



SERAP GÖKMEN

## İlet-işim

**5** sene önce kendi içimde ve çevrem ile yaşadığım iletişim sorunları Nöro Linguistik Programlama (NLP) kurslarına başlamama vesile oldu. Başarıya ve hızlı sonuçlara odaklı bir kişiliğe sahip olduğum için NLP'nin faydasını yaşamımın pek çok alanında hemen ve olumlu olarak farkettim. 2 yıl önce 20 senelik profesyonel olarak sürdürdüğüm iş hayatımı bitirip NLP eğitmeni ve Koç olarak çalışmaya başladım. Yıllar boyunca iş hayatında edindiğim tecrübeler ve şimdi NLP ile Koçluk eğitimlerinin bana kattığı bilgiler doğrultusunda kişilere ve kurumlara faydalı olarak ulaşmak istedikleri hedefleri yakalamaları için destek veriyorum.

Herkesin iş hayatında örnek aldığı bir Mentoru veya Koçu olamayabilir, ben bu konuda çok şanslıyım, çünkü patronum Sayın Özhan Erem gerek kişiliği gerekse bilgileri ile bana her açıdan ışık tutmuştur. Bazı insanlar nasıl ve neden başarılı olur? Sadece doğru zamanda doğru yerde olmak mı? Şans mı? Hayır hiç biri değil, bu kişilerin kişilik yapılarında bazı özellikler var, örneğin birlikte çalıştıkları ekiplerini anlayıp, onları ulaşılacak istenilen hedefe motive etmek, esnek olmak, etkili iletişim becerilerini kullanmak, seçenekler yaratmak, sonuçlara odaklanmak ve her zaman olumsuzları olumluya çevirmek. İşte Özhan Bey böyle bir lider, her zamanki girişimci fikirleri ile sektördeki büyük eksikliği farkederek 'Bayım Olur musun?' gazetesini çıkarmaya başladı. Bir bayan köşe yazarının gazeteye renk katacağını düşündüğünü söylediğinde ben büyük bir heyecan ve mutlulukla yazabileceğimi söyledim. Her hafta sizlerle bazen NLP, bazen bir bayanın gözüyle iş yaşamı bazende hoşunuza gideceğini düşündüğüm hikayeler ve yaşamınızda fark yaratabilecek ayrıntıları paylaşacağım. Sizde lütfen hoşunuza giden hikayeleri, başınızdaki geçen veya çevrenizde farkettiğiniz ve herkesin faydalanabileceğini düşündüğünüz tecrübelerinizi bana yazınız.

İletişim kelimesine hiç dikkatle baktınız mı? "İlet" ve "İşim" kelimelerinin ortasına bir çizgi koyarsak; İşimizin "iletmek" olduğunu farkedeceğiz. İletişiminin anlamı karşıdan aldığınız tepkidir ve bu kastettiğinizden farklı bir tepki olabilir. Gün içinde ne kadar çok kişi ile iletişim halindeyiz, ve ne sıklıkta 'Beni anlamadı yada beni anlamıyorlar' diyorsunuz? İletişim döngüsünde sorumluluk tamamen bizdedir, biz ne kadar doğru anlatabildik? O kişiden hangi cevabı aslında duymak istiyoruz? Kilit işte burada, almak istediğimiz cevaba göre biz sorumuzu doğru soracağız veya bir konuyu anlamlarını istediğimizde hedefimiz doğrultusunda anlaşılır anlatacağız. Bunun yanısıra sadece ne söylediğiniz değil nasıl söylediğiniz de önemlidir. Özellikle sunumlarda ve iletişimimizde alacağınız sonuç; % 55 kullandığımız vücut diline, % 38 ses tonunuza, % 7 ise kullandığımız kelimelere dayalıdır. Bu hafta itibarı ile sizden kullanmanızı ve bunu alışkanlık haline getirmenizi isteyeceğim bir kelime var; birisine bir şey anlattıktan sonra "anladın mı?" diye sormak yerine "anlatabildim mi?" diye sormaya başlayın ve iletişiminizde farkı yaratacak farklılardan büyük bir tanesini kullanarak karşıdan alacağınız olumlu tepkinin farkına varmaya başlayın... "anlatabildim mi" diye sorduğunuzda sorumluluğu siz üzerinize almış oluyorsunuz ve iletişim döngüsünde sorumluluk sizindir. İletişiminizin istediğiniz hedeflere ulaşacak şekilde değişmeye başlayacak olması ve iyi bir hafta geçirmeniz dileğiyle.