

KİŞİSEL BAŞARIDA
ZİRVEYE ULAŞMANIN
YOLU

SINIRSIZ GÜÇ

Yazar: Anthony Robbins / Çeşit. Dr. Mehmet Başınay
(N.Ö.Ö. 4/1997)

SINIRSIZ GÜÇ

özet

Anthony Robins

A) Kesinliğin gücü

“Dil, özlemle merhamet yada talih ararken; ayı oynatmak için çatlak demlikle tempo tutmaya benzer.”

Sihirliymiş gibi gelen sözleri duyduğunuz bir anı düşünün. Bu bir özdeyiş yada Martin Luthar King’in “Bir rüyam var...” diye başlayan konuşması olabilir. Böyle sözler öyle kuvvetli, kesin ve rezonanslı söylemiştir ki, biz bunları her ay her yönüyle hatırlayabiliriz.

Şimdi biraz da belirli özel amaçlara ihtiyacınız var. Zekice ve kesinlikle istemenin 5 temel prensibi var.

1) NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİN

Ne istediğinizi hem kendinize hem de bir başkasına tanımlamalısınız. Ne kadar yüksek, ne kadar uzak, ne kadar çok? Ne zaman, nerede nasıl, kiminle? İş hayatınızda bir krediye ihtiyacınız varsa; nasıl isteneceğini bilerseniz, bu krediyi bulursunuz.

2) SİZE YARDIM EDEBİLECEKLERDEN İSTEYİN

Ne istediğinizi bilmek yetmez, aynı zamanda bilgi, sermaye, duyarlılık, iş deneyimi gibi belirli kaynaklara sahip olan kimselerden istemelisiniz.

3) İSDEDİĞİNİZ KİMSE İÇİN BİR FAYDA YARATIN

Sadece istemeyin ve birbirinin size bir şeyler vereceğini beklemeyin. Önce istediğiniz kimseye nasıl yardımcı olabileceğinizi hesaplayın. İşle ilgili iyi bir fikriniz ve bunu gerçekleştirebilmek için de paraya ihtiyacınız varsa; bu parayı elde etmek için bir yolu, size hem yardım edecek, hem de sizden (yapılacak işten) yararlanabilecek kişiyi bulmaktır.

4) KARARLI BENZEŞİMLİ İNANÇLA İSTEYİN

Başarısız olmanın en emin yolu, kararsız olmaktır. Siz ne istediğinizden emin değilseniz; başkaları nasıl emin olsun? Bu nedenle, isterken, kesin bir inanç içinde olun.

5) İSTEDİĞİNİ ELDE EDİNCEYE KADAR İSTE

Bu aynı kişiden isteyin demek değildir. Kesin olarak aynı şekilde isteyin demek de değildir. Asıl başarı formülü, “Ne elde ettiğinizi bilinceye kadar duyuşsal kesinliğinizi ve kişisel değişme esnekliğinizi geliştirmek zorundasınız” der. Bu nedenle, istediğiniz zemin istediğinizi elde edinceye kadar, kendinizi değiştirmek ve düzenlemek zorundasınız. Başarılı kimselerin yaşamlarını incelediğinizde; onların isteklerinde çok ısrarlı olduklarını, devamlı denediklerini, devamlı değiştikleri ve er yada geç ihtiyaçlarını giderecek birisi bulduklarını görürsünüz.

B) AHENGİN SIRRI

“Sizi, sizi anlayan bir arkadaşınız yaratır.” Romain Roland

Bir değer kişiyle bütünüyle aşanlı hareket ettiğiniz bir anı düşünün? Bu kişi bir arkadaşınız, sevgiliniz, zileden bir kişi yada tesadüfen karşılaştığınız birisi olabilir. O ana geri dönün ve sizi o kişiyle bu kadar akordlu yapan etkenleri düşünün.

Şans eseri benzer şekilde düşünüyor yada belirli bir deneyim, kitap ya.....

.....gin bir yansımasıdır. Ahenk, bir başkasının dünyasına girme yeteneği anladığınızı hissettirmek, yani onunla kuvvetli bir bağa sahip olmaktır. Dünya haritanızdan çıkıp türüyle onun dünya haritasına gitme yeteneğidir. Temeli de başarılı iletişimidir.

Ahenk, diğer kişilerle birlikte sonuç üretmenin asıl aracıdır. Bunla ilgili en önemli kaynağımız insanlarıdır. Ahenk bu kaynağa ulaşmanın yoludur. Yaşamınızdan ne isterseniz isteyin, doğru kişilerle ahengi geliştirebilirsiniz; siz onların onlar sizlerin ihtiyaçlarını karşılayabilirler.

Ahenk oluşturabilme yeteneği, bir insanın sahip olabileceği en önemli ustalıklardan birisidir. İyi bir yorumcu, iyi bir anne-baba iyi bir inandırıcı yada iyi bir politikacı olabilmek için ahenk gereklidir.

Duyabileceğiniz en kötü basma kalıp sözü duymak ister misiniz? “Zıt kutuplar birbirini çeker.” Yanlışların bir çoğunda olduğu gibi burada da doğru olan bir yön vardır. Kişilerin yeteri kadar ortak yönü varsa; farklı öğeler olaya bir miktar heyecan katacaktır. Fakat genel olarak sizi kim çeker, yani kim çekici gelir? Kiminle birlikte vakit geçirmek istersiniz? Farklı ilgi alanından olan, siz uyurken oynamak, oynamak isterken uyumak isteyen yani her konuda aynı fikirde buluşmadığınız birisini mi ararsınız? Şüphesiz aramazsınız. Size benzeyen birilerini ararsınız.

Amerikalıların çoğu İngilizler mi yoksa İranlılar mı daha iyi şeylere sahip olma eğilimindedir? Tabii bu sorunun cevabı çok kolay. Kiminle daha çok ortak yönümüz var? Burada da cevap aynıdır.

ABD’de siyahlarla beyazlar arasındaki farklar çok mudur? Olayları bu şekilde görmek isterseniz elbette çoktur. Fakat ortak çok yönümüz vardır. Hepimiz benzer korku ve özlemlere sahip insanlarız. Akordsuzluktan armoniye giden yol, farklar üzerinde yoğunlaşmaktan, benzerlikler üzerinde yoğunlaşmaya giden yoldur. Gerçek iletişimdeki ilk adım, dünya haritanızdan bir başkasının dünya haritasına çeviri yapmayı öğrenmektir. Bu bize ne sağlar? Ahenk ustalığı.

“Davınıza bir adam kazandırmak istiyorsanız, önce onu samimi bir arkadaş olduğuna inandırın” Abraham Lincoln önümüzdeki birkaç gün içinde konuştuğunuz kişileri dinleyin ve en çok kullandıkları kelime türlerini belirleyin. Sonra aynı tür kelimeleri kullanarak onlarla konuşun. Sonuç nedir? Sonra farklı temsil sistemi kullanarak konuşun. Şimdi sonuç ne olur?

Yapılan araştırmalar, başarılı kişilerin ahenk yaratmada büyük becerileri olduğunu göstermiştir. Onlar ister bir öğretmen, ister bir iş adamı, isterse bir dünya lideri olsunlar çok sayıda kişiyi etkileyebilmek için her üç tarzda da etkileyici ve esnektir. Her üç tarza da çekici olmak için herhangi bir doğal hediye ihtiyacınız yoktur. Görebiliyor, işitebiliyor ve hissedebiliyorsanız bunlar her şey için yeterli olabilir.

Tutarlı bir şekilde pratik yaparsanız: beraber olduğunuz herkesin dünyasına, onun tarzında konuşarak girebilirsiniz. Kısa bir süre sonra bu davranış şekli karakterinizin birparçası olacaktır. Bilinçsiz olarak, düşünmeden, kendiliğinizden böyle davranacaksınız.

Ahenk hakkında konuşurken şöyle bir soru gündeme gelmektedir.

Ahengi oluşturmanın temeli nedir? Esneklik. Ahengi oluşturmadaki en büyük engel, diğer kişilerinle aynı haritaya sahip olduklarını düşünmektir.

Ahengi oluşturmanın bir başka yolu daha vardır. Ayrımların kümesi insanların yapabilecekleri seçimlerin belirlenmesine yardım eder. Onlara..... denir.

C) MÜKEMMELLİĞİN AYRIMLARI META PROGRAMLAR

“Doğru anahtarla her şeyi, yanlış anahtarla hiçbir şeyi söyleyemezsiniz işin tek inceliği anahtarı oluşturmaktır” George Bernard Shaw

insan tepkilerinin insanı hayrete düşürecek kadar fark edebilmenin en iyi yollarından birisi de bir grup insanla konuşmaktır. Aynı şeye insanların nasıl farklı tepki gösterdiklerine dikkat etmenin bir yararı olmaz. Güdüleyici bir hikaye anlatırsınız ki birisi kendinden geçer, bir diğeri ise göz yaşları içinde boğulur. Bir fıkra anlatırsınız. Birisi gülmekten kırılır, bir diğeri kılı bile kıpırdamaz. Her insanın farklı bir zihinsel dille dinliyor olduğunu düşüneceksiniz.

Sorun, aynı mesaja insanların niçin bu kadar farklı tepki gösterdiklerinin anlaşılmasıdır.

Birilerini bir seminere devam etmesi için ikna etmeye çalıştığınızı kabul edelim şöyle söyleyebilirsiniz; “Bu seminere devam etmelisin. Fevkalade güzel. Biz tüm arkadaşlarımızla birlikte katıldık. Ve sürekli olarak övgüyle o günlerden konuşuyoruz. Herkes seminerin yaşamlarını doğru yönde değiştirdiğini söylüyor”

Bu yaklaşım işe yarar mı? Elbette; çünkü ona kendi diliyle hitap ediyorsunuz.

Tüm bu meta programların genel durum ve gerilimle ilgili olduğuna dikkat edilmelidir. Bazı şeyleri on – onbeş yıldır yapıyorsanız, kuvvetli bir iç referans çerçeveniz vardır. Daha önce hiç yapmamışsanız; genel durumda neyin doğru neyin yanlış olduğuna ilişkin kuvvetli bir iç referans çerçevesine sahip olmayabilirsiniz.

Üç şekil arasındaki ilişkileri tanımlamanızı istersem birçok şekilde cevap verebilirsiniz. Hepsinin dikdörtgen olduğunu söyleyebilirsiniz. Hepsinin dört kenarlı olduğunu söyleyebilirsiniz. İkisinin dikey birisinin yatay yada ikisinin ayakta birisinin yatık olduğunu yada hiçbir şeklin diğer ikisiyle kesin olarak aynı ilişkiye sahip olmadığını söyleyebilirsiniz. Yada birinin farklı ikisinin benzer olduğunu söyleyebilirsiniz. Eminim siz daha fazla tanım düşünebilirsiniz. Burada ne olmaktadır? Hepsi aynı resmin tanımlamasıdır; fakat yaklaşımlar bütünüyle farklıdır. Bu meta programı öğrenmek; anlamak ve sevmek için bilgiyi nasıl sıraladığınızı belirler. Bazılar dünyaya benzerlikleri bularak tepki gösterirler. Resme bakarlar ve ortak noktalarını görürler. Onlar eşleşmedir. Bu nedenle onlar sizin şeklinize bakarak şöyle söyleyebilirler. “Onların hepsi dikdörtgendir.” Bir diğer eşleşmesi de istisnalardaki benzerliği bulur. O şekle bakarak şöyle söyleyebiliriz, “Hepsi dikdörtgen, fakat bir tanesi yatık, diğerleri dik duruyor.”

Tüm bu olanlar, eşleşmez isim içine karıştıncaya kadar geçerlidir. O her zaman nesnelere bizim gördüğümüzden farklı bir biçimde görür. Biz nesnelere birbirine uygun yönlerini görürken o uymayan yönlerini görür.

Golcü bir futbolcu örneğini düşündüm. Birkaç yıl önce sorma çok iyi başlamıştı. Çok güzel goller atıyordu. Fakat o bir eşleşmez olduğundan, sivilini değiştirmek zorunluluğunu hissetti ve formunu kaybetti. Her stadyumda kalenin arkasında bulunan değişik şekiller üzerinde dikkatini toplaması için inandırılmıştı. Benzeşimsiz olduğu için bu şekillerin birbirinden ne kadar farklı olduğu üzerinde durmaya başladı ve daha önce kendi için çok kolay olan hareketleri bile yapamam durumuna geldi.

Herkesin bir çalışma stratejisi vardır. Bazıları bağımsız olmadıkça mutlu olamamışlar. Başkalarıyla birlikte çalışmakta güçlük çekerler ve çok fazla denetim altında çalışamazlar. Kendi gösterimlerini kendileri yapmak zorundadırlar.

Davranışlarında kendi kendini yanıltma hatasına düşmeyin ve aynı şeyi başkaları içinde yapmayın. Bir insanı davranışları aracılığıyla biliyorsunuz, fakat bunlar daha çok sizin davranışlarınızdır. Her şeyden uzaklaşma eğiliminde olan bir kişiyse; bu sizin davranış patorniniz olabilir. Ondaki hoşlanmazsanız değiştirebilirsiniz. Gerçekte de değiştirmenin hiçbir özrü yoktur. Şimdi bu güce sahipsiniz. Tek sorun bitkilerinizi kullanmak için yeterli nedenlere sahip olup olmamanız.

Bu kitaptaki her şeyi gibi meta programlarda iki düzeyde kullanılmalıdır. Birisi diğerleriyle iletişimimize rehberlik edecek ve düzenleyecek bir araç olarak kullanmaktır. Fizyolojinin kişi hakkında soysuz hikaye anlatması gibi, meta programlarda onu nelerin güdülediği, nelerin korkuttuğu hakkında kusursuz bir şekilde konuşurlar. İkincisi düzey ise, kişisel değişim aracı olarak kullanılmalıdır. Davranışlarınızın, siz olmadığınız söylemeyin. Size karşı olan herhangi bir paterni çalıştırma eğilimindeyseniz, onu değiştirmek zorundasınız. Meta programlar kişisel değişim ve düzenlere için en güçlü araçlardır. Mevcut bazı en yararlı iletişim araçlarının anahtarlarını sağlarlar. Gelecek bölümde bir diğer değerli iletişim aracını tartışacağız. Bu araçlar size..... gösterecek.

D) DİRENÇLE BAŞA ÇIKMANIN VE PROBLEMLERİ GÖRMENİN YOLLARI

“Dünyanın gidişi hariç, her türlü akıntıya karşı durabilirsiniz.”
Jopen Atasörü

Başkalarıyla ilgilenirken, belirli bir miktarda deneme yanılmanın olması kaçınılmazdır. Kontrol edebildiğiniz sonuçların etkinliği, kesinliği ve hızı aracılığıyla, diğerlerin davranışları yönetemezsiniz. Fakat bu sürecin nasıl hızlandırılacağını öğrenmek, kişisel başarınız için bir anahtardır.

Bu bölüm, insanın doğasında bulunan etkileşimiyle yeni deneme yanılı ve dirençle başa çıkmanın ve problemlerin nasıl çözüleceğinin öğrenilerek, keşfetme hızının nasıl artırılacağıyla ilgilidir.

Çoğumuz, bir tartışmanın çözüme kavuşturulmasını sözel bir boks maçı olarak düşünürüz. İstediklerinizi elde edinceye kadar katılmaya vurmaya devam edersiniz. Daha etkin ve güzel modeller, aikido ve tai gibi doğu sanatları askeri sanatlarıdır, orada kuvvet karşılanmaz; fakat size karşı olan kuvvet, yeniden düzenlenerek yeni bir yöne yönlendirilir. En iyi iletişimcilerin yaptığı da budur.

Size bir örnek vereyim. Birisi bir konuda; “Kesinlikle haklısın”. Diyor. Siz de aynı şiddetle “Hatalı değilim.” Derseniz: aranızdaki ahengi koruyabilir misiniz? Hayır. Bir çatışma ve direnç olacaktır. Şöyle konuşursanız, “Bu konudaki hislerinin yoğunluğunu saygı duyuyorum ve soruyorum bir de benim tarafımdan dinlesen, farklı hissedebilirsin” ne olur? Burada, kişinin iletişiminin kapsamıyla anlaşmak zorunda olmadığınız dikkat edin.

“Görüşlerinde çok fazla ısrar edenler, anlaşabilecek, çok az kişi bulurlar.” Lao-Tsu, Lao Telp King

En iyi satıcılar ve en iyi iletişimciler yapmak istemediği bir konuda kişiyi ikna etmenin çok zor olduğunu bilirler. Yapmak istediği konuda işe inandırmak çok kolaydır. Çatışmadan çok, doğal olarak yönlendirerek bir anlaşma çerçevesi oluşturmalısınız. Etkin iletişimde anahtar; kişiyi sizin yaptırarak istediğiniz yönde değil, yapmak istediği yönde çerçevelemektir.

“Anlayırsız davranılsa bile, anlayısla cevap verin.” Lao-Tsu, Lao Telp King

Bu bölümde iki temel fikir vardır. Ve bunların ikisinde birçoğumuzun düşündüklerinin tersine bir etkiye sahiptir. Birincisi, daha iyi ikna etmenin yolu, fethetmekten çok anlamadan geçer: Biz sanki her ilişkide bulunması gereklimiş gibi, kazananla kaybeden tarafın kesin olarak ayrılmasından hoşlanan, ***** bir toplumda yaşıyoruz.

Hem iki durumunda dayandığı temel esneklik fikridir. Bir parçaları yerine koyma bulmacasını çözemiyorsanız, tekrar tekrar aynı çözümü eleyerek, bir yere ulaşamazsınız. Değişmek adapte olmak, *** ve yeni şeyler yapmak için esnek olursanız, çözersiniz. Ne kadar esnek olursanız o kadar seçerek yaratırsınız. O kadar çok kapı açabilirsiniz ve daha çok başarılı olursunuz.

***** bölümde kişisel ***** bir diğer önemli ***** inceleyeceğiz. Ona..... denir.

E) YENİDEN ÇERÇEVELEME: PERSPEKTİFİN GÜCÜ

“Yaşam durağan değildir. Zihinlerini değiştirmeyenler; düşkünler evindeki zavallılarla mezarlıktakilerdir.” Everett Durksen

Ayak sesini düşünün. Ayak sesinin ne anlama geldiğini sorsam; muhtemelen “benim için bir anlam taşıyor” dersiniz. İsterseniz üzerine biraz daha gidelim. Kalabalık bir caddede yürüyorsunuz, o kadar çok ayak sesi vardır ki, sanki duyamayabilirsiniz bile. Bu durumda onlar etkili bir anlama sahip değildir. Fakat gece yarısı evde yalnız otururken; dışarıda ayak sesleri duyarsanız ne olur? Az sonra ayak seslerinin size doğru yaklaştığını duyarsınız. Bu durumda ayak seslerinin bir anlamı var mıdır? Kesinlikle evet. Aynı sinyal (ayak sesleri), benzer durumların geçmişte size ne anlamlar ifade ettiğine bağlı olarak, çok değişik anlamlara gelebilir.

Dünyayı olduğu gibi görmediğimizi; çünkü nesnelere birçok bakış açısından yorumlanabileceğini hatırlayın.

Kısa bir süre önce Bedltimore Sun’da dokunaklı e güçlü bir sözü yayınlandı; “Alışılmışın dışında dönen çocuk” başlıklı bu yazıyı Reoder’s Digest tekrar yayınladı. Yazı, Calvin Stanley isimli genç bir erkekle ilgiliydi. Görme dışında, her on bir yaşındaki çocuk gibi Calvin’de, bisiklete biniyor, beyzbol oynuyor okula gidiyordu.

Benzer durumda birçok kimse yaşamaktan vazgeçerken ya da aile içinde yaşarken, bu küçük çocuk tüm bunları nasıl yapabilir? Makaleden anladığım kadarıyla annesinin çok usta bir ***** olduğu açıktı. Başkalarının sınırlamaları olarak sınıflandırabileceği Calvin’in her deneyimi, Calvin’in zihninde bir avantaja dönüştü. Çünkü Calvin’in kendi kendine temsil ettikleri, Calvin’in deneyimleridir.

Geçen yıl yaptığınız büyük bir hatayı düşünün. Anında kendinizi kasvetli hissetmeye başlayabilirsiniz. Fakat hataların aşarısızlıktan çok, başarı deneyiminin bir parçası olma ihtimali daha yüksektir.

Politikayı göz önüne alalım. Pazarlama elemanları ve davranışları, bu sürecin her geçen gün daha büyük bir parçası haline gelmektedirler. Çerçeveyi düzenleme savaşı, amerikan politikasının en önemli kısmı haline gelmiştir. Bir zamanlar bu olay çok önemli değildi. Reagan-Nodale tartışmasından sonra her iki tarafın seçimle ilgili görevlileri, röportajcıları; en iyi havayı, en iyi çerçeveyi oluşturabilmek için söylenen her kelimenin üzerinde durarak kuşatma altına aldılar. Neden? Burada sorun kapsam değildi, sorun çerçevelemeydi de ondan.

Bir dakikanızı ayırarak, yaşamınızda sizi zorlayan üç durumu düşünün. Her durumu kaç değişik şekilde görebilirsiniz? Onları farklı görmekle ne öğrenirsiniz? Bu serbestlik farklı davranışınızı nasıl etkiledi.

Sizin “O kadar kolay değil. Bazen onu yapmayacak kadar çöküntü içinde oluyorum”. Dediğinizi duyar gibiyim. Onlar size vız gelir sakın endişeye kapılmayın.

Bu inanılmaz derecede güçlü bir deneyim olabilir. Ben yaşamları boyunca kötü korkulara sahip olan kişilerin bu korkularını genellikle birkaç dakika içinde yenmelerini sağlama yeteneğine sahibim. Bu yönetim niçin eşe yarar? Çünkü korku durumuna girmek için belirli deneyimi düşündüğünde, yaratıldığı durumu değiştirirsiniz.

YENİDEN ÇERÇEVELEMENİN ALTI ADIMI

6- Davranıştan sorumlu alternatif davranışları gerçekleştirmek için sorumluluk yüklenmesini sağlayın.

5- Benzeşmenin kontrolü itirazı olan bir kısmı var mı?

4- Davranışta sorumlu olan kısımda bağlantılı olarak yaratma kısma faydaları elde etmenin başka üç yolunu yaptırın.

3- Faydaları keşfedin

2- Bir sinyal sistemi düzenleyin

1- Kişinin davranışta sorumlu olan kısmına erişin.

Negatif görünüşlü hemen her deneyim, yeniden çerçevelenerek pozitifte dönüştürülebilir. “Muhtemelen bir gün geriye baktığımda bana güleceğim.” Deyiniz. Niçin şimdi geriye bakıp gülmüyorsunuz? Bu sadece bir perspektif sorunudur.

Şimdiye kadar yeniden çerçevelemeye, negatif algılamaları pozitifte dönüştürebileceğimiz yollar üzerinde durduk. Fakat ben sizin yeniden çerçelemeleri bir terapi, kötü olduğunu düşündüğümüz yollardan iyi olduğunu düşündüklerinize giden bir yol olarak düşünmenizi istemiyorum. Yeniden çerçeveleme, gerçekte üç aşağı beş yukarı potansiyel ve olabirlik için mecazlardan başka bir şey değildir. Yaşamınızda daha iyi bir şekilde yeniden çerçeveleyemeyecek çok az şey vardır.

Liderler ve tüm diğer büyük iletişimciler, yeniden çerçevenme sanatının ustasıdır. Meydana gelen herhangi bir şeyi alıp, onun olabirlik modelini kurarak, kişilerin nasıl güdüleneceğini ve güçlendirileceğini bilirler.

Tüm dünya sana karşı değildir... senin nasıl davrandığına aldırış etmeyen milyarlarca insan var.