

# NLP

## NLP

Hayatta başarılı olmanıza ve olumlu bir fark yaratmanıza yardımcı olacak nörolinguistik programlama ipuçları

**Gillian Burn**

"Gillian Burn'ün NLP kitabı sadelik açısından çok güzel ve gereken her şeyi kapsıyor. Okunması kolay ve iyi düzenlenmiş bu kitap, okuyucuya en iyi NLP uygulamalarını aktararak onu faydalı bir yolculuğa çıkarıyor. Mükemmel bir genel değerlendirme; NLP ile ilgilenen herkese şiddetle tavsiye ediyorum."

**Robert Dilts, NLP Yazarı, Eğitmen ve Ortak Geliştirici**

"Gillian, ilk bakışta son derece karmaşık görünen bir konunun kolayca anlaşılmasını sağlamış. Okuyucunun sabırsızlıkla okumak isteyeceği bir kitap ortaya çıkararak, "mücevher" niteliğinde bir eser ortaya koymuş. Kurabiye hikâyesini özellikle çok beğendim."

**Gail Scott, Müşteri Hizmetleri Yöneticisi, Managed Occupational Health Ltd**

# NLP

NLP

First published as the NLP by Gillian Burn (c) Gillian Burn 2005.
Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.




The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved. The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.

**TELİF HAKKI UYARISI: LÜTFEN OKUYUNUZ.**

Bu elektronik kitabın içeriği (metin ve grafikler) uluslararası telif hakkı yasası ile korunmaktadır. Tüm hakları saklıdır.

Alıcı/lisans sahibi ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, kitabın kopyalanması, çoğaltılması, bir erişim sisteminde saklanması, dağıtılması (e-posta, faks veya diğer elektronik araçlar dahil), yayınlanması, değiştirilmesi veya iletilmesi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Satın alma/lisans koşullarınıza bağlı olarak, bu elektronik kitabın bazı bölümlerini kendi kullanımınız için yazdırma hakkınız olabilir. Alıcı ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça birden fazla baskı/fotokopi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Bu elektronik kitabın izin verilen kullanımı hakkında herhangi bir şüpheniz varsa veya bu telif hakkı bildirimine aykırı yollarla elinize geçtiğini düşünüyorsanız, lütfen bizimle iletişime geçin.

**MANAGEMENT POCKETBOOKS**

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

SOCAR

Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

**Ne Dediler**

"Cep Kitapları harika bir seri, laf kalabalığı olmadan doğrudan konuya giriyor; çizimler de çok güzel."

"Yönetim Cep Kitapları serisinden çok etkilendim. İşletmecilik konusunda yeni biri olarak, bu kitapları son derece iyi yapılandırılmış, özlü ve çok güvenilir buluyorum."

"Bu kitaplar birer küçük mücevher. Erişilebilir ve eğlenceli şekilde sunulmuş birçok bilgi içeriyor."

# İÇİNDEKİLER




**GİRİŞ** 5
NLP'ye kısa bir giriş, nedir ve kimler içindir, nasıl yardımcı olabilir, amaç belirlemek



**NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ** 13
Uyum, sonuç alma, duyularınızı geliştirme, esneklik



**NLP NASIL BİR FARK YARATABİLİR** 31
Neden işe yarıyor, modelleme, iş hayatındaki faydaları, zorlu durumlarda farklı bakış açıları

# İÇİNDEKİLER




**İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN** 39
İnançların, değerlerin, anıların ve geçmiş deneyimlerin etkisi, destekleyici ve sınırlayıcı inançların sizi nasıl etkileyebileceğini anlamak, olumlu inançlar yaratmak



**BEYNİN İÇİNE BAKMAK** 49
Beyniniz, beyindeki yollar, üç bölge, duygular ve düşünme, uyku, alışkanlıkların oluşumu, alışkanlık virüsü, nasıl düşündüğünüz, düşüncenizi yeniden düzenlemek, bilinçli/bilinçaltı zihin, flaş bellek, zihin/beden bağlantısı, düşünme hakkında bir hikâye



**NE DEDİNİZ?** 67
Dil kalıpları, filtreler, iç sesiniz, olumsuz ve olumlu dil, dikkat edilmesi gereken kelimeler, olumlu etki ve ikna



**MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ** 85
Farklı seviyelere genel bakış, nasıl yardımcı olabileceği, anlaşılması, tanımlanması ve kullanılması




**KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ** 95
Becerilerinize erişim, dokuz kural, bir kaynak bankası oluşturmak, mükemmellik çemberi, çapa oluşturmak, geleceğe yönelik tempo ve SCORE tekniğini uygulamak



**YAPILMASI GEREKENLER** 111
Engelleri belirlemek için inanç değerlendirmesi, Zaman Çizelgesi® süreci, hedeflerinizi gerçekleştirmek, başarınızı görselleştirmek ve bir başlangıç yapmak, HKS hedef belirleme modeli, ustalığa ulaşmak

*"Doğadaki türler arasında en güçlü ya da en akıllı olan değil, değişime en hızlı uyum sağlayan hayatta kalabilir."*

**Charles Darwin**



# GİRİŞ

# KENDİ NLP DENEYİMİM



NLP ile ilk defa 1999 yılında tanıştım. O zamanlar kendi sağlık danışmanlık şirketimi kurmuştum. Kurumsal müşterilerim için eğitim kursları ve materyalleri hazırlayıp sunuyordum. NLP hakkında da biraz bilgim vardı ve materyallerime "biraz NLP eklemek" istiyordum ya da öyle olabileceğini sanıyordum!

Bu da günümüze kadar devam eden büyüleyici bir yolculuğun başlangıcı oldu. Mutlu bir tesadüf ya da şans eseri, o günlerde aklımda iz bırakan bir meslektaşımla konuştum. Birkaç gün içinde başlamak üzere olan bir kurs keşfettim, programımda yer ayarladım ve uygulayıcı eğitimine başladım. Bunu uzmanlık eğitimi, NLP sağlık sertifikası ve daha fazlası takip etti. Her program paha biçilmez bilgi, beceri, deneyim ve güven sağladı. Verdikleri destekten dolayı birçok kişiye minnettarım. Adını anmayı unuttuklarım olduysa beni affedin (bkz. Kaynaklar) Kitap boyunca bu referanslarla karşılaşacaksınız.

NLP becerilerini; profesyonel ve kişisel hayatımda, eğitim kursları verirken, yazarken, iletişim kurarken ve koçluk yaparken her gün kullanıyorum. Ayrıca NLP ilkelerini yaptığım her şeye farkında olmadan dahil ediyorum. Bu kitabı kullanırken, büyüleyici ve merak uyandırıcı şeyler keşfedebileceğinizi, aynı zamanda da kişisel ve profesyonel hayatınızda kendi NLP becerilerinizi geliştirmekten keyif alacağınızı umuyorum.

GİRİŞ

# NLP İLE MÜKEMMELE ULAŞIN

Her gün, söylediklerinizi, yaptıklarınız ve vücut dilinizle, hatta sadece yüz ifadeniz ya da gülümseyişinizle bile, insanlarla etkileşime girersiniz. İletişim yüz yüze, telefonda veya e-posta yoluyla olabilir. Buradaki etkileşim, hislerinizi, belli bir duruma verdiğiniz tepkileri ve çevrenizdeki insanlara üzerindeki etkinizi belirler. Nörolinguistik programlama (NLP), evde ve işyerinde size yardımcı olacak şu araç ve teknikler sağlar:

- Etkili bir şekilde iletişim kurmak
- Kendinizi ve başkalarını motive etmek
- Olumlu düşünmek
- Fark yaratacak işler yapmak

Bu araçlar, kendinizi ve diğer insanları anlamanıza yardımcı olacak, kişisel ve profesyonel hayatınızda mükemmelliğe ulaşmanızı sağlayacak beceriler kazandırır.



# NLP NEDİR?



NLP, insanın mükemmelliğinin incelenmesi olarak tanımlanır; etkili şekilde nasıl iletişim kurulacağını ve insanları ne şekilde etkileyebileceğimizi açıklar. 1970'lerde, insan davranışlarını analiz ederken, toplumda başarı gösteren insanları inceleyen bir grup psikolog tarafından geliştirilmiştir. Richard Bandler (psikolog), John Grinder (dilbilimci) ve Gregory Bateson'dan (antropolog) oluşan bu grup, kullanılan dil ve düşünme kalıplarını incelemiş; kelimeler ve eylemlerin, belli program ya da davranış dizileri oluşturacak şekilde bağlanmalarını değerlendirmişti.

O günde bu güne NLP daha da geliştirildi ve düşünce süreçleri, dil kalıpları ve insan davranışları hakkında daha fazla fikir ortaya konuldu. NLP, insan hayatını yorumlamaya, insanların nasıl düşündüğünü, hissettiğini ve tepki verdiğini anlamaya yardımcı olan bir sistem sunar.

NLP, iletişimin etkinliğini ve etkisini artırmak için hayati bir beceri olarak görülmektedir. İnsanın yaşadıkları ile zihin, beden, duygular ve eylemler arasındaki ilişkiyi anlamaya yardımcı olur. Zihin dilini kullanmak, istenen sonuçları her zaman elde etmenize yardımcı olabilir.

*"Mükemmelliyet psikolojisi."*

*"İletişimde fark yaratan bir değişim."*

# NLP NEDİR?

**N**öro-beyinle ve zihninizde olup bitenlerle ilgilidir
**L**inguistik-dil ve dili nasıl kullanabileceğinizle ilgilidir
**P**rogramlama-öğrenip tekrar ederken gösterdiğiniz davranış kalıplarıyla ilgilidir



**NÖRO**

Duyularınızın çevrenizdeki dünyayı yorumlamak için kullanılması. Nörolojik süreçler, düşüncelerinizi, duygularınızı, fizyolojinizi ve nihayetinde davranışlarınızı etkiler.



**LİNGUİSTİK**

İnsanlarla iletişim kurmak ve etkilemek için dili kullanma şekliniz.



**PROGRAM-LAMA**

Durum değerlendirmesi yapmaya, sorunları çözmeye ve kararlar almaya yardımcı olan içsel düşünceler ve davranış kalıpları.

# NLP KİMLER İÇİNDİR?

İster küçük bir kurum isterse de çok uluslu bir şirkette çalışıyor olun, NLP iş dünyasında her alanda kullanılabilir. Burada kazanılan beceriler, iletişim, ekip yönetimi, proje yönetimi, zorlu durumlarla başa çıkma ve işinizin insanlarla etkileşim kurmayı gerektirdiği her durumda faydalıdır. NLP, hayatın her aşamasında, iş ve eğitimde kullanılabilir.

NLP araçları, davranış kalıplarını ve kişilerin çeşitli durumlarda nasıl tepki verebileceğini derinlemesine anlamanıza yardımcı olur; daha verimli ve etkili çalışmanıza katkıda bulunur. İş insanları, spor meraklıları, aktörler, öğrenciler, liderler, politikacılar ve eğitmenler dahil olmak üzere, herkes bu becerilerden faydalanabilir.

Bazı temel prensipleri çok güzel açıklayan şu deyim üzerine düşünün:

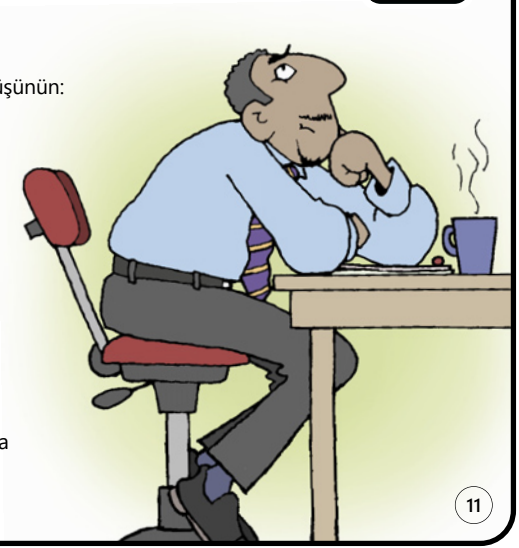
*"Huzur bulmak istiyorsanız, konuştuğunuz kişileri ve onlarla nasıl, ne zaman ve nerede konuştuğunuzu dikkatle değerlendirin."*
**Anonim.**

# NLP NASIL YARDIMCI OLABİLİR?

Günlük hayatta yaptığınız bazı aktiviteleri düşünün:

- Toplantılar
- Ekip üyeleriyle iletişim kurmak
- Müşterilerle ilgilenmek
- Ürün satışı ya da pazarlaması
- Değerlendirme ve mülakatlar
- Üretim planlaması
- Yeni bir bilgi öğrenmek
- Çalışma, sınavlar
- Sunum hazırlama ve sunma

İşinizle ilgili kendi günlük aktivitelerinizi ekleyerek, bu kitaptaki araç ve teknikleri okurken bunları da aklınızda bulundurun. Gelecekte sorunlarla farklı şekilde nasıl başa çıkabileceğiniz üzerine düşünün.



# AMAÇ BELİRLEMEK

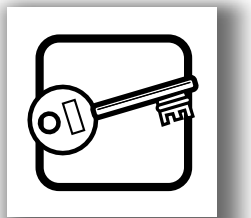


Öncelikle, NLP'yi sizin üzerinizde uygulayalım.

NLP'nin ilkelerinden biri ne istediğinizi anlamaktır: hedeflerinizi ya da elde etmek istediğiniz sonuçları. Taksi şoförüne nereye gitmek istediğinizi söylerken yaptığınız gibi, net bir amaca sahip olmak, istediğiniz sonucu almanıza yardımcı olur. Önceki sayfadaki günlük aktivitelerinizi göz önünde bulundurun ve aşağıdaki soruları yanıtlayarak kişisel amaçlarınızı belirleyin:

- Neyi geliştirmek istiyorsunuz?
- Yaptığınız işte hangi konuları daha iyi anlamak istersiniz?
- Neden farklı durumlarda belli tepkiler veriyorsunuz?
- Hangi alışkanlık ya da davranış kalıplarını sıklıkla tekrarlıyorsunuz?
- İnsanlarla iletişim kurma şeklinizi geliştirebilir misiniz?

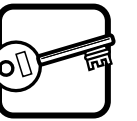
NLP'nin temel ilkelerini keşfederken, bu düşünceleri aklınızda bulundurun.



# NLP'NİN
# DÖRT TEMEL İLKESİ

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

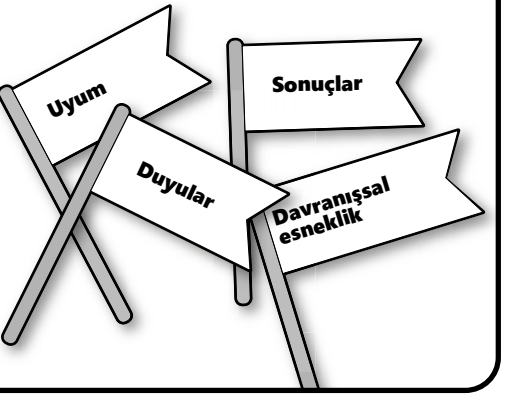
# İLKELERE GENEL BAKIŞ



NLP'nin temelinde dört ilke yer alır. İlk aşamada bu ilkeleri anlamak, farklı NLP tekniklerini keşfederken sizin için bir temel oluşturacaktır.

İlkelerin her biri, kendi hayatınız ve diğer insanlarla olan ilişkileriniz ile ilgilidir. Nasıl iletişim kurduğunuza, hedeflerinize, hayatta ne elde etmek istediğinizi planlamanıza, kullanabileceğiniz becerilere ve insanlardaki farklılıkları anlayıp saygı göstermenize odaklanırlar.

Mesleğiniz ya da çalışma alanınız ne olursa olsun, NLP'nin hangi alanlarda ilginizi çektiğini; hangi konularda kendinizi rahat hissederken, nelere daha fazla zaman ayırmak istediğinizi belirleyebilirsiniz.



NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

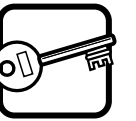
# İLKELERE GENEL BAKIŞ



1. **Uyum**
   - Kendinizle uyum içinde olmak, yaptıklarınız ve hayat yolculuğunuz konusunda huzurlu hissetmek
   - Konuşmalarda ve insanlarla olan etkileşimde uyum sağlamak
   - Beden dili ile iletişimin hızı ya da temposu
   - Olayları karşı tarafın bakış açısından görebilmek
2. **Sonuçlar**
   - İstediğiniz sonuçlara odaklanmak
   - Amaçlarınız, iş ve özel hayatınızdaki hedefleriniz
3. **Duyular**
   - Tüm duyuları aktif olarak kullanmak: görme ve bakma, duyma ve işitme, hissetme ve dokunma, koku, aroma ve tat alma
4. **Esneklik**
   - Olaylara karşı esnek olmak, yeni bakış açıları oluşturmak
   - Olayları diğer insanlardan farklı yorumlamanızın nedenini anlamak

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

# 1. UYUM



Etkili iletişim için uyum şarttır. İnsanlar arasında karşılıklı saygı gerektirir ve sıklıkla sezgisel olarak elde edilir. Odaklanma ve konsantrasyon gerektirir; bu şekilde, başka bir yerde olmayı dilemek yerine, tüm varlığınızla olayın içinde olursunuz!

Uyum, içtenlikle ilgi göstermeyi, karşı tarafın söylediklerine verdiğiniz tepkileri gözlemlemeyi ve kullanılan anahtar kelimeler ya da ifadelerin farkında olunmasını gerektirir. Uyum yalnızca söylediklerinizde değil, genellikle bilinçaltında gerçekleşen hareketler ve beden diliyle sağlanır.

İletişim kurma şekliniz farklı durumlara ve iletişim yöntemine (örneğin telefon, e-posta, yüz yüze) göre değişir.

Uyum kurabilmek için, insanların ne şekilde iletişim kurduğunu ve jestleri, vücut pozisyonunu, ses tonunu, kelimeleri vb. nasıl kullanacağınızı bilmeniz gerekir.

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

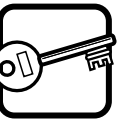
# 1. UYUM

## BENZETME VE AYNALAMA

Uyum göstermek için bir yöntem, Milton Erickson'ın 1970'lerin başında klinik hipnoterapi konusunda yaptığı çalışmada bulduğu benzetme ve aynalama tekniğidir. Bu teknik beden diliyle ilgilidir; kendi beden dilinizi, konuştuğunuz kişinin beden diline benzetmeyi gerektirir. Bu durum, yeni çiftlerin, genellikle farkına varmadan, birbirinin beden pozisyonunu kopyaladığı durumlarda açıkça görülebilir; saçlara benzer şekilde dokunma, ikisinin de oturması ya da ayakta durması veya benzer şekilde eğilmesi gibi. Bir restoranda ya da barda insanları gözlemlerseniz, insanların grupta karşısındaki insanla benzer hareketler yaptığını ve birbirlerini aynaladıklarını görebilirsiniz.



Günlük iletişimde, benzetme ve yansıtma genellikle belli belirsiz ve farkında olmadan gerçekleşir. Bu, vücut pozisyonunun karşı tarafa benzetilmesi ve benzer jestler, davranış şekilleri, ses tonu ve konuşma temposuyla sağlanır. İnsanlarla uyumlu ilişki geliştirmek için etkili bir yöntemdir.



# 1. UYUM

## BENZETME VE AYNALAMA EGZERSİZİ

Benzetme ve aynalamanın ne denli güçlü bir etkisi olabileceğini anlamak için, bu egzersizi arkadaşlarınızla birlikte deneyin:

Üçlü gruplar halinde, kimin A, B ya da C kişisi olacağını seçin:

- A kişisi bir dakikalığına hayatta keyif aldığı bir şey hakkında konuşur; örneğin, bir tatil, parti, hobi
- B kişisi dinler ve başlangıçta A kişisinin beden hareketlerini ve pozisyonunu taklit eder; ardından, B kişisi bunun tam tersini yapar (yani beden dilini tamamen farklı hale getirir) ve A kişisi konuşmaya devam etmeye çalışır. Daha sonra B kişisi, A kişisinin beden dilini, hareketlerini ve pozisyonunu tekrar taklit eder
- C kişisi durumu gözlemler.

Egzersiz, beden dilini taklit etmek, tam tersini yapmak ve ardından tekrar taklit etmekten oluşur. Egzersizden sonra roller değişir, bu şekilde herkes her rolü denemiş olur. C kişisi, gözlemci olarak neler fark ettiğini açıklar. B kişisi beden dilini uyumsuz hale getirdiğinde, A kişisinin konuşmaya devam etmesi genellikle çok zordur.

Bir dahaki sefere bir bar ya da restorana gittiğinizde, çevrenizde kimin beden dilinin kiminle eşleştiğini gözlemleyin!

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ



# 1. UYUM

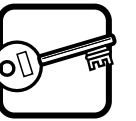
## TEMPO VE YÖNLENDİRME

Bu teknik, koçluk yaparken ya da sıkıntılı durumda olan bir insanla konuşurken oldukça kullanışlıdır. Karşı tarafın konuşma hızına uygun bir tempoda gidin ve ancak artık hazır olduğu zaman başka bir konuyu tartışın. Genellikle TEMPO, TEMPO, TEMPO ve ardından konuşmayı YÖNLENDİR olarak tanımlanır.

Bir şeyin sizi üzdüğünü düşünün. Mantıklı şekilde düşünebilmeniz için, genellikle bir arkadaşınızla ya da meslektaşınızla konuşup "içinizi dökmeniz" gerekir. Tempo da benzer şekilde etki eder. Kendi görüşlerinizi ortaya koymadan önce, karşınızdaki insanın onun açısından önemli olan şeyi söylemesine izin vermelisiniz.

**Örnek**

Yaşlı bir insanla konuşurken, kendi gündeminize geçmeden önce, konuşmanın hızını ayarlayın. Bu durum, sizin ilgisiz bulduğunuz, ancak onun için çok önemli olan bir şey dinlemenizi gerektirebilir. Ancak bundan sonra kendisi dikkatini size verebilir ve söylemeniz gerekenleri dinleyebilir. İnsanlar daha hızlı konuşsun diye sözlerini keserseniz, genellikle tam tersi bir sonuç elde edersiniz!



# 2. SONUÇLAR

Ne istiyorsunuz?

Giriş bölümünde, sizden elde etmek istediğiniz sonuç ve amacınızın ne olduğunu düşünmeniz istenmişti. Herhangi bir konuda ulaşmak istediğimiz şeyin ne olduğunu net olarak bilmek önemlidir. Bu şekilde bilinçaltımız da zihnimizin bilgiyi işlemeye başlamasını ve bize yararlı olacak her tür bilgiye karşı antenlerimizin açık olmasını sağlar.

Aklınızda net bir sonuç olması, düşüncelerinize ve sonrasında yürüttüğünüz iletişime uygun ve etkili şekilde odaklanabilmenizi sağlar. Ayrıca doğru kararlar alıp gereken seçimleri yapmanıza yardımcı olur.

Elde etmek istediğiniz sonucu belirlemek için, hedefinizi ya da neyi başarmak istediğinizi düşünmek için zaman ayırmanız gerekir; sizin için neyin önemli olduğu, ne kazanacağınız ve bunun profesyonel ve kişisel planlarınızla bağlantısı.

Birçok kişi, belirlemiş olduğu hedeflere neden ulaşamadığını merak eder. Çoğu zaman bunun nedeni, hedefe ulaşmak için gereken olumlu adımlara odaklanmak yerine, yapamayacakları şeylere odaklanmalarıdır.



# 2. SONUÇLAR

## SMART HEDEFLER BELİRLEMEK

SMART hedef belirleme stratejisi, öngörülen süre dahilinde, konuya daha net şekilde odaklanılmasına yardımcı olur.

SMART hedef belirlemek: **S**pesifik, **M**iktarı ölçülebilir, **A**maca yönelik, **R**ealist ve **T**akvime bağlı.

- **S** Spesifik ve pozitif
- **M** Miktarı ölçülebilir ve sizin için anlamlı
- **A** Amaca yönelik, ulaşılabilir ve hayatınızın tüm alanlarını kapsayan, sanki şu an başarmışsınız gibi, şimdiki zamanda ifade edilen
- **R** Realist ve sizin için uygun
- **T** Takvime bağlı ve hedefe yönelik

NLP, SMART hedefler belirlemenin yanı sıra, "iyi oluşturulmuş bir sonuç yaratmak" adı verilen bir süreci de içerir.



# 2. SONUÇLAR

## İYİ OLUŞTURULMUŞ BİR SONUÇ YARATMAK

İyi oluşturulmuş bir sonuç yaratmak, hedefinizi netleştirmenize yardımcı olacak bir dizi soru sormayı gerektirir. Hedefin sizin için ne kadar önemli olduğunu, (gerekirse) onu nasıl revize edeceğinizi ve nasıl daha ulaşılabilir bir hale getireceğinizi belirlemenize yardımcı olur.

**İyi oluşturulmuş sonuç soruları:**

1. Hedef olumlu şekilde ifade edilmiş mi? Ne istiyorsunuz? (Örneğin, şirket zararının **azaltılmasıyla** ilgili bir ifade yerine, şirket kârını **artırmayı** istemek.)
2. Hedefe ulaşma sürecini kendi başınıza başlatıp sürdürebilir ve aynı zamanda kendi kontrolünüzde tutabilir misiniz?
3. Hedef tüm duyuları kapsıyor mu? Başardığınızı nasıl bileceksiniz? Başardığınızda ne hissedecek, ne görecek ve ne duyacaksınız? Başardığınızda diğer insanlar ne hissedecek, ne görecek ve ne söyleyecek?

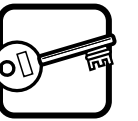


# 2. SONUÇLAR

## İYİ OLUŞTURULMUŞ BİR SONUÇ YARATMAK

4. Bağlam açıkça tanımlanmış mı? Ne kadar sürecek? Kimler dahil olacak? Nerede gerçekleşecek? Nasıl başarılacak? Ne zaman olmasını istiyorsunuz?
5. Ekonomik açıdan sizin için anlamlı olup olmadığını, yani zaman ve para açısından yatırıma değip değmeyeceğini değerlendirdiniz mi? Sonuç, hayatınız ve kim olduğunuzla uyumlu mu?
6. Hedef, mevcut durumda değişmesini istemediğiniz unsurları da içeriyor mu; yani, sürdürmek istedikleriniz, hedefe ulaşıldığında da elinizde olacak mı?
7. İhtiyaç duyduğunuz kaynakları dikkate alıyor mu; sahip olduğunuz kaynaklar ya da ihtiyaç duyduğunuz kaynaklar?
8. İlk olarak hangi adımı atmalısınız? Sonraki adımlar neler olmalı?





# 3. DUYULAR

Beş temel duyu vardır (görme, duyma, hissetme, tatma ve koklama). Bunları çevrenizdeki dünyayı anlamak için kullanırsınız. Tüm duyuları düzenli olarak kullanmak iletişimi daha etkili hale getirebilir. Durumu değerlendirmenize, olayları analiz etmenize ve çevrenizi yorumlamanıza yardımcı olur.

Herkes aynı beş duyuyu paylaşsa da, bilgiler kişisel olarak yorumlanır; örneğin bazı insanlar kahve kokusunu sever, bazıları ise buna dayanamaz! İnsanların bilgileri nasıl yorumladığını ve hangi duyuyu tercih ettiğini bilmek, size fayda sağlar.



Bir bahçe düşünün. Bir kişi taze biçilmiş çimenlerin kokusunu sevebilir, bir diğeri bitkilerin renklerine bayılır, bir üçüncüsü ise kuş cıvıltılarını dinlemekten hoşlanabilir. Belli bir sahne, her bir duyuya olan tercihe bağlı olarak, farklı kişiler için farklı şeyler ifade edebilir. Duyuları bedenin dışında kaydetsek de işleme süreci içimizde gerçekleşir ve olaylar hakkında kişisel değerlendirmeler yapılmasına neden olur.

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

# 3. DUYULAR

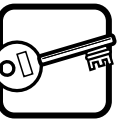


- **Görsel** - Gördükleriniz; resimler, renk ve dekorasyon kullanımı, grafik ve resim olarak sunulan bilgilere yönelik tercih
- **İşitsel** - Duyduklarınız; sesler, insan sesleri, müzik, sözlü olarak sunulan bilgileri işleyebilmek
- **Kinestetik** - Hissettikleriniz; dokunmaya ve her şeyi kişisel olarak deneyimlemeye yönelik bir tercihtir; en etkin deneyerek ve yaparak öğrenirsiniz
- **Koku alma duyusu** - Kokladıklarınız (aroma); ruh hali ve anılarla güçlü şekilde bağlantılıdır
  **Not:** Koku duyusu, diğer duyulardan daha hızlı şekilde, doğrudan beyindeki limbik sisteme gider. Kadınların kokulara karşı erkeklerden bin kat daha duyarlı olduğu düşünülüyor!
- **Lezzet** - Tadına baktığınız şeyler; yiyecek ve içeceklerle bağlantılı tepkiler

Günlük iletişimde en sık ilk üç duyu kullanılır. Bu üçünü hatırlamak için **GİK** kısaltmasını düşünebilirsiniz.



## NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ



# 3. DUYULAR

Aşağıdaki kelimeler/ifadeler konuşmacının baskın duyusuna dair bir göstergedir. Bir kişiyle tercih ettiği duyunun dilini kullanarak konuşmak, uyumu artırır ve iletişimi geliştirir.

Tercih ettiğiniz duyu türünü belirlemek için, aşağıdaki kelimelerden en sık hangilerini kullandığınızı düşünün:



**GÖRSEL - GÖRMEK**

*"Ne demek istediğini kafamda canlandırabiliyorum"*
*"Resmin tamamını gördüm"*
*"Bu doğru görünüyor"*
*"Bunu hayal edebiliyorum"*
*"Gözümle görüyor gibiyim"*
*"Bana kanıt göster"*
*"Uzun vadeli bir bakış açısı geliştirelim"*
*"Benim için şuna göz atar mısın?"*



**İŞİTSEL – İŞİTMEK**

*"Ne dediğini duyuyorum"*
*"Kulağa doğru geliyor"*
*"Dinlediklerim makul geldi"*
*"Şunu dinle..."*
*"Kulağa hitap ediyor"*
*"Yarım kulak dinlemeyin"*
*"İnsanlara kulak vermen gerek"*
*"O farklı bir dalga boyundaydı"*



**KİNESTETİK - HİSSETMEK**

*"Bununla başa çıkmak benim için kolaydı"*
*"Bu sinirime dokunuyor"*
*"Empati kurabiliyorum ve..."*
*"Artık bunun üstesinden geldim"*
*"Gerçekliğe tutun"*
*"Hayatınızda bir denge sağlayın"*
*"Yeni trendleri yakalayın"*



# 3. DUYULAR

## ALT MODALİTELER

Her bir duyu, daha spesifik olacak şekilde ayrıntılı hale getirilebilir. Buradaki daha ince ayrımlar "alt modalite" olarak tanımlanır. Olumlu ve olumsuz durumlarla başa çıkmaya çalışırken, hislerinizi/duygularınızı değiştirmek için, alt modaliteleri de ince şekilde ayarlayabilirsiniz. Örneğin, zihninizdeki bir görüntüyü renkliden siyah beyaza değiştirerek onu daha az canlı hale getirirsiniz. Sonrasında duruma bir adım geriden bakar ve duygularınızı ayrı tutabilirsiniz. Ya da karşınızdaki insanı bir çizgi film karakteri olarak hayal ederek, zorlu bir duruma mizah katabilirsiniz. Bu değişiklikler, olay sırasında ya da zihninizin geçmişi düşünmesine izin verdiğinizde, olayın sonrasında yapılabilir.

**GÖRSEL ALT MODALİTELER**

*Renkli ya da siyah-beyaz*
*Parlaklık*
*Kontrast*
*Hareketli ya da durağan*
*Bulanık ya da net*
*Yakın ya da uzak*
*Boyut; büyük ya da küçük*
*Bir çerçevede ya da panoramik bir görünümde*

**İŞİTSEL ALT MODALİTELER**

*Ses seviyesi; yüksek ya da alçak*
*Ton*
*Süre*
*Konum*
*Stereo, mono ya da dörtlü*
*Kelimeler ya da sesler*
*Perde; yüksek ya da düşük*
*Tempo ve ritim; hızlı ya da yavaş*

**KİNESTETİK ALT MODALİTELER**

*Isı; sıcak ya da soğuk*
*Yer*
*Yoğunluk*
*Doku; pürüzlü ya da pürüzsüz*
*Ağırlık; ağır ya da hafif*
*Basınç; sert ya da yumuşak*
*Süre*
*Boyut*

NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

# 4. ESNEKLİK



Esneklik, herkesin olayları kendi algısına göre yorumladığını, **bu nedenle de kendi gerçekliğini yarattığını** kabul etmektir.

Deneyimler kişiseldir ve her insanın olaylar hakkında kendine özgü bir değerlendirmesi vardır. Bu da duyuları (görme, duyma, tatma, hissetme ve koklama) nasıl deneyimlediğine ve bilgileri içsel olarak nasıl yorumladığına bağlıdır. Herkesin elinde farklı bir "**dünya haritası**" vardır.

Sürekli değişen bir çevreyle birlikte, içinde bulunduğumuz durum da değişir. Esneklik, değişime açık olmayı, değişime karşı gelmeye çalışmaktansa, değişimin dinamikleriyle hareket edebilmeyi gerektirir.

**Örnek**

Bir balon düşünün ve tasvir edin: Ne renkte, boyda ve şekilde, nerede? Birkaç kişiye sorarsam, herkesin zihninde farklı anılar ve fikirler olacağı için, birçok farklı türde ve renkte balon tarif edilir. Bu itibarla, bir balonun nasıl göründüğüne dair birçok farklı algı vardır.



NLP'NİN DÖRT TEMEL İLKESİ

# 4. ESNEKLİK

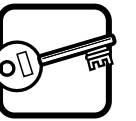
Esneklik aynı zamanda birçok seçenek, alternatif ve imkân yaratmak demektir; özellikle de ilk denemede istediğinizi başaramadıysanız!

Esnek olmak, çeşitli kaynaklardan, farklı perspektif ve bakış açılarından bilgi toplamanıza olanak sağlar. Daha fazla bilgi topladıkça, daha bilinçli seçimler yapabilirsiniz.

Karşı tarafın eylemi, eylemsizliği ya da yorumları sizi şaşırttığında ya da rahatsız ettiğinde, kendinize durumu farklı bir "dünya haritasından" algılayabiliyor olabileceğini hatırlatın. Hepimizin durumlara farklı bir bakış açısıyla yaklaşabileceğimizi anlamak kaygıyı azaltabilir; zorlu ve değişken durumlara karşı, daha hoşgörülü olmamıza yardımcı olabilir.







# 4. ESNEKLİK

## ÖRNEK

**Örnek**

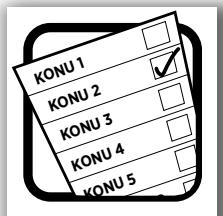
Üç iş ortağı toplantı düzenledi:

**Danielle**, tüm proje materyallerini içeren büyük bir kutu dosyayla geldi. Kâğıtlar kutunun içinde üst üste yığılmıştı.

**Sanjay**, önceki toplantı notlarını, proje ayrıntılarını, mali raporu ve toplantı gündemini gösterecek şekilde, düzenlenmiş ve etiketlendirilmiş dosyalarla geldi.

**Peter**, elinde hiçbir belge olmadan ve gecikerek odaya geldi ve Danielle'e kullanabileceği bir kalem ve kâğıdı olup olmadığını sordu!

İnsanların toplantılara hazırlanmak için çok farklı yaklaşımları ve farklı davranış biçimleri vardı. Bu, kişilerin benzersiz doğasıdır ve iş/kişisel hayatta gereken çeşitlilik ve esnekliğin bir parçasıdır. NLP'nin kalbinde, farklılıkları anlamak ve bu durumlara karşı nasıl tepki verileceği yatar.




# NLP NASIL BİR FARK YARATABİLİR?

# NEDEN İŞE YARIYOR?




NLP, konuları çözmenize ve yorumlamanıza, duygularınızı ve düşüncelerinizi netleştirmenize yardımcı olur. Proaktif ve pozitif şekilde ilerlemek için temel oluşturur.

İlk aşamada, düşünce ve davranış kalıplarının nasıl oluşturulduğunu, belli alışkanlık ve zihinsel programları zaman içinde nasıl geliştirdiğimizi anlamamız gerekiyor. Daha sonra zihnimizi yeniden programlamayı ve başarıya ulaşmak için yeni nörolojik yollar yaratmayı düşünebiliriz.

Zihninizdeki bilgileri, deneyim ve duyularınıza dayanarak depolarsınız. Bilgi belli kişiler, yerler veya durumlarla ilişkilendirilir ve olumlu ya da olumsuz olabilir. Olumlu deneyimleri, bir kaynak bankası olarak geliştirmek için nasıl kullanacağınızı anlamak önem taşır. Aynı şekilde, eski alışkanlıkları tekrarlamamak açısından, olumsuz durumlarla başa çıkmak da önemlidir.




# MODELLEME

NLP tekniklerinden biri de konuya yaklaşmak için en iyi yolu bulup kopyalayarak, neyin iyi çalıştığını modellemektir. Mükemmelliği modelleme, kişinin bir şeyi nasıl iyi yaptığını anlayıp, buradaki örneği tekrarlamaktır.

**Örnekler**

- Çocuklar büyüdükçe (özellikle yedi ila 14 yaşları arasında) davranışlarının belli yönleri çevrelerindeki yetişkinlerde gördükleri özelliklere göre şekillenebilir. Ebeveynler bu konuya dikkat etmek isteyebilir!
- Sporda, insanlar kendi oyunlarını geliştirmek için çok iyi bir golfçünün ya da tenisçinin yaptıklarını model alabilir.
- İş hayatında, çalışanların davranış biçimleri yönetim tarzının bir yansımasıdır; örneğin genel müdür etrafta dolaşır, ulaşılabilirdir, sizi dinler ve yanıt verir ya da tam tersine, baskı ve itaat kültürü yaratır.



# İŞ HAYATINDA FAYDALARI




İş dünyasında zorluklar çok sayıda ve farklıdır. Aşağıdaki zorluklardan bazılarını ve buralara NLP'yi nasıl dahil edebileceğinizi düşünün:

- İletişim kurmak; örneğin, başkalarıyla ilişki kurmayı öğrenmek, tüm duyuların kullanımını anlamak
- Hedef belirleme ve başarı; örneğin, başarıyı görselleştirme, mükemmelliği modelleme, zaman yönetimi
- Değişimle başa çıkmak; örneğin, esneklik, farklı bakış açılarının farkında olmak

NLP prensiplerini iş (ve özel) hayatınıza dahil etmek, yeni bakış açısı ve farklı yaklaşımlar geliştirmenize yardımcı olabilir. Bu şekilde, diğer insanlarla etkileşim ve iletişim şeklinizi ilerletebilir, öz saygınızı ve motivasyonunuzu artırabilirsiniz.

NLP NASIL BİR FARK YARATABİLİR?

# OLAYLARI KARŞI TARAFIN GÖZÜNDEN GÖREBİLMEK




Bu teknik, işyeri veya özel hayatta, zorlayıcı durumlarda farklı bir bakış açısı geliştirebilmeye yardımcı olur. Durumu ya da olayı farklı şekilde, kelimenin tam anlamıyla başkasının ayakkabısını giyerek deneyimleyebilmektir. NLP'de buna **meta ayna** denilir. Bir evin her penceresinden sırayla dışarı bakıp, her seferinde farklı bir bahçe manzarası gördüğünüzü hayal edin.

Zorlu bir durumda, belli bir şekilde düşünerek "bir rutine takılabilirsiniz". Meta ayna tekniği, farklı bakış açılarını deneyimlemenize, ileriye yönelik alternatif yollar düşünmenize yardımcı olur:

1. Sizin bakış açınıza göre - **ilk pozisyon** olarak bilinir, yani kendi ayakkabılarınızın içinde. Çevrenizden bağımsız olarak, istediğiniz, hissettiğiniz ve inandığınız şey.
2. Başkasının ayakkabısını giymek - **ikinci pozisyon** olarak bilinir. Durumu karşınızdaki kişinin deneyimlediği şekilde, onun bakış açısından, onun hissettiği ya da gördüğü şekilde hayal etmek.
3. "Kulak misafiri" yaklaşımı - **üçüncü pozisyon** olarak bilinir, yani bağımsız bir gözlemci olduğunuz pozisyon. Durumun tamamen tarafsız şekilde gözlemlenmesine imkân tanır.

NLP NASIL BİR FARK YARATABİLİR?




# OLAYLARI KARŞI TARAFIN GÖZÜNDEN GÖREBİLMEK

Bu teknik, farklı bakış açılarının gerekli olduğu sıradan durumlarda kullanılabilir.

**Örnek**

İki meslektaş, James ve John, bir ofisi paylaşıyor. James çok düzenli ve tertipli; John yaratıcı ama dağınık ve düzensiz.

James'in ofise girip John'un tüm kâğıtlarının yere saçılmış ve her iki masaya taşmış olduğunu gördüğünde neler hissettiğini hayal edin. John ofisten ayrılıyor ve geri döndüğünde James'in tüm kâğıtları toplamış olduğunu görüyor, ancak aradığı hiçbir şeyi bulamıyor!

1. pozisyon - James  2. pozisyon - John  3. pozisyon - "kulak misafiri"




# OLAYLARI KARŞI TARAFIN GÖZÜNDEN GÖREBİLMEK

Durumu karşınızdaki insanın gözünden hayal etmek, hem işte hem de özel hayatta faydalı olabilir.

Bir konuyu her üç açıdan da ele almak, örneğin canınızı sıkan bir söz söylendiğinde ya da hoşunuza gitmeyen bir şey yapıldığında, sorunu hafifletmeye yardımcı olur.






# NLP - META AYNA

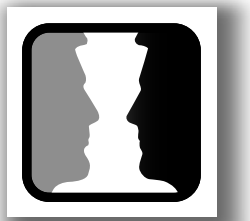
Üç farklı pozisyon aracılığıyla farklı perspektifler geliştirebilmek için, aşağıdaki egzersizi deneyin (ilk olarak 1988 yılında Robert Dilts tarafından geliştirilmiştir). Bir odada farklı konumlarda yer alan üç sandalye arasında, fiziksel olarak gidip gelebilmeyi sağlar.

**Birinci pozisyon:** İlk sandalyeye, durumu kişisel bir bakış açısıyla deneyimlemek için oturun; karşımdaki insanı temsil eden ikinci sandalyeye baktığımda ne düşünüyor, ne hissediyor, ne duyuyor, kendi kendime ne söylüyor ve neler deneyimliyorum?

**İkinci pozisyon:** Karşınızdaki kişi olduğunuzu hayal ederek, ikinci sandalyeye oturun; ilk sandalyede oturan "kişiye" bakarken ne hissediyor, ne düşünüyor ve neler deneyimliyorsunuz?

**Üçüncü pozisyon:** Diğer sandalyelerdeki iki "kişiyi" gözlemlemek için üçüncü sandalyeye geçin. Şimdi iki kişinin birbirine ve duruma karşı nasıl tepki verdiğini düşünün. Kendinizi ilk sandalyeye koyun ve ne tür bir tavsiyeye ihtiyacınız olduğunu düşünün.

Sandalyeleri tekrar ziyaret ederek, nasıl hissettiğinizi ve durumun farklı bir bakış açısıyla nasıl değişmiş olabileceğini görmek için egzersizi tekrarlayabilirsiniz. Olayı yorumlarken değişikliklerin ve alternatif seçeneklerin ortaya çıktığının farkında olun. Kişi veya durum hakkında artık farklı hissedebilirsiniz.



# İSTER İNANIN
# İSTER İNANMAYIN

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# TEMEL VARSAYIMLAR



NLP'nin temeli, pratik deneyimlere dayalı olarak, hayatınız boyunca geliştirilen bir dizi varsayım ya da inanç olduğudur. Bunlara temel varsayım denir, çünkü kişiler bunların doğru olduğunu varsayar.

Bazı varsayımlarınızın bilinçli olarak farkında olsanız da, size gösterilene kadar fark edemeyeceğiniz başkaları da vardır. Bunların farkında olduğunuzda, doğru olup olmadıkları ve belli bir durumda size nasıl yardımcı olabileceklerine karar verebilirsiniz. Bu tür temel varsayım örnekleri şunlardır:

**"Harita bölge değildir - benim zihinsel dünya haritam sizinkinden farklı."** NLP'deki temel varsayımlardan biridir ve deneyiminizin her zaman gerçeklikten biraz farklı olduğu anlamına gelir. NLP uygulaması, haritayı değiştirmeyi içerir, gerçekliği değil. NLP, kafanızda kendi kişisel haritanızı yaratmış olduğunuzu ve dünyayı kendi duyularınız aracılığıyla ne şekilde deneyimlediğinizi ortaya koyar. İçsel harita asla gerçeğin tam bir kopyası değildir. Haritanız ayrıca başka kişilerin haritalarından da farklıdır.

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# TEMEL VARSAYIMLAR



**"İstediklerinizi başarmak için ihtiyaç duyduğunuz tüm kaynaklar içinizde mevcut"**
Kaynakları kullanabilmek için, bu kaynaklara sahip olduğunuzun farkında olmanız ve bunları nasıl kullanacağınızı bilmeniz gerekir. Yeni şeyler öğrenip geliştikçe, yeni kaynaklar edinmeniz de gerekebilir. Burada vurgulanan konu, içsel düşünceleriniz ve kendinizle barışık olmanızdır.

**"Her davranışta olumlu bir niyet vardır"**
Her davranış değerli bir şey elde etmeyi amaçlar ve bir sebepten dolayı ortaya çıkar. Bu sizin ve başkalarının davranışlarıyla ilgili olabilir. Ancak olumlu bir niyetle yapılmış olsa bile, davranışı olumsuz olarak yorumlayabilirsiniz.

**"Başarısızlık diye bir şey yoktur, sadece geribildirim vardır"**
Beyin deneme yanılma yoluyla çalışır; henüz başaramamış olsanız bile, başarma fırsatı her zaman mevcuttur. Hayatınız boyunca birçok hata yapabilecek olsanız da bu durumda nasıl tepki vereceğinizi kendiniz seçebilir ve hatalardan dersler çıkarabilirsiniz. Hatalar, öğrenme ve gelişim fırsatlarına dönüşebilir.

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# TEMEL VARSAYIMLAR



**"İletişimin anlamı, yarattığı tepkidir"**
İnsanlar sizin söylemek istediğinizi düşündükleri şeylere yanıt verir ve sizin amacınızdan farklı bir değerlendirme yapabilirler. Bu bağlamda, iletişim hem sözel hem de sözel olmayan unsurlar içerir. Bu varsayım, insanlarla etkin şekilde konuşmanın ve insanların söylediklerinize (yani duyduklarına) nasıl yanıt verdiklerinin farkında olmanın, neticede de kurduğunuz iletişimi buna göre ayarlamanın önemini vurgular.

**"Zihin ve beden birbirine bağlıdır; birini etkilerseniz, diğerini de etkilersiniz"**
Modern bilim, zihin ve beden arasındaki bağlantıyı açıkça ortaya koymuştur. Bağışıklık sistemi, beyin aktivitesiyle tamamen bağlantılıdır. Örneğin zihinsel stres, bağışıklık sistemi performansını olumsuz şekilde etkileyerek, hastalıkla mücadele etme yeteneğinizi azaltabilir. Düşünceler, nörotransmiterler aracılığıyla vücudunuzun her yerine taşınır. Bu kimyasallar, sinirler boyunca ve hücreler arasında mesajlar ileterek, beyin ve vücudunuzun geri kalanı arasında bir iletişim kurulmasını sağlar ve bu şekilde vücudunuz düşüncelerinizi dile getirir.

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# İNANÇLAR, HATIRALAR VE DEĞERLER



İnançlarınız, anılarınız, değerleriniz ve deneyimleriniz, güncel olayları ve işteki zorlukları nasıl algılayıp yorumladığınızı etkiler. Bunlara bağlı belli duygular da sorunlarla başa çıkma şeklinizi etkileyebilir.

**İnançlar**, doğru olduğuna ve yapabileceğinize veya yapamayacağınıza inandığınız şeyleri gösterir. İnançlar pozitif olabilir ve başarınız açısından olumlu etki yaratabilir, ya da negatif olabilir ve sizi sınırlayabilir. İnançların birçoğunu farkında olmadan, ebeveynleriniz, öğretmenleriniz, arkadaşlarınız vb. tarafından etkilenerek oluşturursunuz. Ayrıca, diğer insanların sizin yapabileceğinizi veya yapamayacağınızı düşündükleri şeyler hakkındaki inanç ya da önyargılarından da etkilenebilirsiniz. Örneğin, destekleyici, olumlu bir yöneticinin bir çalışanı içtenlikle övmesinin veya tam tersine, olumsuz bir yöneticinin bir çalışandan sürekli şikâyet etmesinin etkisini düşünün.

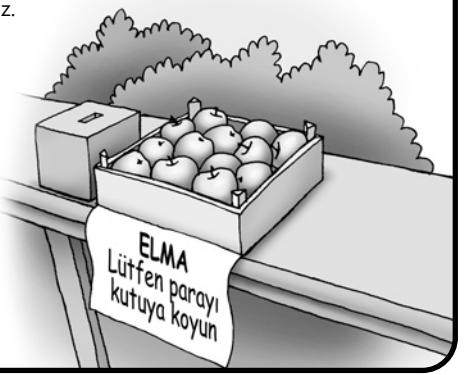
İnançlar çevrenizdeki dünyayı anlamanıza yardımcı olup başarıya ulaşmanızı da sağlayabilir; gelişiminiz hakkındaki olumsuz düşüncelere de neden olabilir.

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# İNANÇLAR, HATIRALAR VE DEĞERLER

**Hatıralar** şimdiki zamanınızı ve geleceğinizi etkileyebilir. Hatıralarınız, o anki duruma verdiğiniz tepkilerin temelini oluşturabilir. Yeni bir deneyim, zihnimizde eski bir anı ve duyguyu geri getirirse, mevcut durumu yaşamak yerine, eski anı ve duygunuzu esas alarak tepki verirsiniz. Bu da farkında olmadan olumsuz bir tepki vermenize yol açabilir. Örneğin, okulda sınavlarda başarısızlık yaşadıysanız, sonrasında işle ilgili profesyonel sınavlara girerken de kendinizi güvende hissetmeyebilirsiniz.

**Değerler** birer seçim filtresi gibidir, sizin için neyin önemli olduğunu ve sizi neyin iyi hissettirdiğini ortaya koyar. Aileniz, arkadaşlarınız, okulunuz, sosyal ortamınız ya da meslektaşlarınız gibi çevrenizdeki her şeyden belli değerler oluştururlar. Değerler davranışlarınızı yönlendirir; sizi motive edebilir veya motivasyonunuzu kırabilir. Değerler ayrıca arkadaş seçiminiz, hobileriniz, ilgi alanlarınız ve zamanınızı nasıl harcadığınız üzerinde de etkilidir. Değerlere örnek olarak dürüstlük, şefkat, başarı, finansal güvenlik, destek ve açıklık verilebilir.



İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# İNANÇLAR NEDEN ÖNEMLİDİR

Deneyimleriniz dil ve diğer iletişim biçimleri (resimler, sesler, hisler, tatlar, kokular) aracılığıyla kodlanır, düzenlenir, depolanır ve tekrarlanır. Benzer bir durum ya da olay yaşanana kadar da zihninizde korunur.

Deneyimi olumsuz şekilde depoladıysanız, benzer bir durum ortaya çıktığı anda, zihniniz önceki mutsuz deneyimi hatırlar. Bu da inançlarınızı etkiler ve bedeninizde olumsuz bir tepkiye neden olur.

İnanç ve anı, doğası gereği, hatırladığınız şeyin, düşündüklerinizle uyum gösterecek şekilde zihniniz tarafından yeniden üretilmiş versiyonudur. Belli bir durumu düşünürken, aklınıza gelmesini istediklerinizi hatırlarsınız.



İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# MÜKEMMELLİYET İNANÇLARI



Bir deneyim hakkında düşünme şeklinizi değiştirerek, olumsuz bir inanç veya değeri de değiştirebilirsiniz. Bunun bir yolu, inanç ve değerler hakkında düşünürken duyularınızı nasıl kullandığınızın farkına varmaktır. Alt modaliteleri (örneğin resimdeki renkler, hissin yoğunluğu ya da anıdaki sesler) ayarlayarak, duygusal boyutu azaltıp, konu hakkında gerçekte neler düşündüğünüzü anlayabilirsiniz. Daha sonra da gerçekte istediğiniz olumlu inanç veya değeri pekiştirebilirsiniz.

Mükemmelliğe ya da başarıya ulaşmak için, bir inancı sanki doğruymuş gibi deneyimleyin. Eğer işinize yararsa, bu olumlu inancı içinizde yaşatmanın, mükemmelliğe ulaşmanıza yardımcı olma olasılığı yüksek demektir. Bu şekilde, anılarınız veya önceki deneyimleriniz yoluyla edinmiş olduğunuz tüm olumsuz sınırlamaları da ortadan kaldırmış olursunuz.

Mil koşma rekorunu kıran Roger Bannister'ı düşünün. O zamanlar, insanlar bir kişinin bir mili dört dakikanın altında koşmasının fiziksel olarak imkânsız olduğuna inanıyordu. Roger, Mayıs 1954'te bunu başarmadan önce, dokuz yıl çalıştı ve birçok deneme yaptı. Dört dakikalık bariyer daha sonra sadece altı hafta içinde tekrar kırıldı ve sonraki dokuz yıl boyunca 200'den fazla kişi bu rekoru kırdı; çünkü artık imkânsız olduğuna dair inanç değişmişti.

İSTER İNANIN İSTER İNANMAYIN

# KİŞİYİ İLERİ GÖTÜREN VEYA SINIRLAYAN İNANÇLAR



İnançlarımız olumlu ve kolaylaştırıcı ya da olumsuz ve sınırlayıcı olabilir.

**İnsanı destekleyen olumlu inançlar**

*"Bunu yapabilirim"*
*"Ben şu konuda iyiyim..."*
*"Hedeflerime ulaşıyorum"*
*"Yeni bir beceri ediniyorum"*
*"Farklı olmak güzel"*
*"Bana yardım ederseniz bunu başarabilirim"*
*"Bardağın yarısının dolu olduğunu ve daha fazlasına yer olduğunu görebiliyorum"*
*"Bir deneyeyim"*

**İnsanı sınırlayan olumsuz inançlar**

*"Sınavda başarısız olmak acı verici"*
*"Şarkı söyleyemem"*
*"Ben işe yaramazım çünkü..."*
*"Hiçbir zaman iyi olmadığım konu..."*
*"Her zaman yanlış yapıyorum"*
*"Ben ... kadar iyi yapamam..."*
*"Ben çok kısayım, zayıfım, şişmanım, uzunum vs"*
*"Çok zor"*
*"Beni sevmeyecekler"*

Yukarıdaki örneklerden hangisine kendinizi yakın hissettiğinizi düşünün ve ileri götüren inançları mı yoksa sınırlayıcı inançları mı kullanmaya daha yatkın olduğunuzu belirleyin.



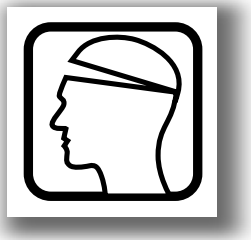
# OLUMLU BİR İNANÇ YARATMAK

## ÇALIŞMA

Sizi endişelendiren, yakın bir zamanda gerçekleşmesi beklenen bir durumu düşünün, örneğin potansiyel olarak zor bir iş toplantısı, zorlu bir konuşma ya da önemli bir sunum.

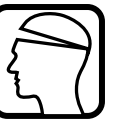
1. Zihninizde olayı gelecekte gerçekleşirken hayal edin. Olayı düşünürken yukarı ve ileri baktığınızı görebilirsiniz.
2. Şimdi, olayın başarılı şekilde tamamlanmasından 15 dakika sonrasına doğru zamanda hareket ediyor gibi, daha da ileriye, geleceğe bakın. Gördüklerinizin, duyduklarınızın ve hissettiklerinizin farkında olun ve olay başarıyla gerçekleşirken yaşanılan tüm hisleri geri getirin.
3. Sonra, olayın kendisi hakkında tekrar düşünün ve şimdiki zamanda başarı hakkında neler hissettiğinize dikkat edin.
4. Anda kalarak, endişe ya da kaygı seviyenizin nasıl değiştiğini düşünün.

Bu teknik, zihninizin olayın başarılı şekilde gerçekleşmesini pratik etmesine izin vererek, neredeyse zihinsel bir prova gibi, sınırlayıcı inancı değiştirmeye yardımcı olur. Olay gerçekten gerçekleştiğinde, zaten önceden pratik edilmiş olur ki bu da kaygınızı azaltır ve size daha fazla güven verir.



# BEYNİN İÇİNE BAKMAK

# BEYİN



NLP'nin "Nöro" kısmı beyninizde neler olup bittiğini, başkalarıyla yaşadığınız deneyimleri ve etkileşimler hakkında neler düşündüğünüzü ele alır.

Düşüncelerin nasıl ortaya çıktığını ve beyindeki yolların nasıl oluştuğunu anlamak, bilinçli ve bilinçsiz olarak belli konularla nasıl başa çıktığınızı açıklamak için içgörü sağlayabilir.

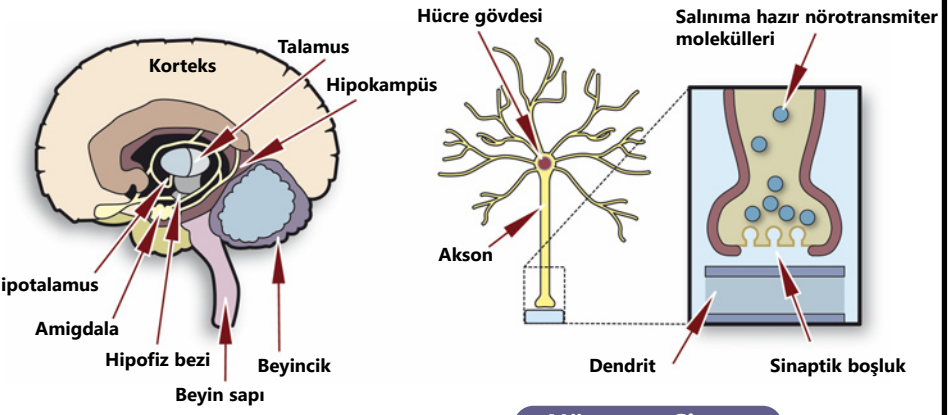
Alışkanlıklarınızı nasıl değiştireceğinizi ve düşüncenizi nasıl yeniden şekillendireceğinizi anlamak, daha fazla esneklik kazanmak ve zorlu durumlara karşı yeni yaklaşımlar geliştirmek için değerli bir araç olabilir.

**Beyinle ilgili gerçekler**

- 1400 gr. ağırlığındadır; 1,5 şeker kutusuna eşdeğer
- Yüzde 75 - 80 su, yüzde 10 yağ, yüzde 8 proteinden oluşur
- 100 milyar nöron (beyin hücresi) içerir ve yaygın inanışın aksine, vücut her gün binlerce yeni beyin hücresi üretir

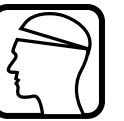
BEYNİN İÇİNE BAKMAK

# BEYİN




Nöron ve Sinaps

# NÖRONLAR VE BEYİN YOLLARI



Beyin hücreleri ya da nöronlar düşünce sisteminizden sorumludur. Düşündüğünüzde, hayal ettiğinizde veya bir şey öğrendiğinizde, beyin hücreleri arasında mesajlar iletilir ve bir sinir yolu oluşturulur. Her nöron, nöronlar arasında mesajlar taşıyan nörotransmiter adı verilen kimyasalları serbest bırakarak, iletişim kurar.

**Dendritler** ve **aksonlar** her bir nöronu birbirine bağlar. Dendritler bilgiyi alır ve aksonlara iletir. Nöronlar arasında nörotransmiterlerin geçtiği küçük bir boşluk ya da sinaps vardır.

Beyin, sinaptik bağlantılar daha da yerleşik hale geldikçe sürekli olarak değişir. Bağlantılar kullanılmazsa zayıflar ve sonunda ölürler.

Düzenli kullanım onları güçlü ve sağlıklı tutar. Entelektüel aktivite, gelişmelerini sağlar ve nöron bağlantılarını güçlendirir. "Kullan ya da kaybet" sloganını hatırlamaya değer.

Beyninizde sonsuz bir potansiyel var ve bu potansiyelin

Yüzde 5'inden bile azını kullanabiliyorsunuz!

*"Beyin, vücuttaki en karmaşık ve kendini yeniden yaratma kapasitesi en yüksek organdır."*
**Profesör Robert Winston**



# DÜŞÜNMEK

Düşünmede rol oynayan beynin üç bölgesi şunlardır:

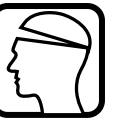
**Korteks**
- "Düşünme şapkası" olarak adlandırılan sol ve sağ beyin
- Görsel, işitsel ve dokunma verilerini işler ve entelektüel süreçleri kontrol eder; konuşma, görme, duyma, muhakeme, düşünme
- Bu bölge bir durumu değerlendirir ve önceki anılara dayanarak nasıl tepki verileceğine karar verir

**Memeli beyni (limbik sistem)**
- Amigdala, hipotalamus, talamus ve hipokampüsü içerir
- Uzun vadeli hafıza ve duygularda hayati bir rol oynar
- Cinselliği ve içgüdüsel davranışları kontrol eder, örneğin savaş ya da kaç stres tepkileri
- Kan basıncını korur, vücut sıcaklığını ve kan şekeri seviyesini düzenler

**Sürüngen beyni (beyin sapı)**
- Uykuyu kontrol eder ve vücudun şeklini korur
- Solunumu ve kalp atış hızını düzenler
- Duyusal bilgileri algılar, beyni uyanık ve tetikte tutar

BEYNİN İÇİNE BAKMAK

# DUYGU VE DÜŞÜNCELERDE LİMBİK SİSTEM



Limbik sistem "duygularımızın merkezi" olarak bilinir. Bilgi limbik sisteme doğru yol alırken, beyinde veriyi depolamak için bir duyguya ya da hafızaya bağlanır. Duygular, daha sonra ihtiyaç duyulana kadar saklanır.

**Amigdala** - duygularımızı hissettiğimiz badem biçimli yapı.

**Hipotalamus** - işleme merkezi, bilgi alma ve uygun mesajları gönderme. Ayrıca, kaç ya da savaş tepkileriyle ilgili olanlar da dahil olmak üzere, hormonları salgılayan hipofiz bezini de kontrol eder.

**Talamus** - duyusal bilgilerin birbirine bağlanmasından sorumludur.

**Hipokampüs** - uzun süreli hafızayı depolayıp geri çağırır ve insan yaklaşık üç yaşındayken olgunluğa ulaşır.

**Korpus kallozum** - Beynin sol ve sağ yarım kürelerini birbirine bağlayarak iki yarım küre arasındaki iletişime olanak tanır (düşüncelerimiz ve davranışlarımız açısından önemli bir unsur).

**Kadınlar neden erkeklerden farklı olabilir!**
Korpus kallozum kadınlarda biraz daha büyüktür, daha fazla sinir bağlantısı içerir ve beynin farklı bölgeleri arasında daha hızlı iletişim kurulmasını sağlar. Araştırmalar, bu yönün kadınların çoklu görev yapma, iletişim kurma, duyguları ifade etme ve diğer insanların duygularını anlama becerilerine yardımcı olduğunu gösteriyor!

# VE UYUDUĞUMUZDA...

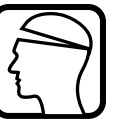


Uyku, ezberleme ve öğrenme için gereken zamanı sağlar. Beyin, uyuduğumuzda bilgileri derinlemesine işler, yeni kalıpları güçlendirir ve bunları hafızamıza kazır. Yeterli uykuyla, yeni görevlerde daha hızlı ustalaşırız.
Rüya görmek, bilinçaltımızın günün olaylarını işlemesi, anıları ayıklaması, deneyimlerden ders çıkarması ve gelecek için plan yapmasıdır. Rüyalar, hafızamızın ihtiyaç duyulmayan şeylerden arınmasına yardımcı olabilir.

*"Rüya sırasında, nörotransmiterler hafızayı temizlemeye ve gerekli bilgileri korumaya yardımcı olur; ve gereksizleri çöpe atmaya!"*
**James Bower, 1993**

*"Rüyalar, beynin çöp sepetidir."*
**Francis Crick ve Graeme Mitchison, 1983**

(Daha fazla bilgi için: The Human Mind and How to Make the Most of it (Profesör Robert Winston)



# ALIŞKANLIKLARIN OLUŞTURULMASI

Yeni bir beceri öğrendiğinizde, beyninizde yeni bir örüntü oluşur. Beceriyi tekrarladıkça, örüntü daha da belirginleşir ve beyin hücreleri arasındaki bağlantı güçlenir. Bu süreç, yeni örüntüyü ya da alışkanlığı insan beyninin kimyasına yerleştirir. Yeni beceriyi ne kadar çok uygularsanız, beyindeki bağlantılar da o ölçüde artar.

Daha önce keşfedilmemiş bir ormanda yürüdüğünüzü hayal edin. Arkanızdan 200 kişi daha yürürse, yol çok daha belirgin hale gelir. Aynı şekilde, beyinde de yollar ve davranış kalıpları böyle gelişir.

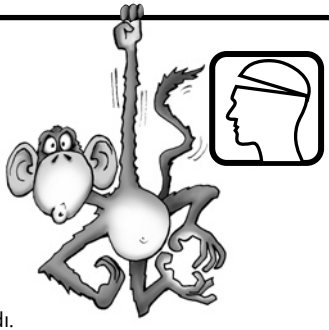
*"Siz yeni şeyler öğrendikçe, beyninizin devreleri de öğrenir."*
**Profesör Robert Winston, 2003**

Araba kullanmayı öğrendiğinizde, güvenli şekilde araç kullanmak için gereken kontrol ve prosedürleri öğrenmeniz biraz zaman alır.

Ancak, beyninizde yapılması gerekenleri anlayacak yeni yolları geliştirdiğinizde, bu iş artık alışkanlık haline gelir. Benzer şekilde, düzenli olarak yaptığınız bir yolculukta otomatik pilotta sürdüğünüzü hissettiğiniz durumlar olabilir. Hatta bazen, zihniniz bildik bir rotaya programlandığı için, yolculuğu yanlış yere yaptığınız bile olabilir.

BEYNİN İÇİNE BAKMAK

# ALIŞKANLIK VİRÜSÜ

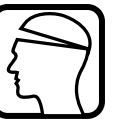


Yapılan bir araştırmada, beş maymun bir kafese yerleştirildi. Kafese bir merdiven, merdivenin üzerine de olgun bir muz koçanı konuldu. Bir maymun muzlara doğru yöneldi, ancak merdivenin tepesinde maymunu ıslatan bir su spreyi saklıydı. Maymun bu girişimden vazgeçti. Sonra başka bir maymun denedi; ona da su püskürtüldü. Her maymun sırayla denedi, ancak hepsi ıslandı ve sonunda vazgeçtiler.

Araştırmacılar su spreyini kapattılar ve kafesten bir maymunu çıkarıp yerine yeni bir maymun koydular. Yeni maymun muzları gördü ve hemen merdivene tırmanmaya çalıştı. Ancak diğer maymunlar üzerine atlayıp onu durdurunca korktu ve çıkmadı. Zamanla araştırmacılar tüm orijinal maymunları çıkarıp yenileriyle değiştirdi. Her yeni gelen maymun merdivene yaklaştığında diğer maymunlar onun tırmanmasını engelledi. Geriye kalan maymunların hiçbiri daha önce ıslanmamıştı ama yine de hiçbir maymun muzlara ulaşmak için merdivene çıkmadı. Bildikleri kadarıyla bu her zaman böyle yapılmıştı ve alışkanlık oluşmuştu.

Şirket politikasının nasıl başladığı ve işle ilgili diğer uygulamalar arasında benzerlikler var mı?

# NASIL DÜŞÜNÜYORSUNUZ?



Beyninizdeki düşünceler, olaylara verdiğiniz tepkileri, bir insanla nasıl iletişim kuracağınızı ya da belli bir olayı nasıl yorumlayacağınızı belirler.

Düşünceleriniz, duygularınızı ve sonrasında başkalarına karşı davranışlarınızı etkiler. Düşüncelerinizi yeniden düzenleyerek, duygularınız ve davranışlarınız üzerinde olumlu bir etki yaratabilirsiniz.

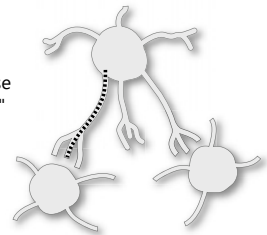
Düşüncenizi yeniden yapılandırmak, yeni yollar ve yeni alışkanlıklar yaratmaya yardımcı olan değerli bir araçtır. Aşağıdaki örnekler, yeniden yapılandırmanın hangi konularda yardımcı olabileceğini ortaya koyuyor:

- Yeni bir bakış açısı kazanmak
- Yeni bir şey denemek
- Olumsuz düşünceleri olumlu düşüncelerle değiştirmek
- Sınırlayıcı düşünceleri, destekleyici düşüncelerle değiştirmek
- Yeni fikirleri ve yaratıcılığı teşvik etmek
- Eski alışkanlıkları değiştirmek
- Belli konularda yeni yaklaşımlar getirmek

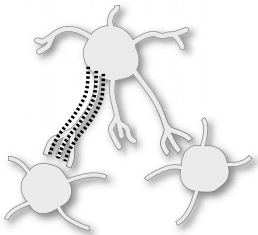
# DÜŞÜNCENİZİ YENİDEN DÜZENLEMEK



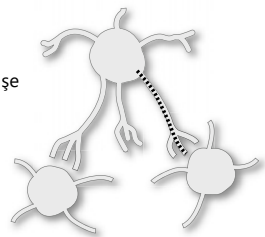
❶
"Yapamam, işe yaramayacak" Olumsuz yol geliştirildi.



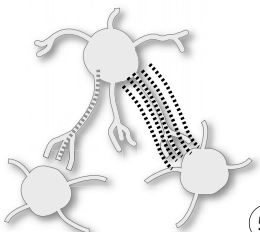
❷
"Yapamam, işe yaramayacak" Olumsuz yol alışkanlık haline gelir.



❸
"Yapabilirim, işe yarayabilir" Yeni bir yol yaratılıyor.



❹
"Yapabilirim, işe yarayacak" Yeni bir olumlu alışkanlık yaratılır.



# DÜŞÜNCENİZİ YENİDEN DÜZENLEMEK



Düşüncenizi yeniden düzenlemek için risk almaya ve ara sıra farklı bir şeyler yapmaya istekli olmanız gerekir. İşyerine farklı bir yoldan gidip gelmek bile esnekliği teşvik eder ve beyinde yeni yolların oluşmasına yardımcı olur.

**Egzersiz**

Kollarınızı vücudunuzun önünde katlayın ve sonra ters şekilde tekrar çaprazlayın. İkincisi rahatsız edici olabilir. Bu egzersizi ne kadar çok tekrarlarsanız o kadar tanıdık gelir ve beyindeki yollar o ölçüde çok gelişir ve yeni alışkanlık zorlanmadan yapılır.

Aynı şekilde, yeni düşünceler, yeni düşünme yolları ve olaylara karşı farklı yaklaşımlar geliştirebiliriz. Yeni bir beceri edinmeye başlanıldığında, yeni beyin yollarının gelişmesi zaman alır. Örneğin, teniste yeni bir vuruş öğreniyorsanız, ustalaşana kadar bu yeni beceriyi çok fazla uygulamanız gerekebilir. Ne kadar çok pratik yaparsanız, o kadar çok öğrenirsiniz! Yeni bir alışkanlığın oluşması ve yeni beyin yollarının gelişip yeni sürecin tanıdık hale gelmesi için 21 gün gerektiği tahmin ediliyor.



# BİLİNÇLİ/BİLİNÇ DIŞI ZİHİN

## BEYNİN NEGATİFLERE KARŞI TEPKİSİ

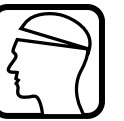
Bilinçaltı zihniniz, neyin gerçek neyin hayal olduğunu bilmez. Olumsuz ifadeleri doğrudan işleyemez; olumsuz kelimeleri anlamakta zorluk çeker.

Beyin olumsuzlukları siler ve olumlu komutlarla daha verimli çalışır. Beyin bir cümledeki "yapma" kelimesini görmezden gelir ve sadece şunu düşünür "yap". Eğer "Mavi bir fil düşünmeyin" derseniz zihninizin öncelikle mavi fil düşünmesi gerekir!

Birine, gerçekte yapmasını istediğiniz şeyi açıkça söylemelisiniz; onun duyacağı kelimeleri düşünün. Demek istediğiniz şekilde ifade edin!

| **Uygunsuz kullanım:** | **Alternatif kullanım:** |
|---|---|
| *Bağırma* | *"Sakin ol"* |
| *"Bunu yapma"* | *"Bunun yerine şunu dene"* |
| *"Hedeflerini kaçırma"* | *"Hedefe ulaştığında bana haber ver"* |
| *"Endişelenme"* | *"Rahatlamak için zaman ayır"* |
| *"Eleştirmeyi bırak"* | *"Olumluyu göster"* |
| *"Bu bir sorun"* | *"Bunu senin için yapabilirim"* |
| *"Bunu görememiş olamazsın"* | *"Bulması kolay"* |
| *"Bu yola girme"* | *"Şu yoldan git"* |

# BİLİNÇDIŞI ZİHNİMİZİN VERDİĞİ TEPKİLER



- **Parça sayısı 7+/- 2 bilgi** - zihniniz genellikle bir anda yedi artı/eksi iki parça bilgiyle baş edebilir, gerisini siler! *(Amerikalı Psikolog, George Miller, Harvard, 1956)*.
- Örneğin, bir telefon numarasını üçlü gruplar halinde gruplandırırsanız daha kolay hatırlarsınız: 591 624 958.
- Hafızayı geliştirmek ve bir **alışkanlık** oluşturmak için, zihin, bilginin **tekrarlanmasına** ve düzenli gözden geçirmeye ihtiyaç duyar. Örneğin; bir sunum veya dersin sonunda, önemli öğeleri tekrarlamak, ilk kez öğrenmekte olduğunuz yeni bir görevi daha tanıdık hale gelene kadar tekrarlamak, yeni öğrenilen bir konuyu bir sonraki gün ve sonrasında düzenli aralıklarla gözden geçirmek. Yorumlama hızını artırdıkları ve güçlü görsel duyuya sahip kişiler açısından çok etkili oldukları için zihin, **sembollere** hızlı tepki verir. Ayrıca, görsel ipuçları beynin her iki tarafının birlikte çalışmasını teşvik ederek mesajı daha da sağlamlaştırır.

Örneğin:

Semboller görsel hafızayla bağlantılıdır;
zihin bir bakışta çok daha hızlı tepki verir.



# FLAŞ BELLEK

Flaş bellek adı verilen olgu, bir anda önemli bir olayla ilgili belli ayrıntılar aklınıza gelip bunları hatırlamaya başladığınızda ortaya çıkar. Örneğin, 11 Eylül 2001 olaylarını, Prenses Diana'nın ölümünü veya Başkan Kennedy suikastını duyduğunuzda, tam olarak nerede olduğunuzu ve ne yaptığınızı hatırlayabilirsiniz.

Zihninizin bilgileri hatırlamasına ve geri çağırmasına yardımcı olmak için, zihninizin de bilgileri bilinçli olarak duygular, olaylar ya da yeni gerçeklerle ilişkilendirmesi gerekir. Bilginin yeni ve duygunun yoğun olması, bilginin tekrarlanma veya karşılaşılma sıklığıyla birlikte, bir anının silinemeyecek şekilde saklanması açısından belirleyicidir.



# ZİHİN/BEDEN BAĞLANTISI

Zihniniz ve bedeniniz arasındaki bağlantı artık çok daha iyi anlaşılıyor. Nasıl düşünüp neler hissettiğiniz, sağlığınızı ve fiziksel olarak nasıl hissettiğinizi de etkiliyor. Bilinçaltınız ayrıca sonraki eylemleriniz ve davranışlarınızı da etkiliyor.

Psiko-nöro-immünoloji alanındaki araştırmalar, zihin-beden bağlantısının bağışıklık sisteminizi ve sağlığınızı nasıl etkileyebileceğini araştırmaktadır (Dr. CB Pert. Daha fazla bilgi için sayfa 126'ya bakınız).



Kendinizi iyi hissettiğinizde, sağlıklı kalma şansınız daha yüksektir. Tersine, mutsuz ya da depresif hissettiğinizde, bağışıklık sisteminiz de olumsuz etkilenir.

- Korku veren duygular bağışıklık sisteminizi zayıflatabilir ve sağlığınızı olumsuz etkileyebilir
- Mutluluk ve gülmek, endorfin ("mutluluk hormonları") salgılanmasına yardımcı olur ve bu da sağlığın korunması ve daha kısa sürede iyileşme açısından olumludur

# DÜŞÜNCELER KADERİNİZİ NASIL ETKİLİYOR?



*"Düşüncelerine dikkat et;
çünkü onlar kelimelere dönüşür. Kelimelerine dikkat et; çünkü onlar eylemlere dönüşür. Eylemlerine dikkat et; çünkü onlar alışkanlıklara dönüşür. Alışkanlıklarına dikkat et; çünkü onlar karaktere dönüşür. Karakterine dikkat et; çünkü o senin kaderin olur."*

**Frank Outlaw**

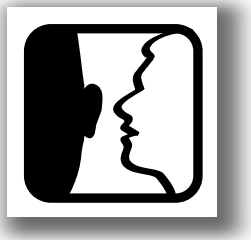
## KURABİYE HIRSIZI HİKÂYESİ




Bir kadın havaalanında beklerken bir kitap ve bir kutu kurabiye satın aldı. Çantalarını yan tarafına yerleştirerek oturdu. Kitabını okurken yanındaki adamın aralarındaki torbadan kurabiye yemeye başladığını fark etti. Kadın bunu görmezden gelmeye çalıştı, bir sorun yaratmak istemiyordu ama adamın kurabiyelerini bu kadar açık şekilde çalabilmesine inanamadı.

Her kurabiye aldığında adam da bir tane aldığı için giderek daha fazla sinirlendi. Sonunda, torbada sadece bir tane kalmıştı. Adamın ne yapacağını merak etti. Adam gülümsedi ve gülerek sonuncusunu alıp ikiye böldü. Sonra kadına yarısını teklif etti ve diğer yarıyı da kendisi yedi. Kadın adamın kabalığına ve yüzsüzlüğüne şaşırarak yarısını ondan kaptı.

Kadın uçağı anons edildiğinde rahat bir nefes aldı ve kapıya yöneldi. Koltuğuna gömülerek kitabını almak için çantasına uzandı. Ancak son derece şaşkın şekilde, kurabiye dolu çantasını gördü! Eğer kurabiyeler çantasındaysa, diğerleri o adamındı, hatta adam kurabiyelerini onunla paylaşmıştı. Artık özür dilemek için çok geçti, çünkü dehşet içinde kaba olanın ve gerçek "kurabiye hırsızı"nın kendisi olduğunu fark etti.



# NE DEDİNİZ?

**NE DEDİNİZ?**

# DİL ÖRÜNTÜLERİ

NLP'nin temel bir ilgi alanı da dil aracılığıyla nasıl iletişim kurduğunuzdur. Ne söylediğiniz ve nasıl söylediğiniz, diğer insanlar açısından önemlidir ve onları farklı şekillerde etkileyebilir ya da ikna edebilir. Karşınızdaki insanın kullandığı ifadelerin/kelimelerin tarzını fark etmek için, söylenenleri çok net şekilde dinlemeniz gerekir.

Kullandığınız dil tarzı genellikle bilinçsizce ortaya çıkar ve insanlar benzer tarzları kullandığında iletişim daha hızlı gelişebilir. NLP'de **meta programlar** olarak adlandırılan dil kalıpları, hayatınız boyunca gelişir ve değişir. Farklı yaşam deneyimleri genellikle bu kalıpları nasıl kullandığınızı değiştirir.




Kullanılan kelimeler aracılığıyla dil kalıpları, insanların durumları nasıl algıladığını ve yorumladığını gösterir. Örneğin, bazı insanlar sadece "genel resmi" duymayı severken, diğerleri tüm ayrıntıları bilmeyi tercih eder; "büyük parça" ve "küçük parça" tarzları olarak bilinir.

NE DEDİNİZ?



# DİL ÖRÜNTÜLERİ

## META PROGRAMLARI

Uyumlu bir ilişki geliştirmek ve etkili iletişim kurmak açısından, kendi tercihlerinizi ve diğer insanların tercihlerini anlamak yardımcı olabilir. Benzer dil kalıplarına sahip kişiler genellikle benzer davranış kalıpları gösterir. Meta programların etkili olması için, karşınızdaki kişi açısından uygun kelimeler ve ifadeler kullanmalısınız: *doğru şeyi, doğru şekilde ve doğru zamanda* söylemek.

Karşınızdaki insanın genellikle hangi meta programını benimsediğini belirleyin ve iletişim kurarken siz de aynısını kullanın. Bu yaklaşım, kişinin söylediklerinizi daha hızlı ve daha etkili şekilde duyup anlamasına yardımcı olabilir.

Örneğin, "bir yerden uzaklaşmak" meta programını kullanan bir kişiye, "çünkü erken eve gidebilirsin" demek yerine, "çünkü geç saatlere kadar kalmak zorunda kalmayacaksın" dediğinizde, işlerini hemen bitirmesine yönelik talebiniz daha olumlu karşılanır.

Çok sayıdaki meta programdan bazı örnekler aşağıda yer alıyor.

NE DEDİNİZ?

# DİL ÖRÜNTÜLERİ

## META PROGRAMLARINA ÖRNEKLER



### UZAKLAŞAN

**Stil: Kaçınan, dışlayıcı, sorunlar gören, sahiplenmeyen, önleyici.**
Olumsuzluklardan uzak, sorundan kaçınıyor.

**Yapmanız gereken:** Söz konusu kişiyi durumdan **uzak tutan** kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

*"O projeyi yapmazsan, şurada çalışabilirsin..."*
*"Hedefi tutturamazsan..."*

### İLERİ GİDEN

**Stil: Kazanan, elde eden, dahil olan, hedefleyen, başaran, iş bitirici.**
Olumluya doğru, hedef odaklı.

**Yapmanız gereken:** Kişiyi bir **hedefe** yönlendiren kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

*"Gelecek hafta yüzde 20 daha fazla çağrı hedefleyelim."*
*"Prim almanın faydası..."*

### BÜYÜK PARÇA - GLOBAL

**Stil: Genel bakış, genel görünüm, rasgele sıralama.**
Genellemeler.

**Yapmanız gereken:** Büyük resme dair kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

*"Bu genel olarak ne anlama geliyor?"*

### KÜÇÜK PARÇA - DETAY

**Stil: Ayrıntılar, diziler, tam olarak, kesin.**
Ayrıntılar ve özellikler.

**Yapmanız gereken:** Ayrıntılar hakkında kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

*"Gelecek yılın 3. çeyreğinde büyüme yüzde 15 olacak."*

NE DEDİNİZ?

# DİL ÖRÜNTÜLERİ

## META PROGRAMLARINA ÖRNEKLER



### İÇSEL

**Stil: Kendini bilen, duygularını kullanan.**
Kontrol odağı "ben"; kendi kararlarını vermekten mutluluk duyar.

**Yapmanız gereken:** Kişisel duygular hakkında kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

"*Siz karar verin; nasıl isterseniz.*"

### DIŞSAL

**Stil: Başkalarına, gerçeklere ve rakamlara bağlı.**
Kontrol odağı karşısındaki insandadır; geribildirime ihtiyaç duyar.

**Yapmanız gereken:** Diğer insanlarla ilgili kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

"*Yöneticim bunu yapamayacağımı söylüyor.*"
"*Başkaları da bunun işe yaradığını gördü.*"

### ZAMAN YÖNELİMİ : GEÇMİŞ

**Stil: Geçmişe yoğunlaşan.**
Geçmişe odaklı.

Yapmanız gereken: Geçmişe dair kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

"*En son bu sunumu yaptığımda...*"

### ZAMAN YÖNELİMİ: GELECEK

**Stil: Geleceğe bakan.**
Geleceğe odaklanın.

Yapmanız gereken: Gelecekle ilgili kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

"*Beş yıl içinde... olmak istiyorum.*"

NE DEDİNİZ?

# DİL ÖRÜNTÜLERİ

## META PROGRAMLARINA ÖRNEKLER

### SEÇENEKLER

**Stil: Yeni yollar dener, seçenekler sunar.**
Çeşitliliği ve farklı olasılıkları sever.
Projeler başlatır ama her zaman bitirmez.

**Yapmanız gereken:** Seçenekler hakkında kelimeler/ifade grupları kullanın, örneğin:

"*İstediğiniz renkte sipariş verebilirsiniz.*"

### KURALLAR

**Stil: Belirlenen kurallara uyar.**
Belirlenen yöntemlere, kurallara, prosedürlere uyar.
Kesin talimatları sever, hız sınırlarına uyar!

**Yapmanız gereken:** Açık kurallar içeren kelimeler/ifadeler kullanın, örneğin:

"*1-10 arası adımları tam olarak takip etmeniz gerekiyor.*"

### PROAKTİF

**Stil: İşleri hallet, kontrolü ele al, harekete geç.**
Sorumluluğu üstlenmekten ve çözüm bulmaktan hoşlanır. Hızlı tempoda hareket eder.

**Yapmanız gereken:** Eylemler hakkında kelimeler/ifade kalıpları kullanın, örneğin:

"*Bunu böyle yapabilirsin şimdi.*"

### REAKTİF

**Stil: Başkalarının öncülük etmesini bekler.**
Seçimleri ve hedefleri analiz eder, talimatları bekler.
Daha yavaş bir tempoda ilerler, olaylar hakkında düşünür.

**Yapmanız gereken:** Bir seçim yapılması gereken kelimeler/ifade grupları kullanın, örneğin:

"*Bekleyelim ve patron ne diyecek görelim.*"

NE DEDİNİZ?

# DİL ÖRÜNTÜLERİ

## META PROGRAM TERCİHLERİ

Önceki örneklerden daha fazla kullanma olasılığınız olan ifadeleri düşünün ve tercihlerinizi temsil eden kutucuğu ✔ işaretleyin.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Uzaklaşan | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | İleri giden |
| Büyük parça | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Küçük parça |
| İçsel | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Dışsal |
| Zaman yönelimi: Geçmiş | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Zaman yönelimi: Gelecek |
| Seçenekler | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Kurallar |
| Proaktif | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Reaktif |

NE DEDİNİZ?

# DİL FİLTRELERİ



Konuşmada bilinçsizce üç filtre ya da işlem kullanırız: Silme, çarpıtma ve genelleme (Richard Bandler tarafından şöyle tanımlanmıştır: "NLP"yi çalıştıran motor). Filtreler, duyularımızla deneyimlediklerimizi içsel düşüncelere dönüştürür. Deneyimlerimizi netleştirir ve insanların söylediklerinin ardındaki gerçek anlamı yorumlamamıza yardımcı olurlar. Olumlu ve olumsuz etki yaratabilirler.

Kişinin kullandığı filtreyi, kullandığı dildeki işaretlere dikkat ederek belirleyebilirsiniz (sayfa 77-79'daki örneklere bakınız). Kullanılan stili fark ettiğinizde, iletişim sırasında söylemek istediğinin gerçekte ne olduğunu anlamak için ona belli sorular sorabilirsiniz. (Bu konu için özel sorular ilk olarak Richard Bandler ve John Grinder tarafından 1975'te geliştirildi; NLP'de "Meta Model" olarak tanımlanıyor.)



NE DEDİNİZ?

# DİL FİLTRELERİ



Filtreler şunlardır:

**Silme** - Anlamın bir kısmını ortadan kaldırmak için, deneyimler konusunda seçici olmak ve belli bilgileri atlamak; örneğin, bir projenin hedeflenen takvime göre yürütüldüğünü söylerken, maliyetlerin arttığı ve projenin öngörülen bütçeyi aştığını söylememek.

**Çarpıtma** - Başkalarının sözleri ya da davranışlarından, mutlaka doğru olmayabilecek veya asgari seviyede kanıta dayalı bir anlam çıkarmak; örneğin, ofiste birinin gülmesi ve onun size güldüğüne inanmanız ya da eşinizin size çiçek alması ve bunun sizi sevdiği anlamına geldiğine inanmanız.

**Genelleme** - Sınırlı deneyime dayanarak, bir şeyin evrensel olarak doğru olduğuna inanmak. Yanlış genellemeler yaparsanız, anlam bütünlüğü gözden kaçabilir. Genellemeler yaparak, bilinçsizce doğru ya da yanlış olabilecek kural ve inançlar geliştirirsiniz. Sıkça kullanılan kelimeler şunlardır: hepsi, asla, her, her zaman. Örnek: "Ekip toplantılarında her zaman birilerini üzdüğümü biliyorum."

# DİL FİLTRELERİ

## META MODEL SORULARI

Dil filtresi belirlendikten sonra, daha iyi anlaşılması için sorular daha spesifik şekilde ifade edilebilir. Sorgulama şunlara yardımcı olur:

- Nelerin atlanmış olabileceğini bulmak için daha fazla bilgi toplanması
- Eldeki kanıtların farklı şekilde yorumlandığı durumlarda, gerçekte ne olduğunun anlaşılmaya çalışılması
- Belli bir konuda genelleştirilme yapıldığında, daha fazla seçenek ortaya çıkarmak için belli sınırlar belirlenmesi



NE DEDİNİZ?

# DİL FİLTRELERİ

## META MODEL SORULARI



| **FİLTRE** | **Silme - bilgilerin atlanması** |
|---|---|
| **Kullanılan dil örnekleri** | **Sorulması gereken sorular** |
| *"Bu iyiydi."*<br>*"Beni kızdırdı."*<br>*"Müşteriler bazen sorun çıkarabiliyor."* | *"Özellikle hangi yönü iyi?"*<br>*"Ne şekilde?"*<br>*"Hangi müşteri?" "Ne tür zorluklar?"* |
| **AMAÇ** | Net bir sonuç elde etmek ya da mesajı netleştirmek için ek bilgi toplamak. |
| **NASIL** | Daha fazla bilgi edinmek için sorular sorun, örneğin "Bana daha fazla bilgi verin; başka hangi bilgilere sahipsiniz, nerede, ne zaman, nasıl, ne, kim?" Kullanmanız gereken ifadeler: "tam olarak, özellikle, kesin olarak." |

NE DEDİNİZ?



# DİL FİLTRELERİ

## META MODEL SORULARI

| **FİLTRE** | **Çarpıtma - anlamı değiştirme** | |
|---|---|---|
| **Kullanılan dil örnekleri** | | **Sorulması gereken sorular** |
| "*O kravatı takmak, bu işi ciddiye almadığın anlamına geliyor.*" | | "*Bu kravatta seni özellikle böyle düşündüren ne var?*" |
| "*Şirket yemeğinde genel müdürün yanında oturmak terfi anlamına gelir.*" | | "*Bu, terfii nasıl garantiler?*" |
| "*Yorumun beni üzdü.*" | | "*Söylediklerim seni tam olarak nasıl üzdü?*" |
| **AMAÇ** | Altta yatan anlamı anlamak. | |
| **NASIL** | Nereden bildiği ve kanıtların neler olduğuyla ilgili sorular sorun. Kullanmanız gereken ifadeler: "Kim diyor?" "Nereden biliyorsun?" | |

NE DEDİNİZ?

# DİL FİLTRELERİ

## META MODEL SORULARI



| **FİLTRE** | **Genelleme - belli deneyimleri esas alıp genel bir prensip oluşturmak (örneğin; tüm, asla, her, her zaman gibi kelimeler kullanmak)** |
|---|---|
| **Kullanılan dil örnekleri** | **Sorulması gereken sorular** |
| *"Her şey ters gidiyor."* | *"Her şey mi, yoksa sadece bir yönü mü?"* |
| *"Bu her zaman olur."* | *"Her zaman mı yoksa ara sıra mı?"* |
| *"Herkes engel çıkarıyor."* | *"Herkes mi yoksa sadece bir kişi mi?"* |
| **AMAÇ** | Konuşmayı kişinin koyduğu sınırların ötesine taşımak. |
| **NASIL** | Her zaman olup olmadığını ve durumun hep aynı şekilde ortaya çıkıp çıkmadığını tespit etmek için sorular sorun. Kullanmanız gereken ifadeler: "Her zaman mı?" "Sonra ne olacak?" "Sizi ne durduruyor?" |

**NE DEDİNİZ?**

# İÇ SESİNİZ



İç sesiniz çok güçlü ve oldukça gürültülü olabilir! Bilinçaltınız, zihninizle bağlantı kurarak önemli mesajlar verip, sorunlar için çözümler getirebilir. İç sesinizin ne söylediğini dinleyin ve sonra kendinize şunları sorun:

- Bu faydalı bir düşünce mi?
- Daha olumlu bir düşünce ne olabilir?
- İç sesimde farkında olmam gereken bir uyarı/mesaj var mı?
- İç sesimin mesajının arkasında olumlu bir sebep/amaç var mı?

Zihninizdeki her düşünce, zihni ve bedeni birbirine bağlayan nörotransmiterler aracılığıyla, vücudun her yerine iletilir. Fiziksel ve duygusal olarak nasıl hissettiğiniz performansınızı da etkiler. İç sesinizin ve düşüncelerinizin farkında olmak, sorunlara ya da zorluklara çözüm sağlayarak daha akıllı ve olumlu yanıtlar vermenize yardımcı olabilir.

NE DEDİNİZ?

# OLUMSUZ VE OLUMLU DİL

## (SINIRLAYICI VE DESTEKLEYİCİ İNANIŞLARLA İLGİLİ)

Olumsuz düşünceler, örneğin:

- Yaptığım her şey ters gidiyor
- Kimse beni sevmiyor
- Asla doğru yapamayacağım
- Bu işe yaramayacak

İngilizcede olumsuzlukları ifade eden kelime sayısının, olumlu kelime sayısından üç kat fazla olduğu tahmin ediliyor!



Olumsuz düşüncelerinizi, daha rasyonel ve faydalı olan olumlu düşüncelerle değiştirmeyi deneyin, örneğin:

- Hayatımda neler yolunda gidiyor?
- Kiminle iyi geçiniyorum?
- Projede daha önce hangi işleri çok iyi yürüttüm?
- Neler işe yarıyor?



NE DEDİNİZ?

# DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN KELİMELER!





Aşağıdaki kelimelerin dikkatli kullanılması gerekiyor:

**ANCAK** – Kendisinden önceki her şeyi olumsuzlar. Yerine şunu kullanın, "Ve bir dahaki sefere, yapmamız gereken..."

**OLMALI** – Bir talimattır ve muhtemelen bir suçluluk duygusu da yaratır.

**YAPMA** – Beynin gerçek mesajı duymadan önce, olumsuz yönle ilişki kurmasına neden olur. Örnek: "Henüz projeyi düşünme", dinleyiciyi proje hakkında düşünmemek için, önce projeyi düşünmeye sevk eder!

– Bir şeyi başaramayacağınız beklentisi yaratır.

**DENE**

**NEDEN?** – Bir şeyi haklı çıkarmanız gerektiğini ima eder. Alternatif olarak şunu kullanın: *Nasıl?*

NE DEDİNİZ?

# OLUMLU ETKİ VE İKNA

Dil çok güçlü bir araçtır ve duygusal tepkileri tetikleyebilir. Dile dikkat etmek, davranış kalıplarını anlamaya da yardımcı olabilir. Benzer dil kalıplarını kullanan kişiler, farklı dil kalıplarını kullanan kişilere göre daha hızlı ve daha iyi uyum sağlar. Başkalarını olumlu yönde etkilemek ve ikna etmek için:

- Söylenenleri ve nasıl söylendiğini dikkatlice dinleyin; tercih edilen bir konuşma stilini vurgulayabilir. Dedikleri gibi, "İki kulağın ve bir ağzın var..."
- Konuşmanın hızına uyun, aşamaları hatırlayın; *tempo, tempo, tempo* ve daha sonra *yönlendir*
- Dil stillerini ve meta programlarını eşleştirin; karşınızdaki kişinin tercih ettiği kelimelere/ifadelere benzer kelimeler/ifadeler kullanın (örneğin, büyük resim ya da ayrıntı, bir hedefe doğru hareket etme veya bir sorundan uzaklaşma)

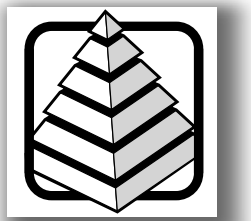


NE DEDİNİZ?

## OLUMLU ETKİ VE İKNA



- Kişinin kullandığı meta modele dikkat edin; bilgileri siliyor ya da çarpıtıyor mu, yoksa genelleme mi yapıyor?
- Gündeminizi ve karşınızdaki insanın gündemini göz önünde bulundurun. Sorularınızla aceleyle konuya dalmadan önce, onlar için neyin önemli olduğunu belirleyin; yani, davranışsal esneklik uygulayın ve her tür fikre açık olun
- Herkes için saygılı bir ortam yaratın
- İhtiyacınız olan bilgilere ulaşmak için uygun soruları sorun: "Özellikle istediğiniz şey nedir?", "İlerlemenizi engelleyen ne?", "Bunu nasıl yapacaksınız?"
- Pozitif bir dil kullanın; bilinçaltının odaklanacağı olumsuz sözcükler kullanmayın
- İletişiminizi zenginleştirmek için tüm duyularınızı kullanın



# MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

# GENEL BAKIŞ



Bir NLP terimi olan "Mantıksal seviyeler", iletişim sırasında kullanılan ve uyumu etkileyen belli bilgi kategorilerini tanımlar. Gregory Bateson tarafından ortaya atılan bir değişim modeline dayanılarak, Robert Dilts tarafından geliştirilen bu terim, "nörolojik seviyeler" olarak da adlandırılır; bu da konunun zihinde oluşan düşüncelerle ilgili olduğunu açıklar.

Seviye ya da kategoriler, belli durumlarda neler düşündüğünüzle ilgilidir. Her seviye, neler olup bittiğini veya ilerlemekte zorluk çektiğiniz yerleri anlamanıza yardımcı olmak için farklı bilgiler sağlar.

Bağlama göre değişen altıncı seviye ile birlikte, beş ana seviye vardır. Her seviyenin bir sonrakine bağlı olduğu ve diğer öğeleri etkilediği hiyerarşik bir yapıdır. Seviyeleri kişisel olarak ele alabilir ya da birlikte çalıştığınız bir ekibe uygulayabilirsiniz. Her seviye, anlayışınızı netleştirmek için farklı bilgiler sağlar.

MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

# GENEL BAKIŞ



# NASIL YARDIMCI OLABİLİRLER?



Mantıksal seviyeler şunlara yardımcı olabilir:

- Bir durumu nasıl algıladığınız (örneğin, düşünceleriniz ve görüşleriniz) ile gerçekte olup bitenlerin neler olduğunun anlaşılması
- Değişim için hangi seviyede çalışma yapılması gerektiğinin ya da nasıl müdahale etmeniz veya etkileşim kurmanız gerektiğinin anlaşılması
- Sorunun nereden kaynaklandığının belirlenmesi; örneğin, bir kurum ya da ilişkide, ilerlemek üzere bir çözüm bulmak için yardımcı olunması

Öğrenme ve değişim farklı seviyelerde gerçekleşebilse de, genellikle ilk seviye olan "çevre" bağlamında değişim daha kolaydır, örneğin mobilya taşımak. Daha yüksek mantıksal seviyelerdeki değişim, genellikle daha düşük seviyeleri de etkiler. Ancak, daha düşük seviyedeki değişim, daha yüksek seviyedeki değişimi her zaman etkilemez.

Dolayısıyla, bir sorunu belli bir seviyede çözmek için, önce farklı bir seviyede değişiklik gerekebilir; örneğin bir davranışınızı değiştirmek isteyebilirsiniz, ancak değişikliğin daha önce ele almanız gereken bir başka mantıksal seviyeyle bağlantılı olması nedeniyle zorlanabilirsiniz.

MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

# SEVİYELERİ ANLAMAK

1. **Çevre** - Dış etkenler; bulunduğunuz yer ve çevrenizde ihtiyaç duyduğunuz insanlar, günün saati (sabah mı yoksa akşam mı çalışmayı tercih ediyorsunuz), fiziksel olarak nerede olmanız gerektiği, ofis düzeni, çalışma alanı (açık plan, özel ofis), odanın rengi.
2. **Davranışlar** - Bir görevi yerine getirmek için yapılması gereken işler, yaptıklarınız ve belli eylemleriniz; örneğin bir proje tamamlamak, bir rapor yazmak, yeni bir göreve başlamak.
3. **Beceriler** - Zihinsel olarak sahip olabildiğiniz ve sürekli tekrarlayabildiğiniz bilgi, beceri ya da yeteneklerle ilgilidir; örneğin, bir enstrüman çalmak, belli bir sporda yetenekli olmak, bir bilgisayar programının nasıl kullanılacağını bilmek. Yeni yetkinlikler de kazanılabilir; ayrıca, iyi niyetli bir çabayla bu becerileri çevrenize de yayabilirsiniz..imkanlar genişlənə bilər.



# SEVİYELERİ ANLAMAK

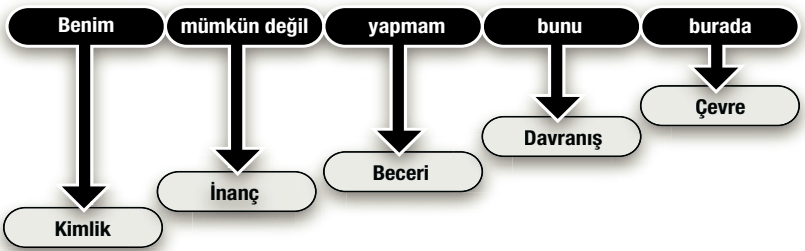
4. **İnançlar ve değerler** - Neyin doğru olduğuna inandığınızla bağlantılı, daha derin bir kişisel seviyedir ve motivasyonunuzu güçlendirir; örneğin, belli bir projenin size değer katacağına inanıyor musunuz, sizin için hangi faktörler önemli, yeni bir beceri kazanmanın ne gibi bir değeri olduğunu düşünüyorsunuz?
5. **Kimlik** - Benlik duygunuz, kim olduğunuz, kendinizi nasıl tanımlayıp ifade ettiğinizdir.
6. **Amaç** - Hayattaki misyonunuz ya da "tutku" dereceniz, örneğin neyi başarmak istediğiniz, şirket veya kişisel misyon, ne tür bir katkı sağlamak istediğiniz, güçlü yönleriniz.



MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

## FARKLI SEVİYELERİ TANIMLAMAK

Aşağıdaki cümle beş temel seviyeyi ortaya koyuyor. Kişinin vurgu yaptığı kelime, genellikle eyleme geçmek için hangi seviyede bulunması gerektiğini gösterir.




Farklı seviyeleri anlamak ve vurgunun/tonlamanın nerede olduğunu anlamak için, dikkat vererek dinlemek önemlidir. Daha sonra, kişinin olumlu bir değişiklik yapmasına ya da ilerlemesine neyin yardımcı olacağını bulmak için, belli bir seviyeyle ilgili daha fazla soru sorulabilir.

MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

## FARKLI SEVİYELERİ TANIMLAMAK



| | |
|---|---|
| **Benim** mümkün değil yapmam bunu burada | KİMLİK seviyesine vurgu<br>Örnek: Görevi **kim** yapabilirdi ya da ne siz **ne** yapabilirdiniz? |
| Benim **mümkün değil** yapmam bunu burada | İNANÇ seviyesine vurgu<br>Örnek: **Neden?** Devam etmeniz için yapılması gereken **nedir**? |
| Benim mümkün değil **yapmam** bunu burada | BECERİ seviyesine vurgu<br>Örnek: **Nasıl?** Devam etmek için hangi ek beceri veya bilgiye ihtiyacınız var? |
| Benim mümkün değil yapmam **bunu** burada | DAVRANIŞ seviyesine vurgu<br>Örnek: İnsanlar **hangi** işleri yapabilir? Verilen görev, iyi niyetle ve kişisel gelişiminiz dikkate alınarak mı belirlendi? |
| Benim mümkün değil yapmam bunu **burada** | ÇEVRE'ye vurgu<br>Örnek: **Nerede, ne zaman** ya da **kiminle** harekete geçebilirsiniz? Nerede çalışmanız gerekiyor? Günün hangi saati uygun olur? |

MANTIKSAL DEĞİŞİM SEVİYELERİ

# PRATİK UYGULAMALAR



*"Önemli sorunlara, bu sorunları yaratan bakış açısı yerine, farklı bir seviyeden yaklaşılmalıdır."*
**Albert Einstein**

Mantıksal seviyeler, çeşitli iş durumlarında değişiklik yaratmaya yardımcı olmak için kullanılabilir. Durumun ya da sorunun hangi mantıksal seviyede meydana geldiğini belirledikten sonra, bu seviye ile ilgili uygun soruları sorun.

- **Proje yönetimi:** Örneğin görevlerde önceliklerin belirlenmesi ve rol sorumluluğu. "Kimlik" seviyesinde, görevi **sizin** yapamayacağınızı; kimin yapabileceğini ya da **sizin** hangi görevi yapabileceğinizi belirlersiniz
- **Bir sistem dahilinde** işle ilgili farklı sorunları ele almak; tüm mantıksal seviyeleri içerecek şekilde. Örneğin, işin nerede yapılacağı (ortam), neyin yapılması gerektiği (davranış), görevin nasıl tamamlanacağı (yetenek), neden önemli olduğu (inanç), kimin sorumlu olduğu (kimlik)
- **Sorun çözme:** Örneğin, bir sorunun hangi seviyede ortaya çıktığını ve nerede/nasıl bir müdahale gerektiğini anlamak. Bu şekilde, düşünme biçimini değiştirerek ilerlemek için bir yol bulmak mümkün olabilir. Örneğin çalıştığınız yeri değiştirmek (ortam) veya buna değip değmediği hakkındaki görüşümüz (inanç)



# PRATİK UYGULAMALAR

- **İlişkileri ve ekip çalışmasını geliştirmek:** Örneğin her seviyeyle ilgili sorular sorarak - Kimin yardıma ihtiyacı var? Ne söylendi? İlişkiyi geliştirmek için ne yapılması gerekiyor?
- **İşyerindeki değişikliklerin ele alınması:** Örneğin, değişim yapılması gereken alanları belirlemek ve önceliklendirmek, kimlerin dahil olacağı (kimlik), hangi becerilere ihtiyaç duyulacağı (yetenek), değişimin nerede gerçekleşeceği (ortam), neden önemli olduğu (inançlar) ve daha büyük resmi ortaya koymak (amaç)
- **Bilgi toplamak ya da sunum hazırlamak:** Kapsamlı bir yaklaşım benimseyerek her mantıksal seviyenin ele alınmasını, böylece bağlamın ve ayrıntıların belirlenmesini sağlamak
- **Durum izlemek ve değerlendirilmek:** Örneğin, sorun gerçekte hangi seviyede ve durumu iyileştirmek için bu seviyede neyi değiştirmeniz gerekiyor? Örneğin; yönetici beklenen sonuçlara ulaşamayan bir ekip üyesinden memnun değildir. Yönetici, bu kişinin sonuç elde etmek için NEYE ihtiyaç duyduğunu belirlemek yerine ("Bu görevi yapmanıza ne yardımcı olacak?"), kimlik seviyesinde ilişki kurar (SİZ bunu neden yapmadınız?")




# KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# BECERİLERİNİZE ERİŞİM




Kişisel kaynaklarınız, derin yaşam deneyiminiz boyunca geliştirdiğiniz, içinizde var olan becerilerdir. Becerilerinize ulaşırken arkadaşlarınız ve meslektaşlarınızdan yardım isteyebilir ve yeni alanlarda eğitim alarak yeni beceriler öğrenebilirsiniz.

NLP'de sıklıkla kullanılan inançlar:

*"Hepimiz ihtiyacımız olan tüm kaynaklara sahibiz. Mükemmeliyete ulaşma açısından sadece onlara nasıl erişeceğimizi öğrenmemiz gerekir."*
**(Zihin yapımızla)**

*"Kimseye bir şey öğretemezsiniz; sadece ona, kendi kendine keşfetmesi için yardımcı olabilirsiniz."*
**Galileo**

*"Bir yıllık refah istiyorsanız, tohum ekin. On yıllık refah istiyorsanız, ağaç yetiştirin. Yüz yıllık refah istiyorsanız, insan yetiştirin."*
**Çin atasözü**

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# İNSAN OLMAK İÇİN DOKUZ KURAL




"Dokuz kural" inançlarınızla bağlantılı bazı olumlu kaynakları ortaya koyuyor. Bunların hangilerinin sizinle ilişkili olduğunuzu düşünün:

1. İster beğenin ister beğenmeyin, bir vücudunuz var; o sizin, onu iyi kullanın
2. Hoşunuza gitse de gitmese de, hayatta bazı dersler alırsınız
3. Hata yoktur, sadece ders alma vardır; başarısız denemeler sürecin bir parçasıdır
4. Dersler, çeşitli biçimlerde öğrenilene kadar tekrarlanır
5. Ders almak bitmez; her zaman öğrenilecek daha fazla ders vardır
6. Orası buradan daha iyi değil; ama buradayken her zaman daha iyi görünür!
7. Diğer insanlar sizin aynanızdır; kendiniz hakkında ne hissettiğinize bağlı olarak, onları sevebilir ya da onlardan nefret edebilirsiniz. Size neyi yansıtıyorlar?
8. Gerekli tüm araçlara sahipsiniz; ne yapacağınız sizin kararınız
9. Cevaplar içinizde; sadece bakın, dinleyin ve güvenin

**Cherie Carter-Scott tarafından yazılan *"If Love is a Game, These are the Rules"*dan uyarlanmıştır**

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# BİR KAYNAK BANKASI OLUŞTURMAK

Kişisel olarak en iyi halinize ulaşabilmek için neye ihtiyaç duyduğunuza dair bir zihin haritası oluşturmak üzere, aşağıdaki örneği kullanın ve bu konuda çalışın.



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# MÜKEMMELLİK ÇEMBERİ




"Mükemmellik Çemberi" gelecekteki bir durumu zihinsel olarak prova etmek için etkin bir yöntemdir. İhtiyaç duyduğunuz kaynaklara erişmenize ve deneyim gerçekleşmeden önce deneyime adım attığınızı hayal etmenize yardımcı olur. Adımlar şunlardır:

1. Bir çember ya da ip parçası kullanarak ya da sadece gözünüzde canlandırarak, yerde bir daire oluşturun.
2. Gelecekteki zorlu bir durumu düşünün; örneğin bir sunum, mülakat veya zor bir toplantı. Sunumu örnek alırsak; izleyiciyi, temel mesajları, tercih edilen stili, istenen sonucu, tanınan süreyi vb. göz önünde bulundurun.
3. Hangi becerilere/kaynaklara ihtiyacınız olduğuna karar verin. Bir sunum için bunlar özgüven, açıklık, ekipmana aşinalık, soruları yanıtlamak için özgürce düşünme yeteneği, zaman yönetimi, rahat vücut duruşu, nefes kontrolü, sakin kalabilme, konuya hâkimiyet, bağ kurma yeteneği vb. olabilir.

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# MÜKEMMELLİK ÇEMBERİ

4. Geçmiş deneyimlerde (örneğin, daha önce başarılı geçen bir sunum) bu yeni zorluk için ihtiyaç duyacağınız kaynaklara sahip olduğunuz bir zamanı hatırlayın.
5. Çemberin içine girin ve o geçmiş deneyimi yeniden yaşayın. Tüm duyuları dahil edin: Kendinizi görselleştirin, hisleri deneyimleyin ve sesleri dinleyin. Pozitif kaynağı düşünürken, bir sabitleme tekniği kullanın; örneğin kolunuza dokunun ya da baş parmağınızı orta parmağınızla birleştirin.
6. İhtiyaç duyduğunuz her kaynak için beşinci adımı tekrarlayın (bu kaynakları güçlendirir). Kendinizi ne kadar farklı hissettiğinizi göreceksiniz.



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# MÜKEMMELLİK ÇEMBERİ




7. Tüm gücünüzü ve becerilerinizi kuşanarak kendinizi etkinlikte (gelecekteki temponuzda) hayal edin. Kendinizi kaptırın ve zihninizde canlandırın.
8. Çemberin dışına çıkın.
9. Zorlu olayı düşünerek, nasıl hissettiğinizi anlamak için kendinizi test edin ve daha fazla kaynağa ihtiyaç olup olmadığına bakın. Örnek sunuma geri dönerek, sunumu sanki *şu an* oluyormuş gibi başarılı şekilde yaptığınızı hissedin, duyun ve görün. Bunu mümkün olduğunca ayrıntılı bir şekilde yapın; ne giydiğinizi, insanların ne söylediğini, nasıl hissettiğinizi vb. not edin.

**Gelecekteki tempo:** Gelecekte karşılaşabileceğiniz zorluklar üzerine düşünün. Tespit ettiğiniz becerileriniz sayesinde bunları başarıyla aştığınızı hayal edin.

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# MÜKEMMELLİK ÇEMBERİ

## OLUMLU KAYNAKLARA ÖRNEKLER



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# ÇAPALAR




Çapa, size olayları hatırlatan ve durumunuzu olumlu ya da olumsuz yönde değiştirebilen bir uyarandır. Uyarıcı tüm duyuları (örneğin gördüğünüz, duyduğunuz, hissettiğiniz, tattığınız veya kokladığınız bir şey) içerebilir. İçsel ya da dışsal olabilir.

*Dahili* çapa, örneğin belli duyguları uyandıran görsel bir imajı hatırladığınızda zihninizde oluşabilir. *Harici* çapa, örneğin güzel bir tatili veya deneyimi hatırlatan bir müzik parçası duyduğunuzda ortaya çıkabilir.

**Bunları ne zaman kullanmalısınız?**
Mutsuz hissettiğinizde ya da olumsuz bir ruh halinde olduğunuzda, zihniniz ve bedeninizdeki pozitif çapaları ortaya çıkararak, daha dengeli bir ruh haline girebilirsiniz. Ayrıca, gelecekte sizi endişelendiren bir durum için de pozitif çapalar yaratabilirsiniz ("Gelecekteki Tempo", sayfa 107).

# OLUMLU DUYGULARI TETİKLEYEN ÇAPALAR

## ÖRNEKLER

- En sevdiğiniz müzik parçası - ilk duyduğunuzdaki hisleri ve çağrışımları geri getirecek
- Bir aroma - taze kahve, parfüm, vb.
- Açık hava sahnesi - örneğin, huzurlu bir bahçe resmi ya da manzarası, anında rahatlama hissi yaratabilir
- En iyi siz olduğunuzda oldukça güzel yaptığınız bir şeyin anısı - örneğin bir ödül ya da yarışma kazanmak
- Kendinizi çok rahat hissettiğiniz özel bir tatil rotası
- Kendinizi rahat ve çevrenizle uyum içinde hissettiğiniz bir bina ya da oda
- En sevdiğiniz giysi - onu giymek size özgüven kazandırıyor



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# OLUMLU ÇAPALAR OLUŞTURMAK




- İstenilen duruma ulaşmak için, fiziksel, zihinsel ya da duygusal olarak nasıl hissetmek istediğinizi düşünün
- En iyi hissettiğiniz durumları hatırladığınızda en yetkin anlarınızın ayrıntılı bir listesini ya da resmini oluşturun. **Kinestetik:** Baş parmağınızı ve orta parmağınızı birleştirmek, elinizi karnınıza koymak, ellerinizi birleştirmek, dik durmak veya derin nefes almak. **İşitsel:** Kendinize güven veren bir cümle kurmak ya da uygun atmosferi yaratmak için bir müzik parçası dinlemek. **Görsel:** Bir renk veya sahne ile çapa
- Seçtiğiniz hareketi, ifadeyi ya da resmi, çapalamak istediğiniz olumlu durumla bağlamak için egzersizi birkaç defa tekrarlayın. Çapaları daha güçlü hale getirmek için, birçok farklı pozitif deneyimde çapalama pratiği yapın
- Çapa yaratmak için tüm duyularınızı kullanın: **Görsel;** pozitif bir imge, bir renk, bir sahne. **İşitsel;** olumlu bir söz, müzik parçası, ifade. **Kinestetik;** güven duygusu. **Koku alma;** başarıyla bağdaştırdığınız veya size güven kazandıran bir koku. **Lezzet;** ruhunuzu canlandıracak bir tat.

# OLUMLU ÇAPALAR OLUŞTURMAK

## SPORDAN ÖRNEKLER

- Jonny Wilkinson'ın 2003'teki Rugby Dünya Kupası sırasında uyguladığı çapayı hatırlayabilirsiniz. Gol atacak ruh haline girebilmek için ellerini kavuşturmuştu.
- Golf oynayan genç bir arkadaşım, öncelikle aklında başarılı golf müsabakalarıyla olumlu bağlar yaratarak ehliyet sınavını geçti. Bu bağlar arasında, olumlu bir cümle, zihninde bir renk görmek ve derin nefesler vardı. Bunlar da zihinsel olarak uyanık ve başarılı olmak için yetkin bir konuma ulaşmasına yardımcı oldu.



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# GELECEK TEMPOSU VE ZİHİNSEL PROVA




Gelecekteki tempo, geliştirdiğiniz çapaları gelecekteki olaylara götürür. Kendinizi, bir konuyu daha güvenli şekilde hallederken ya da bir görevi başarılı şekilde tamamlarken görebilirsiniz.

Zihinsel prova, zihninizin ve vücudunuzun becerileri uygulamaya koymasını, olay meydana gelmeden başarıya ulaşmayı garantilemenizi sağlar.

Kinestetik bağlantıların kullanılması ya da bilgilerin yazılması da mesajların vücudun kaslarına iletilmesini sağlayarak tekniği daha güçlü hale getirir.

*"Bilgi, onu kaslarımızda hissedene dek, laftan ibarettir."*
**Kızılderili atasözü**

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# SCORE MODELİ




SCORE (SKOR) modeli, hedefinize ulaşmanıza engel olan sorunları çözmenize, zorlu bir durumu aşmanıza yardımcı olur. Harflerin her biri modelin bir yönüyle ilgilidir:

| | |
|---|---|
| **SYMPTOMS** (SEMPTOMLAR) | Mevcut sorun ya da durum hakkında ne fark ettiniz ve neyi değiştirmek istiyorsunuz? |
| **CAUSES** (NEDENLER) | Sorunun kökü, nereden kaynaklandığı |
| **OUTCOMES** (SONUÇLAR) | Hedefiniz, istediğiniz şey |
| **RESOURCES** (KAYNAKLAR) | Durumu çözmek için gerekenler; örneğin, beceriler, araçlar, inançlar |
| **EFFECTS** (ETKİLER) | Gelecekte neyi farklı yapacaksınız, sonuca ulaşmanın uzun vadeli etkisi |

*Kaynak: Judith DeLozier ve Robert Dilts*

KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ

# "SCORE'DA YÜRÜYÜŞ" NASIL YAPILIR



KİŞİSEL KAYNAKLARINIZ




## "SCORE" MODELİYLE NASIL İLERLEYEBİLİRSİNİZ?

**ÖRNEK**

Geciken bir projeniz var ve onu tamamlamanız gerekiyor. Ayrı birer kâğıda, aşağıda büyük harflerle gösterilen beş kelimeyi yazın ve yere koyun. Gösterilen sırayla, her kelimenin üzerine çıkın ve hedefinizle ilgili soruları düşünün:

1. Önce **SONUCU** belirleyin - neyi başarmak istediğinizi (örneğin projenin kararlaştırılan zaman diliminde başarıyla tamamlanmasını sağlamak).
2. İstenen **ETKİYİ** tanımlayın - uzun vadede ne istediğinizi (örneğin projelerin gelecekte zamanında tamamlanmasını sağlamak için bir süreç oluşturmak).
3. **SEMPTOM**'u düşünün - görevin tamamlanmasını engelleyen şeyi. Hedefinizin önündeki engelleri belirleyin (örneğin kaçırılan son teslim tarihleri, müşteri şikâyetleri).
4. **NEDENİ** tanımlayın (örneğin projeyi yürüten kişi gereken becerilere/deneyime sahip değil).
5. Kâğıttaki kelimelerden uzaklaşın ve yukarıdaki bulgularınız üzerine düşünün. Bu da yapılması gerekenleri belirlemenize yardımcı olur.
6. İstenilen sonuca ulaşmak için ihtiyaç duyduğunuz **KAYNAKLARI** belirleyin (örneğin eğitim, ek personel, özel bir proje yöneticisi).



# ZORUNLU EYLEMLER



# SİZİ HEDEFİNİZDEN UZAKLAŞTIRAN İNANÇLARINIZ

Engeller hayatınız boyunca sizi etkileyebilir ve hedeflerinize/hayallerinize ulaşmanızı geciktirebilir. Engeller, yetenekleriniz, zihin açıklığı, olasılıklar ya da belli görevlerle ilgili olabilir. Aşağıdaki ifadeler, başlamanızı ve ilerlemenizi geciktiren alanları vurgulamanıza yardımcı olabilir. Bu ifadeler, hedefinize ulaşmanıza yardımcı olmak için neleri ele almanız gerektiğini ortaya koyuyor.

| | | |
|---|---|---|
| 1. | Hedefim arzu edilir ve değerli. | 1 2 3 4 5 |
| 2. | Hedefime ulaşmam mümkün. | 1 2 3 4 5 |
| 3. | Hedefime ulaşmak için yapmam gerekenler açık, uygun ve ekolojik açıdan anlamlı. (Ekolojik bağlamda, sonucun yaşam tarzınıza uyması anlamına geliyor.) | 1 2 3 4 5 |
| 4. | Hedefime ulaşmak için gerekli becerilere sahibim. | 1 2 3 4 5 |
| 5. | Hedefime ulaşmayı hak ediyorum. | 1 2 3 4 5 |



(Bir sonraki sayfadaki alıştırmaya bakın)

**ZORUNLU EYLEMLER**



# SİZİ HEDEFİNİZDEN UZAKLAŞTIRAN İNANÇLARINIZ

**Egzersiz**

- Bu egzersiz için bir hedef seçin ve yazın ki zihninize yerleşsin
- Hedefinizi önceki sayfadaki beş ifade çerçevesinde değerlendirip her bir ifadeyi yüksek sesle söyleyin
- Her ifade için, hedefinize olan inancınızı derecelendirin; 1 en düşük ve 5 en yüksek inanç derecesidir. En düşük puanlar başlangıçta üzerinde çalışmanız gereken alanları vurgularken, daha yüksek puanlar daha iyi hissettiğiniz alanları gösterir
- İfadeleri puanlarken, neler hissettiğinizin ve aklınızdan hangi düşüncelerin geçtiğinin farkında olun. Bu düşünceler, egzersiz sırasında bazı yararlı mesajlar verebilir
- Vurgulanan konuları ele almak için başka neye ihtiyacınız olduğunu kendinize sorun. Örneğin beceriler ile ilgili dördüncü ifade için düşük puan alırsanız, hedefinize ulaşmak için gereken becerilere sahip olmanız açısından ne yapmanız gerektiğini düşünmeniz gerekir
- Bu inanç alanlarındaki güven derecenizi değerlendirdikten sonra şunları göz önünde bulundurun:
  - Başka kaynaklara ihtiyacınız var mı?
  - Başka insanların size herhangi bir konuda yardım etmesine ihtiyacınız var mı?

*Robert Dilts, Suzi Smith ve Tim Hallbom'dan uyarlanmıştır*

**ZORUNLU EYLEMLER**

# ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ



Zaman Çizelgesi® sistemi Tad James tarafından tasarlanmıştır. Kişisel gelişim ve problem çözme sürecinde birçok farklı durumda kullanılır. Zaman Çizelgesi bir kişinin zamanı nasıl organize ettiğini gösterir. Zamanı nerede gördüğünüzü ve hayatınızda zamanla nasıl ilişki kurduğunuzu görsel olarak ortaya koyabilir. Her insan farklı olduğu ve bu, her insan için benzersiz olduğu için, doğru ya da yanlış bir yol yoktur. Zamanla nasıl ilişki kurduğunuzu anlamak, gerçekçi gelecek hedefleri oluşturmak açısından önemli bir adımdır. Zamanla aşağıdaki yollardan biriyle ilişki kurabilirsiniz:

- Bazı insanlar kendilerini "anı yaşayan", daha spontane, hayatı olduğu gibi yaşayan, plan yapmayı ya da son tarih koymayı tercih etmeyen kişiler olarak görür; NLP'de bu "**zamanın içinde**" olarak adlandırılır. Tersine, bazı insanlar da olayları belli bir sıra ile görür, planlama ve karar alma için daha fazla zaman harcar; bu da "**zaman boyunca**" olarak adlandırılır
- Görsel temsil - zamanı farklı şekillerde de görebilirsiniz, örneğin bazı insanlar geleceği ileriye bakarak, geçmişiyse geriye bakarak düşünür. Alternatif olarak, geçmişi düşünürken sola, geleceği düşünürken sağa bakabilirsiniz ya da tam tersi

ZORUNLU EYLEMLER

# HEDEF OLUŞTURMAK İÇİN ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ

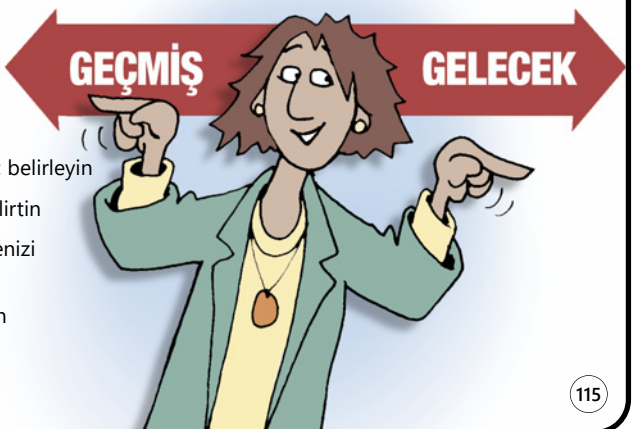
Aşağıdaki süreç zaman çizelgenizde bir amaç yaratmak için kullanılabilir. İlk olarak, rahat ve kesintisiz çalışabileceğiniz bir yer bulun:

**1. Adım** - Ulaşılabilir bir sonuç belirleyin

**2. Adım** - Hedefinizi açıkça belirtin

**3. Adım** - Kendi zaman çizelgenizi belirleyin

**4. Adım** - Hedefiniz için zaman çizelgesini kullanın



ZORUNLU EYLEMLER



# HEDEF OLUŞTURMAK İÇİN ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ

**1. Adım - Ulaşılabilir bir sonuç belirleyin - hedefiniz**
Hedefinizin ne olduğunu ve bunu neden yaptığınızı tam olarak açıklayın. Bu ifadenin şimdiki zamanda, sanki gerçekten başarıyormuşsunuz gibi ve olumlu şekilde oluşturulması gerekiyor.

**2. Adım - Hedefinizi kafanızda canlandırın**
Hedefinizi "canlandırmak" için tüm duyularınızı dahil edin, bu şekilde kendinizi gerçekten istediğiniz sonuca ulaşırken hayal edebilirsiniz. Burada yaptığınız canlandırmada, tüm bu ses ve hisleri algılarken renkli ve gerçekçi olun:

- Nasıl görünecek?
- Neler duyacaksınız ya da insanlar neler söyleyecek?
- Ne hissedeceksiniz?

Bazı insanlar bu aşamada hedeflerine bir enerji katmak için derin nefesler almayı faydalı bulur. Bu kişisel bir tercihtir. Ancak, egzersiz süresince nefes alıp rahatlamak da bir o kadar önemlidir.



# HEDEF OLUŞTURMAK İÇİN ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ

**3. Adım - Kendi zaman çizelgenizi belirleyin**
Kendi zaman çizelgenizi belirlemenize yardımcı olmak için, aşağıda maddeler halinde verilen iki soruyu yanıtlayın. Cevap verirken gözlerinizi nereye hareket ettirdiğinizi ya da nereyi işaret ettiğinizi not edin. Bir kişiden de size bu soruları sormasını isteyebilirsiniz. Bu şekilde ilk tepkilerinizi ve bilinçsiz hareketlerinizi gözlemleyebilirsiniz:

- Eğer *geçmişi* düşünüyorsanız nereye bakıyor ya da nereyi işaret ediyorsunuz?
- Eğer *geleceği* düşünüyorsanız nereye bakıyor ya da nereyi işaret ediyorsunuz?

Doğru ya da yanlış bir cevap yoktur, önemli olan zamanı nerede canlandırdığınızdır. Bazı insanlar geçmişi düşündüğünde sola bakabilir veya arkasını işaret edebilir; bazıları ise geleceği düşündüğünde içgüdüsel olarak sağa ya da ileriye doğru bakar.

Nereye baktığınızı belirlediğinizde, geçmişten geleceğe giden bir çizgi hayal edin. Bu çizgi, üzerinde çalıştığınız hedef için kullanılacaktır. İnsanlar çizgiyi bir ip parçası gibi ya da bir bahçede, en sevdikleri yolda veya bir sahilde yürümek gibi hayal edebilir. Diğerleriyse kendi zaman çizelgesini çevresinde "hisseder".

ZORUNLU EYLEMLER



# HEDEF OLUŞTURMAK İÇİN ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ

**4. Adım - Hedefinizle ilgili zaman çizelgesini kullanın**
Bu adım, hedefinizi görselleştirme yoluyla zaman çizelgesine getirir. Kendinizi üzerinde yüzerken hayal edin: Hayali zaman çizelgenizin üzerinde geleceğe doğru süzülün. Hedefinizle ilişkili görüntü, ses ve hisleri (ikinci adımda tanımlanmıştı) beraberinizde taşıyın. Hedefinize ulaştığınız hayali yere ve zamana vardığınızda, hedefinizi altınızdaki zaman çizelgesine ekleyin.

Zihninizde belli olayların hedefinize ulaşmanıza ve onu desteklemenize yardımcı olmak için değiştiğini ve bu süreçte size yardımcı olacak kişiler olduğunu canlandırabilirsiniz. Bu gerçekleşirken, hedefinize ulaşmanıza yardımcı olmak için ihtiyaç duyduğunuz ilave kaynakları da düşünebilirsiniz.

Sonrasında, hedefinizin zaman çizelgenizde kesin olarak sabitlendiğini bilerek, hayal gücünüzde bugüne geri dönün.

Bu model hedefinizi şimdiki zamana getirmenize yardımcı olur ve vücudunuzu hedefinizin gerçekleştiğine dair zihinsel bir provadan geçirir; neredeyse onu kaslarınız ve vücudunuzda canlandırır. Bu bölümü okurken aklınıza gelen ilk hedef üzerinde süreci kullanarak başlayın!

ZORUNLU EYLEMLER

# ZAMAN ÇİZELGESİ SÜRECİ: ÖZET



Hedeflerinizi gerçekleştirmek ve elde ettiğiniz başarıları görselleştirmek için:

**GEÇMİŞTEN GELECEĞE BİR ZAMAN ÇİZGİSİ OLUŞTURUN**

1. Kendinizi şimdi zaman çizelgesinde görün.
2. Beş yıl öncesine gidin; neredeydiniz, inançlarınız nelerdi ve bunların şu an üzerinizde nasıl bir etkisi var?
3. Kendinizi beş yıl sonrasına yansıtın.
4. Neleri sürdürmeyi, nelerin daha fazla olmasını istiyorsunuz (fiziksel, ruhsal, duygusal, sosyal olarak)?
5. Yaşam tarzınızı, alışkanlıklarınızı, eğlencenizi, kariyerinizi, sağlığınızı düşünün.
6. Sahip olmak isteyeceğiniz 10 özelliği düşünün.
7. Beş yıl sonrasına ve ideal benliğinize doğru ilerleyin. Gelecekteki benliğinizi tam anlamıyla deneyimleyin.
8. Şu anki halinize bakın; hangi adımları atmanız gerekiyor?
9. İdeal gelecekteki benliğinizi görmek için bugüne dönün.

ZORUNLU EYLEMLER



# HEDEFLERİNİZİ GERÇEKLEŞTİRMEK VE GÖRSELLEŞTİRMEK

Duyularınızı ve hayal gücünüzü kullanmak, hedeflerinizi gerçekçi ve ilgi çekici hale getirmek açısından güçlü bir etki yaratabilir. Şu anda gerçekleşiyormuş gibi ne kadar çok ayrıntı eklerseniz, hedeflerinizi gerçeğe dönüştürme tekniği o denli güçlü ve etkili olur. Ne istediğinizi ve hangi engelleri aşmanız gerekebileceğini netleştirin. Sonucunuzu sanki halihazırda elde edilmiş gibi "görün" ve "deneyimleyin"; bu durumda ilgi çekici bir hedef yaratmış olursunuz.

**Hedef belirleme için 10 adım**

1. Hayatınızın her alanı için hedefler belirleyin: iş, profesyonel, kariyer, aile, sağlık, finans, vb.
2. Hem kısa hem de uzun vadeli hedefler belirleyin.
3. Hedeflerinizi yazın; bu şekilde bir dilekten fazlası olurlar. Hedefleri yazmanın, hedefe ulaşma olasılığını yüzde 50 artırdığını gösteren, giderek artan sayıda kanıt var.
4. Hedeflerinizi olumlu şekilde ifade edin:
   - Ne istiyorsunuz?
   - Bu size ne kazandıracak?



ZORUNLU EYLEMLER



# HEDEFLERİNİZİ GERÇEKLEŞTİRMEK VE GÖRSELLEŞTİRMEK

5. Kendinizi hedeflerinize ulaşırken hayal edin; hedeflerinizi başardığınızı canlı şekilde hayal edip kendinizi sonucu elde etmişken görün.
6. Tüm duyularınızı kullanarak, sonucun nasıl olacağını net şekilde tanımlayın:
   - Başardığınızı nasıl anlayacaksınız?
   - Başardığınızda ne göreceksiniz?
   - Başardığınızda ne duyacaksınız?
   - Başardığınızda ne hissedeceksiniz?
   - Başardığınızda bir başkası sizi ne yaparken görecek?
   - Başardığınızda kendinize ne dediğinizi duyacaksınız?
7. İhtiyacınız olan kaynaklara sahip olduğunuzdan emin olun.
8. Hedeflerinize ne zaman ulaşmak istiyorsunuz? Net şekilde tanımlanmış bir zaman takviminiz olsun.
9. Atmanız gereken ilk adımı belirleyin ve ardından sonraki adımlara karar verin.

Ne zaman başlayacaksınız? Başlayacağınız tarih ya da saati belirleyin.

ZORUNLU EYLEMLER

# HKS HEDEF BELİRLEME MODELİ



HKS modeli, hedefinizin temel unsurlarını tanımlamanıza yardımcı olur. Hedefinizin esaslarını, kanıtları ve istenen sonuçları kapsar. Açık hedeflerinizin olduğundan emin olmak için bir geribildirim mekanizması oluşturur, hedeflere ulaşmaya ne kadar yakın olduğunuzu anlamak için bir yol sağlar ve ulaşmak için atmanız gereken adımları belirler.

**H**EDEF: Şu anda nerede olduğunuz (mevcut durum), nerede olmak istediğiniz (istenen durum) ve hedefinize ulaşmanıza yardımcı olacak kaynaklar

**MEVCUT DURUM + KAYNAKLAR* = HEDEF**

*(İhtiyaç duyabileceğiniz beceriler ya da eğitimler dahil)

**K**ANIT: Duyusal temelli; hedefinize ulaştığınızı nasıl anlayacağınız

**S**ONUÇ/İŞLEM: Hedefinize ulaşmak için yapmanız gerekenler

ZORUNLU EYLEMLER

# HKS MODELİNİ KULLANARAK HEDEF BELİRLEMEK



Hedeflerinize ulaşmak için bir başlangıç olarak aşağıdaki tabloyu doldurun.

| **H**EDEFLER | **K**ANIT | **S**ONUÇ/İŞLEM |
|---|---|---|
| Mevcut durum ya da sorun<br>- Neredesiniz?<br>İstenilen durum ya da sonuç<br>– Nereye gitmek istiyorsunuz? | Hedeflerinize ulaştığınızı nasıl anlayacaksınız?<br>Nasıl görünecek?<br>Nasıl hissettirecek?<br>İnsanlar ne diyecek?<br>Başkaları nasıl anlayacak?<br>Kazan-kazan mı? | Sonuca ulaşmak için yapılacaklar ve B planı.<br>Ne tür acil durumlara karşı önlem almanız gerekiyor? |
| **Hedefleriniz:** | **Kanıtlarınız:** | **Yapacaklarınız:** |

*Kaynak: Robert Dilts'ten uyarlanmıştır*

# BİLGECE SÖZLER



"*Önemli olan sonuç değil, bu farkı yaratmak için ne yaptığınızdır.*"
**Nelson Mandela, her gün yöneticilik için hazırlık yaptığı hapishanede bu açıklamayı yaptı.**

"*Görmek istediğimiz değişimin kendisi olmalıyız.*"
**Mahatma Gandi**

"*Bekleme; uygun zaman asla olmayacak. Nerede olursan ol başla, elindeki araçlarla çalış; yoluna devam ettikçe karşına daha iyi araçlar da çıkacaktır.*"
**Napolyon Hill**

ZORUNLU EYLEMLER

## ÖĞRENEREK USTALAŞMAK



NLP gibi yeni bir beceriyi öğrenmenin dört aşaması vardır:

| | |
|---|---|
| **BİLİNÇSİZ YETERSİZLİK** | İlk defa yeni bir beceri öğrenmek; neyi bilmediğinizi bilmemek |
| **BİLİNÇLİ YETERSİZLİK** | Neyi bilmediğinizi ve neyi öğrenmeniz gerektiğini anlamak |
| **BİLİNÇLİ YETERLİLİK** | Yeni beceri ve yetenekleri geliştirmek ve bunlara daha aşina olmak |
| **BİLİNÇSİZ YETERLİLİK** | Araçları adeta ezbere, araba kullanır gibi ustalıkla kullanmak |

NLP ile kendi ustalığınızı
yaratmanın tadını çıkarın!

# OKUMA ÖNERİLERİ/ KAYNAKLAR



**Anchor Point.**
NLP hakkında makale ve yayınlar
www.nlpanchorpoint.com

**International Teaching Seminars (ITS)**
NLP eğitim kursları, çalışma atölyeleri ve seminerler düzenliyor
www.itsnlp.com
Tel: +44 (0)1268 777 125

(Ian McDermott, Robert Dilts, Tim Hallbom da yer alıyor) - timh@nlpca.com , Suzi Smith- www.suzismith.net)

**John Seymour Associates**
NLP eğitim kursları düzenliyor
www.john-seymour-associates.co.uk
Telefon: +44 (0) 845 658 0654

**NLP University**
NLP konusunda eğitim ve kaynak sunuyor www.nlpu.com (Robert Dilts, Judith DeLozier)

**NLP Resources Catalogue**
The Anglo American Book Company Ltdwww.nlpbooks.com
Tel: + 44(0) 1267 211 880
www.anglo-american.co.uk

**Performance Partnership Ltd**
NLP eğitim kursları veriyor
www.performancepartnership.com
Tel: +44 (0) 208 992 9523 (David Shephard da yer alıyor)

**PPD Learninf Ltd.**
NLP eğitim kursları veriyor
www.ppdlearning.co.uk
Tel: +44 (0) 807 7744 321 (Judith Lowe, Joseph O'Connor, David Gordon, Judith DeLozier, Charles Faulkner, Christina Hall burada yer alıyor)

**Robert Dilts**
E-posta: rdilts@nlpu.com
Tel: 001 (831) 438 8571

**Sue Spencer-Knight**
NLP eğitim kursları veriyor
www.sueknight.co.uk
Telefon: +44 (0) 1628 604 438

**Time Line Therapy® Association Inc,**
Time Line Therapy Association, Tad
www.nlpcoaching.com

**Lazarus Consultancy**
Jeremy Lazarus NLP ve Zaman Çizelgesi Terapisi® alanında eğitim kursları veriyor
www.thelazarus.com
Telefon:+ 44 (0) 20 8349 2929

**University Press**
NLP ile ilgili seminer, kitaplar ve materyal
www.nlpuniversitypress.com

**Kitaplar**
***Everything You Need to Know to Feel Good***
Dr C B Pert, Hay House, 2006

***Molecules of Emotion***
Dr C B Pert, Simon & Schuster, 1999

***NLP for Dummies***
Romilla Ready and Kate Burton, Wiley, 2004

***The Human Mind and How to Make the Most of it***
Professor Robert Winston, Bantam Press, 2003

***Your Mind at Work***
Israel, Whitten and Shaffran, Kogan Page, 2000

***NLP Etkinlikleri***
İngiltere'deki NLP etkinlikleri
www.nlpevents.co.uk

## Yazar Hakkında



**Gillian Burn, Egzersiz ve Sağlıkta Yüksek Lisans**
Gillian, ülke çapında kişiler ve şirketler için sağlık ve yaşam kalitesini iyileştirmeye odaklı eğitim ve danışmanlık hizmetleri sağlayan Health Circles Ltd'nin yöneticisidir. Hemşirelik, ebelik ve aile hemşireliği de olmak üzere, sağlık alanında 25 yılı aşkın bir geçmişi vardır. Gillian, şirketlerle çalışma atölyelerinde ve kişisel koçlukta kullandığı Nöro-Linguistik Programlama (NLP) ve Zaman Çizelgesi Terapisi® alanında usta bir uygulayıcıdır. Atölyeleri, insanların zihin ve bedenlerini kullanarak, enerji ve performanslarını artırmasına odaklanıyor. Buna şunlar dahildir:

Beslenme ve egzersiz tavsiyeleri, zihin ve beden bağlantısını anlamak, hayatımızda denge yaratmak, yaratıcılığı ve etkinliği artırmaya yönelik teknikler.

Tony Buzan'ın Zihin Haritalama® tekniğinin lisanslı eğitmenidir. Hızlı okuma ve hafıza teknikleri konusunda da eğitim almış olup bu alanlarda da eğitim kursları düzenlemektedir. Gillian, aynı zamanda vücut kontrolü pilates egzersizi eğitmenidir. Gillian, tavsiye ettiği şeyi uygulamaya koymayı da istiyor! Thames Nehri'nde kürek çekiyor; ayrıca yüzmeyi, yürümeyi, yogayı ve pilates yapmayı seviyor.

**İletişim**
Gillian'a şu numaradan ulaşılabilir: +44 (0) 1628 666 069 ve www.healthcircles.co.uk