiklerini ve beden dilini ona belli etmeden tekrarlamak, bir nevi taklit etmektir. Bizler, kendimize benzeyen kişilerden hoşlanırız ve onlarla aramızda bağ kurarız. Kimse kendisi yumuşak bir ses ve yavaş tempoda konuşurken karşıdakinin yüksek ses ve hızla konuşmasını sempatik bulmaz. Biri otururken diğerı ayakta duran iki insanın uyum-

lanması oldukça zordur. Bu yüzden ikna etmeye çalıştığınız bir kişinin duruşunu, hareketlerini ve tarzını yavaş yavaş aynalayın. Birden onun yaptıklarının aynısını yapmak dikkat çekecektir. O yüzden her on saniyede bir kendinizi güncelleyerek giderek ona benzemeye çalışın.

Doğru aynalama yapıp yapmadığınızı kontrol etmek için bir süre sonra farklı bir şey yapın: Sesinizi biraz yükseltin, arkanıza yaslanın, bacak bacak üstüne atın... Karşıdaki farkına varmadan sizi taklit etmeye başladıysa aynalamayı başarıyla gerçekleştirdiniz demektir. Artık onu yatıştırmanız, ikna etmeniz çok daha kolay. Çünkü bilinçaltında sizi kendi gibi görmeye başladı bile...

4. Çözüm yolunuz olsun

Psikolojik etkenler ve küçük püf noktaları bir yere kadar... Onu her ne sinirlendirdiyse o sebebi ortadan kaldırmak ve telafi etmek için rasyonel bir çözümünüz olmalı. Borcunuzu ödeme-yi unuttuysanız, borcunuzu ödeyeceğiniz zamanı bilerek gidin alacaklınızın yanına. Ve borcunuzun yanında bir hediye, yemek vb. bir telafi sunmayı da ihmal etmeyin. Arkadaşınızın doğum gününü unuttuysanız, onunla konuşmaya başlamadan önce hafta sonu için sevdiği restorandan yer ayırtmış olun mutlaka.

Vazoyu kırdıysanız yenisini almış olarak gidin. En azından elinizde bir tutkal olsun. Telafi edilmesi zor bir şeyse bile çabaladığınızı, kafa yorduğunuzu ve önemsedığınızı gösteren bir eyleminiz olsun.



YENİ TANIŞTIĞINIZ BİR İNSANI KENDİNİZE HAYRAN BIRAKMANIN SİHİRLİ ADIMLARI

*“İşte tam bana göre bir eş. Ama o şatoda oturuyor. Benimse sadece bir kutum var. Acaba kutuda yaşamak ister mi? Hiç sanmıyorum!
Yine de onunla tanışmak isterim.” diye düşünmüş.*

Kurşun Asker, Hans C. Andersen

İyi bir ilk izlenim için asla ikinci bir şansımız yoktur. *Western Ontario Üniversitesi'nin* ilk izlenim hakkında yaptığı araştırmayı yürüten Psikolog *Bertram Gawronsi* “Özellikle aynı bağlam korunduğunda, o kişi hakkında sonraki deneyimleriniz onunla çelişse bile ilk izlenim baskınlığını koruyacaktır.” diyor.

Bu nedenle yeni tanıştığımız bir insanı etkilemek için elimize geçen fırsatı doğru kullanmamız gerekir. İlgisini çekmeye çalıştığımız kişi ister karşı cins olsun, ister hayalimizdeki iş fırsatı elinde olan zengin bir patron, ister hayran olduğumuz bir ünlü, ister arkadaş olmak istediğimiz popüler biri... Kısa bir sürede

ve muhtemelen kalabalık bir ortam içinde o kişinin dikkatini çekmek ve istediğimiz etkiyi uyandırmak için son derece etkili 6 sihirli yol var:

1. Onun bir değerini fark edin

İnsanlar kendi kimliklerini ortaya koymak ve kendilerini önemli hissetmek adına bazı değerleri yanına alarak dışarı çıkarlar. Bu değerlerin bazıları fiziksel olarak fark edilebilir şeylerdir: yakada bir dernek/ takım/ görüş rozeti, vücutta bir dövme, pahalı bir çanta, özel bir mücevher, sportif bir vücut... Bazıları ise o kişi tarafından bahsedilmek üzere can atılan bir bilgidir: kazanılmış bir ödül, saygın bir meslek, bitirilen zorlu bir okul, okul birincisi çocuklar, yapılan bir bağış, sıra dışı bir hobi...

O kişinin fark edilmesi için içten içe yanıp tutuştuğu ama bunu belli etmeyip karşıdaki tarafından fark edilmesi için sabırla beklediği “o şey”i fark edin. Gözle görünür bir ipucu bulamazsanız onun konuştuklarını dinleyin: Ne anlatıyor ve bunu neden anlatıyor? Tekrarladığı sözcükler neler? Neyden söz ederken gözleri parlıyor, pozitif bir beden dili kullanıyor? Alt yazısı ne diyor? Tüm bu soruların cevabı sizi “o şey”e götürecektir. Onu fark ettiğiniz an, artık o insanın en güçlü olduğu (ya da olmak istediği) değerini biliyorsunuz demektir. Bu değeriyle ilgili size gösterisini yapması için onu ilgiyle cesaretlendirin. O konuyla ilgili bildiğiniz şeyleri, varsa ortak yönlerinizi, onu anladığınızı belli eden görüşlerinizi söyleyin ama asla sahneyi ondan almayın. Sizin karşınızda “nihayet sanattan anlayan bir seyirciye en iyi tiradını sergileyen bir oyuncu” gibi görmeli kendini. Sizin karşınızdayken sahne ışıklarını üstünde hissetmeli.

2. Ona dünyanın en güzel sözcüğüyle hitap edin

Her insan için dünyadaki en güzel kelime kendi adıdır. Biriyile tanışırken o kişinin adını duyarız ama önemsemediğimiz biriyse birkaç saniye içinde adını unuturuz. Tekrar hitap etmek için birinin ona seslenmesini beklemeye veya “arkadaşım... siz...” gibi genel geçer ifadelere sıcak bakmıyorsak, meali “ya demin ben seni pek umursamadım aslında” olan o soruyu sorarız: “Pardon, adınız neydi?” Etkili bir tanışmada asla olmaması gereken bu durum için o kişinin adını duyun, unutmayın ve sık sık kullanın.

Bir insana adıyla seslenmek -hele ki az önce tanıştığı biri tarafından olursa- o kişinin kabul görmek, önemsenmek, ilgi çekmiş olmak gibi değerlerini onore edecektir.

3. Susun ve onu dinleyin

Birçoğumuzun düştüğü temel bir yanılgı vardır: “İnsanları etkilemek için güzel konuşmam gerekir.” Asla! İyi bir konuşmacı olmanın altın kuralı, çok ve güzel konuşmak değil; susup karşıdakini dinlemektir.

1980'deki ABD başkanlık seçimlerinde *Ronald Reagan* ve *Jimmy Carter* kıyasıya yarışan iki rakipti. Renkli geçen seçim yarışına ilgi çekici bir şey daha eklendi: İki başkan adayının birkaç gün arayla aynı kişiyle, ayrı ayrı yemek yemesi organize edildi. Bunun için bir kadın yurttaş seçildi. Yemeklerden sonra kadınla röportaj yapılacak ve başkan adayları hakkındaki izlenimleri öğrenilecekti. Medya için harika bir malzemeydi bu. İlk yemek Jimmy Carter'laydı ve bitince kadının Carter hakkındaki görüşleri soruldu. Kadın şöyle söyledi: “Yemek bitince onun ne kadar harika bir insan olduğunu anladım. Her yönü-

le ilgi çekici ve nitelikli bir insan.” Bir sonraki yemek Ronald Reagan’laydı ve o da önceki gibi iki saat sürmüştü. Gazeteciler kadının Reagan hakkındaki izlenimlerini sordular bu kez. Şöyle cevap verdi: “Onunla yemek yedikten sonra kendimi çok iyi hissettim. Daha önce böyle ilgi çekici ve nitelikli olduğumu fark etmemiştim.”

Bir süre sonra seçimler yapıldı. Sizce kim başkan oldu? Kadını etkilemek için durmadan konuşan ve kendini anlatan Carter mı? Yoksa kadını ilgiyle dinleyen Reagan mı?

Doğru bildiniz, yarışı büyük farkla Ronald Reagan kazandı.

İnsanlar, gerçekten ilgiyle dinlendiklerini hissettikleri anda adeta doğal bir terapi görürler. Bunu normal hayatlarında yapan neredeyse hiç kimse yoktur. Dinlermiş gibi gözüken ama o sırada “sözü bitsin de ben de şunu söyleyeyim” diye aklından geçirenleri veya o konuşurken yüzüne baksa da aslında öğlen ne yiyeceğini, akşamki maçı, ay sonunu düşünen insanları hepimiz (her iki rol açısından da) yakından tanırız. Bu nedenle bir insanı ilgiyle dinlemek, o anı “dünyanın en önemli kişisi bana dünyanın en önemli konusunu anlatıyor” hissiyle yaşamak, ikinizi adeta sanal bir küre içine alıp dış dünyadan ayrı bir yere götürecektir. Sanılanın aksine bu seviye dinlemek zor bir iştir ve oldukça çalışma gerektirir ama bunu gerçekten başardığınızda, o kişinin “Neden bilmiyorum ama kendimi çok iyi hissettirdi!” diye bahsedeceği kişi olacaksınız.

4. Ona içten bir ilgi duyun

“Söylediklerini unutabilirim ama kendimi nasıl hissettirdiğini asla” demişler. Bir insana, abartısız ve içten olmak kaydıyla duyacağınız bir ilgi, onun kendini özel hissetmesini sağlar. Freud ve diğer psikiyatristler yanılmıyorsa bir insanın her dav-

ranışındaki temel motivasyon araçlarından en önemlisi kendini değerli hissetmektir. O insana zaten onu etkilemek istemenizi sağlayan bir ilgi duyuyorsunuz, işte bu ilgiyi ona içten ve doğal bir şekilde hissettirmelisiniz.

Kendisi ve söz ettikleriyle ilgili sorular sormak; gülümsemek; üşüdüğünü, yorulduğunu veya rahatsız olduğu bir şeyi fark etmek; kahveyi nasıl içtiğini öğrenip ikincisini tam istediği şekilde sormadan getirmek; içkisinin bittiğini fark edip onun içtiği şişeden kadehini doldurmak; geçerken kapıyı açmak...

5. Saygın olun

Şu maddeye kadar sıraladıklarımı, bu maddede anlatacağım kuralla birleştirmeden değil bir kişiyi etkilemek, bir anda herkes tarafından siyah frakı ve beyaz eldivenleriyle efendisinin etrafında dolaşan bir uşak gibi görülebilirsiniz. Birine ilgi duyup onu etkilemeye çalışan bir insanı dalkavuk gibi gözükmekten kurtaracak olan hayati şeyler var:

- Kesinlikle içten olun. Hissetmediğiniz şekilde davranmayın, düşünmediğinizi söylemeyin. Aksi hemen anlaşılacaktır. Doğal olun, abartmayın.
- Özel alanına girmeyin, ne fiziksel ne düşünsel olarak. İnsanların fiziksel özel alanları vardır, çoğunlukla 50 cm kadardır. Bu sınır aşıldı mı kişi kendini rahat hissetmez. Bu sınırı aşmayın. Dokunmayın, el şakası yapmayın.
- Yeni tanışıyorsunuz, unutmayın. Argo sözler, aşırı tepkiler, abartı hareketler, müstehcen espriler o an komikmiş gibi gelse de sonrasında pek hoş hatırlanmamanıza yol açar.

Saygın olun. Unutmayın, hiçbir kral, saray soytarısının ilgi ve övgüsünden etkilenmez. Kralları mutlu eden, diğer ülke krallarının onlara vereceği değerdir.

6. Sizi aramasını sağlayın

Tanıştıktan ve onu etkilediğinizi düşündüğünüz kadar süre geçirdikten sonra ortamdan ayrılan siz olun. Kibar ve açık bir mazeretle gitmek durumunda olduğunuzu belirtin.

Onun telefon numarasını (o ısrarla size vermek istemediği sürece) almak yerine siz ona kartınızı verin. Sadece kartınızı değil sizi araması için bir bahane de verdiğinizden emin olun. Sohbet sırasında gitmek istediği maça kombinenz olduğundan veya doluluğundan yakındığı restorandaki şef garsonu tanıdığınızdan ya da ikinizin de üye olduğu o dernekte başkanlık için aynı adayı desteklediğinizden söz ettiniz değil mi? O zaman mesele yok.



BİR TANITIMI ÇARPICI, BİR MESAJI ETKİLİ YAPMAK İÇİN İPUÇLARI

*“Ne var ki albayım, oyuncular, hayatları içinde anlaşılacak
ve beğenilmek ve büyük kütlenin ilgisini görmek zorundadırlar.
Hiçbir oyuncu, ömrünü tavan arasında geçiremez.”*

Tehlikeli Oyunlar, Oğuz Atay

Artık tanıtımın, ürün kadar hatta üründen çok daha önemli olduğu bir çağdayız. Bu yüzden büyük şirketlerden tutun da ünlülere kadar hemen herkes “PR çalışması” veya “marketing” denilen ve özü insanları etkilemek olan reklam ve tanıtımlara çok büyük bütçe ve zaman ayırıyor.

Yapılan tanıtımların da benzerlerinden daha etkili olması ve istediği mesajı verip insanları ikna etmesi için bazı koşullar var:

1. Dört kişilik türüne hitap edin

Tanıtım kısmına geçmeden önce size hayatın birçok alanında işinizi kolaylaştırıp insanlarla iletişiminizi çok daha etkili kurmanızı sağlayacak bir bilgiden söz etmek istiyorum. *Gretchen Rubin*, insanların 4 temel kişilik eğiliminden birine sahip olduklarını öne sürer:

1. Destekleyici olanlar: Dışsal ve içsel beklentiye kolaylıkla yanıt verir.
2. Sorgulayıcı olanlar: Tüm beklentileri sorgular ve sadece kendi içinde haklı bulduklarını karşılar; dolayısıyla sadece içsel beklentilere karşılık verir.
3. Boyun Eğenler: Dışsal beklentileri kolaylıkla karşılar fakat içsel beklentilere cevap vermekte güçlük çeker.
4. Asi olanlar: Tüm beklentilere direnç gösterir.

İsterseniz bu dört kişilik eğilimini özelliklerini biraz daha açalım:

1. DESTEKLEYİCİ

Sloganı: “*Disiplin, özgürlük sağlar.*”

Güçlü yanları:

- kendi kendine işe başlayabilir
- kendini motive eder
- dikkatli, güvenilir, titizdir
- plana bağlı kalır
- anlama ve beklentileri karşılama konusunda isteklidir.

Zayıf yanları:

- savunucudur, katıdır
- plan değışince zorluk çeker
- kurallar açık ve belirgin olmadığında huzursuz olur
- etrafındakiler uyarılma, teslim tarihi, gözleme ihtiyaç duyduğunda sabırsız olur
- talepkârdır
- var olmayan kurallara bile uyma konusunda endişelidir

2. SORGULAYICI

Sloganı: “*Beni ikna edersen yaparım.*”

Güçlü yanları:

- veriye dayalıdır
- kendi yargılarına göre adildir
- etkili sistemler yaratmaya ilgi duyarlar
- şeytanın avukatı rolünü oynamayı severler
- yetkileri varsa sisteme rahatça itiraz ederler
- bir gerekçesi yoksa otoriteyi kabul etmek istemezler

Zayıf yanları:

- başkalarının rahatlığını gördüklerinde sabırsızlanırlar
- çılgın olma potansiyelleri vardır
- soruları cevaplanmadıysa -başkaları sorunun çözüldüğünü düşünse bile- konuyu kapatmak istemezler
- başkalarının zorunlu veya adil bulduğu (trafik kuralları gibi) beklentileri reddedebilirler

- sorulara yanıt verme konusunda direnç gösterebilir

3. BOYUN EĞEN

Sloganı: *“Benden istediğin her şeyi yapacağım! Gücüm tükenene kadar.”*

Güçlü yanları:

- iyi bir yönetici, uyumlu bir lider, takım üyesidir
- başkalarının beklentisini karşılama konusunda çok fazla yükümlülük hisseder
- sorumluluk sahibidir
- elinden gelenin fazlasını yapmak ister

Zayıf yanları:

- aşırı çalışma ve yıpranmaya karşı dayanıklı değildir
- isyan etme noktasına gelirse yıkıcı olabilir
- suistimal edilebilir
- alıngan olabilir
- hayır deme ve sınırları çizmede zorluk yaşar

4. ASİ

Sloganı: *“Bir şey yapmak zorunda kaldığımda çok zor ama istediğimde çok kolay.”*

Güçlü yanları:

- fikirleri bağımsızdır, kalıpların dışında düşünür
- basmakalıp bilgilerden etkilenmez
- kendi yolundan gidip sosyal düzene itiraz etme konusunda isteklidir
- gerçek isteklerinin ne olduğunu bilir
- içinden geldiği gibi yaşar

Zayıf yanları:

- bir şey istendiğinde direnç gösterir
- iş birliği yapmaz
- başkalarını düşünmez
- rutin iş ve yöntemlerde başarı konusunda zorluk çeker
- sıradan kuralları yok sayar
- hareketlidir; tek bir işte, ilişkide, şehirde sürekli kalma konusunda sıkıntı yaşayabilir
- rutin ve planlamayla savaş hâlinde
- itibar konusunda umursamaz olabilir

Özetle:

Destekleyici	ne yapılması gerektiğini bilmek ister	irade gücüne ve performansa değer verir	"Bu benim yapmam gereken bir şey, anladım."
Sorgulayıcı	sebepleri bilmek ister	neden ve amaçlara değer verir	"Bunu neden yapmalıyım? bana bir kanıt göster, sebepleri ver."

Boyun Eğen	Sorumluluk verilmesine ihtiyaç duyar	takım çalışmasına ve göreve değer verir	“Bunu ne kadar iyi yapabileceğini göstermeme izin ver.”
Asi	kendi belirlediği şekilde yapmak için özgürlük ister	özgürlüğe ve kendi kimliğine değer verir	“Bana ne yapmam gerektiğini söyleme!”

Bir mesajın etkili olabilmesi için her kişilik eğiliminde yankı uyandırabilmesi gerekiyor. Afiş ve tabelalar da bu şekilde düzenlendiğinde daha etkili olur.

Örnek 1:

“ÇİMLERE BASMAK YASAKTIR!”

Asi ve Sorgulayıcı kişilere hitap etmemesi bir yana, muhtemelen Asi kişilerde çimlere basma isteği uyandıracaktır.

Örnek 2:

ATIKLARI KLOZETE DEĞİL, ÇÖP KUTUSUNA ATIN.
SİZDEN SONRAKİLERİ DÜŞÜNEREK LAVABOYU TEMİZ TUTUN
VE SİFONU ÇEKTİĞİNİZDEN EMİN OLUN.

Bu ilan Boyun Eğenler için hazırlanmış. “Kendiniz için değilse bile, başkaları için temiz tutun.” vurgusu yapılmış. Oysa Asiler için tam tersi “Başkaları için değilse bile, kendiniz için temiz tutun.” demek gerekebilir. Ancak yine de emir kipleri Asi, Sorgulayıcı ve hatta Destekleyicileri bile karşı koymaya itebilir.

Örnek 3:

LÜTFEN DİKKAT
SEVGİLİ KİTAP DOSTLARI,
YERLERDE KARINCALAR GÖREBİLİRSİNİZ. ONLAR KİTAP
KOLEKSİYONUMUZA ZARAR VERİYOR. KARINCA OLUŞMAMASI
İÇİN YİYECEK VE İÇECEKLE GİRİLMEZ.

Destekleyicilere hitap ediyor: Kurallar bunlar ve bunlara uyun

Sorgulayıcılara hitap ediyor: Yiyecek ve içeceklerle girilmemesinin sebebi karınca oluşumu

Boyun Eğenlere hitap ediyor: Karıncaların varlığı kuralların çiğnendiğini gösterir

Asilere hitap ediyor: Kütüphaneyi kullananlar kitap seven kişilerdir ve karınca olmamasının yolu bu.

Örnek 4:

HAVLULARI TEKRAR KULLANMAK HER YIL BİNLERCE LİTRE SU
TÜKETİMİNİ ORTADAN KALDIRIR
TEKRAR KULLANACAKSANIZ LÜTFEN YERİNE ASIN,
KULLANMAYACAKSANIZ KÜVETİN İÇİNE BIRAKABİLİRSİNİZ
DESTEĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ.
HER ZAMANKİ GİBİ SEÇİM SİZİN!

Dört kişilik türüne de uygun bir tabela.

2. Görsel kullanın

The Telegraph'ta 2016'da yayımlanan "Bilgi Çağına Merhaba" başlıklı makale, 1986 ile günümüz arasında kullanılan sözcük sayısının 5 kat arttığını gösteriyor. Bir başka değişen faktör

ise eskiye oranla çok daha hızlı yaşadığımız gerçeği. Etkileşim için çok daha kısa zamana ihtiyacımız var. Görsel içerik doğal olarak daha kolay etkileşim sağlıyor.

Yapılan araştırmalara göre bir insan bir görseli saniyenin 10'da 1'i sürede anlayabilirken, 200-250 kelimelik bir metni 60 saniyede okuyabiliyor. Bu yüzden imajlarla mesajınızı vermeniz daha kolay ve daha akılda kalıcı oluyor.

Web sitelerinde etkileşim için görseller metinlere göre %47 daha etkili olduğu görülüyor.

Fotoğraf kullanılan postlar Twitter'da %35 daha fazla retweet edilirken, Facebook'ta paylaşılan içeriklerin %87'si fotoğraflı. Günümüzde en çok rağbet gören Instagram, Snapchat, Pinterest uygulamaları ise neredeyse tamamen görsellerden oluşuyor.

Bu yüzden konuyla alakalı bir görsel kullanmayı ihmal etmeyin. Basit bir resim bile olsa olur. Konunuza göre esprili ve abartılı bir görsel de olabilir.

3. Sıra dışı olun

Ünlü grafik tasarımcı *Milton Glaser* "Bir tasarıma verilecek üç tepki vardır: 'evet', 'hayır' ve "vay be!" Hedeflenen tepki 'vay be!' olmalıdır." der.

İlan veya afişinizi benzerlerinin de olduğu bir alana asacaksanız diğerlerinden daha fazla dikkat çekmesini ve okunabilir olmasını sağlamanız gerekecek demektir. İlgi çekmesi için farklı renkte bir kâğıt kullanabilirsiniz. Kağıdınızın da kare veya dikdörtgen değil de farklı şekilde olması da ilginç olabilir. Etkili ve merak uyandıran bir başlık ve hatta slogan kullanmak da bu işin olmazsa olmazlarındandır. Ancak unutmamak gerekir ki kimi zaman da sadelik ve yalınlıkla ilgi çekmek daha mümkün olabiliyor.

Bir de asıl amaç ilanı okutmak ve mesajı karşı tarafa ikna edici biçimde vermek. Bu da okunabilirlikle mümkün. Dikkat çekmek için asıl noktayı kaçırmayın. İlanınız öncelikle okunabilir olmalı. Yazı karakterlerini sıra dışı ve okunması zor fontlardan seçmemelisiniz. Yazının tamamını büyük yazmak, dikkat çekici ölçüde yazım yanlışı yapmak, çok uzun ve aynı büyüklükte yazılar yazmak, okunabilirliği yok edecektir.



BİR TOPLANTIDA OYLAMAYI LEHİNİZE ÇEVİRME STRATEJİLERİ

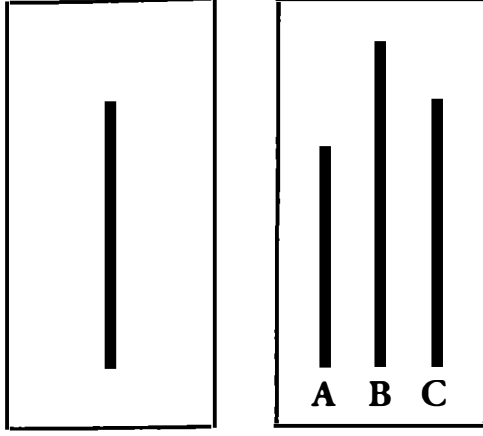
“Toplantılar! Amma da bayılırız toplantılara! Tanrının günü toplantı olsun. Konuşup duralım...” Dönüp dirseğine yaslandı: “Bahse girerim ki şimdi deniz kabuğunu öttürsem, koş a koş gelirler hemen. Hepimiz ağırbaşlı hâller takınırız. Biri kalkıp der ki bir jet uçağı yapalım ya da bir denizaltı ya da bir TV alıcısı. Toplantı bittikten sonra, beş dakika çalışırlar; sonra gene basıp giderler ya da ava çıkarlar.”

Sineklerin Tanrısı, William Golding

Hayatımızın birçok anında küçük büyük birçok toplantıya katılmak durumunda kalıyoruz. İş yerinde proje toplantısı, yaşadığımız yerde apartman toplantısı, aile meclisinde veya arkadaşlar arasında karar toplantısı... Bunlar basit ve formaliteden olduğu kadar önemli ve sonucu bizi çok ilgilendiren toplantılar olabiliyor.

Özellikle arzu ettiğiniz yönde bir karar çıkması sizin için önemli olan ciddi bir toplantıdan istediğiniz sonucu almak için basit ama etkili püf noktaları içeren 6 ipucu:

1. İlk söz alanın sizinle aynı fikirde olan biri olmasını sağlayın



Psikolog *Solomon Asch*, bu görseli deneklere göstererek hangi seçenek ile sol taraftaki çizgi aynıdır diye sorar. Beklentisi doğal olarak insanların C şikkını seçmesidir fakat deneklerin % 76'sı en az bir kere A veya B seçeneğini işaretler. Peki katılımcılar nasıl olur da yanıt bu kadar ortadayken doğru cevap yerine yanlış seçmiştir?

Deneyin dizaynında, denek ile beraber 7 tane deney ekibi üyesi bir masa etrafında oturuyorlar ve denek genellikle 6. sırada yer alıyor. Yani, kendisinden önceki, sözde diğer katılımcıların cevaplarını duyuyor. Deney ekibi hep bilerek iki yanlış seçenekten birini söylüyor. Yani esas denek, kendinden önce söz alanların hiçbirinde açık ve net ortada olan doğru cevabı duymuyor.

Psikolog Asch, deneklerle bir de yüz yüze görüşme yaparak neden göz göre göre yanlış cevabı verdiklerini sorar. Herkes, diğer katılımcılardan farklı cevap verirlerse tuhaf bir durumda kalacaklarını düşündükleri için bu şekilde cevap verdiklerini söyler. Bazıları ise, diğerlerinin yanlış cevabı verdiğini bildiği

hâlde, “gruba uymak” adına bilerek yanlış cevabı verdiğini ifade eder. Küçük bir kısım ise, grubun verdiği cevapların doğru olduğuna gerçekten sonuna kadar inandığı için onlarla aynı seçenekleri işaretlediğini bile söylüyor.

Bir arkadaş grubuyla restorana gittiğinizde ne yiyeceğiniz konusunda bir kararsızlık yaşıyorsanız muhtemelen kendinden emin bir şekilde siparişini ilk söyleyen arkadaşınızın yediği yemekten yiyeceksiniz. Hatta sadece siz değil, kararsız olanların çoğu aynı yemeği söyleyecekler.

Biz insanlar kararsız kaldığımızda “Aslında doğruluğu net olan bir karar var ama ben farkında değilim.” diye düşünürüz. Bir an önce o doğru görüşü bulmak ve “mantıklı” tarafta yer alabilmek için can atarız. Bu yüzden ilk ve kararlılıkla söylenen görüş eğilimimizi hemen o yöne çeker. Özellikle herkesin sırayla seçimini söyleyeceği bir toplantıda ilk görüşün ne olduğu hayati derecede önemlidir. Hele üst üste iki görüşün de sizinle aynı olması, kararsızların yön vereceği bir oylamayı neredeyse garantilediğinizin müjdecisi olacaktır.

2. Destek isterken “üç tür öğrenme stili”ne de uyun

İnsanlar öğrenme stilleri bakımından üçe ayrılır:

1. İşitsel olanlar: Dinleyerek, sohbet ederek, tartışarak öğrenirler. Ses tonu, vurgu ve konuşma tarzı dikkatlerini çeker. Bu tür insanları etkilemek için güzel hitabet gerekir.
2. Görsel olanlar: Sadece konuşarak onların ilgisini çekmeniz zor. Görmeye ve okumaya daha yatkındırlar. Grafikler, resimler, tablolar, broşürler kullanmak, onlara ulaşmanızı sağlar.

3. Dokunsal olanlar: Kendisi de işin içinde olmayı sever. Fiziksel temastan hoşlanırlar. El ve beden hareketleri ilgilerini çeker. Genelde hissettikleri duygularla hatırlarlar.

İster oylamaya girmeden kuliste ayaküstü destek isteyin, ister kürsüde son bir sunum yapın... Her zaman bu üç tür insana da hitap ettiğinizden emin olun.

Ne kadar güzel konuşursanız konuşun, eğer sadece konuşursanız görsel ve dokunsal olanlara pek fazla hitap etmeyeceksiniz demektir. Ancak konuşmanız sırasında birkaç basit resim kullanmanız veya dağıtacağınız bir küçük broşür görsellerin de ilgisini çekecektir. Dokunsalları da unutmayın. Merhum Cumhurbaşkanı *Süleyman Demirel* bunu şöyle açıklardı: “Elini sıkmadığın vatandaşın oyunu almayı unut.” Onlara dokunmanız, beden dilini kullanmanız ve duygu dünyalarına hitap etmeniz gerekecek. İnsanların tamamının desteğini istiyorsanız, tamamının dikkatini çekecek şekilde oy istemelisiniz.

3. Karşı taraftan daha pozitif olduğunuza emin olun

Yale Üniversitesi psikologlarından *John Barg*, insanların mutlu ve sıcakkanlı bir tavır içinde olduklarında fikirlerinin de olumlu bir önyargıyla dinlendiğini söylüyor.

Gergin ve stresli olanlar ya haksız olduklarını bilirler ya da kaybedeceklerini anlamışlardır. İnsanlar genellikle bu iki tarafta olmayı da sevmezler. Kendinden emin, içten bir şekilde gülümseyen ve rahat olan insanlar ister istemez bir çekim yaratırlar. Yayıdığınız havayla yaratacağınız çekim, insanların sizinle aynı tarafta yer almalarını veya en azından ikna edilmeye daha açık olmalarını sağlayacaktır.

4. “Son dakika kozunu” kullanın

Taraflar, oylanacak şeyle ilgili tüm argümanlarını sundu. Şimdi insanlar ya kararını verdi ya da sunulan tüm savları kafasında tartmaya devam eden bir kararsızlık içindeler. İşte tam bu an için sakladığınız son kozunuzu oyuna sürmek için doğru zaman.

Genelde politikacılar en çok heyecan veren projelerini hep son ana kadar gizleyip seçime en yakın zamanda açıklayarak bu son dakika kozunu kullanma konusunda usta olduklarını gösterirler. Yine, size pazarlanan bir ürünü düşünün. Satıcı ürünün tüm özelliklerini saymış, almanız için tüm mantıklı gerekçelerini sıralamıştır. Artık karar vermeniz, alıyorum veya almıyorum demeniz gereken an gelmiştir. Bu sırada birkaç saniye süren sessizlik satıcı tarafından bozulur ve o anda son dakika kozu öne sürülür: “Üstelik bu ürünü aldığınızda garanti kapsamınızı da 3 yıl daha ücretsiz uzatmış olacaksınız!”

Son dakika kozu, terazinin size yakın kefesine koyduğunuz ve kararsızların dengesini lehinize bozmaya yarayacak bir külçe gibidir. Zaten istediğiniz gibi oy verecek olanların iyice emin olmalarını sağlar. Karşı taraftakilerin düşüncelerini değiştirmese bile en azından kafalarını karıştırır. Kim bilir belki de aleyhte oyları çekimsere bile çevirebilir. Ama en azından karşı tarafın moralini bozup 3. maddede size mutlak üstünlük sağlayacaktır.

5. Açık oylama mı kapalı oylama mı yapılması gerektiğini belirleyin

Kişisel ilişkiler veya manevi baskı hissi insanın açık oylamalarda gerçek görüşü doğrultusunda oy vermesini engelleyebilir. Bu durum bazen lehinize bazen de aleyhinize olabilir. Bu ne-

denle oylamanın dinamiklerine ve oy verecek kişilerin durumuna bakarak hangi tür oylamadan sizin istediğiniz sonucun çıkacağını hesaplamalı ve usulün sizin istediğiniz yönde olmasını sağlamalısınız.

6. Kazanamayacaksanız en azından kaybetmeyin

Oylamayı kazanamayacağınızı fark ettiğiniz anda, oylama başlatmamak için elinizden geleni yapın. Ne tür bir oylama olduğuna göre değişmekle birlikte bu tür durumlarda genellikle hukuksal bir açık bulunur. Oylama için hukuksal şartlar tam değilse buna sonuna kadar itiraz edin. Eğer hukuki bir durum yoksa herhangi bir etkileyici neden bulun. Orada olmayan ama bu işe emek veren birine haksızlık olacağını, oylamayı bir sonraki zamana ertelemekle kimsenin bir şey kaybetmeyeceğini, dışarıdan gelen sesi, havanın aşırı sıcak olduğunu, ülke genelindeki bir olayı... Yaratıcılığınızı ve ikna kabiliyetinizi kullanın ve o an kaybetmek yerine yeni bir fikir bulacağınız bir zaman kazanın.



DOĞRU İLETİŞİM TEKNİKLERİNİ KULLANARAK ARANAN VE SEVİLEN KİŞİ OLMANIN FORMÜLÜ

“Yalnız kalma becerisine sahip olmadığını gayet iyi bilen, son derece sosyal bir insandı, ayrıca bu hâliyle sevilen ve bütün çevrelerde aranan biriydi. Kendi başına kalma eğilimine asla sahip değildi ve kendisini daha yakından tanıma isteğini de hiç duymadığından bu türlü yalnızlıklardan olabildiğince kaçınırdı.”

Yakıcı Sır, Stefan Zweig

Çoğu insan aranan ve sevilen kişi olmanın doğuştan gelen bir yetenek veya dış görünüş güzelliği gibi değiştirilemez özelliklerden kaynaklandığına inanır. Aslında sevilen biri olmak bizim kontrolümüzde olan ve doğru iletişim temelli bir özelliktir.

UCLA Üniversitesi’nde yapılan bir çalışmada, deneydeki katılımcılar, sevebilir olmaya verdikleri önem açısından 500 sıfat arasında sıralama yaptılar. En çok seçilen özellikler sanıldığı gibi yetenek, zekâ ya da çekicilik değil; içtenlik, şeffaflık ve empati kurabilmek olarak belirlendi. TalentSmart’ın bir nil-

yondan fazla kişi hakkındaki bir başka araştırma verisi de bu bilgiyi doğruluyor.

İşte doğru iletişim teknikleriyle aranan ve sevilen biri olmanıza katkıda bulunacak formüller:

1. İletişimi bir bütün olarak kullanın

İletişimde seçtiğimiz kelimelerin etkisi sadece %7. O kelimeleri nasıl söylediğimiz yani ses tonu ve vurgularımız %38’lik bir etkiye sahip. Ses tonu olmadan sadece sözcüklerle iletişim kurma çabamız etkili olmadığı gibi çoğu zaman da yanlış anlaşmalara neden olabiliyor. Bu yüzden telefonlarla mesajlaşırken “emoji” dediğimiz yüz ifadelerini kullanmak istiyoruz. “Nasıl-sın?” diye soran birine “İyiyim” yazmak eksikmiş gibi gelebiliyor. Haksız da değiliz çünkü bu iyiyim ses tonuna göre gerçek bir mutluluk veya aslında üzgün ama zorlama bir nezaket yanıtı veya tam tersini anlatan bir trip atma ifadesi olabilir.

Bu yüzden önemli konuşmaların en azından telefonda yapılması, sadece mesaj veya e-posta ile olmaması öneriliyor.

Ancak kelimeler ve ses tonu toplamda %45’lik bir etkiye sahip. Geriye kalan %55’lik etki oranı ise mimiklerimiz ve beden dilimiz. Karşımızdaki kişiye çatık kaşla ve işaret parmağımızı ona doğru uzatarak konuştuğumuzda, sözcüklerimizin ve ses tonumuzun artık bir önemi kalmıyor. Karşımızdaki kişi bizden gelen tehdit mesajını en net biçimde alıyor.

Birini gerçekten etkilemek ve ikna etmek istediğinizde mutlaka beden dilinizi de işe katacak şekilde onun karşısında olun. Bu gerçeği bildiği için siyasetçiler ve iş adamları, yarım saatlik bir toplantı için saatler süren yolculuklar yapıp önemli görüşmeleri mutlaka yüz yüze gerçekleştiriyorlar.

Ayrıca “orada olmak” da önemli bir tavır. Özellikle insanla-

rın destek ve ilgiye ihtiyaç duyduğu anlarda yanlarında olmanın yerini hiçbir şey tutamaz. İnsanlar yakınlarında olan, sık gördükleri ve tüm unsurlarıyla iletişim kurdukları kişileri daha yakın bulurlar.

2. Doğru benlik durumlarını oluşturun

20. yüzyılın en önemli psikiyatrlarından *Dr. Eric Berne*'e göre, yaşı kaç olursa olsun her insanın üç benlik durumu vardır:

1. Çocuk Benlik Durumu
2. Yetişkin Benlik Durumu
3. Ebeveyn Benlik Durumu

Toplumsal yaşamda bireyler, kişiler arası iletişimin düzeyine göre, bazen ebeveyn rolü, bazen yetişkin, bazen de çocuk rolü oynayabilirler. İdeal olan yetişkin benlik olarak kabul edilse de önemli olan bu üç rolü, yerine ve zamanına göre uygun bir şekilde kullanabilmektir. Bu rollerden biri diğerini bastırdığında sağlıklı ilişkiler ortaya çıkmaktadır.

Çocuk Benlik Durumunda duygular, sabırsızlık, doğallık ön plandadır. Örneğin eve gelen misafire “Niye tatlı getirmediniz?” diyen ya da kaç yaşında olursa olsun, “Canım istiyor. Bana ne!” diye direten bir kişi bu benlik durumundadır. “Tamam efendim, siz nasıl isterseniz” diyen bir kişi Uslu Çocuktan, “sana inat dediğinin tersini yapacağım” diyen kişi ise Asi Çocuktan mesaj vermektedir. Yaşı ya da eğitim düzeyi ne olursa olsun her insan, Çocuk Benlik Düzeyini sergileyebilir, hatta yeri geldikçe de sergilemelidir.

Ebeveyn Benlik Durumu kendisini, “Koruyucu Ana Baba” ve “Eleştirici Ana Baba” olmak üzere iki şekilde ortaya çıkarabilir. Koruyucu Ana Baba olarak davrandığımızda, karşımızdaki kaç yaşında olursa olsun, onun sağlığını ve çıkarlarını korumaya yöneliriz. “Terliğini giy”, “yemeğini ye”, “sen onlara aldırma” türünden mesajları Koruyucu Ana Babaya örnek olarak gösterebiliriz. Koruyucu Ana Babada özveri ve başkaları için bir şeyler yapma isteği vardır. Eleştirici Ana Baba olarak davrandığımızda ise toplumsal kuralları değerleri korumaya, bunları uymayanları eleştirmeye ve gerektiğinde cezalandırmaya yöneliriz. “Öyle oturulmaz”, “Bir daha yalan söylersen fena yaparım” türündeki mesajlar, Eleştirici Ana Babaya örnek olarak verilebilir.

Yetişkin Benlik Durumu ise akılcı, mantıklı ve rasyonel olmayı ifade eder. Yetişkin rolünü dengeli bir şekilde kullanan bireyler, bağımsız hareket edebilir, kendi ayakları üzerinde durabilir, kendine yetebilir ve bütün bunlarla birlikte kendini gerçekleştirebilir. Yetişkin Benlik Durumu, Ebeveyn Benlik ile Çocuk Benlik arasında denge kurar. Bu nedenle Yetişkin yanımız ne sadece toplumsal kuralları gözetir ne de yalnızca kişisel ihtiyaçlarımızı dikkate alır. Yetişkin yanımız sayesinde, yargılayıcı ya da duygusal olmadan, aklımızın gerekli gördüğü mantıklı, serinkanlı ve çözüm odaklı davranışları sergileyebiliriz.

Birkaç örnekle somutlayacak olursak:

1)

Ali: Raporlarımı bulamıyorum. Sen gördün mü?

Can: Hatırlamıyorum. Toplantı odasında olabilir mi?

Burada iki kişi de Yetişkin benlikte.

2)

Ali: Raporlarımı bulamıyorum. Sen gördün mü?

Can: Nereye koyduysan ordadır.

Bu diyalogda Ali, Yetişkin benlikte. Can ise eleştirel Ebeveyn benlik konumunda.

3)

Ali: Olamaz! Raporlarım yok! Mahvoldum!

Can: Önce bir sakın ol. Ben yanımdayım, birlikte arar buluruz şimdi.

Burada ise Ali, Çocuk benlikte; Can ise destekleyici bir Ebeveyn benlik durumunda.

Kurduğumuz tüm iletişimlerde öncelikle bizim o anki benlik durumumuzu fark etmeli ve karşımızdaki kişinin hangi benlikte olduğunu anlamalıyız.

Ardından çevremizdeki insanlarla sürdürülebilir ve sağlıklı bir iletişim için doğru transaksyonu oluşturmamız gerekiyor. Transaksiyon, sosyal ilişkinin birimidir. İki veya daha fazla kişi birbiriyle karşılaşır ya da geç içlerinden biri konuşacak veya diğer(ler)inin varlığına dair bir tanıma belirtisi gösterecektir. Buna transaksyonel uyaran diyoruz. Diğer kişi o uyaran ile ilişkisi olan bir şey söyleyecek veya yapacaktır. Buna da transaksyonel yanıt diyoruz.

Aksi hâlde, kullandığımız kelimelerde bir sorun olmadığını düşünmemize rağmen taraflardan en az birinin iyi hissetmediği bir iletişim içinde olabiliriz.

Aslı ve Kerem salondadır. Kerem önündeki dizüstü bilgisayarında hararetle şekilde çalışırken Aslı biraz ağlamaklı bir sesle:

“Bu sabah ayağımı kapıya vurdum, hâlâ dokununca çok ağ-
rıyor. Ay ay ayy! Tüm canım o küçük parmağımda.”

Kerem, oturduğu yerden kafasını Aslı’ya çevirerek:

“Bilirim. Ayak küçük parmağı kontrol açısından zor bir ko-
numda olduğundan genelde sağa sola çok çarpılır. Hassas ol-
duğu için de çok acır. İstersen buz koyalım ve yarın geçmezse
doktora gösteririz.”

Diyalog burada kesilir. Kerem açısından bu konuşmada hiç-
bir sorun yoktur. Karısının ağrısını anladığını belli etmiş, nedeni-
ni mantıksal olarak açıklamış, çözüm önerileri sunmuştur. Oysa
Aslı bu diyalogu ertesi gün en yakın arkadaşına “Kerem benimle
hiç ilgilenmiyor, artık iyi anlaşılamıyoruz.” şeklinde anlatır.

İkisi arasındaki sorunun nedeni uyumlu transaksion po-
zisionlarında olmamaları. Aslı acısını ağlamaklı şekilde ifade
edip duygularını abartılı şekilde belli eden Çocuk benliğindey-
di. Peki Kerem? Kerem ise olaya mantıklı ve serinkanlı yakla-
şan Yetişkin benlik durumundaydı. Aslı kendini kötü hissetti
çünkü o andaki Çocuk benliğinin ihtiyacı olan serinkanlı bir
Yetişkin’in mantıklı cümleleri değil, kendisine destek olacak
destekleyici bir Ebeveyn’in varlığıydı.

Şu şekilde bir diyalog doğru bir transaksion olacaktı:

Aslı biraz ağlamaklı bir sesle:

“Bu sabah ayağımı kapıya vurdum, hâlâ dokununca çok ağ-
rıyor. Ay ay ayy! Tüm canım o küçük parmağımda.”

Kerem, bilgisayarı bırakıp Aslı’nın yanına giderek:

“Ah kıymam ben güzel karıma. Çok mu acıdı? Dur hemen
buz getireyim. Al şu yastığı ayağının altına. Aman dikkat et
canım.”

Artık Çocuk benlik ve onun ihtiyacı olan destekleyici bir
Ebeveyn var ve başarılı bir transaksion gerçekleşti. Ertesi gün

Aslı en yakın arkadaşıyla eşi hakkında değil, yeni sezon ayakkabılar hakkında konuşabilir.

Bu örneklerde olduğu gibi, karşımızdakiyle uyumlu benlik durumlarında olduğumuz zaman iletişim çok daha olumlu ve sürdürülebilir oluyor.

3. Etkin dinleyin

Çoğumuz asıl olanın konuşmak olduğunu sansak da iyi bir iletişimin en önemli unsuru etkin dinlemektir. Karşımızdakini tüm ilgi ve dikkatimiz onda olacak şekilde can kulağıyla dinlemek onun kendini harika hissetmesini sağlayacağı gibi ilişkimizi de sağlıklı ve güvenilir yapacaktır.

Dinlemeninse farklı seviyeleri var:

Birinci seviye dinlemede karşı tarafı dinliyor gibi gözüküyoruz veya onu kendi gündemimizle dinliyoruz. “Hani sözünü bitirse de ben de şunu söylesem” diye içimizden geçirdiğimiz tarzda bir dinleme.

Ayşe: Bugünlerde içimde bir belirsizlik var. Sanki bir şeyler olacak gibi hissediyorum.

Naz: Ben de dün akşam bir türlü uyuyamadım. Hatta kalktım gece bir şeyler atıştırdım. Sonra pişman oldum...

Naz'ın Ayşe'yi kendi gündemiyle ve birinci seviyede dinlediğini görebiliyoruz.

İkinci seviye dinlemede karşı tarafı onun gündemiyle dinliyoruz. Gerçekten ilgi ve dikkatimiz onun üzerinde. Olması gereken bir dinleme türü.

Ayşe: Bugünlerde içimde bir belirsizlik var. Sanki bir şeyler olacak gibi hissediyorum.

Naz: Öyle mi? Ne gibi?

Ayşe: Ben de anlamadım. Hani bir bekleyiş içindedir. Bir yerden önemli bir haber gelecekmiş gibi.

Naz: Anlıyorum. Adını koyamadığın bu yüzden de buzursuz olduğun bir şeyler bekliyor gibisin. Bu sana başka nasıl hissettiriyor?

...

Bu diyalogda ise Naz, Ayşe'yi ikinci seviyede dinliyor. Kendi gündemini katmıyor. İlgisi Ayşe'de ve anlattıklarında.

Dinlemenin en ideali olan **üçüncü seviye dinlemede** ise karşı tarafı onun gündemiyle dinlemenin yanında sezgilerimizi de devreye sokup mimiklerini, ses tonunu ve duraksamalarını fark ediyoruz.

Ayşe: Bugünlerde içimde bir belirsizlik var. Sanki bir şeyler olacak gibi hissediyorum.

Naz: Öyle mi? Ne gibi?

Ayşe: Ben de anlamadım. Hani bir bekleyiş içindedir. Bir yerden önemli bir haber gelecekmiş gibi.

Naz: Önemli bir haber derken gözlerinin parladığını gördüm. Ses tonun da iyi geliyor. Güzel bir haber de olabilir mi bu?

Naz'ın Ayşe'yi onun gündemiyle dinlemekle kalmayıp ondaki mimik ve ses tonu değişikliklerini de fark ettiği üçüncü seviyede bir dinleme.

4. İçtenlikle takdir edin

İnsanlar kullandığınız kelimeleri, anlattığınız olayları ve birçok önemli şeyi unutabilir ama onlara kendilerini nasıl hissettirdiğinizi asla unutmazlar.

Unutulmayacak olumlu anlardan biri de takdir edildiğimiz andaki hislerimizdir. Yaptığımız iyi şeylerin görülmesinden ve bize övgü olarak yansıtılmasından çok hoşlanırsınız. Zaten yaptığımız hemen her eylemin içinde değer görme çabasının da olduğu bir sır değil. İletişim kurduğumuz kişilerin bu yönünü beslemek ve onların övgüye layık yanlarını keşfedip bunları dile getirmek aradaki bağı güçlendirecektir.

Takdirin de seviyeleri var. Ben size “Saatiniz ne kadar güzel!” desem sanırım hoşunuza gider ve teşekkür ederek yanıtlarsınız. Bu cümlem bir takdir miydi? Evet ama aslında size değil, sizin sahip olduğunuz bir eşyaya yönelik bir takdirdi. Elbette o saat sizin seçiminiz olduğu ve sizin bileğinizde yer aldığı için siz takdiri kabul ettiniz ama yine de ben saatinizi beğendim, sizi değil. İşte bu, kişinin sahip olduğu bir şeye yönelik olan takdir, **birinci seviye bir takdir**.

İkinci seviye takdir ise yapılan bir eyleme yönelik olan takdir. Örneğin size “Bu saat harika bir seçim olmuş.” dersem sizin seçiminizi övmüş ve ikinci seviyede takdir etmiş olurum.

Doğrudan size, kişiliğinize yönelik bir takdir ise **üçüncü seviyede takdir** olur. “Sen çok zevkli birisin.” cümlesindeki gibi. İnsanı asıl mest edecek olan takdir seviyesi de budur. Ancak mutlaka içten ve gerçekten inanılarak söylenmelidir. Aksi bir durum kolaylıkla anlaşılacak ve bizi yapmacık biri konumuna sokacaktır. %100 içten olmayan bir takdirdense hiç takdir etmemek daha iyidir.

Ne var ki doğru zamanda ve gerçekten içten bir takdir kadar güzel kokan bir parfüm yoktur.

5. Enerjiniz yüksek olsun

Siz de farkındasınızdır, çevremizdeki kimi insanlar geldiklerinde kimi insanlar gittiklerinde mutluluk verir. Geldiklerinde mutluluk verenler pozitif enerjiye sahip olanlardır. Gülümseyen, güzellikleri ön plana çıkaran, olumlu şeylere odaklanan, takdir eden, etkin dinleyen, olumlu dil kalıpları kullanan insanlar.

Enerjimizi sömüren, kendimizi kötü hissettiren, asık suratlı ve negatif yaklaşımı hayat felsefesi edinmiş kişileri pek sevmez. İşin ilginç yanı kimse kendisinin bu ikinci grupta olduğunu fark etmez. Bu nedenle varlığımızın olumlu hisler uyandırdığı, odaya girdiğimiz anda insanlarda gülümseme yaratan, enerjisi yüksek, pozitif biri olduğumuza emin olmalıyız.

Bu konuda şüpheliysek kendimizi değiştirmek adına bir şeyler yapmakta fayda var: iyi şeyleri fark etmek, insanları dinlemek, çözüm odaklı olmak, olumlu dil kullanmak, ilgi ve övgü fırsatlarını kaçırmamak, gülümsemek, öz bakıma önem vermek...



BİR İNSANI İNCİTMEDEN HATALARINI DÜZELTMESİNİ SAĞLAMANIN YOLLARI

“... aslında hatamı ancak sonraları Felice, Berlin’de yüzüme vurduğunda anladım ama sevgisizlik değildi benimki, bir araya gelmekten korkmaktı belki.”

Otto’ya ve Ailesine Mektuplar, Franz Kafka

Hindistan’da çok ünlü bir ressam yaşarmış. Herkes bu ressamın yaptığı resimleri kusursuz kabul eder ona “Renklerin ustası” anlamına gelen “Ranga Guru” derlermiş. Onun öğrencilerden biri olan Racigi eğitimini tamamlamış, son bir resim yapıp Ranga Guru’ya götürmüştü ve ondan resmini değerlendirmesini istemişti.

Ranga Guru “Sen artık ressam oldun Racigi. Artık senin resmini halk değerlendirecek.” demiş ve resmi şehrin en kalabalık meydanına koymasını istemişti. Yanına da kırmızı bir kalem koyarak halktan beğenmedikleri yerlere çarpı koymalarını rica eden bir yazı bırakmasını söylemişti. Racigi denileni yapmış ve birkaç gün sonra resmine bakmaya gitmişti ama ne görsün...

Resmi kırmızı çarpılardan nerdeyse gözükmüyormuş. Çok üzülmüş. Soluğu Ranga Guru'nun yanında almış, resmini göstererek durumu anlatmış. Ranga Guru ise üzülmemesini, aynı resmi tekrar yapmasını ve yine resmi şehrin en kalabalık yerine koymasını söylemiş. Ancak bu kez resmin yanında çeşitli renklerde yağlı boya, birkaç fırça koymasını ve insanlardan beğenmedikleri yerleri düzeltmelerini rica eden bir yazı iliştirmesini istemiş. Racigi, Guru'nun isteğini yerine getirmiş.

Birkaç gün sonra merak içinde meydana gitmiş, bir de bakmış resmi aynı bıraktığı gibi duruyor, kimse resmine dokunmamış. Resminin düzelecek hiçbir yanı olmadığını düşünerek sevinç içinde Ranga Guru'ya gitmiş. Guru durumu şöyle özetlemiş:

“Sevgili Racigi, sen ilk resminle insanlara fırsat verildiğinde ne kadar acımasız bir eleştiri sağanağı ile karşılaşabileceğini gördün. Hayatında resim yapmamış insanlar bile gelip senin resmini eleştirdi. Oysa ikinci resminle insanlardan hataları düzeltmelerini, yapıcı olmalarını istedin. Şunu unutma, yıkıcı eleştiri kolaydır. Yapıcı eleştiri ise eğitim ve bilgelik gerektirir.”

Peki sevdiğimiz insanları kırmadan onların hatalarını düzeltmesini sağlamanın yolları neler?

1. Hatasını kendisinin fark etmesini sağlayın

Bizler, başkalarının söylediği sözler ne kadar doğru olursa olsun onlara karşı temkinli yaklaşırız. Hele de bu bir eleştiri ise hemen kalkanlarımızı çıkarır, haksız olduğumuzu bilsek bile savunma mekanizmamızı işletiriz. Kimilerimiz eleştiri karşısında öyle bir savunmaya geçer ki hatalı davranışını değiştirmek yerine daha da sahiplenir.

Doğrudan eleştiri boşunadır çünkü insanları kendini haklı görmeye iter. Moral bozacağı gibi o davranışı da düzeltmez.

Evcil güvercin gibidir, yollayana geri döner. Yapılan ufacık bir eleştiri bile karşıdakinin bize gizli bir öfke duymasına bile yol açabilir. Bu nedenle hatasını söylemek yerine, hatasını kendisinin bulmasına yardımcı olun.

Eski zamanın birinde iki çocuk namaz için camiye giderken abdest almakta olan yaşlı bir adam görürler. Adamın abdesti yanlış aldığını fark ederler ve yaşlı adama bu hatasını söylemek isterler. Ama kendileri çocuk, adam da yaşlı olduğu için adamı kırmaktan da çekinirler.

Düşünürler ve bir karara vararak şöyle derler yaşlı adama:

“Amca biz kardeşimle iddiaya girdik, ben diyorum ki kardeşime yanlış abdest alıyorsun, kardeşim bana diyor ki sen yanlış abdest alıyorsun. Biz birer abdest alalım, sen bize hangimizin yanlış, hangimizin doğru yaptığını söyler misin?”

Yaşlı adam memnuniyetle kabul eder. İkisi de sırayla doğru abdest alır, o zaman yaşlı adam hatasını anlar. İki çocuğa teşekkür eder.

Sizce çocuklar, yaşlı adama doğrudan yanlış yaptığını söyleseydi sonuç nasıl olurdu?

2. Sandviç yöntemini kullanın

Adı ilginç, etkisi sihirli olan sandviç yöntemi kırmadan etkili iletişim için harika bir yöntemdir. Tekniğimiz tıpkı bir sandviç gibi. İki kat ekmeğin arasındadır ama içini neyle istersek onunla doldurmak bizim elimizdedir. Sandviçimizdeki ekmeklerin arasındaki malzeme bizim karşı tarafa vermek istediğimiz mesajın kendisi. Sadece ekmeğin arasına koyup tadını biraz yumuşattık. Nasıl mı?

İlk ekmek: Karşınızdaki kişiye daha önceki bir başarısından, olumlu bir özelliğinden, takdir edilecek eyleminden bahsedin.

Asıl mesaj: Vermek istediğiniz mesaj her neyse onu söyleyin. (İlk ekmek ana malzemeye geçerken “ama, fakat gibi düşünce- nin yönünü değiştiren ve insanda olumsuz etki yaratan bağlaç- lar yerine “ve” bağlacını kullanmanız önemli.)

İkinci ekmek: Burada ona inandığınızı, güvendiğinizi ifade eden, onu gülümsetip motive edecek sözlerle konuyu bağlayın.

“Kendini verdiği zaman harika işler çıkarıyorsun. Yaratıcı fikirlerin ve özgüvenli sunumlarını hatırlıyorum. Ve sunumları- nı daha uzun tutarak, daha bol akademik veriyle desteklediğinde haftaya yapacağın sunumun da alkışlarla biteceğine eminim. Seni izlemek için sabırsızlanıyorum!”

Aslında sandviç metoduyla yaptığım bu eleştiriyi şöyle de söyleyebilirdim:

“Sunumlara son gün hazırlanıp sözde yaratıcı birkaç görselle kısacık ve hiçbir akademik derinliği olmayan sunumları bir de güzelmiş gibi bir rahatlıkta sunmaktan vazgeç artık. Bu sunum için 1 hafta var, umarım bu sefer adam gibi bir şeylerle karşıma gelersin.”

Aslında içerik olarak aynı şeyi söyledim. Ama kırılmasına, itiraz etmesine, beni düşman olarak görmesine ve en önemli- si bir hafta sonraki sunum için özgüvenini kaybetmesine fırsat vermeden...

3. Tarzınız yapıcı olsun

Karşınızdaki kişinin bir hatasını fark edip düzeltmesini amaçlarken konunun dağılmasını, kişiselleşmesini ve polemiğe dönüşmesini engelleyen pozitiflikte olun.

Geçmişe gitmeyin, bugünde kalın. Başka hatalarını da bu konuşmaya eklemeyin.

Konuşmanızı mutlaka yalnızken yapın. Takdir başkalarının yanında olmalı ve birine “fermuarın açık kalmış” cümlesini bile baş başayken ve kısık sesle kurun.

Kendinizin de benzer deneyiminiz varsa ona bunu anlatın. Başkasının da başından geçmiş olması ve o kişinin bunu gocunmadan anlatması, içinde bulunduğu durumu daha kabullenebilir kılacaktır.

Çözüm öneriniz olsun. Elinizi taşın altına sokun. Hatası her neyse düzeltmesi için destek olun. Mümkünse birlikte eyleme geçin ya da en azından bunu teklif edin.



MUTLU BİR İLİŞKİ İÇİN SİHİRLİ ÖNERİLER

“Dinle.” dedi, “Bana neler söyleyeceğini biliyorum. Bizi bu sıkıntıdan kurtar, rica ederim, her şey erir, tükenir sonunda, değil mi ki tüm bunlar öldü, değil mi ki ben yalnız seni seviyorum, değil mi ki dünyada senden başka hiç kimsem yok.”

Sapho, Alphonse Daudet

İlişki yaşayan, büyüyen, değişen canlı bir varlıktır. Çiftlerin birbirlerine gösterdikleri sevgi, saygı ve özveriyi aslında birlikliklerindeki üçüncü bir varlık olan “ilişki”nin kendisinden de esirgememeleri gerekir.

Her canlı varlık gibi ilişkinin de yaşaması için temel gereksinimleri vardır. Bunları sağlayıp beslediğiniz sürece yaşar ve gelişir. Bir kısım besinden mahrum bırakırsanız hastalanır, aksar. Eğer beslemeyi unutursanız ölür.

İlişkinizi en sağlıklı ve mutlu şekilde sürdürebilmek için yapmanız ve yapmamanız gerekenler:

1. Temel duygusal ihtiyaçları karşılayın

Bir ilişkinin devam etmesi için gereken en önemli kavram güvendir. “Sevgilinin yarın da yanında olacağını bilmenin iç huzuru” olarak da tanımlanabilen bu kesinlik duygusunun eksikliği ilişkiyi çıkmaza götürür. Bu güven duygusunun koşulu herkes için farklı olabilir: Kimi için sürekli “Seni seviyorum” u duymak, kimi için evlilik veya başka bir şey olabilir.

İlişkide olması gereken bir diğer unsur da renkliliktir. Rutin ve monotonluk yerine ufak da olsa sürprizler, yenilikler katmak ilişkinin gücünü koruyacaktır: Kısa bir tatil, arada dışarda yemek yemek, yeni bir ev, çocuk yapmak vb.

Partnerlerin birbirini özel ve önemli hissettirmesi de ilişkinin canlı kalması için etkili bir koşuldur. Siz onunlayken kendinizi bir kral/kraliçe gibi hissetmelisiniz, o da aynı şekilde... Bu da içten bir ilgi, emek ve şefkatle mümkün olabilir.

Sınırları ve tarzı tarafların ilişkilerine ve anlayışlarına göre farklılık gösterse de her ilişkide olması gereken, aşk ilişkisini arkadaşlık ilişkilerinden ayıran iki kavram var: romantizm ve erotizm. Bunlar olmayan bir ilişki bir süre sonra sıradan bir arkadaşlığa yelken açar.

İlişkide tarafların kendisi dışında biriymiş gibi davranmaya zorlanmadan, kendisi olarak kalabilmesi ve bu hâliyle partneri tarafından kabul görmesi gerekir. Aksi hâlde hem kendi kişiliğinden ödün verir hem de karşı taraf bir süre sonra mutlaka hayal kırıklığına uğrar.

2. Mucize oran 1/5'i uygulayın

Yapılan araştırmalara göre çiftlerin yaşadığı sorunların %69'u hiç geçmiyor. Mutlu çiftlerin de önemli sorunlar yaşa-

dıkları, ciddi tartışmalar yaptıkları bir gerçek. Peki onları diğer ilişkilerden ayıran fark ne?

Dr. John Gottman, bu işin formülünü 1'e 5 olarak açıklıyor. Mutlu bir ilişkide çiftlerin birbiri ile tartışırken negatif bir cümle sarf ettikten sonra birbirleri ile ilgili en az 5 tane olumlu cümle kuruyorlar. Partnerinize 1 negatif şey söylediğinizde bunu düzeltmek için arkasından 5 tane olumlu cümle söylenmesi gerekiyor. 1 tartışma yaşandıysa 5 güzel an yaşamak lazım.

Bu oranı koruduğunuz sürece yaşanan olumsuzlukların varlığı ilişkinize kalıcı hasarlar veremiyor.

3. Tartışmalara dikkat edin

Mutlu çiftler de mutlu olmayanlar gibi çatışmalar yaşar ve kavga eder fakat mutlu çiftler bunu nasıl halledeceklerini bilirler.

Dr. John Gottman bir çiftin tartışmasının ilk 10 dakikasını izleyerek 6 yıl içinde boşanıp boşanmayacağını %90 oranda doğru tahmin ediyor. Gottman'ın bu tahmini yaparken tartışmada dikkat ettiği şeyler şunlar:

Aşkı öldüren yanlış anlamalar, çatışmalar, kişisel farklılıklar ve öfkeli kavgalar değildir; aşkı öldüren, kendini haklı çıkarmaktır. "Ben doğru türden bir insanım ama sen değilsin, yanlışlık sende. Sen yanlış kişi olduğun için benim erdemlerimi anlayamazsın." türünden ifadeler ciddi birer tehlike sinyali.

Eğer çiftler, yanlış ama düzeltilebilir bir şey yapmış veya koşulların baskısıyla bir anlık gaffete düşmüş iyi birer insan olduğu önermesinden yola çıkarak tartışırlarsa durumu düzeltmeye ve bir uzlaşmaya varma umudu oluyor. Ancak işin içine aşağılama giriyorsa durum oldukça sıkıntılı oluyor: "Sen böylesin işte, tıpkı annen gibisin!" Söylenenin meali, genetik olarak ve telafisi

mümkün olmayan bir şekilde annene benzediğini ve bu konuda yapılacak hiçbir şey olmadığıdır. Oysa insanlar bir konuda hiçbir şey yapamayacaklarını düşündükleri zaman haksız yere suçlandıklarını düşünürler.

Psikolog *June Tangney*, yapılan şeylerin değil, kişiliğe yönelik eleştirilerin insanda derin bir çaresizlik ve utanç duygusu uyandırdığını ve kişide kaçıp saklanma hatta yok olma arzusu yarattığını bulgulamıştır.

Bir çiftin münakaşa etme tarzı, birbirlerini utandıracak ve suçlayacak raddeye geldiği zaman artık kavganın nedeni tamamen yön değiştirmiştir. Tartışmanın amacı artık bir sorunu çözmek veya karşıdakinin bir davranışını değiştirmesini sağlamak değil, sadece yaralamak, aşağılamak ve üstünlüğü ele geçirmektir. Aşağılama, bir ilişkinin serbest düşüşe geçtiğini gösteren en güçlü işaretlerden biridir. “Sen olan kişiye değer vermiyorum” demenin en açık yoludur, boşanma işaretidir.

Öfke, bir sorunun çözümlenebileceğine dair bir umut beslendiğini yansıtır. Öfke tükendiğinde geriye küskünlük ve aşağılama kalır.

Bu yüzden tartışmalardan değil, işin içine “ben haklıyım” tavrının girmesinden ve aşağılamaya varan eleştirilerin duvar örmeyle sonuçlanan etkisinden çekinmek gerekir.

4. Birbirinizi geliştirin ve birlikte bir şeye katkı verin

Çiftlerin farklı alanlarda bilgi ve beceri sahibi olması çok doğal. Zaten bu farklılıklar çiftlerin birbirine âşık olma nedenlerinden biri. İşte bu farklılıkları birbirlerinin hayatlarına yeni birer bakış açısı, ilgi alanı ve genel kültür olarak sokup birbirlerini geliştirmeleri çok önemli bir katkı sağlıyor. Birbirlerini farklı

hobilere teşvik etmeleri bile çiftlerin mutluluğunu ve ilişkinin gücünü arttırmaya yetiyor. Bu nedenle paylaşım çok önemli. Eşinize işinizde yaşadığınız ilginç bir deneyimi, mesleğinizdeki bir gelişmeyi, o gün öğrendiğiniz bir bilgiyi anlatmanız bile oldukça fark yaratabilir.

Birbirinizi geliştirmenin dışında birlikte, başka bir şeye katkı vermeniz de mutlu ilişkilerin gizli sırlarından biri. Omuz omuza vererek sosyal sorumluluk projesine katılmanız, birlikte huzurevini veya kimsesiz çocuklar evini ziyaret edip oranın sakinleriyle zaman geçirmeniz, barınaklara yemek götürmeniz... Tüm bunlar sizi “biz” yapmaya ve dünyadaki olumsuzluklara karşı el ele veren bir çift olduğunuzu görmeye katkı sağlıyor.

5. Prensipleriniz olsun

Kişisel özelliklerinize, ilişkinizin ruhuna ve yapısına göre oluşturduğunuz prensiplerinizi olsun. Her ne şartta olursanız olun bu kuralları bozmama konusunda anlaşın ve bunları uygulayın. Kimi kritik anlarda hayat kurtarıcı olacaktır. Örneğin:

- Ne olursa olsun yatakları ayırmamak ve yatağa asla küs girmemek kuralı
- Taraflardan biri öfkeliyken diğeri alttan alacak kuralı
- Açken tartışmamak kuralı
- Belli bir miktarın üzerindeki harcamalardan önce ortak karar verme kuralı
- Aileler hakkında olumsuz söz söylememek kuralı
- Sorunları biriktirmeden hemen paylaşmak kuralı

Bunlar sadece örnek. Siz de deneyim ve kişisel beklentilerinize göre ortak bir kurallar listesi oluşturup ilişkinizin prensip sahibi olmasını sağlayabilirsiniz.



YALANI NASIL YAKALARSINIZ?

*“İnsanları yalan söyledikleri zaman dinlemeyi severim.
Olmak istedikleri, olamadıkları kişiyi anlatırlar.”*

Aylak Adam, Yusuf Atılgan

Küçüklüğümde “Bir süper kahraman olsaydın hangi özelliğe sahip olmak isterdin?” diye sorduklarında şu cevabı vermiştim: “İnsanların düşüncelerini okuyabilmek isterdim!”

Sonraki yıllarda böyle bir yeteneğe sahip olmamanın biraz şans sayılabileceğini çünkü insanların aklından geçenleri okumanın pek de mutluluk vermeyeceğini fark ettim. Düşünsenize yüzünüze “Çok şık oldu, sana çok yakıştı.” diyen arkadaşınızın düşüncelerini okuyorsunuz: “Hiç bu dar pantolon sana oldu mu şimdi! Şu şişkoların da bitmeyen özgüveni beni öldürecek. Şahtın, şahbaz oldun!”

Günümüzde akıl okumak -benim hayal ettiğim anlamda- hâlâ mümkün değilse de insanların sözlü ve sözsüz ifadelerinden birçok önemli ipucu yakalamak mümkün. Özellikle de yalan söyleyip söylemedikleri konusunda...

“Lie to Me” dizisinin ilham kaynağı ve danışmanı olan Psikolog *Paul Ekman* bu konudaki en önemli uzmanlardan biri. Ekman’a göre insanların yalan söylemesinin 4 ana sebebi bulunuyor:

- *Yakalanma ve cezalandırılma korkusu.*
- *Birilerini veya kendilerini herhangi bir zarardan kurtarma isteği.*
- *Özgürlüğünü, işini, parasını, ilişkisini, itibarını, hatta hayatını kaybetme korkusu.*
- *Sevgi ve saygı kazanma isteği.*

Peki biz günlük yaşantımızda karşımızdakinin yalan söylediğini anlayabilir miyiz? Bu konuda önemli bulgular var.

1. Bedendeki farklılıklar

20. yüzyıl boyunca beden dili kontrolü, ifadelerin doğruluğunu denetlemede en geçerli yöntem oldu. Örneğin eski ABD Başkanı Bill Clinton’ın Monica Lewinsky ile ilişkisini gizlerken parmağıyla burnuna dokunması ve sözleriyle el hareketlerinin uyumsuz olması oldukça konuşulmuştu ve bunlar Clinton’un yalan söylediğinin bariz belirtileri olarak algılanmıştı.

Yalan söyleyen birinde sıklıkla görülen jestlere birkaç örnek:

Ağızlarını kapamaya çalışırlar

İnsanlar yalan söylerken genelde ağızlarını kaparlar. Elin ağıza doğru gitmesi ve hatta dudaklara dokunma bile yalan göstergesi kabul edilir. Bu bilinçsizce kullanılan beden dilinin amacı, iletişimi koparma çabasıdır. İnsanlar yalan söylerken baş, bo-

yun ve karın bölgesi gibi hassas bölgeleri kapamaya meyillidirler çünkü yalan söylemek, kendilerini korunmasız, savunmasız ve saldırıya açık gibi hissetmelerine sebep olur.

Kendilerine bir kaçış yolu hazırlarlar

Yalan söyleyen insanlar, bilinçsiz bir kaçış rotası bulma girişiminde olurlar. Örneğin oturuyorlarsa vücutlarını kapıya doğru döndürür, ayakta olduklarında ise kapıya doğru yaklaşırlar. Bedenleri bilinçsiz bir kaçış hazırlığı içerisine girdiğinde, rahat bir pozisyondan tedbirli bir duruşa geçebilirler.

Sözleri ve beden dilleri uyumlu değildir

Sözcüklerle yalan söylemek basittir ancak bedenlerimiz gerçeği bilir ve gösterir. Birinin size yalan söylediğinin en net işaretlerinden birisi, sözleri ile beden dillerinin tamamen farklı şeyler söylemesidir. Örneğin biri, herhangi bir mazeret olarak kişisel sorunları hakkında üzücü bir şeyler anlatıyorken olumlu bir yüz ifadesi takınıp abartılı el hareketleri yapıyorsa...

Nefes alışverişleri değişir

İnsanlar yalan söylemeye başladıklarında, refleks olarak daha ağır nefesler almaya başlarlar çünkü yalan söylediğini bilmenin stresi, kalp atış hızında ve kan akışında değişiklik yaratır. Hatta bazen vücudun yalan söylemeye ağızdaki mukoza zarlarını kurutarak tepki vermesi ile konuşmakta güçlük çekerler.

Tipik göz hareketlerinde değişimler görülür

Burada önemli olan kişinin nereye baktığı değil, bakış yönündeki değişimdir. Örneğin bazı insanlar, bilgiyi hatırlarken yukarı ya da sağa doğru bakarken, yalan söylediklerinde aşağı doğru bakarlar. Göz hareketlerindeki değişiklikler, güçlü bir yalan göstergesidir; ancak öncelikle kişinin tipik göz hareketlerini bilmeniz gerekir. Dolayısıyla bu taktik, iyi tanıdığınız ya da en azından düzenli olarak etkileşime geçtiğiniz insanlarda daha kullanışlıdır.

Kıpırdanırlar

Kıpırdanmak, açık bir gergin enerji işaretidir. İdmanlı yalancılar bile onlara inanmayacağınızdan endişe duyduklarından dolayı saçları ile oynayarak, ayaklarını ya da parmaklarını sallayarak ya da kulaklarını çekerek gergin enerji salınımı yaparlar. Ayakları kıpırdatmak, yalan ile ilişkili gergin enerjinin yaygın bir ifadesidir. Ayak hareket etmeye başlar çünkü yalancı kişi, kendini savunmasız hisseder ve vücudu kaçmak ister.

2. Mikro yüz ifadelerini fark etmek

ABD'deki Alabama Üniversitesi'nden *Timothy Levine* yalan söylemenin heyecan, suçluluk gibi bazı güçlü duyguları provoke ettiğini ve bu duygulara gem vurmanın zor olduğunu söylüyor. Levine, yüzümüzün hiçbir şey ele vermediğini düşündüğümüz zamanlarda bile irademiz dışında gelişen bazı “mikro ifadelerin” bizi ele verdiğini ifade ediyor.

Time dergisinin “20. yüzyılda En Fazla İz Bırakan 100 Kişi” listesinde yer alan *Dr. Paul Ekman* da, yüz ifadelerinin

ve mimiklerin kültürel değil evrensel olduğu sonucuna vardı. Araştırmalarına göre özellikle kızgınlık, iğrenme, korku, zevk, üzüntü ve şaşırma en temel evrensel ifadelerdi. Columbia Üniversitesi'nde süren çalışmalarının sonucunda insanların kontrol edemedikleri mikro ifadelerinden yalan söylediklerinin ve diğer duygularının kolaylıkla anlaşılabilirdiği ortaya kondu. Bu ifadeleri fark edip yorumlamak bir eğitim ve deneyim gerektirse de mikro mimikler çağımızda en geçerli yalan dedektörü olarak kabul ediliyor.

3. “Zihinsel Yükleme” yöntemi

2012 Londra Olimpiyatları'nda güvenlik sistemleri üzerine çalışma yapan *Sussex Üniversitesi'nden Thomas Ormerod*, görevlilerin “şüpheli davranışları” gözlemlemek üzere eğitildiğini ve bu sistemin bazı etnik gruplara karşı önyargılı davranışa yatkınlık sorununu içerdiğini belirtiyor.

Mevcut yöntemin hile tespitini engellediğini ifade eden Ormerod, çözüm olarak basit bir yöntem değişikliği öneriyor: Hile ve yalanı tespit etmek için davranıştan ziyade insanların seçtiği kelimelere dikkat etmek, sorulan sorulara verilen cevapları değerlendirmek.

Ucu açık sorular sormak: Böylece yalan söyleyen kişinin ayırtıllara girmesini sağlayarak söylediği yalanlar zincirine sıkışması sağlanabilir.

Sürpriz unsuru katmak: Kafa karıştıracak türden beklenmedik sorular sorarak ya da bir olayı sondan başa doğru anlatmasını isteyerek yalan söyleyen kişinin çabası ‘zihinsel yüklenme’ yöntemiyle zorlanabilir.

Doğrulanabilir küçük detaylar aramak: Örneğin biri Oxford Üniversitesi'ne gittiğini söylüyorsa, ona oraya nasıl yolculuk

yaptığı sorulabilir. Cevapta çelişki bulunduğunda bu dile getirilmeyerek yalan söyleyen kişinin daha büyük bir özgüvenle yalanlarını daha fazla açık etmesi sağlanabilir.

Özgüven değişimini gözlemek: Zor sorularla karşılaştıklarında potansiyel yalancıların nasıl taktik değiştirdiklerine bakılabilir. Konuşmanın gidişatını kendilerinin belirlediğini düşündüklerinde laf ebesi olan yalancılar kontrolü kaybettiklerini gördüklerinde daha ağzı sıkı davranabilirler.

Burada amaç sıkı bir sorgulamadan ziyade sohbet tarzı rahat bir konuşma şeklinde. Bu hafif baskı altında yalancılar kendi anlattıkları hikâyeyle çelişebilir ya da sorulara kaçamak cevap vererek kendilerini ele verebilir.

Ormerod'un yöntemi havaalanlarında yolcularla denendiğinde ne kadar işe yaradığı görüldü. Gerçeğine yakın bilet ve pasaportlarla seyahat edecek sahte yolcular hazırlanarak Avrupa çapında çeşitli havaalanlarına gönderildi. Ormerod'un "zihinsel yüklenme" yöntemiyle hazırlanan görevliler bu sahte yolcuları belirleme konusunda 20 kat daha başarı gösterip onların yüzde 70'ini tespit etmişti. Kendisi bu araştırma içinde yer almayan Levine de gerçek bir ortamda yürütüldüğü için bu çalışmayı oldukça başarılı buluyor.



HERKESİ HAYRETE DÜŞÜREN BİR FALCI OLMANIN YOLLARI

Biri oraya gider, o orada bilerek.

Biri hiç anlamadan yoluna çıkar durur.

Kimi aradığını yitirir aradıkça.

Kimi de arayandır, aranan onu bulur.

Fal, Özdemir Asaf

Eski zamanların birinde bir kral, vezirlerinden ülkenin en iyi falcısını bulup getirmelerini istemiş. Falcı bulunmuş, kralın huzuruna getirilmiş. Kral, “Bak bakalım falcı, neler görüyorsun söyle.” demiş. Falcı bir süre sihirli küresine bakıp yüzünü buruşturarak krala dönmüş ve:

“Kralım...” demiş, “Tüm çocuklarınızı kaybedecek ve evlat acıları yaşayacaksınız.”

Böylesine acılı bir kehanet duyan kral hem derinden sarsılmış hem de falcıya çok sinirlenmiş: “Kelleni vurdurmadan uzaklaş buradan!” diye huzurundan kovmuş. Ancak kralın içi içini yiyormuş. Adamlarından ülkenin diğer iyi falcısını bul-

malarını istemiş. O falcı da kralın huzuruna gelmiş, uzun uzun sihirli küresine bakmış ve “Kralım...” demiş, “Siz o kadar uzun ömürlü olacaksınız ki evlatlarınızdan bile uzun yaşayacaksınız.” Padişah bu güzel haberi duyunca keyfi yerine gelmiş. “Hah şöyle!..” demiş “Falcı dediğin böyle olur işte.” Ve falcıya bir kese altın verdirip yollamış.

2017 yılında *NG Araştırma* tarafından yapılan araştırmaya göre ülkemizde 10 kişiden 8’i fal baktırmış. 10 kişiden 1’i ise her ay düzenli fal baktırıyor. Araştırmanın diğer sonuçları ise az önceki fıkrayla paralellik gösteriyor. Fal baktıranların büyük çoğunluğu bir nevi terapi görmek için fal baktırıyor. Güzel şeyler duymak, gelecekleri hakkında olumlu motivasyon sağlamak, hakkında konuşulmasının hoş gitmesi, eğlenmek, iyi vakit geçirmek ve alışkanlık gibi gerekçeler ilk sıralarda.

Sadece ülkemizde değil tüm dünyada fal baktırmak ilgi çeken ve ekonomik sektör hâline gelen bir olgu. İngiliz *The Telegraph* gazetesinin haberine göre İtalyanlar, 2010’da yaşadıkları büyük ekonomik krizin ardından fal ve astrolojiye yılda 5 milyar eurodan fazla harcamaya başlamış. Brezilya’daki falcı artışı ise ülkede araştırmalar yapılmasına sebep olmuş. Rio De Janeiro’daki genç kadınların çoğu terapist yerine falcıya gitmeyi tercih ettiğini söylüyor.

Arkadaş ortamında eğlenceli zaman geçirmek, sosyalleşmek, yeni sohbet konuları açmak gibi hoşlukları olan falın birçok farklı ve ilginç çeşitleri var. Büyük paralar harcamadığınız, kehanetlerine bel bağlamadığınız ve bağımlı olmadığınız sürece fal baktırmanın bir sakıncası yok.

Peki ya fal bakmak? Büyük ihtimalle sihirli güçleriniz yok. Peki sıradan bir insan olarak herkesi hayran bırakan ve “Nasıl da bildi?” diye şaşırtan bir falcı olmanın sırları neler?

1. Barnum Etkisi

Fal baktıran birçok kişiden “A tam beni anlattı!” tarzı şaşırma ifadeleri duymuşsunuzdur. Günlük burç yorumlarımız bile kimi zaman bizi şaşırtacak derecede doğru çıkabiliyor değil mi? Peki bu nasıl oluyor?

Gerçekten de falda söylenen veya yazan ifadeler okuyan herkese çok uygun gelebilir. Ancak bu çok temel bir yanılgıdır çünkü ifadeler herkese uyacak şekilde genel olarak kullanılır. Psikolojide bu yanılgıya “**Barnum Etkisi**” denir. Bilimsel anlamda bu fenomeni ilk araştıran kişi *Bertram Forer*'dir. Barnum ise sirklerde ve panayırlarda bu etkiyi kullanarak insanları kendisinin bir kişilik analisti olduğunu inandıran bir çeşit modern falcıdır.

1948 yılında *Forer*, fallardaki sözde analizlerin insanlara nasıl uyduğunu test etmek için öğrencilerine bir kişilik testi verdi. Öğrencilerine, “*her biri için ayrı ayrı hazırladığı eşsiz bir kişilik analizi*” verdiğini söyledi. Bu analizin, kendilerine ne kadar uyduğunu puanlamalarını istedi. Oysa gerçekte her bir öğrenci birebir aynı analizi almıştı. Öğrencilere dağıtılan kâğıtta şunlar yazıyordu:

(Lütfen siz de bu yazılanlar sizin için yazılmış, sizi anlatıyor gibi okuyun.)

“Başkalarının sizi beğenmesine, size hayran olmasına ihtiyaç duyuyorsunuz ama aynı zamanda kendinize karşı eleştirel olmaya da eğilimlisiniz. Kişiliğinizin bazı zayıf yönleri var ama genelde bunları telafi etmeyi başarıyorsunuz. Kendi yararınıza çevirebileceğiniz hâlde kullanmadığınız önemli bir kapasiteye sahipsiniz. Dışardan disiplinli ve özgüvenli gözükürken, içten içe kaygılı ve güvensizsiniz. Bazen doğru kararı verip vermediğiniz ya da doğru

şeyi yapıp yapmadığınız konusunda kafanızda ciddi şüpheler uyanıyor. Belli bir miktarda değişiklik ve farklılığı tercih ediyorsunuz; kısıtlamaların, sınırlandırmaların içinde kalmak sizi mutsuz ediyor. Bağımsız bir düşünür olmakla gurur duyuyorsunuz ve başkalarının iddialarını tatmin edici kanıt olmadan kabul etmiyorsunuz ama kendinizi başkalarına açarken çok açık, çok içten olmayı akıllıca bulmuyorsunuz. Bazı zamanlar dışa dönük, sokulgan ve sosyalsiniz; bazı zamanlarsa içe dönük, sakıngan bir kapalı kutu oluyorsunuz. Bazı çok gerçekdışı arzularınız var.”

Öğrenciler kâğıtta yazılanlara 1 ile 5 arasında bir puan verdi. Sınıfta yapılan değerlendirme sonucu doğruluk ortalaması puanı 4,20 çıktı. Forer’in bu çalışmasında insanların çok genel, hemen hemen herkese uyabilecek sözleri, biraz övücü bir tonda ise rahatlıkla kendilerine özgüymüş gibi algılamaya eğilimli olduklarını gözler önüne serildi. (Eminim siz de okurken büyük kısmı için “Tıpkı beni anlatıyor!” demişsinizdir.)

Peki bu işin formülü ne?

Forer’in verdiği metin çoğu insana uyacak şekilde düzenlenmiş belirsiz kişilik betimlemeleri içeriyor. Ancak insanlarda bu etkinin gözlemlenebilmesini sağlayan iki temel faktör de işin içinde:

Birincisi, metin içindeki pozitif ifadelerin negatiflere %80 - %20’lik oranı Bunun sebebi ise insanların kendileri hakkında özellikle olumlu bir şeyler duymaya olan karşı konulamaz zaafıdır.

İkincisi ise bu ifadeleri aktaran kişinin güvenilir, bilinen ya da tavsiye edilmiş birisi olması.

Bu ikisini ustaca kullanmaya başladığınızda insanlar sizi ilgiyle dinleyip “Sanki beni tanıyor gibi, anlattıkları ne kadar da doğru çıktı!” demekten kendilerini alamayacaklardır.

2. Akıllı Hans Etkisi

20. yüzyılın başlarında Berlin'de yaşayan bir matematik öğretmeni olan *Wilhelm von Osten*'in çok sevdiği bir atı var: Hans. Atıyla duygusal bağ kurmayı başaran bu Alman öğretmen ona birçok şey öğretiyor. Bunlardan biri de istenildiğinde toynağıyla yere vurarak adeta sayı sayması. Bu bile onun için övünülecek bir beceriyken Osten bir gün inanılmaz bir şey yaşıyor. Atına sorduğu basit toplama işlemlerini atının bildiğini, örneğin "5 artı 2 kaç eder?" diye sorduğunda Hans'ın toynağını 7 kez yere vurduğunu fark ediyor. Birkaç deneme daha yapıyor ve gözlerine inanamıyor. Atının cevaplarının neredeyse tamamı doğru!

Osten soruları biraz daha zorlaştırıyor. Örneğin "Aydın 3'ü pazartesiye ilk pazar ayın kaçındadır?" gibi sorulara bile atı doğru cevap veriyor. Atının bu olağanüstü yeteneği bir gösteriye dönüştürülüp dünya çapında ün kazanılmaya başlanıyor ama herkesin aklına şu an sizde de olduğu gibi "Kesin bir hile var!" şüphesi belirliyor.

Dönemin bilim insanlarından oluşan bir heyet, birkaç hatalık gözlemin ardından 2 Ekim 1904'de, Hans'ın yaptıklarının bir hileden ibaret olmadığını, gerçekten de Hans'ın tüm basit matematik işlemlerini doğru cevapladığını açıklıyor. Hatta komisyonda bulunan ve sirkler hakkında üne kavuşmuş bir kişi, başlarda Hans'ı sadece bir sirk atı gibi birkaç numara öğrenmiş bir attan ibaret sandığını ama yanıldığını itiraf ediyor.

Ancak 1907'de, sıradan bir araştırma yapan *Oskar Pfungst*, çok ilginç bir iddia ortaya atıyor ve bunu kısa sürede ispatlıyor. Pfungst, aslında Hans'ın soruları gerçekten çözmediğini, soruyu soran (ve cevabı bilen) kişinin hareket ve tavırlarından yola çıkarak toynağını ne kadar vurması gerektiğini anladığını ispatlıyor. Yani Hans, aslında doğru cevaba gelene kadar sahibin-

deki tedirginlik geçmediği için toynağını vurmaya devam ediyor. Doğru cevaba ulaştığında ise sahibinde açıkça bir heyecan, mutluluk, rahatlama görülüyor ve at bu durum ortaya çıkınca artık toynağını vurmak zorunda olmadığını anlıyor ve duruyor.

At, sahibi Osten'in cevabını bildiği soruları %90 oranla doğru cevaplarırken, sahibi cevabı bilmediğinde at soruların %5'ini bile çözemiyor. Fizyolog Oskar Pfungst da bu veriyi güçlendirmek için aynı metodu kendisi de uyguluyor ve soru soran kişinin tepkilerinden doğru cevabı bilmeye çalışıyor. Aslında nasıl çözüleceği hakkında hiçbir fikri olmadığı hâlde Pfungst da tıpkı Hans gibi sorulan soruların %90'ına doğru cevap veriyor.

Temelini *Faraday'ın* 1800'lü yılların başında ortaya attığı bu fenomene göre her insan, cevabını bildiği bir soruyu karşı tarafa iletğinde, doğru cevabı alana kadar farkında olmadan fiziksel tepkiler veriyor. Bir insanın, karşıdakinin tepkilerini ölçerek soruların cevaplarını sezebildiği ilkesine dayanan bu durum literatüre "Akıllı Hans Etkisi" (Der Kluge Hans) olarak giriyor.

Pfungst, bu durumu anlatan "Bay von Osten'in Atı: Akıllı Hans" adlı bir kitap yazıyor ve onun önsözünde şöyle diyor: "Hans'ın başarıları, ilk olarak soruyu soran kişinin en küçük hareketini bile algılayacak becerilerinin tek taraflı olarak gelişmiş olmasına bağlıdır; ikinci olarak yine atın kendisinde var olan yoğun ve sürekli bir dikkatin varlığına, son olarak da algıladığı hareketleri kendi az sayıda hareketi ile ilişkilendiren kısıtlı hafızasına bağlıdır."

Bugün "ideomotor etki" adı verilen istem ve bilinç dışı küçük hareketlerle insanların çeşitli bilgileri aktarabildiklerini biliyoruz. Falcılar ve medyumlar gibi bunu yüzlerce kez deneyimlemiş, insan tepkilerine göre cevap verme işini kendine meslek edinmiş kişilerin ne kadar çok şeyi, sadece sizin farkında bile olmadan verdiğiniz ideomotor hareketlerini iyi gözlemleyip

tıpkı Hans gibi doğru yanıtı bulana kadar uğraştıkları bilinen bir gerçek.

Siz de iyi bir falcı olmak için ideomotor hareketlere yoğunlaşp, Akıllı Hans etkisini kullanabilirsiniz. Elbette yoğun bir çalışma ve bol pratikle...

3. Çok şey anlatıp dinleyene seçtirmek

Algıda seçicilik, kişilerde olan algı sürecinde etkili olduğu kabul edilen psikolojik bir kavramdır. Kişiler çevrede bulunan uyarıcılardan, nesnelerden ya da olaylardan birisine ya da birden fazlasına dikkatini yöneltmektedir. Burada kişilerin daha önceden yaşamış olduğu deneyimler, önyargılar, rüya ya da benzeri duygular bu süredeki algılama düzeyinde etkili olmaktadır. İnsanların kalabalık ve gürültülü bir yerde, kendiyle ilgili herhangi bir şeyi hemen algılaması algıda seçicilik olarak algılanmalıdır. İnsanlar dış dünyada olan uyarıcılardan sadece bir bölümünü algılar. Çünkü beyne giren verilerin işlenmesi ve anlamlı bir algı oluşturulmasının kapasitesi sınırlıdır. Organizma bütün dikkatini çevresindeki uyarıcılardan birine yoğunlaştırdığından, sadece bunun özelliklerini algılar.

Örneğin yeni aldığı arabanın modelini aracı aldıktan sonra trafikte daha fazla görür, hamilelik yaşadığında çevresindeki hamileleri görür. Fakat kişinin yaptığı bu seçimler bilinçli olarak yapılmamaktadır. Bu kişilerin aynı şeylere baktığı hâlde, kendi önceliklerine ve değerlerine uygun şekilde farklı şeyler görmesiyle oluşur. Bu durum kişinin sadece algılama sürecinde etkilidir. Sadece ilgilendiği şeylere odaklanan kişiler, bunun dışındakileri saf dışı bırakır.

Algıda seçicilik, söz konusu fal bakmak olduğunda şöyle işler: Falcı size yüzlerce kehanette bulunur, yüzlerce tahmin söy-

ler, dakikalarca uzun uzun anlatır. Siz de tüm bu anlatılanları kendi hayatınıza göre yorumlar, daha da önemlisi sizi gerçekten ilgilendiren sözleri seçip aklınızda tutarsınız. Aynı durum günler sonra *“Falcı bana içinde B harfi olan biri hayatına girecek.”* veya *“Kırmızı arabaya dikkat et.”* veya *“Üç vakte kadar sevindirici bir haber alacaksın.”* diye doğru çıkan kehaneti hatırladığınızda da geçerli. Aslında falcı size o kadar çok (üstelik de yoruma açık) şey söyledi ki bunlardan bir kısmının gerçekleşmemesi zaten garip olurdu. Ne var ki biz insanlar falcının tahminlerinden gerçekleşmeyen %97’sini değil, gerçekleştiğini düşündüğümüz %3’ü hatırlıyoruz sadece.

Bu nedenle iyi falcı olmanın ipuçlarından biri çok fazla şey söyleyip, uzun uzun anlatıp, soyut ve kapalı ifadelerle mümkün olduğunca çok tahminde bulunmak. Dinleyenin algıda seçiciliği gerisini halledecektir.



NASIL ÇALIŞIRSANIZ HEMEN ÖĞRENİR VE ASLA UNUTMAZSINIZ?

“O fikir birdenbire, mükemmel ve tastamam bir şekilde aklıma geldi. Yalnızdım, laboratuvar sessizlik içindeydi, yukarıdaki ışıklar sessizce pırıl pırıl yanıyorlardı. Bütün önemli anılarımda hep yalnız olmuşumdur.”

Görünmez Adam, H. G. Wells

Modern tümevarım yönteminin kurucusu sayılan filozof *Francis Bacon* “Bizi sağlıklı yapan yediklerimiz değil hazmettiklerimizdir, bizi zengin yapan kazandıklarımız değil muhafaza ettiklerimizdir ve bizi bilgili yapan okuduklarımız değil aklımızda tuttuklarımızdır.” demiş. Öğrenme, bilgiyi hafızaya yerleştirdiğimizde değil onu kullanmaya başladığımızda gerçekleşiyor.

Beynimiz kitap okumak, belgesel izlemek gibi aktivitelerde edindiği bilgileri kodlar ve beklemeye alır. Bir ihtiyaç ânında kullanılmak üzere o bilgiyi saklar. Biz onu kullanmazsak öğrenmenin asıl gerçekleştiği bölüm olan uzun süreli hafızaya aktarılmadan bilgiler kaybolur. Yani aslında tek başına bilgi doğal bir

değere sahip değildir ve ona ulaşmış olmak da öğrenme değildir.

1960'larda *National Training Laboratories Institute* tarafından geliştirilmeye başlanan “Öğrenme Piramidi” modeline göre okuduklarımızın %10'u aklımızda kalıyor. Dinlediklerimizin ise %20'si kalıcı oluyor. Eğer konu bir görselle desteklenmişse öğrenme seviyesi %30'a çıkıyor. Buraya kadarki öğrenmede pasif öğrenme söz konusu. Aktifleştığımızda yani soru sorup cevap vermeye başladığımızda öğrenme seviyesi artıyor. Bir grup içerisinde konu ile ilgili bir tartışmaya katıldığımızda öğrenme seviyesi %50'ye çıkıyor. Öğrendiğimiz şeyleri uyguladığımızda ise öğrendiklerimiz %75 oranında kalıcı oluyor. Piramidin geniş tabanında ise öğrendiğimiz şeyleri başkasına öğretme var ve bu durumda öğrenme %90'a ulaşıyor. Yani örneğin piyano çalmayı öğrenmek için kitap okumak veya YouTube'dan piyano videoları izlemek yetmiyor. Etkin olmak, uygulamak, farklı duyuları devreye sokmak gerekiyor.

Yapılan araştırmalar ortalama bir insanın hayatı boyunca beynine 35 milyar bit bilgi işlediğini söylüyor. Beynimizin %95'ini var olmak ve temel gereksinimlerimizi sağlamak için kullanıyoruz. Bilgileri işleyip problem çözmeye ayırdığımız oran ise sadece %5.

Peki, bu oranı artırmak ve daha çabuk öğrenip öğrendiklerimizi kalıcı hâle getirmek için nasıl çalışmalıyız?

1. Dağınık ruh hâlini devreye sokun

Yapılan araştırmalar, öğrenme söz konusu olduğunda beynin iki farklı şekilde çalışabildiğini ortaya koyuyor:

1. Odaklanmış beyin
2. Dağınık ruh hâli

Odaklanmış beyin, motive olduğumuzda ve belli bir şeyi öğrenmek üzere yoğunlaştığımızda ortaya çıkıyor. Örneğin ertesi gün gireceğimiz önemli bir sınav veya yapacağımız bir sunum için masaya oturduğumuzda bu 'fokus mod' devreye giriyor. Beyin, öğrenilen bilgileri ön lobuna yerleştiriyor. Bu süreç, ortalama bir insan için 20-30 dakika aralığında devam ediyor.

Dağınık ruh hâli ise beyin daha az enerji sarf ettiğinde ve net bir amaca odaklı olmadığında ortaya çıkan bir durum. Örneğin duş alırken, yürüyüş yaparken, uzanıp gözlerimizi dinlendirirken, ütü yaparken vb.

Biz genellikle öğrenmenin yalnızca (veya en çok) odaklanmış beyinle mümkün olabileceğini düşünürüz. Oysaki gerçek hiç de öyle değil. 1997'de *Gordon Schulman* çeşitli beyin taramalarının sonuçlarını inceleyerek insanların özel bir konuya dikkatini verdiği beyinde hangi bölgelerin aktif hâle geldiğini görmeye çalışırken tam tersini fark etti: Hiçbir şey yapmadığımızda aktif hâle gelen bölgeyi. İnsanlar dinlenme hâlinde bir aktiviteye geçtiğinde beynin daha aktif olması beklenir ama *Schulman* bu durumda beynin bazı bölgelerinin sürekli daha az aktif hâle geldiğini gördü. Yani beyin tarama cihazları içinde bir şey yapmadan sessizce yatarken insanların beyinde bazı bölgeler herhangi bir iş yaparken olduğundan daha aktif hâle geliyordu. Beynin hiçbir zaman dinlenmediğinin anlaşılması biraz zaman aldı. Nörologlar yıllarca ihtiyaç olmadığı beyindeki devrelerin durduğunu sanıyordu. Bugün ise beynin 'dağınık ruh hâlinde' şaşırtıcı derecede meşgul olduğunu gösteren üç binden fazla araştırma var.

Beyin odaklanmış hâlde sadece belli bir süre kalabiliyor. Üstelik çok uzun süre bir konuya odaklanmaya çalışmak 'Einstellung Etkisi' adı verilen ve aynı konu üzerine çok fazla çalışmak yüzünden konuya değişik çözümler üretemeyip kitlenmekle

sonuçlanan bir duruma yol açıyor.

Etkili öğrenme için iki durumu yani odaklanmış beyin ve dağınık ruh hâli bir arada kullanılmalı. Yoğun ve odaklanılmış bir çalışmadan sonra kısa bir yürüyüşe çıkmak, basit birkaç egzersiz yapmak, duş almak ya da kafanızı dağıtacak bir başka sıradan işler yapmak öğrenmeye iyi geliyor. Konu beyinde oturuyor.

Örneğin Salvador Dali yoğun resim çalışmalarına başlamadan önce eline anahtarlığını alarak koltuğuna yayılmış. Böylece dağınık ruh hâlinin onu beslemesini sağlar, tam uykuya dalacakken elindeki anahtarlık yere düşünce birden uyanır ve dağınık ruh hâlinde edindiği fikirleri odaklanmış bir beyinle tuvale aktararak o muhteşem tablolarını yaparmış.

Edison'un da benzer bir yöntemi olduğu biliniyor. O da odaklanmış beyinle çalışmaktan yorulup da tıklandığını hissettiği anlarda eline aldığı misketlerle sandalyesine oturur rahat bir ruh hâliyle hafif uyku durumuna geçermiş. Tam o sırada elinden kayarak yere düşen misketlerin sesi ile kendine gelir, dağınık ruh hâlinde edindiği açık fikirlerle çalışmasına tekrar odaklanırmış.

Görülüyor ki odaklanmak ve yoğunlaşmak kadar beynin geniş açılı ve biraz rahat bırakılmış bir dağınık ruh hâline de ihtiyacı var. Hatta ister sanat ister bilimde olsun, dâhiyane başarıların önemli sırrı bu iki modu bir arada kullanmak. Bu nedenle çalışmalara ara vermek, bu aralarda çalışma konunuzla çok da ilgili gibi görünmeyen basit etkinlikler, ortam değişimleri, kısa dinlenmeler koymak gerekiyor.

Arşimed yoğun çalışmalarına ara verip hamamda dağınık ruh hâliyle zaman geçirmeseydi belki de suyun kaldırma kuvvetini bulamayacaktı. Peki ya *Newton'un* bir ağacın altındayken başına düşen elmayla yerçekimi kanunu bulması bir rastlantı mı sizce?

2. Öğrenme Stilinize Uygun Çalışın

Dr. Rita Dunn ve Dr. Kenneth Dunn tarafından 1967 yılında ortaya konulan öğrenme stillerine göre insanların çok büyük bir bölümü öğrenebilir ve her bireyin kendine özel güçlü yanları vardır. Öğrenme biçimleri göz önünde bulundurularak çeşitlendirilen bu stiller eğitimde başarıyı sağlamada çok önemli bir unsurdur. İnsanlar öğrenmeye yatkınlıkları bakımından 3'e ayrılır:

1. Görseller
2. İşitseller
3. Dokunsallar

Hangi tür öğrenme stilinin bize uygun olduğunu bulup buna uygun bir çalışma stratejisi geliştirmek, öğrenmeyi etkili ve kalıcı hâle getirmede en önemli unsurlardan biridir. Peki, bu öğrenme stilleri neler?

1- GÖRSEL ÖĞRENME STİLİ

Görerek, gözlem yaparak ve okuyarak öğrenmenin baskın olduğu öğrenme biçimidir. Görsel tablolar, renkli bloklar, çeşitli görsel kompozisyonlar görsel öğrenme stiline hâkim insanlara daha fazla hitap eder. İnsanların yaklaşık %60'ı görseldir.

Görsel Öğrenme Stilini Benimsemiş Kişilerin Özellikleri

Görselleri, beden dilinden yakalamak mümkündür. Bir şey düşünürken genellikle yukarı (sağ üst çapraz, sol üst çapraz) bakarlar. Giyim ve görünüşleriyle de dikkat çekerler. Görseller,

kılık kıyafetine özen gösteren titiz kişilerdir. Dağınık ortamları sevmezler.

“Görmek, bakmak, görünmek, seyretmek, göstermek, hayal etmek resmetmek, bakış yakalamak, flu görüntü, bir perspektife ulaşmak, göz göze, gösteriş, parlak...” gibi sözcükler kullanırlar.

Görseller İçin Verimli Çalışma & Öğrenme Teknikleri

- Not almak
- Renkli kalemler kullanmak
- Şemalardan, sembollerden, şekillerden ve grafiklerden yararlanmak
- Multimedya araçları ve interaktif oyunları kullanmak

Güçlü Yanları

Görülen ve okunan şeyler hatırlanır.

Net ve güçlü görürler.

Renkleri güçlü görürler ve renklerle düşünürler.

Resimlerle veya sözcüklerle düşünmeye yatkındırlar.

Yüzleri iyi hatırlarlar.

Konunun anlatılmasındansa yazılı olmasına yatkındırlar.

Planlı ve programlı olurlar.

Zayıf yanları:

İşittiklerini uzun müddet belleğinde tutamazlar.

Anlatılırken not almazlarsa huzursuz olurlar.

İsimleri hatırlamakta zorlanırlar.

Görsel materyalleri olmayan uzun toplantılarda rahatsız olurlar.

Dağınıklığa ve düzensizliğe tahammülsüzdürler. Plansız yaşayamazlar.

2- İŞİTSEL ÖĞRENME STİLİ

Dinleyerek, tartışarak ve sık sık iletişim kurarak öğrenmenin baskın olduğu öğrenme biçimidir. Seminerler, ses kayıtları, müzik veya benzeri ses öğeleri işitsel öğrenme stiline hâkim insanlara daha fazla hitap eder.

İşitsel Öğrenme Stilini Benimsemiş Kişilerin Özellikleri

İşitseller, görsellere göre daha sosyaldirler.

Çalışırken birilerinin kendilerine eşlik etmesinden hoşlanırlar.

Sohbet etmekten ve tartışmaktan keyif alırlar.

Bir şeyler düşünürken göz-kulak hizasına bakarlar.

“İşitmek, dinlemek, işitilmek, müzik yapmak, uyumlu hâle gelmek, akort etmek, kulak kesilmek, zil çalması, sessiz kalmak, tınlamak, sağır etmek, yüksek sesle, uyum hâlinde, açık sözlü konuşmak...” gibi sözcükler kullanırlar.

İşitseller İçin Verimli Çalışma & Öğrenme Teknikleri

- İşitseller, kendilerine eşlik edecek bir çalışma arkadaşı olduğunda daha etkin öğrenirler.
- Ses kaydı alıp tekrar dinlediklerinde,
- Sesli okuma yöntemi,
- Önemli başlıkları veya önemli kısımları daha yüksek sesle okuyarak öğrenme sürecini hızlandırabilirler.

- Anlatılanları dinledikten sonra tekrar hatırlamak istediklerinde öğreticinin anlatım tarzıyla tekrar etmeleri etkili olur.
- İşitsel alana hitap eden, sesli bildirim ve sesli yönergeler ile öğrenim becerilerini geliştirebilirler.

Güçlü yanları

İşittiklerini hatırlarlar

Uzun anlatımlarda bile anlatılanların içerisinde kaybolmazlar.

İyi bir konuşmaci olabilirler.

Müzik, hatırlamalarını kolaylaştırır.

Pek çok kişi için bir anlam ifade etmeyen ses, ritim, melodi onların pek çok şeyi hatırlamalarını sağlar.

Zayıf yanları

Gürültüden rahatsız olurlar. Gürültülü ortamlarda konsantre olamazlar.

Resimler ve resimli anlatımlar rahatsız edebilir.

Dersin ahenkli ve melodik bir ses ile anlatılmasını isterler.

Okumaktansa dinlemeyi tercih ederler.

Bilgilerin yazılı olarak sunulması bazen anlamalarını zorlaştırabilir.

İsimleri hatırlarlar. Yüzleri hatırlamakta zorlanırlar.

3- DOKUNSAK ÖĞRENME STİLİ (KİNESTETİK)

Uygulayarak, dokunarak veya bizzat sürece dâhil olarak öğrenmenin baskın olduğu öğrenme stilidir. Deneyler, fiziksel

araç gereçler, uygulama projeleri dokunsal öğrenme biçimine sahip insanlara daha fazla hitap eder.

Dokunsal Öğrenme Biçimini Benimsemiş Kişilerin Özellikleri

Enerjileri hiç düşmez ve sürekli hareketlidirler.

Zaman zaman hiperaktiflik belirtileri gösterirler.

Onlar için asıl olan sürekli bir şeylerle uğraşmaktır. Hareketlilikleri gözden kaçmaz.

Dokunmaktan ve dokunulmaktan hoşlanırlar.

“Belli bir işleme tabi tutmak, karar vermek, motive etmek, düşünmek, değiştirmek, almak, teori, hisli, ayırmak, kandırmak, bilmek...” gibi sözcükler kullanırlar.

Dokunsallar İçin Verimli Çalışma & Öğrenme Teknikleri

- Masa başında ve düzenli bir ortamda çalışmaları değil, biraz daha esnek davranılması önerilir. Örneğin, okuması gereken bir metni odada volta atarak okumak gibi.
- Gezerek, görerek, katılım sağlayarak daha iyi öğrenirler
- Bir işle meşgul olurken bile küçük eşyalarla oynamayı sevdikleri için eğitici materyallerle kalem, ataş vb. desteklenmeleri faydalı olur.
- Bol bol deney yapmak öğrenmelerini kolaylaştırır.

Güçlü yanları

Yapılanı hatırlarlar. Dokunma ve hareket önemlidir. Taklit ederek ve deneyerek.

Oyunlara ve eğlenceye bayılırlar.

Dokunarak anlam çıkarmaya çalışırlar.

Rahat giyinmeyi severler. Sportif olmaya müsaittirler.

Hareketi içeren etkinlikleri severler: Dans etmeyi, koşmayı, yüzmeyi, yemeyi, yemek pişirmeyi, gczmeyi.

Laboratuvar ortamlarında çok başarılıdırlar.

Zayıf Yanları

Yazım hatalarını sık yaparlar.

Okumayı pek sevmezler.

Bulundukları ortamın durumuna önem vermeden hareket ederler.

Vücutları ile karşılık -atarlar, iterler, vururlar- verirler.

Özellikle konuşurken farkında olmadan insanlara dokunmaya yatkındırlar.

Peki, siz bunlardan hangisisiniz? Bu özelliklerden size hangisi daha çok uyuyor sanırım fark etmişsinizdir. Ama hâlâ emin olamadıysanız internette öğrenme stillerini belirleyen birçok test var. Onlardan birini uygulayabilirsiniz. Yeter ki doğru öğrenme yönteminizi bulup ona uygun çalışın.

3. Zamanı Verimli Kullanın

Öğrenmek için harcayacağınız süreyi planlamak, çalışma ve dinlenme sürelerini iyi ayarlamak verimi artıracaktır. Bununla da kalmayıp sizin çalışmaya başlamanız konusunda ‘gözünüzde büyütme’ engelini ve dolayısıyla çalışmayı erteleme riskinizi de ortadan kaldıracaktır. Bunun için birkaç pratik önerim olacak:

1) Pomodoro Tekniği

‘Pomodoro’ İtalyanca’da domates demek. Domatesin zamanı verimli kullanmakla ne ilgisi var, dediğinizi duyar gibiyim. İlginç bir hikâyesi var. Bu yöntemi 1980’li yıllarda bulan *Francesco Cirillo*’ya esin kaynağı olan mutfak saati domates şeklinde, isim de oradan geliyor. Peki, bu teknik nasıl işliyor?

Pomodoro tekniğine göre 25 dakika çalışıp ardından 5 dakika mola veriyorsunuz ve bu yarım saatlik süre “1 pomodoro” ediyor. 4 pomodoro tamamladığınızda ise 30 dakikalık uzun bir mola veriyorsunuz.

Bu ne işe yarıyor?

Uzmanlar diyor ki hemen hemen her insan bir işe 25 dakika odaklanabilir. Böylece ‘uzun saatler çalışmak zorunda olmak’ psikolojisinin itici etkisi yerine “25 dakikalığına masaya oturacağım.” demenin çekiciliğı, erteleme faktörünü ortadan kaldıracaktır. “Bir oturuşta tüm konuyu öğreneceğim.” yerine “25 dakika çalışıp ara vereceğim.” demek hem o 25 dakikada maksimum verimle öğrenmenizi sağlıyor hem de çalışmayı sempatik hâle getiriyor.

Bu tekniği uygularken dikkat etmeniz gereken en önemli şey, 25 dakikalık çalışma süresi boyunca dikkatinizi dağıtacak her türlü faktörü ortadan kaldırıp odağınızın tamamını çalıştığınız şeye vermeniz gerekiyor. Tabii aynı şey molalar için de geçerli. 5 dakikalık mola sürenizde de kafanızı boşaltıp keyif aldığınız şeyleri yapın. Bu teknik sayesinde zamanınızı oldukça verimli bir şekilde değerlendirmeniz mümkün. Ayrıca internette pomodoroyla ilgili uygulamalar bulabileceğinizi ve onları indirip seans sürelerini de ayarlayarak kendinizi biraz daha motive edebileceğinizi de hatırlatmak isterim.

2) Tek mi Çift mi Tekniği

Biraz daha kolay ve ilginç bir teknik. Uygulaması kolay olmayabilir ama kendinize göre uyarlamanız açısından en azından bir fikir verir diye düşünüyorum.

Bu tekniğe göre tek sayılı saatlerde çalışıp çift sayılı saatlerde dinleniyorsunuz. Veya tam tersi. Mesela saat 11:00'de çalışmaya başladınız diyelim, 12:00 olunca bir saatlik ara veriyorsunuz. Bu bir saat özgürsünüz çünkü çift sayılı bir saattesiniz. Vicdanınız rahat bir şekilde istediğinizi yapabilirsiniz. Çünkü saatler 13:00'ü gösterdiğinde tekrar çalışacaksınız. Ama bu gözünüzü korkutmamalı, 60 dakika sonra yine bir saatlik aranız var.

Yani dinlenirken de çalışırken de yeterli ve sınırlı sürelerinizin olduğunu bilerek verimli ve eğlenceli bir çalışma günü planlayabilirsiniz.

3) Uykü

Bilim insanlarının 2013'te fareler üzerinde yaptıkları araştırmalar, beyin hücrelerinin uyku sırasında kendi kendilerini küçülttüklerini ve bu sırada toksik maddeleri dışarı attıklarını gösteriyor.

Uykusuzluğun baş ağrısı, dikkat eksikliği, depresyon, kalp hastalıkları gibi sayısız zararı da biliniyor. Demem o ki çok çalışacağım diye uykusuz kalmak öncelikle genel sağlığınıza zararlı.

Ama sadece bu da değil. Beyin öğrenme üzerine en önemli işlemlerinden birini uyurken gerçekleştiriyor.

Bununla ilgili lise yıllarımdan kalan ve beni o zaman oldukça şaşırtan bir anım var. Matematikle aram pek iyi olmasa da

geometrinin açılar konusunda iddialı bir öğrenciydim. En zor soruları bile çözebiliyor ve bundan büyük keyif alıyordum. O akşam ise bir soruya takılıp kalmıştım. Belki iki saat aynı soru üzerinde kafa yormama rağmen çözümü bir türlü bulamıyordum. Saat de oldukça geç olmuştu. Sonunda pes edip yattım. Kısa bir süre sonra uykuya daldım. Sabaha karşı birden gözümü açtım. Çözemediğim o sorunun cevabı gözümün önündeydi. Hemen ışığı yaktım, kitabı açtım; on saniyelik bir işlem yapıp yanıtı işaretledim ve tekrar uyudum. Sabah kalktığımda bunun bir rüya olduğunu düşünmüştüm ama değildi. Saatlerce uğraşıp çözemediğim soruyu beynim ben uykudayken çözmüş ve beni uykudan uyandırıp müjdeyi vermişti. Uzun yıllar bunun nasıl olabileceğine şaşmıştım.

Biz uyurken beyin o konuya çalışmayı sürdürüyor. Kafamızdaki düşünceleri düzene sokuyor. Gereksiz olanları eliyor. Öğrendiğimiz konunun zor gelen taraflarını tekrar ediyor.

Tam uykuya dalmadan önce öğrendiklerinizi aklınızdan geçirirseniz, uyku sırasındaki işlem daha da verimli oluyor. Kaliteli ve yeterli bir uyku öğrenmenizi iki katına çıkarıyor.

4. Tekrar edin

Öğrenme, beynimizdeki nöronların arasında bağ kurulmasıyla gerçekleşiyor. Öğrenmenin başında nöronlar arasında çok güçlü olmayan bir bağ oluşuyor. Üzerinde çalıştıkça nöron git-tikçe kalınlaşıyor, sonunda hiç kopmayacak kadar kalınlaşıyor ve öğrenme kalıcı oluyor.

Öğrenmeyi kalıcı hâle getirmek ve unutmamak için Alman Psikolog Hermann Ebbinghaus'un önemli çalışmaları var. Buna göre öğrenme gerçekleştikten

1 saat sonra bilgilerin %56'sı,

1 gün sonra %65'i,

1 hafta sonra ise %80'i unutuluyor.

Bu arada beynimizde iki farklı hafıza merkezi olduğunu belirtmek isterim. Birincisi Çalışan Hafıza Merkezi. O an duyduğumuz bir telefon numarasını aklımızda tuttuğumuz yer burası. O bilgiyi işimize yarar şekilde kullandıktan sonra da siliniyor.

Diğeri ise Uzun Süreli Hafıza Merkezi. Esas öğrenme burada oluyor. Burada tutabildiğimiz bilgiler kalıcı hâle geliyor. Bunun için de bilinçli bir tekrar yapmak gerekiyor.

Ebbinghaus'un önerisi şu şekilde:

1. Tekrar: 30 dakika sonra
2. Tekrar: 1 gün sonra
3. Tekrar: 2-3 hafta sonra
4. Tekrar: 2-3 ay sonra

Bu şekilde 4 aşamalı tekrar yapıldığında artık öğrenme ömür boyu kalıcı hâle geliyor.



PAZARTESİ SENDROMUNU EĞLENCEYE ÇEVİRMEK İÇİN SIRA DIŞI ÖNERİLER

*“Yaşamayı tersinden kolluyorum sanki
Yetişip öne geçiyorum sık sık. Sözgelimi
Bir iki saatte bitiveriyor bir mevsim iyi
Bugün pazartesi mi? kapının, pencerenin durumu
Salıyı gösteriyor.”*

Edip Cansever

Çalışanların ve öğrencilerin kronikleşmiş dertlerinden biridir pazartesi sendromu. Aslında pazartesinin çalışılan süre veya yapılan iş açısından diğer günlerden bir farkı yoktur. Hatta dinlenmiş olduğumuz için çok daha verimli bir gün olması gerekirken tamamen psikolojik önyargılarımızla ‘çirkin ördek yavrusu’ hâline getirdiğimiz bir gündür.

Pazartesi sendromu, genellikle pazar akşama doğru gerginlik, kaygı, isteksizlik karışımı bir mutsuzluk olarak kendini göstermeye başlıyor. Yapılan araştırmalara göre bu sendromun

sonuçları ise şöyle: Pazartesi haftanın açık ara en fazla işe geç kalınan günü. İlk gülümsemeler de diğer günlere göre ortalama 2 saat daha geç geliyor. Çalışanların üçte ikisi de gün içinde pazartesi hakkında olumsuz konuşuyor ve bugünün sendromunu 'kendi kendini gerçekleştiren kehanet' hâline getiriyor.

Oysa bu ruh hâlinde birkaç basit ipucuyla kurtulmak hatta pazartesi haftanın en güzel günü yapmak mümkün:

1. Pazartesi sabahı en güzel kıyafetinizi giymek üzere akşamdan hazırlayın

Genellikle özel günler için sakladığımız kıyafetlerimiz vardır. İçinde kendimizi oldukça iyi hissederiz ve onlar üzerimizdeyken özgüvenimiz çok yüksek olur. Çoğu kişi bu kıyafeti cumartesi akşamına saklar ama onun en çok işe yarayacağı gün pazartesidir. Güne kendinizi şık ve güzel hissederek başlamanın yanında çevrenizden alacağınız iltifatlar da sizi daha mutlu etmeyi başaracaktır.

Önemli bir nokta, bu kıyafeti mutlaka pazar akşamından hazırlamış olmalısınız. Pazartesi sabahına bir de ne giyeceğinizi düşünme telaşını eklemenin hiçbir anlamı yok. Tam tersine, en güzel kıyafetinizi akşamdan hazırladınız, güne ne kadar şık olacağınızı bilerek başladınız ve zaman kaybetmediniz. Güne 1-0 önde başladınız bile.

2. Pazar akşamı spor yapın, bitki çayı için

Pazar öğleden sonra yapılacak hafif bir spor, vücudunuzun serotonin salgılamasını ve pazar akşamınızdan başlayarak stresinizi azaltmanızı sağlayacaktır. Örneğin açık havada yürüyüş, hafif tempo bir koşu veya evde yapılacak ufak egzersizler size oldukça iyi gelecektir.

Pazar akşamları bitki çayları içmek de doğal birer sakinleştirici olarak vücudunuzdan beyninize olumlu sinyaller gönderecektir. Örneğin kedi otu çayı uykusuzluğa ve kaygı gidermeye; melisa çayı sindirim ve sinir sistemini rahatlatmaya; papatya çayı rahatlatıp stresi azaltmaya yarar.

3. Pazartesi sabahına kahvaltı organize edin

Cemal Süreya boşuna “Kahvaltının mutlulukla bir ilgisi olmalı.” dememiş.

Bir şey nasıl başlarsa öyle devam eder. Güne apar topar ağızınıza atacağınız simit ve poğaçayla değil, arkadaşlarla önceden sözleştiğiniz güzel bir kahvaltıyla başlayın.

Omlet, börek, demleme çay ve taze sıkılmış portakal sularından oluşan sıkı bir kahvaltı... Evden “Doğrudan işe gidiyorum.” yerine “Arkadaşlarla kahvaltıya gidiyorum.” hissiyle çıkmak... Ofise girmeden kendinize gelmek... Güne geç kalma riskiyle değil erkenden ve telaşsız başlamak... Kahvaltının gücüne inanın!

4. Pazartesi iş çıkışı için bir aktivite planlayın

Pazartesi iş çıkışı eve gitmek yerine, sizi mutlu edecek ve tüm gün heyecanla bekleyeceğiniz bir etkinlik planlamak, o günün bilinçaltınızdaki imajını da tamamen değiştirecektir. Pazar gecesi yatarken ve sabah uyandığınızda güne dair tek aklınıza gelen ‘bir sürü iş’ değil, iş bitiminde yapacağınız bu plan olmalı. Bir süredir görmediğiniz arkadaşınıza iş çıkışı içinizi dökceğiniz bir gıybet kahvesi, en sevdiğiniz restoranda cömert bir akşam yemeği, vizyona yeni giren bir film, o akşama denk gelen bir konser... Artık sadece iş değil, eğlence de var işin içinde!

5. Birini mutlu edin

Mutlu olmanın en basit sırlarından biri, başkasını mutlu etmektir. İnsanlara, özellikle de sizin için değerli olanlara (ki birçoğunu uzun zamandır ihmal ettiğinize eminim) hoş bir sürpriz yaparak onların gözlerinin parladığını görmekten daha güzel ne olabilir? Onun bu sürprize ulaşacağı ânı heyecanla beklemek sizin gününüzü daha anlamlı yapacağı gibi, içten bir teşekkür için size geri dönmesi de tüm gün yetecek kadar mutluluğu cebinize koymanızı sağlayacak.

Durup dururken en sevdiği çiçeği göndermek, çekmecesine sizin için neden önemli olduğunu hatırlatan bir notla birlikte ufak bir çikolata koymak, bir süredir yoğunluktan dolayı alamadığı o kitabı/dvdyi/parfümü masasında bulmasını sağlamak; her fırsatta size yeni fotoğraflarını gösterdiği çocuğuna bir oyuncak hediye etmek veya en basitinden köşedeki kahveciden tam da onun sevdiği gibi bir kahve getirmek... İnanın başkasını mutlu etmenin büyüğü sizde alışkanlık yapacak.

6. Pazartesi 'kendinize ödül günü'nüz olsun

Yapılan araştırmalar en çok online alışverişin pazartesi günü yapıldığını söylüyor. Siz de almak istediğiniz şeyi hafta sonu evden sipariş etmek yerine bunu pazartesiye erteleyin. Hem o güne dair olumlu bir beklentiniz daha olur hem de alışveriş yapmanın verdiği deşarj olma duygusunu bu sendromlu günde, en çok işe yaraması gereken zamanda kullanmış olursunuz.

Öğle yemeğini ofis dışında yemek, ne zamandır almaya vakit bulamadığınız o cüzdanı almak için zaman yaratmak, beklediğiniz kargoyu pazartesi gelecek şekilde ayarlamak da o günün pozitif anlarını çoğaltmak adına güzel ödüller olacaktır.

7. Cumadan pazartesiye can simidi atın

Pazartesiler ne kadar can sıkıcıysa cumalar da o kadar sempattir. Hatta ne gariptir ki aslında o da pazartesiden farksız bir iş günü olmasına rağmen birçok kişi için haftanın en güzel günü cumadır, cumartesi veya pazar değil. Madem cuma bu kadar neşeliyiz o zaman pazartesi gününün yükünü biraz cumaya atmaya ne dersiniz?

Ofisten çıkmadan masanızı toplamak, pazartesi öğleden önce yapılacakların bir kısmını cumadan yapmak, kendinize işlere kaldığınız yerden devam edebilmeniz için hatırlatıcı notlar bırakmak... Hatta pazartesi yapılacaklar listenizi cumadan oluşturmak bile pazartesi belirsizliğini ortadan kaldırıp kalan işleri tüm hafta sonu kafanızda büyütmenizi engelleyecektir.

8. İşinizi sevin, işinizi sevmeye nedenlerinizi hatırlayın

Pazartesileri sevmemenizin daha derinde yatan bir sebebi olabilir. Eğer işinizle ilgili temel sorunlar varsa bunları fark edip ortadan kaldırmaya çalışmak, çok daha kalıcı ve derin çözümler sunacaktır. Hayattaki mutluluğun temellerinden biri, insanın yaptığı işten keyif almasıdır. Sorunları görmezden gelmeyin ve çözümlerini ertelemeyin. Canınızı sıkan bir sorun varsa bunu o kişiyle konuşun. Daha iyi olmasını istediğiniz bir şey için yöneticinize bir çözüm önerisiyle birlikte başvurun.

Çok ajite etmek istemem ama dünyadaki ve ülkemizdeki birçok insanın, pazartesi sendromu olan kişilere imrendiği acı bir gerçek çünkü onların bu sendromu yaşayacakları bir işleri yok. Siz de bu işe girmek için ne kadar istekli ve heyecanlı olduğunuz o günleri hatırlayın. Bu işin size kazandırdığı maddi ve

manevi değerleri düşünün. “İyi ki bu işi yapıyorum.” diyeceğiniz en az 5 maddelik gerçekçi bir liste oluşturun. Gerekliğinde o listeye bakmak üzere yakınıınızda tutun.

9. Ve unutmayın: Hayat bir bütündür

Hayattaki her şey zıttı sayesinde anlamlı. Gece olmasa gündüzün, kış olmasa yazın, pazartesi olmasa cumanın anlamı olmazdı. Üstelik bir şeyi bitirmek için önce ona başlamak gerekir. Günlerin enerjisini isimleri değil, bizim onlara yüklediğimiz anlamlar belirler. En güzel işleri çıkarmak, bol para kazanmak, hayattan her an zevk almak ve haftaya harika başlamak için: Yaşasın pazartesi!



“ÇOCUĞUM KİTAP OKUMUYOR”DAN “KİTAP YETİŞTİREMİYORUM”A GELMENİN YOLLARI

*“Günümüzün gençleri öyle umursamaz ki ileride ülke yönetimini
ele alacaklarını düşündüğümde umutsuzluğa kapılıyorum. Bizlere,
büyükler karşı saygılı olmayı, ağırbaşlı davranmayı öğretmişlerdi.
Şimdi ki gençler kuralları boş veriyorlar. Çok duyarsızlar ve
beklemesini bilmiyorlar.”*

Hesiod, (MÖ 800)

Yeni nesil hakkındaki en önemli yakınmalardan biri de kuşkusuz “Hiç kitap okumuyor!” olmaları. 21. yüzyıl çocuklarının ilgilerini çeken şeyler bambaşka: Teknoloji, cep telefonları, oyun konsolları, sosyal medya, tabletler... Okuma alışkanlığı olmayan çocuklar sadece Türkçe dersinde değil, diğer tüm derslerde beklentinin altında kalıyor. Okuduğunu anlamayan, yorumlamayan, kelime ve deyim haznesi dar; hayal gücü ekranlara esir edilmiş bir çocuğun iletişim becerisi de düşük oluyor.

Peki, kitap okumayı sevinli bir iş ve vazgeçilmez bir alışkanlık hâline getirmek için neler yapılabilir?

1. Model olun, sizi okurken görmesini sağlayın

Parent Institute tarafından 2007’de yapılan araştırmaya göre, anne babaların evde kitap, gazete gibi materyaller okuması ve bu eylemlerin çocuklar tarafından gözlenmesi çocukların okumaya karşı ilgisini belirgin şekilde artırıyor.

Çocuklar öğütlere değil, görüp yaşadıklarına inanırlar. Gözlem yetenekleri de üst düzeydedir. Bu yüzden edinmesini istediğiniz bir davranışı ona kazandırmanın en kolay yolu, küçük yaştan itibaren o davranışı ailesinde düzenli olarak görmesini sağlamaktır. Eğer siz kitap okumuyorsanız, çocuğunuz sizi elinizde kitapla zaman geçirirken görmüyorsa ona “Kitap oku!” demeniz suya yazı yazmak kadar ikna edici olacaktır.

Evde mutlaka kitap okuyun. Hem sizi kitap okurken hem de kitaplarınızı sehpa, başucunuzda, çantanızda görmesini sağlayın. En ideali evde ailece kitap okunan düzenli bir etkinlik zamanınızın olması. Meyve, çay, içecek vb. hazırlayıp herkesin en sevdiği koltuğuna geçtiği, fonda düşük sesle bir klasik müziğin olduğu ve tüm ailenin kitap okumaya başladığı bir etkinlik sadece okuma alışkanlığına değil, aile bağlarını güçlendiren huzurlu bir zaman dilimine de fırsat verecektir. Çoğu aile farkına bile varmadan bu ritüeli kitap yerine televizyon için yapıyor. Bu yüzden çoğumuz eve gelir gelmez, izleyeceğimiz bir şey olmasa bile televizyonu açma refleksine sahibiz. Bunu kitap için yaptığınızda bu alışkanlığı kitap lehine çevirmek mümkün olacaktır.

2. Kitap okumanın sihirli formülünü bilin ve ona anlatın

Kitaplar, özellikle de kalın kitaplar, ilk bakışta gözümüzü korkutur. Okumaya ayırmamız gereken sürenin çok uzun olacağına ve asla yeterli zamanı ve enerjiyi bulamayacağımıza inanırız. Çocuklarımızın da okumalarının önündeki engellerden biri budur. Oysa kitap okumak için gösterilen ufak bir çaba, aslında ummadığımız kadar hızlı sonuçlar verir.

Bir raftaki kitapları okumanın aylar, yıllar alacağı önyargısı çocuklarda da vardır. Oysa gerçek hiç öyle değil. Çocuğunuzun her gün sadece 30 dakika kitap okuması yeterli olur mu? Kulağa az gibi geliyor değil mi? Bakalım her gün 30 dakika kitaba ayırdığınızda sonuçlar nasıl oluyor?

Bir çocuk 30 dakikada ortalama 20 sayfa okur diyelim. Her gün 20 sayfa okumak ayda 600 sayfa yapar. Yani ortalama 5 kitap! Yılda 7200 sayfa yani ortalama 60 kitap! Günde sadece yarım saat ayırarak bir yılda 60 kitap okunabileceğini unutmayın ve çocuğunuza anlatın. Bu sihirli formül onu motive edecektir. Eminim sizi motive etmeye başladı bile.

Ama unutmayın, bu sihirli formülün püf noktası her gün okumak. Her gün 30 dakika. Ertelemek, “Bugün yorgunum yarın 60 dakika ayırırım.” demek yok!

3. Bırakın kitabı o seçsin

Anne baba olarak çocuğumuz için her zaman en iyisi olsun isteriz. Bu da bizi genellikle kendi seçimlerimizi ona dayatmaya götürür. Kitap seçimi de son derece öznel bir zevktir. Bu çocuklarımız için de geçerli. Bırakın kitabını kendisi seçsin. Siz onun hemen dünya klasiklerini veya eğitici kitapları okuması-

nı istesenez de o muhtemelen kendi dünyasına uygun kitapları seçecektir. Bırakın seçsin! Birlikte kitapçılara gidin. Her AVM gezinizde kitapçılara uğramayı alışkanlık hâline getirin. Kitap dükkânında istediği gibi gezsin, istediği kitapları sepetine koy-sun. Gerekirse o kitaplar içinden son seçimde siz de fikrinizi söylersiniz. Ama asla “Bunu al, şunu alma!” diye dayatmayın.

Unutmayın, önemli olan kitap okumaya başlaması, bunu sevmesi ve alışkanlık hâline getirmesi. Öncelikli hedefimiz bunu sağlamak. Bunu oturttuktan sonra tavsiyelerinizi daha cesurca verebilirsiniz. Zaten kendisiyle birlikte ilgi alanları da gelişecek ve zamanla kitaplarının niteliği de artacaktır.

4. Kitap okumayı ceza olarak kullanmayın

Çok basit bir mantık: Bir şeyi ceza olarak veriyorsanız, o şey kötü bir şeydir. Kitap okumak bir ceza yöntemiye çocuğunuz kafasında kitabı “Zorunlu olmadıkça asla yaklaşılmaması gereken bir nesne.” olarak kodlayacaktır.

Asla zorlamayın, baskı yapmayın, ısrar etmeyin. Çocuklar inatçıdır. Zorlamalar genelde ters teper. Okuması için istek uyandırın. Örneğin onun duyacağı bir şekilde biriyle, ilgisini çekecek bir kitabın konusundan söz edin; onu iştahlandırın. O kitapla ilgili sorular sormasını, devamını merak etmesini sağlayın. Başarılı veya onun sevdiği birini överken “Kitap okuyor.” vurgusu yapın.

Aynı şekilde kitabı hayal kırıklığı yaratan bir hediye veya ödül olarak da kullanmayın. Doğum gününde büyük bir hevesle açtığı hediye paketinden bambaşka bir şey çıkmasını beklerken karşısında bir kitap görmesi onu mutlu etmez ve kitaplara karşı olumsuz önyargısını daha da besler. Evet, “En iyi hediye kitaptır.” sözünü ben de biliyorum. Ama siz de şu atasözünü unutmayın: Zorla güzellik olmaz.

5. Yüksek sesle, karakterleri canlandırarak okuyun

Çocukların kitap okumakta zorlanmalarının önemli sebeplerinden biri de dört taraflarını çeviren teknolojinin sunduğu çarpıcı görselliğin ilgi çekiciliğine karşı, kitapların sadece harflerden oluşması. Yani aslında içinde harika öyküler, hayran oluncak kahramanlar ve sürükleyici olaylar olan kitaplar, onlar için ilk bakışta yeteri kadar ilgi çekici değil. İşte bu noktada kitapları biraz daha çekici hâle getirmek için güzel bir yöntem var: Sesli okumak!

2002 yılında yapılan *National Network for Child Care* başlıklı bir araştırmaya göre, anne ve baba tarafından çocuğa okunan kitapların, çocuğun okuma becerisine yönelik hayal gücünü geliştirme, kelime bilgisini geliştirme gibi birçok açıdan fayda sağladığını ortaya koyuyor.

Karakterleri ilgi çekici taklitlerle canlandırarak okuyun. Olaylardaki duyguları vurgu ve ses tonunuzla yaşatın. Kitabı adeta canlandırın. Emin olun, bu durum onların ilgisini çekecektir. Burada önemli bir nokta da sizin yapacağınız bu sesli okumanın bir bağımlılık hâline dönüşmemesi. Bir noktada, özellikle de en heyecanlı yerde, durun ve onun devam etmesini isteyin. Canlandırarak sesli okumak onun da ilgisini çekecektir.

6. Kitap tavsiyeleri isteyin

Çocuklar da bizler gibi kendi fikirlerine önem verildiğini hissetmek isterler. Üstelik fikirleri sorulan bir konuda kendilerini yetkin hissetmek, o konuya daha çok ilgi duymalarını da sağlar. Bunu kitap için de yapabilirsiniz. Okuduğu kitaplar hakkında görüşlerini sormak, tavsiyeler istemekle başlayabilir-

siniz. Bunun dışında şu soruları (asla ödev gibi değil, sohbet arasında ve zorlamadan) sormak da işe yarayacaktır:

- Kitabın en sevdiğin/ sevmediğin bölümü neydi?
- Sen olsan sonunu nasıl yazardın?
- Sen olsan kitabın adını ne koyardın?
- Kitaptaki hangi karakteri kendine yakın/ uzak gördün?
- Bu kitabın filmi çekilse sen hangi karakteri oynamak isterdin?
- Sence kitabın vermek istediği mesaj neydi?
- Bu kitabı kim okusa sever/sevmez?
- Bu kitapla şu kitabı karşılaştırdığında...

7. Kitap dışında da okumalarını teşvik edin

Okumak deyince aklımıza öncelikle kitaplar gelse de kitap dışında okunacak birçok şey var. Hiçbiri kitabın yerini tutmaz belki ama onlar da faydalıdır ve okuma alışkanlığı kazandırır.

Kitap dükkanlarının raflarında yer alan yüzlerce dergiden kendi ilgi ve hobisine göre birçok seçenek bulabilir: tarih, sinema, müzik, gençlik, psikoloji, arabalar, futbol, bilim, coğrafya...

Tabletlerinden okuyacakları bloglar, internet siteleri, e-dergi ve gazeteler de onların çok sevdiği teknolojinin okumalarına katkıda bulunmasını sağlayacaktır.

Eve alınan gazete ve dergilerin ilgilerini çeken köşelerini takip etmeleri, hatta dikkatini çeken konulardaki tanıtım kitapçıkları ve broşürleri okumaları da faydalı olacaktır. Yeter ki okusunlar!

8. Güzel bir kitaplığınız olsun

Evinizin en güzel köşesinde, onun estetik zevkine hitap edecek güzel bir kitaplığınız olsun. Bir rafını ona ayırın ve her okuduğunuz kitabı “gururla ve zevkle” kitaplığınıza koyun. Kitaplığınızı ufak biblolarla, güzel kitap tutacaklarıyla, farklı ayraçlarla da zenginleştirebilirsiniz.

Göz önünde olan bu kitaplıktaki kitap sayıları arttıkça daha fazlasını okumak için motive olacaktır. Üstelik kitapları görenlerin onu takdir etmesi ve kitapları hakkında konuşup sorular sorması da onun ilgisini artıracaktır. Okuduğu kitapların iç sayfasına adlarını ve okuduğu tarihi yazmaları da hoşlarına gidecektir.

Ortak bir kitaplık için yeriniz yoksa odasında da güzel bir kitaplık oluşturabilir. Ama alınan ve okunan kitaplar asla ortalarda yıpranmaya ve kaybolmaya mahkûm edilmemeli, hak ettikleri raflardaki saygın yerini almalıdır.



BAHAR REHAVETİNDEN KURTULMAK İÇİN YENİ NESİL ÖĞRENCİLERE İPUÇLARI

*“Kolunun altındaki ders kitaplarını daha da sıkıştırıp rehavet içinde tembelce
attığı adımlarını sıklaştırdı.*

Ama az sonra vazgeçti bundan...”

Ay Işığı Sokağı, Stefan Zweig

Orhan Veli'nin eve ekmekle tuz götürmeyi unutup tütüne alışmasına neden olan ve *“Beni bu güzel havalar mahvetti...”* diye sitem ettiği bahar ayları yanında “rehavet” adında bir paketle gelir, kapıya dayanır. Bu mevsim öğrenciler için, tam siz çalışmaya başlamak üzere yoğunlaşıp nihayet masanıza oturmuşken elinde pizza ve filmle kapınızı çalan arkadaş gibidir. Yüzünüze güler, kendinizi iyi hissettirir ama miskinliğe ve hedeflerden uzaklaşmaya yol açar.

Bunu engellemek, hatta tam tersine, bahar aylarını daha da verimli geçirmek elinizde. Bunun için birkaç önemli ipucu size yardımcı olacaktır:

1. Amacınızı Görünür Yapın

Sene başında yola hangi amaçla çıkmıştınız, onu hatırlayın. “O okulu kazanmak mı? Harika bir karne almak mı? Başının dertte olduğu o dersi artık sorun olmaktan çıkarmak mı?” Bu hedefinizi ve onun neden değerli olduğunu bir kez daha hatırlatın kendinize. Bu hedefinizi slogan hâline getirip görebileceğiniz yerlere asın. Odanızın duvarlarına “*Bekle beni x okulu!*”, çalışma masanıza, kitaplarınıza “*Hedef tam puan almak!*” gibi motive cümleleri koyun. Telefonunuzun, tabletinizin ekranını o okulun görseli yapın. Evet, yorulmaya başladınız ama siz bu yola bir hedef için çıktınız ve bu amacınıza az kaldı. Bunu kendinize unutturmayın!

2. Sihirli Kelimeyi Kullanın

Bahar aylarıyla birlikte hava güzelleşir ve festival, konser, arkadaş buluşmaları gibi birçok etkinlik başlar. Arkadaşlarınız da sanki hepsi sözleşmiş gibi size birbirinden cazip plan ve tekliflerle gelir. Siz odanıza kapanıp ders çalışmaya uğraşırken dışarıda cıvılcıvılcıv bir dünya sizi kendine çeker. İşte tam o noktada kullanmanız gereken sihirli bir kelime var: “Hayır!” Ne kadar ısrar ederlerse etsinler, bu dönem amaçlarınız var, bunun için aylardır ter döküyorsunuz ve tam bu kadar yaklaşmışken programınızdan ödün veremezsiniz. Belki siz ders çalışırken o partiye gidememek aklınızda kalacak ama emin olun o partiye gittikten sonra çekeceğiniz vicdan azabı çok daha can sıkıcı olacaktır. (Elbette asosyal olun demiyorum, kendinizi ödüllendireceğiniz zannanlar da olacak. O madde aşağıda, biraz sabır.)

3. Takım Çalışması Yapın

Eğlence odaklı arkadaşlar ve günlük güneşlik bir hava sizi yoldan çıkarmaya çalışıyorsa siz de kendi takımınızı kurun. Bu mevsimde tek başınıza çalışmaya oturmak zor geliyorsa, o zaman sizin gibi hedeflerine odaklanmış arkadaşlarınızla çalışma grupları oluşturun. Bir araya gelip çalışmak hem birbirinizi motive etmeye hem de ders konularında birbirinizi desteklemeye yarayan harika bir çözüm olacaktır.

4. Biraz Hareket Edin

Bahar aylarının vücutta ve ruh hâlinde oluşturacağı miskinliği önlemek için yapılacak ufak hareketler sizi daha dinç yapacaktır. Çalışmalarınızın arasına serpiştireceğiniz yürüyüşler, evde yapılacak birkaç egzersiz hatta asansör yerine merdivenle inip çıkmak bile size iyi gelecektir.

5. Açık Fikirli Olun

Eğer bir türlü düzeltemediğiniz şeyler varsa durun ve farklı şekilde yapmayı deneyin. Uzun zamandır doğru sandığınız yöntem, ortam veya kişilerin tabusunu kırmaktan çekinmeyin. Odanızda çalışmıyorsanız salon masasını deneyin... Gecenin sizin için verimli olduğu belki de bir şehir efsanesidir, o zaman sabah erken çalışın bakalım biraz da... Müzik dinleyerek test çözmenin iyi (veya kötü) bir fikir olduğuna emin misiniz gerçekten? Bir türlü o konuyu anlamıyorsanız hep aynı öğretmenden duymak yerine başka bir öğretmene sorun bu sefer... Olmuyorsa başka şey deneyin, başka açıdan bakın, farklı bir şekilde yapın.

6. Haftalık Programlar Yapın

Hayatta belirsizlik kadar insanı yoran bir şey yoktur. Güne hayatın size sunacaklarına razı olacak şekilde başlamak mı istersiniz, yoksa kendi hedef ve istekleriniz doğrultusunda planladığınız bir güne uyanmak mı? Planlı olmak hem önünüzü görmeyi hem de düşündüğünüzden fazla boş zamanınız olduğunu fark etmenizi sağlar. Eğlenme ve dinlenme için geçireceğiniz zamanı vicdan azabıyla geçirmek yerine programınızda olduğunu bilerek keyfini çıkarabilirsiniz. Ayrıca belli bir programa uyuyor olmak, size ders çalışma konusunda da önemli bir itici güç olacaktır.

7. Çok Çalışmayın, Stratejik Çalışın

Öğrencilerin düştüğü klasik bir yanlış vardır: Çok ama plansız çalışıp zamanını boşa harcamak. Sırf vicdanınızı tatmin veya ailenizi mutlu etmek için saatlerce aynı dersi veya zaten çok iyi olduğunuz bir konuyu çalışmanızın size hiçbir faydası yok! Bunun yerine eksik olduğunuz dersleri çalışın, yapamadığınız konuların üzerine gidin. Örneğin açılar konusunda iyiyseniz artık 2 saat daha 50 açı sorusu çözmenin ders çalışmak değil kendini kandırmak olduğunu unutmayın. Planlı çalışarak hangi dersi ne zaman yapacağınızı, bir haftada kaç soru çözdüğünüzü, hangi ders veya konuları ön plana almanız gerektiğini de belirlemiş ve daha sonra da bunun sonucunu somut olarak ölçmüş olursunuz.

8. Kendinize Bonuslar Verin

Gerçekten yoğun ve yorucu bir temponuz var. Asıl ödülünüz hedefinize ulaşmak olacak ama ara ara kendinizi mutlu ve motive edecek bonusları da kendinize çok görmeyin. Örneğin

hazırlarken bile gözünüzü korkutan yoğun bir haftalık plana uyacaksanız kendinize o hafta sonu istediğiniz bir etkinliğe katılmayı vadedin. Arkadaşlarınızla geçirdiğiniz verimli bir soru çözme kampından sonra konsol oyununda bir iki maç yapmanın, iyi geçen bir sınavdan sonra aileyle 'brunch'a katılmanın tadını çıkarabilirsiniz. Yeter ki ödülleri periyodik hâle getirip cazibesini kaybettirmeyin ve gerçekten hakkettiğinizi düşündüğünüz bir süreç sonunda olduğuna dair vicdanınızla hem fikir olun.

9. Sağlıklı Beslenin

Uzmanlar bahar aylarında vücudun en çok B ve C vitaminleri ile potasyuma ihtiyacı olduğunu söylüyor. Bu nedenle bol sebze, meyve, kuruyemiş tüketin. Doktorunuza danışarak multivitamin ve balık yağı takviyeleri almak da faydalı olabilir. Kahvaltının en önemli öğün olduğunu unutmayın. Sıkı bir kahvaltı, güne güzel başlamanın ilk adımıdır.

10. Düzenli ve Kaliteli Uyuyun

Aynı saatte yatıp aynı saatte kalkmak, gece uykusunu kaçırmamak, yatağa streslerden arınmış ve huzurla girmek gerekir. Uyumadan önce duş almak, biraz kitap okumak veya meditasyon yapmak, uykunuzu daha kaliteli yapacaktır. (Meditasyon için cep telefonu uygulamalarından bile faydalanabilirsiniz.)

11. Her Düşüşte Tekrar Ayağa Kalkın

Kötü geçen bir sınav, bir türlü üstesinden gelemediğiniz bir ders veya konu, uyamadığınız bir haftalık program, az zaman kalmasına rağmen hedefinize yaklaşamadığınız düşüncesi gibi

olumsuzluklar sizi asla yıldırmamasın. Kendinize olan inancınızı kaybetmeyin. Önemli olan hiç düşmemek değil, her düşüşte ayağa kalkabilmektir. Koşu yarışlarında birinciyi son metrelerde atılan deparların belirlediğini, Edison'un binden fazla deney yapıp her seferinde başarısız sonuçlar elde ettiğini gördüğü hâlde yılmadan devam ettiği için ampulü icat edebildiğini unutmayın. Dünyanın en iyi takımları bile her maçı kazanamıyor. İniş çıkışlar olağandır. Tam sonuca yaklaştığımızı göremeyip pes edenler kaybeder ama olumsuzluklardan ders çıkarıp daha da kararlılıkla yürüyenler her zaman kazanır. Sen emin adımlarla yürüdüğün sürece tüm dünya saygıyla sana yol verir.

12. “O An”ın Hayalini Kurun

Hedefin her neyse, o hedefe ulaştığınız ânı hayal edin. Sınavdan çıktığınızda neşeyle *“Zorlu ama hepsini yaptım!”* dediğiniz anı düşün. Bilgisayar ekranındaki o *“Şu okulu kazandınız, tebrikler!”* yazısını görün. Tüm bunları ayrıntılarıyla hayal edin. O anda neredesiniz, yanınızda kimler var, ilk kim size sarılıyor, neler hissediyorsunuz, ilk sevinç tepkiniz ne, nasıl kutluyorsunuz? O ana inanın, sürekli pozitif olun ve en coşkulu şekilde o anı şimdiden hayal edin ve yaşayın. Düşüncelerin çekim gücü olduğunu unutmayın. Olumlu düşünmenin ve kendine güvenmenin gücünü kullanın.

Unutmayın, bahar geçince yaz gelecek. Baharı, yazın sadece bir fragmanı olarak düşünün. Başarılı bir eğitim döneminin ardından harika bir yaz sizi bekliyor olacak. Kendinize inanın!



YAZ TATİLİ NASIL DEĞERLENDİRİLMELİ?

- *Eskimo'nun hikâyesini anlatmıştım. Hatırlıyor musun?*
- *Yaz tatili için Karayipler'e gider, on dört gün sonra da alışıır.*
- *Neye alışıır?*
- *Sıcağa.*
- *Tamam, anladım.*

Sevgi Düzenleri, Bert Hellinger

Tüm öğrenciler için “iple çekmek” deyiminin cümlede kullanım örneği aynıdır: “Yaz tatilini iple çekiyorum.”

Sabırsızlıkla bekledikleri bu üç aylık tatil sürecinde sabah erkenden yollara düşmek, ödevler, sınavlar, stresler, projeler yoktur. Uzun süredir açık kalan ve birçok program üst üste açıldığı için hızı ve kapasitesi oldukça azalan bir bilgisayar için “restart/yeniden başlat” ne ise öğrenciler için de yaz tatili odur diyebiliriz.

Bu uzun dönemi hem verimli hem de eğlenceli değerlendirmek mümkün:

1. Kaliteli dinlenin

Elbette tatilde öncelikle yapılması gereken şey iyice dinlenmek olmalı. Hem fiziksel hem de zihinsel bir dinlenme... Stres-ten ve yoğun tempodan uzak kalan öğrencilerin uyku, oyun, miskinlik, bilgisayar, arkadaşlarla zaman geçirme gibi uzun sürer-edir hasret kaldıkları eylemleri hayata geçirmeleri son derece normaldir ancak bu “bol dinlenme ve bol bol eğlence” faslı tüm tatil boyunca sürmemeli, yerini giderek nitelikli hobilere, oku-maya, kaliteli ve planlı zaman geçirmeye bırakmalı.

Özellikle uyku düzeninize dikkat edilmeli. Geç saate kadar oturup öğlene kadar uyumak, tatilin kaliteli yolda ilerlemediğini gösteren ciddi bir uyarıcıdır.

2. Ders eksiklerinizi hafif tempolu çalışmayla kapatın

Ders eksiği olan ve bu konuda kendini başarısız hisseden öğrenciler bu tatili açık kapatmak için bir fırsat olarak görmeli, hafif bir çalışma planıyla bu açıklarını kolayca kapatacaklarını unutmamalı. Elbette zorla, hemen ve baskıyla değil. Az az, motive ederek, stres yaratmadan... Önümüzdeki dönem Lise-lere Giriş Sınavına veya Üniversiteye Giriş Sınavlarına girecek öğrenciler de tatili “erken yol almak” için değerlendirebilirler.

3. Kitap okumanın sihirli formülünü kullanın

Okumak, başarılı öğrencilerin olmazsa olmazıdır. Yaz tati-linde okumamanın hiçbir mazereti yok üstelik. Öğrenci oku-yacağı kitabı -kendi yaş seviyesine uygun olması ve çizgi roman olmaması koşuluyla- kendisi seçmeli. Çok basit bir hesapla, günde sadece 30 dakika ayırarak ne kadar çok okunabileceğini

bulabiliriz: Ortalama hızda okuyan bir öğrenci yarım saatte yirmi sayfa kadar okuyabilir. Her gün 20 sayfa okumak, 90 günlük yaz tatilinde 1800 sayfa okumak demektir! Bu da ortalama 10 kitaba denk gelir. Yani günde yarım saatini kitap okumaya ayıran bir öğrenci, bir yaz tatilinde kitaplığının bir rafını doldurabilir. Okuduğu her sayfanın kendisine kelime haznesi, anlama yeteneği, yorum gücü, dil becerisi ve genel kültür olarak döneceğini unutmamalıdır. Günde sadece yarım saat!

4. Bir sanat ve bir spor dalında etkin olun

Yaz tatilinde yetenek ve ilgilerine göre bir spor ve bir sanat etkinliğini sürdüren öğrenciler hem eğlenceli ve kaliteli zaman geçirecekler hem de farklı zekâ türleri ve yeteneklerini tembelikten kurtarıp geliştirebileceklerdir. Enerjilerini ve zamanlarını doğru kullanmış olmaları da yaşam kalitelerini arttıracaktır.

5. Teknolojik krizi fırsata çevirin

Bilgisayarların, ellerden düşürülmeyen tablet ve cep telefonlarının olumlu kullanımı teknolojiden uzak kalmadan nitelikli zaman geçirmeyi sağlayacaktır. Örneğin ilgilerini çeken konulardaki internet bloglarını keşfedip okumaları, iyi ve bilgili oldukları konularda blog açıp yazmaları, telefonlarına becerilerini geliştirebilecek uygulamalar indirip oynamaları (kelime türetme oyunları, sudoku, yabancı dil geliştiren oyunlar, bulmacalar...) hem eğlenceli hem de faydalı bir çözüm olacaktır.

6. Hobi ve kültürel etkinliklere zaman ayırın

İlgisini çeken ama o ana kadar pek fırsat bulamadığı konularda hobi dergileri (fotoğraf, tarih, sinema, psikoloji vb.) alıp

incelemeleri; iyi sinema filmleri izleyip bunlar hakkında eleştiri yazıları yazmaları; yaşadıkları şehrin doğal ve kültürel güzelliklerini görmek için gezmeleri; bir hobi kursuna katılmaları tatili verimli kullanmalarını sağlayacaktır.



OKULUN İLK HAFTASI İÇİN ÖĞRENCİLERE TAVSİYELER

*“Belki de yeni bir başlangıç yapmanın vaktidir. Yeni
bir başlangıç için her şeyi yıkmanın vakti...”*

İçimizdeki Şeytan, Sabahattin Ali

Albert Einstein, izafigyet (görelilik) teorisinin en basit tanımını şöyle yapar: “Kızgın bir soba üzerinde iki dakika oturan birine bu süre iki saat gibi uzun gelir. Oysa sevdiği biriyle eğlenceli iki saat geçiren birine bu süre iki dakika kadar kısa gelecektir.” İşte, üç ay süren yaz tatilinin göz açıp kapayıncaya kadar geçmesinin nedeni bu teoride gizli.

Sevgili öğrenciler, bir yaz tatili daha geride kaldı. Aslında yavaş yavaş evde sıkılmaya, sürekli aynı miskinlik içinde bunalmaya ve arkadaşlarınızı özlemeye başlamıştınız bile. Okulun ilk gün telaşını, kimlerle aynı sınıfa düştüğünüz heyecanını, hangi öğretmenlerin bu sene size gireceği merakını da eklersek hepimiz yeni bir eğitim yılına hoş geldiniz.

Ben, “Nasıl başlarsa öyle gider.” klişesine inananlardanım. Okulun ilk haftasına iyi bir başlangıç yapmak için de size birkaç öneride bulunacağım:

1. “İyi bir ilk izlenim için asla ikinci şansın olmayacak.”

Okulun ilk haftası, öğretmenlerinizin sizleri tanımaya başlayacakları ve sadece adlarınızı değil, davranışlarınızı da birkaç sözcükle akıllarına yazacakları bir “ilk izlenim dönemi” olacak. Hani bazılarınız “Hoca bana taktı” ya da “Herkes yapıyor ama öğretmen bana kızıyor” diyorsunuz ya, bunun nedeni sizin en başta, daha ilk derslerde, o öğretmeninize verdiğiniz “ben çok gevezeyim”, “ben ödev yapmam”, “ben söz almadan konuşurum” tarzı ilk izlenimleriniz. Elbette bunun tersi de mümkün ve yapmanızı önerdiğim şey de bu: Öğretmenlerinizin zihnine ilk hafta mutlaka “bu çocuk ödevini düzenli yapıyor”, “ne kadar saygılı”, “uyumlu ve akıllı”... gibi olumlu izlenim tohumlarını atın. Bunun için ekstra gayret edin, kendinizi tutun, zorlayın.

Göreceksiniz bu olumlu ilk izlenimler kolay kolay silinmeyecek ve onların gözünde önemli bir krediniz olacak.

2. “Söz uçar, yazı kalır.”

Siz tatildeyken öğretmenleriniz haftalardır yeni eğitim dönemi için çalışıyordu. Programlarını yaptılar, ders içeriklerini hazırladılar, yeni okul ve sınıf kurallarını belirlediler, sınıfları düzenlediler, sizler hakkında toplantılar yaptılar... Yani sizin aksinize, karşınızdaki öğretmen grubu çoktan yeni döneme hazır ve iştahla sizi bekliyor.

Hem okul yönetiminin yeni okul kuralları hem de tüm öğretmenlerinizin kendi derslerinde istedikleri materyal, davranış, ders ilkeleri, ödevler, sınıf içi tutumları hakkında sizlere söyleyeceği onlarca şey olacak. Size başta sıradan ya da gereksiz gibi gözükse de bu isteklere uymak okul hayatını sizin için kolaylaştıracığı gibi okula ve öğretmenlerinize duyduğunuz saygıyı da

gösterecek. Bu sonsuz gibi gözükten istekleri unutmamak veya sonradan yanlış hatırlamamak için ilk günlerde mutlaka bir not defteri taşımanızı ve sizden istenen her şeyi anında oraya not almanızı öneririm.

Böylece herkes matematik dersine kareli defterle gelirken siz çizgili defterle gelmezsiniz ya da bir sonraki ders “El yazısıyla mı yazıyorduk?”, “Saçlarımızı açamıyor muyduk?” veya “Ödev deftere miydi?” gibi herkesin bildiği soruları sorarak kendinizi zor durumda bırakmazsınız.

3. “Gideceği limanı bilmeyen yelkenliye hiçbir rüzgar yardım edemez.”

Daha ilk haftada gerçekçi bir ana hedef ve sizi o hedefe götürecek küçük amaçlar belirleyin.

Gerçekçi hedef nedir?

“Bu sene takdir belgesi alacağım.” güzel bir hedef ancak geçen sene birkaç zayıfla sınıfını zor geçen bir öğrenci için pek gerçekçi olmayabilir. Onun yerine “Geçen sene zorlandığım derslerden ilk dönemde 60’ın altına düşmeyeceğim.” gibi bir hedef belirlemelisiniz. (Süper Lig’e yeni çıkan bir takımın yenilgisiz şampiyonluk hedefi yerine ligde kalıcı olmak veya ligi ilk 10’da tamamlamayı amaçlaması daha gerçekçi olacaktır.)

Neden küçük hedefler?

Genelde öğrenciler bir ana hedef belirler ve orada kalırlar. Oysaki sizi o ana hedefe ulaştıracak günlük, haftalık ve aylık eylem planlarını amaçlayıp uygulamadığınız zaman, zaten gözünüzde çok büyüyen o ana hedefe ulaşmak bir süre sonra imkânsıza yakın olur. (Sene sonunda şampiyonluğu hedefleyen bir takımın, önündeki her maç için de ayrı bir hedef belirlemesi, o maçtan kaç puanı nasıl alması gerektiğini planlaması gerekir.)

ÖRNEĞİN:

Ana hedefim: 1. dönemde takdir almak.

Türkçeden hedefim: Karneme en az 95 puan gelmesi.

Eylem planım: Üst üste 10 ödev artışı, her derste en çok söz alanlardan biri olmak, her gün en az yarım saat okumak, her hafta öğretmene yazdığım ekstra bir yazıyı götürmek.

Matematik hedefim: Karneme geçen senekinden 10 puan fazla gelmesi.

Eylem planım: Her ders öğretmene mutlaka anlamadığım bir şeyi sormak, matematikten proje alıp yapmaya başlamak, her hafta o konuyla ilgili ekstra 100 soru çözmek.

Unutmayın; başarı, yinelenen ufak gayretlerin toplamıdır.

4. “Karanlığa isyan edeceğine bir mum yak.”

Derslerin kimi zaman yorucu, sıkıcı ve zor geldiğini; ders dinlemekten, ödev yapmaktan ve sınava çalışmaktan çok daha zevkli şeyler olduğunu kabul ediyorum. Bu, dünyadaki çalışan hemen herkes için geçerli. Ne var ki isterseniz de istemeseniz de sabahın erken saatinden neredeyse akşama kadar okulda olmak zorundasınız. Bu durum kaçınılmaz olduğu için akılcı olan buna uygun davranmak olacaktır.

Madem sabahın karanlığında sıcacık yatağımı bırakıp zar zor kalkıp gidiyorum,

Madem evimden daha fazla bu sınıfta zaman geçiriyorum,

Madem o 40 dakika boyunca o sırada oturmam gerekiyor,

Madem istemesem de o sınavlara gireceğim ve o karneyi alacağım...

O zaman ben de bunun gereğini yapmalıyım. Bu kadar sıkıntıyı derste arkadaşlarla şakalaşmak, öğretmeni kızdırmak, uyuklamak, bir şeyler karalayıp dalıp gitmek için değil, o konuyu öğrenmek için çekiyorsam tüm bu yorgunluk ve sıkıcılığın üzerine bir de “başarısız” olmanın kimseye faydası yok. O yüzden o derste orada 40 dakika oturmam gerekiyorsa, o 40 dakikada o dersi anlamaya çalışmak benim için en akılcı ve faydalı yol olacaktır.

5. “Başarının altın anahtarı, süreçten zevk almaktır.”

Bir işi yaparken, o iş ne kadar zor ve sıkıcı olursa olsun, onu eğlenceli hâle getirmek sizin elinizdedir. Okula daha severek gelmenizi ve okulda daha olumlu zaman geçirmenizi sağlayacak nedenler bulun kendinize. Genelde sevdiğiniz arkadaşlarınız ve onlarla zaman geçirmek en güzel ‘bonus’tur.

Bunun dışında da okulu sizin için daha çekici hâle getirecek şeyler bulabilirsiniz: yeni arkadaşlar, yeni yeteneklerinizi ortaya çıkaracak kulüpler, sanat derslerini hobi hâline getirmek, spor veya sanatta sene sonu gösterisine iddialı şekilde hazırlanmak, farklı teneffüs etkinlikleri, serviste dinlemek için harika bir müzik listesi ve okumak için dergiler, hedeflediğiniz başarılar için kendinize ufak ödüller vermek, arkadaşlarınıza doğum günü gibi nedenli ya da nedensiz sürprizler yapmak, her gün birilerinin gülümsemesini sağlamak... Eminim siz bu listeye çok daha yaratıcı ‘bonus’lar ekleyebilirsiniz.



ÇAĞIN OKUR YAZARLIĞI: BİR İNTERNET HABERİNİN DOĞRULUĞUNU 5 DAKİKADA NASIL TEYİT EDERSİNİZ?

*“Ne çok yalan söyleniyordu yeryüzünde; sözle, yazıyla, resimle
ya da susarak.”*

Anayurt Oteli, Yusuf Atılgan

Sosyal medyanın birçok yararının yanında insanı yıldırarak ölçüdeki yalan haberleri ve bunların hızla yayılması gibi kötü bir özelliği var. Dezenformasyon denilen bu durum, önüne geçilmesi zor bir bilgi kirliliği dalgası oluşturuyor.

Reuters Institute for the Study of Journalism’in 2018’deki Dijital Haber Raporu’na göre, Türkiye sahte habere en çok maruz kalan ülke. Son bir hafta içinde en az bir kez uydurma haberle karşılaştığını belirten ülkeler arasında birinci sırada yer alıyoruz. Her iki kişiden biri mutlaka asılsız bir habere denk geldiğini ifade ediyor.

Her şey, ilgi çekici bir haberin çarpıcı bir başlıkla internete sürülmesiyle başlıyor. Bir okur tarafından görülen bir haber,

doğruluğu incelenmeden hatta çoğu kez mantık süzgecinden bile geçirilmeden sosyal medyada paylaşıyor. Yakın bir arkadaşının paylaştığı bu çarpıcı haberi gören bir başka kişi de aynı şekilde kendi grubuyla paylaşıyor. Böylece geri dönülmez bir yola giriliyor.

Suşi yiyen adamın beyinde kurtlar çıkmasından ATM şifrenizi tersten girerseniz polise sinyal gideceğine, ünlü sanatçıların ölümünden sevmediğiniz siyasetçinin aslında hiç söylemediği sözlerinin manşet olmasına kadar birçok asılsız bilgi ortalıklarda gerçekmiş gibi dolaşıyor.

Bilgiye ulaşmanın bu kadar kolay olduğu bir çağda bilgi kirliliğinin önüne geçememek “hiçbir şey bilmemek” olarak tanımlanabilecek saf cehaletin yerini, “yanlış bilgiyi savunmak” diye özetleyebileceğimiz tehlikeli cehalete bırakmasına neden oluyor.

Oysa birkaç adımda, bir haberin doğruluğunu teyit etmek mümkün:

1. Haberin kaynağını bulun

Önünüze gelen o haberin kaynağı kim? Bildiğiniz bir isim veya yayın organıysa gerçekten o ismin veya yayın organının haberi olup olmadığını, o kişi veya kurumun kendi web sayfasından bularak kontrol edin. Önünüze düşen haberde orijinal kaynağın linki yoksa arama motorundan haber başlığını ve yazarın adını aratın.

Eğer haberi yapan kişiyi tanımıyorsanız kim olduğunu yine internet üzerinden araştırın. Bir gazeteci mi, o konunun uzmanı mı? Hatta gerçekten öyle biri var mı?

2. Haberin ikinci bir kaynağını bulun

Eğer okuduğunuz o çarpıcı haber sadece bir kaynaktan varsa çok büyük ihtimalle doğru bir haber değildir. Önemli ya da önemsiz bütün haberler birden fazla hatta hemen tüm medya kuruluşunda haber yapılır. Eğer o haberi başka bir ajansta, haber sitesinde, gazetede bulabiliyorsanız doğru olma ihtimali çok yüksektir.

3. Haberdeki ayrıntılara dikkat edin

Okuduğunuz haberde temel yazım kurallarına uyulup uyulmadığına, sayfa düzeninin profesyonelce yapılıp yapılmadığına, adresinin .com veya benzeri bir geçerli alan adı olup olmadığına, haberin veriliş şeklinin anlatım ve habercilik anlayışına uygun olup olmadığına dikkat edin.

4. Şüpheli olun ve mantığınızı kullanın

Haberde size sunulan ilgi çekici bilgiye körü körüne inanmayın. O konu her neyse onu internet ansiklopedilerinden, online sözlüklerden veya arama motorlarından bizzat kendiniz araştırın. Günümüz koşullarında internette basit bir arama yaparak o konu hakkında 10-15 dakika içinde birçok bilgi öğrenmeniz mümkün. Bunun için üşenmeyin.

Okuduğunuz haberin gerçek olup olamayacağını bir an durup düşünün. *“Bir soyguncu sizi ATM’ye götürüp zorla kartınızdan para çektirirse şifrenizi tersten girerseniz polise soygun bilgisi gider ve anında polis gelir.”* haberini okuduğunuzda en azından şu soruları sorun:

- Banka kart verirken bana böyle önemli bir bilgiyi niye vermedi?
- Ya kart şifresi hep aynı rakamdan oluşanlar ne yapacak?
- Böyle bir şey olsa, polis gelene kadar soyguncu sabır ve merakla şimdi ne olacak diye bizimle ATM başında uslu uslu bekleyecek mi?

5. Emin olmadan paylaşmayın

O haberin sizi üzmesi, mutlu etmesi veya heyecanlandırması elinizin paylaş butonuna gitmeden önce tüm bunları araştırmanıza engel olmamalı. Yalan bir haberin yapılması kadar onun yayılması da yalan haberin varlığına hizmet eder. Bu yalana ortak olmayın. Doğruluğuna emin olmadığınız hiçbir haberi paylaşmayın. Yalan olduğunu anladığınız haberleri şikâyet edin ve haberi paylaşan arkadaşınızı kaldırması için uyarın.



GERÇEK MUTLULUĞUN BASİT FORMÜLÜ

“Gerçek mutluluk, yavaş yavaş, azar azar gelir ve bu bizim hayata bakış açımızla, çevremizle, çevremizdekilere karşı davranışımızla doğrudan doğruya ilgili ve orantılıdır.”

Toprak Ana, Cengiz Aytmatov

Ne iş yaparsa yapsın, tüm insanlar mutlu olmak için yaşar. Paranın, şöhretin, sporun, çalışmanın, evliliğin ve hatta boşanmanın tek amacı daha mutlu olmaktır. Onu nerede ve nasıl aradığımız veya bulup bulamadığımız kişiye göre değişir ama attığımız her adımın asıl ve doğal niyeti aynıdır: mutluluk!

Biz insanların bir diğer ortak özelliği ise sosyal bir varlık olduğumuz gerçeğidir. İnsan, tek başına kaldığında giderek mutsuz ve anlamsız olmaya başlar. Tek başımıza olduğumuz bir dünyada, tüm dünya bizim de olsa bunun bir anlamı olmaz. *Freud*, insanın tüm eylemlerinin temel motivasyonunun ‘değer görmek’ olduğunu söyler. Bu değer hayattaki karşılığı çevremizdeki insanların varlığıdır.

Sosyal bir varlık olan insan için mutluluğun formülü de burada saklıdır. Paylaşıldıkça artan ender değerlerden olan mutluluk, ancak kolektiflikle kalıcı ve anlamlı olabilir.

Örneğin kazanılan parayı, yoksul bir babanın evladına ne zamandır istediği oyuncak almasına yardım etmekten daha anlamlı yapabilen bir alışveriş var mıdır?

Hangi eşyaya sahip olmak, bir çocuğu mutlu edip onun gözlerindeki ışıltıda pay sahibi olduğunuzu bilmek kadar huzur verebilir?

Kana kana içilen hangi su, susuzluktan yere serilmiş bir sokak hayvanının minnet dolu bakışıyla size kuyruk sallaması kadar ferahlık sağlar?

Hangi yemek, boğazından günlerdir sıcak lokma geçmemiş bir insanın karnını doyurabilmek kadar lezzetli olabilir?

Hangi diploma, bir bilgiyi ona ihtiyacı olan insanlarla paylaşmaktan, gençlere ilham vermekten, umutsuz birinin iş bulmasına yardım etmekten daha geçerlidir?

Hangi semtin rayiç bedeli, oradaki komşuluk ilişkileri ve dayanışmadan daha değerli olabilir?

Hangi kıyafet “içten bir gülümseyişten” daha şık, hangi araba “omza dokunan bir dost elinden” daha konforludur?

Hangi tatil, huzurevlerindeki yaşlılarla veya kimsesiz çocuklarla vakit geçirmekten daha dinlendirici olabilir?

Hangi yastık vicdandan daha rahattır?

Hangi saat markası, bir doğrunun peşinden gitmeye, haklıların yanında mücadele etmeye ve değerleri savunmaya zaman ayırmaktan daha prestijli olabilir?

Mutluluk, tek başımıza elde edebileceğimiz bir şey değildir. “Komşusu açken tok yatan bizden değildir.” diyen peygamberden, “Tek başına kurtuluş yok, ya hep beraber ya hiçbirimiz” diyen devrimci lidere kadar birçok büyük insan hayatın anlamı-

nın başkalarını mutlu etmekten geçtiğini keşfetmişlerdir.

Diğer insanları umursamayıp tek başına mutlu olmaya çalışmak, batan bir geminin güvertesinde tek başına güneşlenmek kadar anlamsızdır.

Maddiyatı amaç, bencilliği özgüven ve umursamazlığı güç sanmak bizi çıkmaza götürecek temel yanılgılardır.

Ne kadar güzel, başarılı, ünlü veya zengin olsak da başkalarının mutluluğuna emek vermediğimiz ve dünyaya değer katmadığımız sürece tükenmişlik sendromuna kapılmak kaçınılmazdır.

Daha mutlu olmanın, gerçek ve kalıcı mutluluğun sırrı, başkalarının mutlu olmasına katkıda bulunmaktır.

Bütçenizde başkalarına pay ayırmak mutluluğunuzu da paranız gibi daha bereketli yapacaktır.

Planlarınızda gönüllü çalışmalara zaman ayırmak sizi daha dinç kılacaktır.

Bir fidan dikmek, bir çocuğu güldürmek, kapı önüne bir kap mama koymak, haksızlığa karşı bir yürüyüşe katılmak, başkaları için de dua etmek, çalışanlara içten teşekkür etmek, komşunuza gülümsemek, hayırlı işlere aracı olmak...

Bunlar bizi kalıcı mutluluğa götüren gerçek eylemlerdir.

Ve *Rudyard Kipling*'in dediği gibi:

“O zaman yeryüzü üstündekilerle birlikte senindir

Ve dahası, sen bir insan oldun demektir”

KAYNAKLAR

- Dört Kişilik Eğilimi, Gretchen Rubin
- Yaşam Koçluğu Elkitabı, Curly Martin
- Karar Ver, Steve McClatchy
- Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı, Dale Carnegie
- Ben OK'im Sen OK'sin, Thomas A. Harris
- Kazanmak İçin Doğarız, James Jongeward
- NLP Zihninizi Kullanma Kılavuzu, Nil Gün
- Freud Bu İşe Ne Derdi? , Sarah Tomley
- Fikir Nasıl Bulunur, Jack Foster
- İş Hayatında Zihin Oyunları, Tim Galleway
- Öğrenme Psikolojisi, Ellis Ormrod
- Koaktif Koçluk, Mediacat
- Ne Düşündüğünü Biliyorum, Paul Ekman
- Hatalar Psikolojisi, Carol Tavris - Elliot Aronson
- Duygusal Zekâ, Manial Goleman
- Müthiş Sır, Mike Hernacki