

Biz değiştiğimizde çevremizdekiler de değişir

Neden bir fıkraya anlatıldığında, birileri kahkahayla gülerken, birileri ee.. sonra ne oldu der. Bazılarına komik gelen, bir başkasına anlam ifade edemeyebilir. Neden bazılarımız bardağın hep dolu tarafını görürken, bazılarımız hep boş tarafını görüyoruz.

Bazı insanlar çok başarılı olurlarken, neden bazılarımız başarılı olamıyoruz. 'Onda şeytan tüyü var' dediğimiz insanları diğerlerinden farklı kılan ne? Nasıl oluyor da bazı insanlar çevrelerinde hep aranan, sevilen insanlar olurlarken, bazıları yalnız kalıyor. Çünkü insanların farklı temsil sistemleri ve metaprogramları var.

Karşımızdakini tanımak

Sırf rengi ve dış görünüşü güzel diye, bir otomobil alabiliyorsanız görsel, motorun sesini dinleyip müzik sistemi ile yakından ilgileniyorsanız işitsel, koltukların rahatlığı, kumaşının yumuşaklığı sizi etkiliyorsa, dokunsal temsil sistemine dahilsiniz. Bazılarının ben hepsine bakarım dediğini duyar gibiyim. Haklısınız, ..ancak biri baskın ve sizin karar mekanizmanızı etkiliyor. Eğer görsel temsil sistemine dahilseniz, bütün özellikleri mükemmel de olsa, rengini beğenmediğiniz bir otomobili size satmak için karşınızda çok usta bir satıcı gerek.. Önce size o rengi benimsetmek için...

Çocuğunuz varsa bilirsiniz. Okul başarısızlığında, hep yeterince dersi dinlemiyor, yeterince katılımcı değil, yeterince çalışmıyor, bu nedenle başarılı olamıyor diyerek, çocuklarımızdan yakını dururuz... Anne babası veya öğretmeni bir şey sorduğunda, sorunun cevabını düşünürken yukarı bakan bir çocuğaya, evlâdim sorunun cevabı tavana mı yazıyor derken, çocuğumuzun görsel temsil sistemine sahip olup olmadığını, görsel temsil sisteminde insanların bir şeyler hatırlamak için yukarı baktığını biliyor muyuz? Hepimizde olduğu gibi çocuklarımızın da farklı temsil sistemleri vardır. Bu nedenle eğitimde her üç temsil sistemine de hitap edebilen öğretmenlerimizin sınıflarında, başarı oranı çok yüksektir. Sadece anlatıma dayalı ders yerine görsel malzemelerle destekleyerek, çocuğumuzun araştırma ve merak duygusunu ortaya çıkartmayı amaçlayan yöntemlere de yer vererek, eğitimin kalitesini artırmak mümkündür. Bizler iyi bir anne, baba veya öğretmen olabiliriz. Ama çocuğumuzun yerine başarılı olamayız... Onları ne kadar iyi tanırsak, anlarsak o ölçüde iletişim kurabiliriz.

Farklı davranmak

Gelinin biri bir gün bir aktara gider ve kayınvalidem korkunç biri, artık dayanamıyorum, bana bir zehir verin, onu öldürmek istiyorum der. Aktar ona bir paket uzatır ve bunu azar azar yemeklerine koyarsan, kayınvalideni 3 ay içinde yavaş yavaş öldürür ama bu arada ona çok iyi davran ki kimse senden kuşkulanmasın der. Gelin iki ay sonra ağlayarak aktara gelir ve ne olur bana bir panzehir verin, kayınvalidem o kadar iyi bir insan ki; onun ölmesini istemiyorum deyince, yaşlı aktar merak etme kızım o sadece bir paket tuzdu, bir bilsen řu ana kadar kaç gelin kayınanının arasını düzeltti.. Kayınvalidenin sana iyi davranmasının nedeni, sadece senin ona iyi davranmandır der.

Sürekli aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar alamayız. Tıpkı bu hikayede olduğu gibi, biz değiştiğimizde çevremizdekiler de değişir. İster anne, baba, işçi,patron veya öğretmen olun, farklı sonuçlar almak için, farklı davranmak gerekir.

Peki neden biz değişiyoruz da onlar değişmiyor? Çünkü başkalarını değiştirmeye hiçbirimizin ömrü yetmez. Ancak biz farklı davranırsak, karşımızdaki de farklı davranmaya başlar. Yaşlı rahibin mezar taşındaki alıntı gibi, 'ancak kendimi değiştirebileceğimi fark ettiğimde, yeterince vaktim kalmamıştı'

Artık dünyada yeni bir akım başladı. İşyerlerinde mutluluktan sorumlu genel müdür yardımcıları var. "Bu ihtiyaçta nereden çıktı?" diyorsanız çalışanlarınıza farklı davranarak, onlara değer vererek, iletişimi ve takım çalışmasını güçlendirmek elinizde... Sonuç mu? Verimlilik, kârlılık ve başarı...

Hedefi onikiden vurmak

"Düşüncelerinize dikkat edin, çünkü

davranışlarınız olur, davranışlarınıza dikkat edin, çünkü alışkanlıklarınız olur, alışkanlıklarınıza dikkat edin, çünkü karakteriniz olur, karakterinize dikkat edin, çünkü kaderiniz olur." diyen Gandhi. Ülkesinin kaderini değiştirmiş.

Nasıl usta bir nişancı olacağınızı biliyorsanız, hedefi onikiden vurmanızı kim engelleyebilir?

Gerçekten istediğimiz nedir? Nasıl ulaşabiliriz? işten ve yaşamdan keyif alarak, başarılı olmanın yöntemleri nelerdir? Eğer yöntemlerini bilirsek, hayatımız daha pozitif ve başarılı olur. İnsanlarla daha iyi ilişkiler kurabilir, hedeflerimize daha rahat ulaşabiliriz. Neyi yapıp neyi yapamayacağımızı zihnimiz belirler, ne istersek o olabiliriz.

Tüm başarılı sonuçlar modellenbilir ve aynı başarılı sonuçlar elde edilebilir. Zihnimizi, kaygılarımızdan ve korkularımızdan arındıracak şekilde, yeniden programlamayı,diğer insanlarla etkili iletişim kurmayı, daha pozitif ve sağlıklı olmayı, daha ikna edici bir iletişimci olmayı öğrenebiliriz.

Nasıl mı? NLP yöntemlerini öğrenerek ve uygulayarak.



Muhterem Tatlı kimdir?

Muhterem Tatlı 1956 doğumlu bir çocuk annesi. Orta ve lise öğrenimini Çamlıca Kız Lisesi'nde yapan Muhterem Tatlı ardından, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirdi. Ülkesinin önde gelen özel sektör bankalarından birinde 29 yıl çalıştı. Bu arada İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi ve Organizasyonu Ana Bilim dalında yüksek lisans programına da devam etti.. Son 14 yıl bankada üst düzey yönetici olarak çalışırken, bir yandan da kurum içi teknik ve beceri eğitimleri verdi. 2004 Eylül ayında bankadan ayrılarak, daha önce de ilgi duyduğu NLP konusunda eğitimler almaya karar verdi. NNLP practitioner ve NNLP master practitioner sertifikalarını alarak Değişim Atölyesi'ni kurdu. NNLP konusunda gerek kişisel, gerek kurumsal eğitimler vermeye ve danışmanlık yapmaya başladı. NNLP yanı sıra, halen kurumlara stratejik yönetim ve liderlik, finans, hizmet kalitesinde yansımalar, kurum kültürü, tecrübeli satıcılar için satış teknikleri, satış teknikleri, pazarlama, iletişim becerileri, verimlilik ve etkinlik konularında eğitim vermeye ve danışmanlık yapmaya devam ediyor.