

Kendinizi ve Başkalarını Tanımak

“Birisi size soru sorduğunda ya da bir konuşma sırasında size bir şey söylediğinde, birkaç dakika için kendinizi oradaki durumdan ayırın, geriye çekin. Düşüncelerinizi değerlendirin ve sonra yanıt verin. Bunu uygulamaya başlamanız, başkalarıyla ‘İletişim Kurma’ şeklinizde önemli bir etki yaratacaktır.”

Mo Shapiro

bgdergi@gmail.com

Bilgi edinme süreci “görsel, işitsel, duygusal/dokunsal, tatsal, kokusal uyumlar yoluyla temin edilir.

Sinirsel bir zarar ya da hasar görmediğimiz sürece bu duyularımızı kullanarak hepimiz ‘Kendimize Göre’ görürüz, işitiriz, uyguluyoruz, tat alırsınız ve koku duyarız.

“Tam siz bu yazıtı okurken telefon çalabilir ve dikkatiniz telefona yönelebilir.

Telefonun sesini ‘duyduğunuzda’ sinirlendiğinizi ‘hissedebilirsiniz’ ve biraz endişelenebilirsiniz. Terfinizle ilgili yaptığımız son görüşmeyi düşünüp meraklanabilirsiniz. Kendinize şunu ‘söylersiniz’:

‘Eğer terfi etmeyi başarmışsam, en beğendiğim restorana giderek bunu kutlayacağım.’

Aynı zamanda, o restorana son gidişinizi hatırlayabilirsiniz. Şifalı otların ve baharatların ‘kokusunu’, yemeğin ‘tadını’ hatırlayabilirsiniz.”

Yukarıdaki paragrafı okurken kaç duyurunuzun kullanıldığını farkına varmaya çalışın. Okurken insanları ya da mekanları gözünüzde canlandırmak size daha kolay gelebilir. Sesleri oluşturmayı, duyulara ve duygulara dikkat etmeyi rahatça başarabilirsiniz. Koku ve tat duyuları sizi etkileyip, salya oluşumuna neden olabilir. Bu sizin dikkatinizi daha da fazla çekecektir. Burada yaptığınız şey, dışsal deneyimlerin kelimeler aracılığıyla betimlenmesi ve ‘temsili’ edilmesi için içsel duyularınızın kullanılmasıdır. Farklı insanların, farklı yanıtları olacaktır. Bu yanıtlar doğru ya da yanlış değildir, yalnızca oldukları gibidirler. Şunu unutmayın, bu sadece uzlaşmayla belirlenmiş bir bilgidir. Herkeste böyle olacak diye bir kural yoktur.



Kendinizi ve başkalarını tanıma becerisi ‘Yargılamadan’ kullanılan sistemleri tanımak ve onlarla çalışmaktır. Nasıl dünya haritaları, bölgenin belirli bir parçasını temsil ederse, bizim tercih ettiğimiz temsil sistemimiz de resmin sadece belirli bir parçasını temsil eder. Onun tam olmadığını hissedebiliriz.

“Son iş toplantınızı ya da ekibinize yaptığımız konuşmayı hatırlamaya çalışın. Hatırladıklarınızı ‘küçük bir not defterine’ yazın. Kullandığınız sözcükleri tanımlayın ya da bir diyagramda gösterin. Hatırladığınız ilk sözcükler hangileri? Şimdi müşterilerinizle yaptığınız son toplantıyı hatırlamaya çalışın ve süreci tekrar edin. Genellikle tercih ettiğiniz sistem dışında kullandığımız ikinci bir güçlü sistem ve üçüncü bir zayıf sistem de olur.

Şimdi birlikte çalıştığınız iş arkadaşlarınızı dinleyin ve sözcüklerini not alın. Onların tercih ettikleri Temsil Sistemlerini tanımaya başladıkça, onları daha iyi anlamaya başlayacaksınız. Bakın bakalım aynı dili mi konuşuyorsunuz.

Göz Hareketleri

Karşıdaki insanın göz hareketlerine konsantre olarak, o insanın temsil sistemleri hakkındaki daha fazla bilgi elde edebilirsiniz.

NLP araştırmaları Görsel temsil sistemini kullananların yukarıya ya da karşıya; İşitsel temsil sistemini kullananların sola ya da sağa;

Duyusal/Dokunsal temsil sistemini kullananların ise aşağıya doğru baktıklarını ortaya koymuştur.

Daha ayrıntıya girecek, sağ ellerini kullanan insanlar genellikle geçmiş deneyimlerini hatırlamaya çalışırken ‘sol üste’ ve yeni bir imge yaratırken ‘sağ üste’ bakarlar. Sol elini kullananların bazılarında bu kalıpların yeri tam tersi olarak değişmektedir. Bu genelleştirilmiş bir model olduğu için kendi gözlemlerinizden yararlanarak bunları gözden geçirin. Bunun yollarından birisi de ‘Kalibrasyon’ tekniğidir. Kalibrasyon tekniği her birimizin ipuçlarının biricik olduğunun gözlenmesinin yollarından biridir.

Uygulamaları yaptıkça, tanımlanan göz hareketlerinden farklı tepkiler verdiğinizi görebilirsiniz. Bu sizi ümitsizliğe düşürmesin. Sizin tepkileriniz hatalı değil ya da garip bir şekilde oluşmuş değil. Kendi bireysel kalıplarınız üzerinde çalışın.

Görsel Erişim İpuçları

“Birisinin size aşağıdaki soruları sorarken göz hareketlerinizi izlemesini ve not almasını sağlayın. Sonra aynı soruları siz ona sorun ve onun göz hareketlerini not alın. Cevapların sözel olarak söylenmesine gerek yoktur. Çünkü önemli olan bu cevapları ‘nasıl’ oluşturduğunuzdur. Göz hareketlerini izlemek ve çözümlemek için bir süre uygulama yapmalısınız.

Zamanla bu kalıpları kolayca görebileceksiniz.

İlk çalıştığınız iş yeri neye benziyordu? (Gözleriniz sola yukarıya kayıyor.)

Eşinizin saçını pembeye boyattığını ve turuncu bir kazak giydiğini hayal edin. (Gözlerinizi sağa yukarıya kayıyor.)

Görsel temsil sistemini tercih eden bir insan, diyagramları, kartları ve projeksiyonu kullanmaktan hoşlanır. Her şeyi yazılı olarak görmek ister. Elektronik 'mailleri' telefon konuşmalarına tercih eder.

İşitsel Erişim İpuçları

İnsanlar seslerle düşünürken, gözleri, sesleri hatırlamak için 'sola' ve sesleri resimlemek için 'sağa' doğru hareket eder.

"Zaman çizelgenizi ezberden söyleyin. (Gözleriniz sola kayacak.)

Suyun altında sesiniz nasıl çıkardı acaba? (Gözleriniz sağa kayacak.)"

Sözel temsil sistemini tercih edenler konuları tartışmaktan hoşlanırlar. Konuşmaktan hoşlanırlar ve genellikle 'sesli düşünürler'. Telefon konuşmalarını, elektronik 'maillere' tercih ederler.

Duygusal/Dokunsal Erişim İpuçları

Eğer bir insanın gözleri 'sağ aşağıya' bakıyorsa, Duygusal/Dokunsal bir süreç içinde demektir. Bazen içsel duygularıyla bazen de dışsal diplomatça hisleriyle (insanları kırmadan idare etme becerisi) hareket ederler. Kokusal ve Tatsal biçimlerde de bu özelliklere rastlanabilir.

Uygulama:

"Aşağıdaki soruları cevaplarken göz hareketlerinize baktırın.

Kızgınken (öfkeliyken) nasıl tepki gösteriyorsunuz?

Kuma battığımızda kendinizi nasıl hissedersiniz?

En sevdiğiniz kokuyu düşünün.

Dondurmanın tadı neye benzetilebilir? (Gözleriniz sağ aşağıya kayacak.)

Duygusal/Dokunsal özelliklerin farkına varılması, farklı durumlardaki 'Tepkilere' ve 'Hislere' dikkat edilmesiy-le başlar. Böyle insanlar 'ne hissettiklerine' ve 'ne duyumsadıklarına' göre durumları değerlendirirler. Yüzeyin altındaki ve dile getirilmemiş ipuçlarını toplarlar.

İçsel Diyalog

İnsanlar birbirleriyle konuşurken, bir yandan da 'İçsel Diyaloglarını' sürdürürler. Böyle anlarda gözleri 'sol aşağıya' doğru kayma eğilimi gösterir. Bu başka bir düşünme sistemidir ve yanıt vermeden önce uzun süre düşünülen bir süreç gerektirebilir. Böyleleri, derin düşünen insanlar olarak tanınırlar. Böyle bir insanla iletişim kurabilmek için ona zaman ayırmanız gerekir. Sabırsızlığınız yüzünden onlara sürekli soru sormaya başlarsanız, kafaları karışabilir ve sıkılabilirler.

Uygulama:

"Kendinize aşağıdaki soruları sordururken gözlerinize baktırın.

'Sakin zamanlarımızda neler düşünürsünüz?' İçinizden şunu tekrarlayın:

'Ben benim ve kendimi iyi hissediyorum.' (Gözleriniz sol aşağıya kayacaktır.)

Lütfen bunların sadece binlerce deneyime dayanan genelleştirmeler olduğunu bir yere not edin. Bunlar herke-se tam olarak uymayabilir. Şunu dikkate almalısınız: eğer birisinin gözleri farklı yöne kayıyorsa, genellikle aynı durumlarda aynı yöne kaymaktadır. Dolayısıyla onların sistemini tanımayı öğrenebilirsiniz. Onların konuşurken kullandıkları yüklemelere dikkat etmeyi de unutmayın."

Ya Eşeğin Üstünde Olsaydım?

Bir gün Hoca eşeğini kaybetmiş.

Aramadık yer, sormadık insan bırakmamış ama ne olmuşsa olmuş, bulamamış eşeği.

Oturup derdine yanacak yerde, bu hale de şükretmeye başlamış.

Komşuları:

-Bre Hoca, canın sağ olsun ama, neticede eşekten oldun, şükredek ne var bunda?" demişler.

Hoca cevap vermiş:

-A komşular, ben şükretmeyim de, kimler şükretsin, ya ben de eşeğin üstünde olsaydım!

Hoca bir gün anahtarını kaybetmiş.



Bahçede döne döne anahtarını arıyormuş.

Hanımı sormuş: "Hocam, anahtarını nerede düşürdün?"

"Be kadın," demiş Hoca, "Nerede düşürdüğümü bilsem, hiç ararmıyım?"