

ECKHART HANDLER



Beyin Gücüyle
Karşındakini
Anında Etkile



BEYİN GÜCÜ

Kırsal Sağlık - Zeka & Sağlık Solüsyonları - Sağlıkta Kalite - Türkiye'nin Sağlık Bakanlığı

DİKKAT ÇOK ÖNEMLİ NOT:

Bu e-kitap Beyin Gücü dergisinin Kasım ayı hediyesidir. Kitap her dergi için sadece bir kez indirilebilir. Hiçbir şekilde başkalarına dağıtılamaz ve hiçbir ortamda başka kişi ve kurumların kullanımına sunulamaz. Aksi şekilde kullananlar T.C. kanunlarına ve vicdani değerlere göre suç işlemiş sayılır. Önemle duyurulur.

Beyin Gücüyle Karşındakini Anında Etkile

Eckhart HANDLER

Çeviri: Selvihan Kurt



Tüm yayın hakları BEYİN GÜCÜ dergisine aittir. Kaynak gösterilerek tanıtım ve iktibas yapılabilir. Çoğaltılamaz, basılamaz, senaryolaştırılmaz ve farklı biçimlerde hazırlanıp satışı sunulamaz. Elektronik ortamlarda yayınlanamaz.

Beyin Gücü Dergisi Kasım Sayısı e-kitabı

Beyin Gücüyle Karşındakini Anında Etkile

Eckhart Handler

Yayın Yönetmeni : Bilal Özbay
Editör : Zeynep Yıldız
Kapak Tasarım : Gökhan Koç
İç Tasarım : Yeliz Yıldız
Genel Yapım : Endüljans İçerik Hizmetleri
Baskı : Ekim 2009 İstanbul
ISSN : 1308 - 1772

BEYİN GÜCÜ

Kişisel Gelişim - Zeka & Hafıza Geliştirme - Sınavlara Hazırlık ve Yabancı Dil Öğrenme Dergisi

Merkez Mah. Karaoğlanoğlu Cad.

Konut Sok. No:9 Mahmutbey - İstanbul

Tel: 0212 445 00 45 pbx Fax: 0212 445 00 90

www.beyingucudergisi.com

Beyin Gücüyle Karşındakini Anında Etkile

GİRİŞ

Çeşitli kitaplar var, çeşitli isimler altında. "Sekiz Dakikada Evet Dedirtin", "Beş Saniyede Etkileme" vesaire. Siz hayat mücadelesi vermekte olan herhangi bir insansınız ve diğer birçok insan gibi sorunlarınız var. Çoğu zaman haksızlıklara uğradığınızı düşünmektesiniz. Belki de haklısınız, hatta haklı olduğunuza eminim. Herkes mutlaka haksızlığa uğramıştır ve uğramaya devam edecektir. Çünkü düzen bir şekilde böyle kurulmuştur. Var olabilmek için, hayatınızı daha kaliteli, daha başarılı sürdürebilmeniz için başkaları ile iletişim içinde olmanız kaçınılmaz bir durumdur.

Eğer sadece iş gücünüzü kullanarak var olmak zorundayanız, öncelikle bir iş bulmanız gerekmektedir. Bu durumda çok sayıda kişi ile yüz yüze gelmek zorundasınız. Diğer yandan, o işe talip başka kişiler de var. Söz konusu olan, rekabet. Acaba hangi kriterlere göre eleman seçmeleri yapılacaktır? O işe liyakatlı olanlar mı yoksa karşısındakini bir şekilde etkilemeyi becerebilenler mi?.. Elbette, karşısındakini etkileyenler o işe alınacaktır. Diğerlerinin vasıfları ne olursa olsun kazanan, etkilemeyi başaranlar olacaktır.

Buna önyargı denir ve insanlar kaçınılmaz olarak önyargı ile hareket ederler. Önyargı insanın, ilk insanın modern insana bıraktığı bir "Temel İçgüdü" mirasından başka bir şey değildir ve insan genlerine öylesine derinden kazılmıştır ki, diğer hiçbir öğreti, sonradan kazanılmış değerler ve bilgiler bu derin içgüdünün yerine geçemez.

Bu tür kitapların en büyük yanılması da zaten burada başlamaktadır. Ortaya koydukları metinlerde bu "Temel İçgüdü" ve önyargından söz etmek yerine, aksine, sonradan kazanılmış değer yargıları üzerinden teoriler geliştirirler. Temel İçgüdü bir şekilde göz ardı edilir.

Dahası, karşınızdaki, yani etkilemek istediğiniz insanın da en az sizin kadar hazır olduğunu bilmeniz gerekmektedir.

İşte bu kitap, gerçek verilerden hareket edilerek hazırlanmıştır. Ve gerçek bilim ile gerçek tarihi olaylardan örnekler alınmıştır. Bu kitabın benzerlerinden farkı, ilk kez insanın "Temel İçgüdüleri" ile ilgileniyor olmasıdır.

Karşındakini ANINDA etkilemek gerçekten mümkün müdür?

6

An nedir? An sadece bir bakış, bir göz kırpış zamanıdır. Biri ile göz göze geldiğinizde gözlerin birbirleri ile temas halinde olduğu o ilk "saniye" ya da saniyeden de kısa zamana "AN" diyebiliriz. Bir işlemi o kısa anda gerçekleştirdiğimiz zamansa, o işi "ANINDA" yapmış oluruz.

Demek ki, ilk göz göze gelme anında karşınızdaki kişiyi etkilediniz, etkilediniz. Ondan sonra gelen zaman dilimi içinde karşınızdaki insan kapalı bir kutudur ve "Temel İçgüdüleri" yerine doğrudan ÜSTBEN etkisi altında hareket eder. Bir kişiyi ANINDA etkilemek için henüz üstbenin harekete geçmediği o ilk anda, "Temel İçgüdü" referans olarak kullanabileceği o anda etkilemeniz gerekir.

Ya da konuyu genişletecek olursak; onu gerçekten de etkilemek istiyorsanız, "Temel İçgüdü" faktörünü kullanmanız gerekmektedir.

İnsan nedir?

İlk "An" faktörünü kullanabilmek için insan faktörünü de bilmeniz gerekmektedir. "İnsan nedir?" sorusuna hiç olmazsa bazı yanıtlar vermelisiniz. Bu durumda, "Bu konunun çerçevesi içinde kalan alanlarda insan nedir?" sorusunun yanıtı da ekte sundum.

İnsan, karmaşık bir makinedir

Ancak yine de bu karmaşıklığın şifrelerini çözmek ve sırlarını anlamak mümkündür. İnsan bir bilgisayar programı gibidir. Gerçekten de öyle... Bilgisayarın klavyesinin tuşlarına bastığınızda ekranda ne çıkacağını bilirsiniz. İnsanın kodları da böyledir. Bilmeniz gereken, onun kodlarının ne olduğudur. Hemen aklınıza "Binlerce çeşit insan var, her insanın duygu ve düşünceleri farklıdır. Bu durumda her biri birbirinden farklı davranış ve tepki biçimlerine sahiptir. Nereden ve nasıl bu kadar çok insanın iç yapısını öğreneceğiz?" sorusu gelebilir. Ve bunda da son derece haklısınız. Bu amaçla yazılmış birçok kitap insanları kategorize etmeye çalışır ya da çeşitli genellemelere gider. Ancak fark şuradadır: Gerçekten de "kader" gibi bir bağ var mı? Evet, var. Biz buna "Temel İlgüdü" diyebiliriz. Yani karşınızdaki insanın cinsiyeti, yaşı, milliyeti, kültürü, rengi, sosyal sınıfı ne olursa olsun hepsinin tek bir ortak merkez noktası var; o da herkesin ortak geçmişi olan "miras"tır. İnsan üst benliğini ne kadar geliştirirse geliştirsin, mutlaka son kararını verirken "temel İlgüdünün" etkisi altında "tercihler" yapar. Burada da bilinmesi gereken en büyük sır, hayatın sadece "tercih"

yapmakla sınırlı olmasıdır. İnsanın gidebileceği son nokta, tercihler ile sınırlandırılmıştır.

İşte bilgisayar sistemlerinin de sırrı buradadır. Sadece basit bir matematik yapısıdır: "0" ve "1". Yani açık ve kapalı. İnsanlar da böyledir. Tercihler yaparlar. Yaparken aynı sistemi kullanırlar. Tercih "0" yani Hayır, "1" yani Evet şeklindedir. Yapılan tercih ya doğrudur ya da yanlış. Bir klavyenin tuşlarına basıyor ve ekranda çeşitli harflerin çıkmasını bekliyorsunuz şeklinde bir kabulden yola çıkalım; ama kötü olan, tuşların üzerinde hiçbir yazı ya da işaret yok. Yani el yordamı ile deneyerek tuşlara basıyorsunuz ve zaman içinde hangi tuşun hangi harfe denk geldiğini öğreniyorsunuz. Biz buna "deneyim" ile öğrenme diyelim. Zaten hayatımıza giren her insanı herhangi bir zaman dilimi içinde deneyimleriz. Ancak bu konumlandırmada karşınızdaki insanı deneyimleyecek kadar zamanınız yok. **Anında** onu etkilemeniz gerekiyor. Tuşlara basacak zamanınız yok. Ya da tuşları deneyimleyecek zamanınız... Keşke hangi tuşın hangi harfe denk geldiğini önceden bilseydiniz, değil mi? Ne kadar güzel olurdu. Bu kitabın da zaten amacı bu. "Sihirli" bir dokunuş ile gelmiş, geçmiş ve gelecek bütün insanların "tek" bir ortak noktasının sırrını size sunuyor. Her kilidi açan bir anahtar gibi bir şey olacak elinizde.

Sosyologlar, psikologlar ve diğer birçok bilim dalının insanları insanın sırlarına ulaşmak için yıllardan beri uğraşmaktadır. Onların davranış biçimlerinin nedenlerini ve nasıllarını araştırmakta, mantıklı bir açıklama getirmeye çalışmaktadır.

Binlerce kitap yazılmıştır bu tür konularda. Size "muhteşem" bir akıl oyunundan bahsetmek isterim.

Derin sırlardan birinin gizemi de bu oyunun içine gizenmiştir. Oyun şöyle:

Bir uçurumun üzerinde iki köprü bulunmakta, uçurumun bir kenarında bir adam beklemektedir. Diğer yanında da o adamın düşmanı olan bir eşkıya... Adam eşkıyaya yakalanmadan köprülerden birini kullanarak karşıya geçmek ister.

Adam karşıda bir eşkıyanın olduğunu bilmektedir. Eşkıya da adamın, karşıda bir eşkıya olduğunu bildiğini bilmektedir. Bu durumda adam eşkıya ile karşılaşmamak için uzaktaki diğer köprüden geçmenin daha uygun olduğunu düşünür. Karşıdaki eşkıya da adamın diğer köprüyü geçiş için daha uygun bulduğunu düşünmektedir. Adam da eşkıyanın, kendisinin diğer köprüyü tercih edebileceğini bildiğini bilmektedir. İşte bu döngü sürer gider.

Bu hikayeyi anlatmamın nedeni şudur: Karşınızdaki sizin bildiğinizi bilmektedir, siz de karşınızdakinin sizin neler bildiğinizi bildiğini bilmektesinizdir. Bu durumda kim, kimi "anında" etkileyebilir.

Hayat her an bir karşılaşmadır ve her karşılaşmada, konunun içeriği ne olursa olsun bir pazarlık söz konusudur. Her karşılaşmada taraflar birbirleri ile bir şeyleri takas eder. Takas sırasında her zaman biri diğerinden daha kârlı çıkar. "Kazan-kazan" diye bir sistem yoktur, zaten olamaz da. Bu masal sadece hep kazananların, hep kaybedenlere teselli olsun diye ortaya attığı bir şekerlemeden ibarettir.

Örneğin; belli bir fiyatı ya da ücreti olan bir işi yapmaktasınız. Bu işin bir maliyeti var. Karşınızda da patronunuz ya da bir müşteriniz var. Ancak durum başlangıçtan farklı bir durumda. Ya maliyetler arttı ya da hayat pahalılaştı ve

siz bu ürünü ya da işi daha yüksek bir fiyata yapmak durumundasınız. Aksi takdirde "hayat kaliteniz" düşmek zorunda kalacak. Diğer yandan, karşınızdaki de bu durumun farkında. Fiyatı her an kendisine yansıtacağını biliyor. İşte bu bir karşılaşmadır.

Burada bir ikilem, bir dilemma ile karşı karşıya kalırsınız. Eğer fiyatı yükseltirseniz, işi sizden alabilirler, bu durumda işsiz kalırsınız. Diğer yandan siparişi veren kişi ya da patronunuz işi sizden alacakmış gibi durmakta. Onun hareketlerini izliyorsunuz. O da sizin hareketlerinizi izliyor, paraya ya da o işe ne kadar ihtiyacınız olduğunu anlamaya çalışıyor.

Örnekler çoğaltılabilir. Bir kadından hoşlandınız. Onun sizin için çok farklı ve değerli olduğunu ona hissettirmek için bütçenizi de zorlayarak pahalı bir pırlanta takı almak istiyorsunuz. Diğer yandan, yine bir ikilem içine düştünüz. Ya yüzüğü aldıktan sonra sizden ayrılırsa?.. Kadında da aynı ikilem gerçekleşir. Yüzüğü kabul etmekle fazlasını da kabul etmiş sayılır ve yükümlülük altına girerim diye düşünebilir.

Hatta bu örneklemeyi sevgi sözcüklerine kadar götürebiliriz. Birine kolayca "seni seviyorum" diyemeyiz. İkilem "ya o beni sevdiğini söylemezse" şeklinde olur. Eğer siz "seni seviyorum" dedikten sonra, o "ama ben seni sevmiyorum" derse bu karşılaşmada siz kaybetmiş olursunuz. İşte bilinçaltının en derin yerlerinde, yani "Temel İçgüdü" dünyasında insan bu endişe ve korkular ile yaşar.

İlk insan da benzer çelişkileri yaşamıştır. Av hayvanına saldırmak, onu öldürmek ve karnını doyurmak ister; diğer yandan ya o beni öldürürse diye düşünür. Ama insan ırkı bu zamana kadar gelmeyi her şeye rağmen başarmışsa, demek ki,

"Temel içgüdüleri" ona doğru yolu göstermiştir. Yani günümüz modern insanı da bilincinin derinliklerinde bu hislerle hareket eder. Her karşılaşmada onu harekete geçiren, tercihlerini yaparken kullandığı hisler tamamen "Temel İçgüdü" ile ilgilidir.

İnsan karmaşık bir makinedir ama bu makinenin tek bir sırrı vardır: "Temel İçgüdü"

İnsan bir bilgisayar programı gibi belli kodlarla düşünür ve biz buna önyargı deriz.

Önyargı için her zaman insanlar olumsuz şeyler düşünür. Gerçekte önyargı son derece olumlu ve gereken bir şeydir. Önyargısı olmayan insanlar ya yeteri kadar akıllı, karakterli ve ilkeli değildir ya da onları yöneten sadece günlük veri akışlarıdır. Bu durum, rüzgarda amaçsızca savrulmaya benzer. İnsan denilen programın nasıl çalıştığını bilirsek ona ulaşmakta da kolaylık elde ederiz. Çeşitli bilgisayar programları vardır. Grafik, tasarım, hesap, oyun vesaire. İnsanlar da onlar gibidir ya da onlar da insan gibidir. Biz bu programlara "software" kültür kodları diyelim. İşte her insanı birbirinden farklı yapan, bu kültür kodlarıdır. Bazı kültürlerde ölüme sebebiyet verecek bazı davranışlara başka kültürlerde aldırılmazlar bile. Her bölgenin gelenekleri, anlayışları, mentaliteleri vardır. Bu durumda her çeşit insana ulaşmak için ayrı ayrı kültür kodlarını öğrenmemiz gerekirdi. Bu da yetmez, daha mikro durumlar da söz konusudur. Bir insanın psikolojik geçmişi o insanın kararlarında son derece etkili olur. Hayatı yoksulluk ve sıkıntılar içinde geçmiş

ve sonrasında zengin ve başarılı olmuş bir insanla, doğduğu günden beri zenginlik içinde yaşamış ve halen zengin olan iki insan arasında derin farklar vardır. Doğduğu günden beri ailesi tarafından şımartılmış, son derece güzel ve güzel olduğu için hayatının her döneminde erkeklerin ilgisini üzerine toplamış, onlar tarafından şımartılmış bir kadın ile hayatı boyunca, yeterince güzel olmadığı için mücadele etmek zorunda kalmış bir kadının davranışları arasında da uçurumlar vardır.

İşte üst kültürü, psikolojik geçmişi ne olursa olsun, herkesi bir arada tutan ve ne olursa olsun, herkesi aynı şekilde hareket ettiren o muhteşem gücün adı yine "Temel İlgüdü"dür.

İnsanı yöneten "Temel İlgüdülerdir" Ya da tek referans odur

Öyle olmasaydı, bazı insanlara saçma gelen birçok şey yapılmamış olurdu. Bir düşünün, bir insanı bütün tehlikeleri göze alarak bir yerleri keşfetmeye iten güç nedir? Bir insan neden Everest Tepesine çıkar? Bir insan neden bütün hayatını bir davaya adar? Bir insan neden bilinmeyen yerlere bir gemi ile açılır? En önemlisi, bir insan neden merak eder?

Bunların tek nedeni "Temel İlgüdünün" gücüdür. Peki modern insan bundan farklı mıdır? Elbette değil. Yüzlerce yıl önce denizlere korkusuzca açılan kaşifler sadece ganimet ve altın peşinde miydi? Hayır. Geride büyük bir isim bırakmak için. Dahası, karşı koyamadıkları "Temel İlgüdülerini" vardı. Modern insan da böyledir. Daha farklı alanlarda

bile olsa, karşılaşmadan kaçmak değil, karşılaşma ile karşılaşmak ve onunla boy ölçüşmek istemektedir. Bundan dolayı ölümcül yarışlar -Formula 1 gibi- ve ölümcül meslekler vardır. Bir yengeç gemisi ile Alaska'da avlanan onlarca insan vardır. Ve genellikle her iki sezonda bir, bir gemi mürettebatı ile birlikte dalgalara yenik düşer. Bugüne kadar yüzlerce kayıp verdiler ama onlar derin ve soğuk sularda, fırtınalarda ölüme meydan okuyarak avlanmaya devam ediyorlar. Her bir balıkçının kazandığı ise iki haftalık bir sezon için yaklaşık 20 bin dolar. İyi para ama hiçbir tehlike altında olmadan bu paranın daha çoğunu daha kısa zamanda kazanabilecekleri meslekler var. Ama onlar avlanmaya devam ediyorlar.

Bunun nedeni, "Temel İğgüdüdür".

İnsan psikolojik bir varlıktır

İnsan saf bilinçtir ve saf bilinç de modern insanda onun psikolojik bir varlık olduğuna işaret eder. En hafifinden en ağırına kadar her türlü etkileşim ya da karşılaşma mutlaka insan ruhu üzerinde tesir eder. Dahası, bedeni ile tam bir etkileşim içinde olan insan son tahlilde kaçınılmaz olarak bedeninin handikaplarını ruhunun üzerinde hisseder.

Kimisi sıcak havadan hoşlanmaz, kimisi hoşlanır, kimi denizi sever, kimi sevmez. Kimi kenti sever, kimi köyü... Yani iklim koşulları, çevre bedenimizi, dolayısıyla da ruhumuzu etkiler. Birinin sıcak bir gülümsemesi bizi rahatlatır. Çok sayıda etken vardır ruh dünyamızda rüzgarlar gibi esen. Öyleyse insan komponent ve homojen bir yapıda değildir ve farklı koşullarda aynı insan farklı davranışlar gösterebileceği gibi,

aynı koşullarda farklı tepki de gösterebilir. Mutlu ve mutsuz olmak an meselesidir. Bir duygudan bir başka duyguya açıklanamaz bir şekilde geçmek her zaman mümkündür. Böylesine karmaşık bir yapıda dağlar gibi sağlam kalan ve asla değişmeyen, sabiti her zaman mevcut kalacak olan, diğer her şeyi, ruhsal konum ve diğer etkenleri rüzgarlar gibi üzerinden aşkırtan o büyük kalıcı, kadim ve eşsiz kuvvet elbette "Temel İçgüdülerdir."

İnsan parapsikolojik bir varlıktır

İnsanın nasıl parapsikolojik bir varlık olduğu konusuna gelmeden önce parapsikolojinin ne olduğunu tanımlayalım. İnsan normal koşullarda dünyayı beş duyu organı ve beş hal ile algılar. Ayrıca insan doğal koşullara bağımlı bir şekilde yaşamak zorundadır. Bunların arasında manyetik alanlar, yer çekimi ve benzeri durumlar vardır. Bunların, yani normal fizik koşullarının dışında kalan algılamalara ise parapsikoloji denir. Parapsikolojinin devamı ise metafiziktir. Parapsikoloji ruhsal haller ve algılamalarla ilgilidir, metafizik ise normal fizik koşullarının dışında kalan hallerdir. Bunların neler olduğuna bir bakalım.

Kehanet, durugörü, sezgi, telepati, ruhlarla temas, gaipten sesler gibi durumlar parapsikolojinin alanına girerken, telekinezi, teleportasyon gibi haller de metafiziğin alanına girer. Suyun üzerinde yürüme, yer çekiminde kurtulma, duvarlardan geçme, maddeyi düşünce gücüyle hareket ettirme, aynı anda birden fazla yerde bulunma metafizik güçlerle yapılır.

Bu durumu basitçe şöyle anlatalım: İnsan bir zamanlar, çok eski zamanlarda zaten bu güçlere sahipti. Bu değerler,

yetenekler ve güçler binlerce yıl önce insanoğlunun normal işleri arasındaydı. Bu güçleri günlük hayatında kullanırdı, zaten bu güçlerle doğardı. Ancak sonradan bir şeyler oldu ve bu güçlerini yitirdi, bir şekilde bu güçleri kaybıldı. Belki de içinde bir yerlerde kaldı. Bu değerler insanın "yitik" değerleridir, yitik malıdır ve insanın kuantum yapısının içinde tohum şeklinde hâlâ bulunmaktadır. Yani kökü bizde. Bundan dolayı insan parapsikolojik bir varlıktır. Çoğu zaman, zorlu karar anlarında, kişi bilerek ya da bilmeyerek bu yeteneklerinden yararlanır. Sezgi kullanmak bunların en bilinenlerinden biridir.

Parapsikoloji insanın "Temel İçgüdöleri"ndendir.

İnsan mistik bir varlıktır

15

Mistisizm nedir? Kendi varlığının nedenini sorgulayan insan, sonunda kendi varlığını daha yüce bir varlığın kurallarına götürür. Buna mistisizm denir. Kökenleri insanlık tarihi kadar eskidir. İnsan tatmin edilemez bir merak ile her türlü mantıksal açıklamanın bile karşısında durarak mistisizme inanır. Uğurlar, fallar, dilek ağaçları, uğursuz yerler, lanetler, soyut varlıklar gibi şeylerin tamamı mistisizmin içindedir. İlkel insanın mistik olmasında bir sorun yoktur. O her şeyden korkar, sığınacak bir alan arardı. Bu da elbette mistik durumlar olurdu. Modern insanın derdi ne o zaman? Bir yandan uzayın derinliklerine giderken, diğer yandan fala inanıyor. Bir yandan bilgisayar gibi devrimler yaparken diğer yandan dilek ağaçlarına çaput asıyor. İşte biz buna "Temel İçgüdünün" gücü diyelim.

Eğer insan ırkı 50 bin yıl daha yaşasa ve gezegenler, yıldızlar arası seyahatler bile yapacak duruma gelse yine de bu mistik olma özelliğini yitirmez. Yine lanetler, uğurlar, nazarlar gibi şeylerle ilgilenir.

Mistik duygular "Temel İçgüdülerdir"

İşte insanın sırları bunlardır. Bu sırları çözdüğünüz ve buna göre davrandığınız zaman karşınızdaki, etkilemek istediğiniz insanı ANINDA etkilersiniz.

Zaten anında, ilk göz temasında karşınızdakini etkileyemediğiniz anda başarı oranınız hızla geometrik olarak düşmeye başlar. Siz karşınızdakine "Sekiz Dakikada" sekiz dakikada evet dedirtmeye çalışırken siz kendiniz bir dakika içinde onun etki alanına girebilir ve siz ona "evet" demek orunda kalırsınız. "Ava giderken, avlanmak istemiyorsanız, "Anında Etkileme" yöntemini kullanmanızı tavsiye ederim.

"Hitler Tipi" mistik etkileme

Hitler ve onun propaganda grubu insanın temel içgüdülerle hareket ettiğinin farkındaydı ve sistemini bu şekilde geliştirmişti. Kitleler milyonlarca kişiyi tarif eder ama gerçekte onlara hitap edildiğinde her bir kelime tek bir kişiye ulaşır. Her bir kulak ayrı ve kendine dinler. Kitleye hitap etmek gerçekte tek kişiye hitap etmekle aynıdır.

Hitler insanları "Anında" etkilemek için "Temel İçgüdü" nasıl kullandığını şu sözlerle anlatmaktadır:

"Bana şaşırıyorlar; nasıl oluyor da bu adam, kalabalıklar üstünde bu kadar başarılı oluyor diye. Bir rastlantı mı yoksa kitlelerin

mantık eksikliği mi? Aldanıyorlar beyler, bu bir tekniktir. Kitle kendi eleştiri organlarına sahiptir ama bu organlar, bireyde olduğu gibi işlemezler. Kitle içgüdülerine tabi, bir hayvan gibidir; mantık ve yargıdan yoksundur; ben onların ilkelliğine dokunmadım ve hareket ettirdim, işte bu ilkel güç bir doğa gücünün dayanıklılığıdır."

Burada insan "Temel İçgüdüden" açıkça söz etmektedir. İnsanları yönetenin içgüdüleri olduğunu açıkça söylemektedir. Ve bu bir tekniktir aynı zamanda. Yani öğrenilebilir. "Anında" etkilemek için gerekli olan, karşınızdakini mutlaka ve kesinlikle mantık ve yargı çizgisinden çıkarmanızdır.

TEMEL İÇGÜDÜ

Her zaman var olmuş ve her zaman var olacak büyük sır, "Temel İçgüdü". Onun sırrını çözdüğünüzde herkes karşınızda defalarca okunmuş, defalarca seyredilmiş bir kitap gibi olacak. Onunla ilk kez karşılaşılıyor olsanız bile o sizin için deneyimlenmesi gereken bir sır değil, zaten çoktan elde edilmiş define gibi olacak. Peki bunu nasıl yapacaksınız?

Bu kitabı okumaya devam edin. Öğreneceksiniz.

Anlam kaydırma

Bilinen her şeyin insan hafızasında bir karşılığı ve değeri vardır. Bunlar çoğu zaman bilinç altında çağrışımlar şeklinde akar. Örneğin; çoğu insan "limon" kelimesini sadece duysa bile ağında bir "ekşime" hisseder, limon tadını algılar. Bedenimiz de bu şekilde hareket eder, bir şeyi elimizle zorlayarak

yaparken, ağızımı ile mimik yaparak o hareketi destekleriz. Gözleri kısmak, gözleri açmak gibi hareketler... Her şeyin insan hafızasında bir karşılığı vardır ve insan da bir şekilde o her şeyin birimlerine bir tavır geliştirmiştir.

Onun ezberini bozmak için bilinenin anlamını kaydırmak ile işe başlamanız gerekmektedir.

Mantık çerçevesinden çıkarma

Yargı dinamiklerinden koparma

Hitler konuşmasına şu sözlerle devam ediyor:

"Toplum bilimcilere göre kitleleri uyuşturmak gerekir, onlar devamlı bir uyusukluk içinde tutulmalıdır. Ben ancak onları bu uyusukluktan çıkardığım zaman kullanabilirim. Kitle ancak, tutucu bir hale getirildiğinde kullanılabilir."

Birey için de aynısı söz konusudur. Tutuculuk insanın "Temel İğgüdü"lerinden biridir. Tutuculuk deneyimlere sıkı sıkı bağlı olma, aynı amanda test edilmiş, denenmiş sistemlere bağlı olmak anlamına gelir. Birey, yani insan bu durumda kendini "Emniyet ve Güven" içinde bulmak hissinden uzaklaşmamaya çalışır.

Karşınızdaki kendini

emniyet ve güven içinde hissetmelidir

Hitler konuşmasına şu sözlerle devam etmektedir:

"Kitlenin önüne makul fikirler ve mantıklı kanıtlarla çıktığım zaman beni anlamıyorlar ama işlerine gelen duyguyu tahrik ettiğimde hemen izliyorlar."

İnsanlar her zaman ya da çoğu zaman adalet duygusu ile hareket etmez. Bu da temel içgüdülerden biridir ve varlığını sürdürebilmek için çoğu zaman işlerine geleni tercih ederler.

Karşınızdakinin işine gelen duyguyu besleyin

Hitler konuşmasına şu sözlerle devam eder:

"Eminim ki, kitle etkileme sanatında kimse benimle rekabet edemez, Gobbels bile... O bir hesap ve hile adamıdır, o kadar. Kitle ne kadar büyürse, id o kadar kolaylaşır; toplumsal sınıfların artması, bireyselliğin azalıp kitleselleşmesine neden olur. Aydınlardan uzak olun, onlar bugün sizi bir konuda desteklerken, yarın tersini yaparlar. Ama kitle oluştuğu zaman, söylediğiniz her şey kalıcı olan hipnotik bir etkidir, önemli olan irademi kabul ettirmemdir; bu psiko-biyolojik bir olaydır."

Hitler sözlerinin bu bölümünde iki önemli olaya dikkat çeker: insana iradenizi kabul ettirmek ve karşınızdakini hipnotize etmek. Bu her iki durum da insanın "Temel İçgüdüleri" ile ilgilidir.

Bir insana iradenizi nasıl kabul ettirebilirsiniz? Ya da ettirebilir misiniz? Evet, bunu yapabilirsiniz. Çünkü zaten "Temel İçgüdüleri" ile hareket etmekte olan insan iki davranıştan birini yapar; ya kendi iradesini karşısındakine kabul ettirir ya da karşısındakinin iradesini kabul eder. Bunun ortası yoktur. Eğer birine kendi iradenizi kabul ettirmemişseniz, açığı onun iradesini kabul etmiş olursunuz.

Her karşılaşmada mutlaka bu gerçekleşir. Her karşılaşmada kuralları taraflardan biri koyar, diğeri bunu kabul etmek zorunda kalır. Buna iradenin kabul ettirilmesi diyebiliriz.

Hipnotik etki de bir "Temel İçgüdü" işlemidir. Çok eskilerden ve derinlerden gelir. Bütün mistik kabullerin tamamı hipnotik etki altında olur ve çoğu zaman bu görsel ve işitsel iletişimde bir tarafın diğere "Temel İçgüdü" hareketine geçirecek efektleri yansıması ile olur.

İnsan para-biyolojik bir varlık derken, Hitler'in insanın önemli sırlarından birine vakıf olduğunu kolayca anlarız. Genlere kaydolmuş olan davranış bilgileri para-biyolojik durumu kolayca açıklamaktadır.

*"Karşınızdakini 'Anında' Etkilemek İçin
Onu İradeniz Altına Almalısınız"*

*"Karşınızdakini 'Anında' Etkilemek İçin
Hipnotik Etkiyi Kullanın"*

Hitler konuşmasına şu sözlerle devam etmektedir:

"Yabancı fikirler rakiplerinin elektrik alanına yerleşirler ve hastalık belirtileri başlar. Artık önemli olan, direnişi kırmaktır; işte o zaman zehirlenmenin yarattığı yıkımı artırmak en iyi yöntemdir. Buna, manevi zehirlenme diyebilirsiniz..."

Danzig Krizi konuşmasından...

Bu sözlerde ne önemli ifadelerden biri "Elektrik Alanı" kavramıdır. Bu da insanın manyetik etki altında hareket ettiğini göstermektedir. Manyetik alan, insanın alışık olduğu konum olarak tarif edilebilir. Ya da insanın "ezberi" şeklinde

değerlendirilebilir. Bu durumda farklı şeyler bu elektrik alanına yerleştirildiğinde "direnış" kırılır.

Önyargılar, "Temel İçgüdü" direniş alanları kabul edilir ve size düşen de bu direniş kırıktır. Yoksa her karşılaşmada olduğu gibi, taraflardan biri diğ erinin elektrik alanına zaten müdahale etmektedir.

Direnışı kırın

Yukarıda italik harflerle tanımlanmış davranış modellerini ayrıntılarla açıklamaya geçmeden önce insanı ve beynini "bilimsel" modellemeler içinde inceleyelim. Böylece harekete geçmeden önce neyle uğraştığımızın farkına varalım.

Beyin Nedir, Nasıl Çalışır?

Peki bir beynin diğ erinden farkı ne? Önce iki cinsiyet arasındaki farka değ inelim. Danimarka'da yapılan bir araştırmaya göre, erkek beyni kadınınkinden ortalama 120 gr daha ağır ve ortalama 4 milyar daha fazla nörona sahip. Ancak hemen bundan 'yani erkekler daha akıllı' sonucu çıkartmayın. Çünkü ağırlığın, beynin kapasitesine herhangi bir etkisi yok.

Örnekleyelim. Ölümünden sonra Einstein'ın beyni özel izin alınarak çıkartılmış ve incelenmiş. Ağırlığının ve büyüklüğünün herhangi bir insanın beyninden farklı olmadığı görülmüş. Aynı durum nöronlar için de söz konusu. Önemli olan bunların sayısı değil, nasıl kullanıldığı.

Özetle, kadınlara yıllardan beri yakıştırılan "saçı uzun aklı kısa" deyimini doğru değil. Gerçek şu ki, kadın ve erkek arasında zeka farkı yok. Fakat kadınların "duygusal zeka"larının daha gelişmiş olduğu ispatlandı. Yoğunluklu olarak da iş ve duygusal ilişkilerde, kadınlar erkeklere göre daha başarılı.

Karşındakini anında etkilemede Duygusal Zeka faktörü

Herkes insanların genel anlamda akıl, mantık çerçevesinde kararlar aldığını düşünmektedir. Ya da ikilem içinde kaldığında bir insan mutlaka daha önceki bilgiler çerçevesinde kendisi için en doğru olan kararı almaktadır. Bu, gerçekten de böyle midir?

22 Kişisel Gelişim çerçeveli çok sayıda kitap bulunuyor. Neredeyse her biri, bir yemek tarifi niteliğinde adım adım sizi başarıya götürecek davranış şekillerini listeler. O halde buna rağmen neden başarı ve etkileme konusunda insanlar hâlâ ciddi sıkıntılar yaşamaktadır? Bunun nedeni olarak, insanların duygusal zekalarını kullanmadıklarını rahatlıkla söyleyebiliriz.

"Karşındakini anında etkileme" konusunda sizlere ilginç bir hikaye anlatmak isterim. Bu olay gerçekten de bir tesadüf şeklinde olsa da gözlerimin önünde gerçekleşti.

Olay şu:

Bir gün, değerli bir profesör arkadaşımı makamında ziyaret etmeye gitmiştim. Arkadaşım bazı aile sıkıntıları yaşıyordu o günlerde. Karısı ile boşanma aşamasına gelmişlerdi. Daha doğrusu karısı onu terk edip gitmişti. Arkadaşım için bu durum neredeyse bir yıkım halindeydi. Ne yapacağını

şaşırmış bir durumda karmaşık duygular içerisindeydi o sıralar. Çünkü karısını çok sevdiğini, ona çok bağlı olduğunu düşünüyordu. Onsuz yaşayamayacağına inanıyordu. Diğer yandan da ev düzeni gerçekten de çok bozulmuştu. Hayatla baş edemez hale gelmişti. Ne doğru dürüst yemek yiyebiliyor ne de temiz kıyafetler giyebiliyordu. Bir taraftan karısını çok istemesine rağmen hâlâ gurur yapıyor ve kendini haklı çıkarmak için çeşitli davranışlarda bulunuyordu. Hayatı bir kaosa dönmüştü. Ancak yine de özel sıkıntılarını iş hayatına yansıtılmamak için büyük çaba gösteriyor ve her gün okuluna düzenli olarak gidiyor, derslerini veriyor, sınavlarını yapıyordu.

Ona manevi destek verebilmek için o gün öğlenden sonra, onu okulundan alacaktım, birlikte yemek yiyip dertleşecektik. Buna ihtiyacı olduğunu düşünüyordum.

Odasına girdiğimde, bu son yıkıcı durumun etkisinin orada da sürdüğünü gördüm. Oda çok dağınıktı. Kısa bir süre sohbet etmiştik. Tam çıkmak üzereyken kapı çalındı ve profesör arkadaşımın öğrencilerinden biri içeri girdi. Bu genç kızın bir derdi vardı. Kendisine göre büyük bir derdi... Çeşitli nedenlerden dolayı ödevini hazırlayacak zaman bulamamıştı. Ağlayarak sıkıntısını profesöre anlattı. Ödevini yetiştirememişti ve uzatma istiyordu. Yoksa koca bir yılı kaybedecekti genç kız. Ben profesör arkadaşımın onu anlayışla karşılayacağını ve onun için zaman vereceğini düşündüm; çünkü benim arkadaşım son derece merhametli bir insandı. Hele karşısında ağlayan, sıkıntıları olan bir genç kıza mutlaka yardım ederdi. Ama düşündüğüm gibi olmadı. Profesör arkadaşım pencereye yaklaştı, pencereden dışarıya kızgın güneşe bakmaya başladı. Hiçbir şey söylemiyordu. Diğer yandan genç kız öğrenci titreyerek ayakta profesörün kararını bekliyordu. Birden arkadaşım geri döndü

ve çok sert sözler söyleyerek kızı azarladı. Gerçekten de dehşete düşmüştüm. Ondan böyle bir davranış beklemiyordum. Genç kıza söylediği sözler şöyleydi:

“Dinle genç bayan; bu yaptığın büyük bir disiplinsizlik, kendi yaptığın hatanın bedelini başkalarına ödetmek istiyorsun. Buna hakkın yok. Asla da olmamalı. Sana yeterli zaman verilmişti ama sen ne bu zamana ne de bana saygı gösterme gereğinde bulundun. Kararını verdin ve ödevini yapmadın. Bu kararın neticelerine de katlanmak zorundasın. Senin kendi hatanın bedelini neden ben ödeyeyim? Şimdi gidecek, bir sonraki sınavı bekleyeceksin. Kurallar vardır ve bu kurallara sen de uyacaksın.”

Genç kız korku içinde titreyerek ve ağlayarak odayı terk etmişti. Anlattıkları gerçekten de insanı etkileyecek şeylerdi ama profesör arkadaşım onun mazeretlerini umursamamıştı bile. O kızın bir dönem kaybetmesi umurunda bile olmamıştı. Ona bir şeyler söylemek istedim ama o anda çenemi tutmam gerektiğini anlayarak sustum. Bu onun işiydi ve bildiği gibi davranmak onun hakkıydı. Benim için doğru olan, onun için olmayabilirdi. Yaşanan bir trajik an olmasına rağmen yine de başkalarının işine karışmamak gerekirdi. Ben de öyle yapmış ve susmuştum.

Arkadaşım da herhangi bir açıklama gereği duymadan, hiçbir şey olmamış gibi hazırlanmaya devam etmişti. Kaderin cilvesine bakın ki, birden hava kararmış, yağmur başlamıştı. Bu sağanak cama sert darbelerle vururken kapı tekrar çalındı. Bu kez içeri başka bir öğrenci kız girdi. Genç kız sakın bir sesle konuşmaya başladı. Söze önce özür dileyerek girdi, son derece rahat bir şekilde derdini anlattı. Onun da istediği diğer kızla aynıydı. O da ödevini bitirememiş ve uzatma istiyordu. Genç kız hiçbir mazeret göstermemişti.

Arkadaşımınla arasında şöyle bir konuşma geçti:

- Neden ödevini zamanında bitiremedin?
- Belli bir nedeni yok profesör, sadece kendimi iyi hissetmedim. İçimden yazmak gelmedi.
- Anlıyorum ama yine de zaman bulmalıydın. Sana uzatma verebileceğimi düşünmemeli ve buna güvenmemeliydin.
- Uzatmanın hakkım olduğunu düşünmüyorum. Sadece şansımı denemek istedim. Uzatma verirseniz, şimdi hazırım ve kısa bir sürede bitiririm ödevini. Vermezseniz de beklerim artık bir sonraki dönemi.
- Ne kadar uzatma istiyorsun?
- Bir hafta yeter diye düşünüyorum.
- Gerçekten de yeter mi, zihnen hazır mısın bu kez?
- Evet, hazırım.
- Tamam, sana bir hafta değil on gün süre vereceğim. Ödevini hazırla.

.....

.....

Kız odadan çıkıp gittiğinde artık buna daha fazla dayanamamış ve patlamıştım. Gözümün önünde ciddi bir hak-sızlık ve çifte standart yaşanmıştı. Aynı durumda olan iki genç kızdan biri istediğini almış -hem de fazlasıyla- diğeri ise azarlanmıştı. Öfke içinde bunun nedenini arkadaşşıma sordum. Yanıtı ilginçti, gerçekten de çok ilginç...

"Bilmiyorum, büyülenmiş gibiyim. Yaptığının doğru olmadığını, mantıksız, adaletsiz ve saçma olduğunu biliyorum ama içimden böyle geldi. İlk gelen kıza içimde iyi bir şey hissetmedim. Diğeri ise hissettim. Ben de bilmiyorum."

Kısa bir süre sonra olanları düşünmeye ve arkadaşımın neden böyle davrandığını analiz etmeye başladım. Bütün verileri akıl süzgecimden geçirdim ve gerçekten de çok ilgi çekici bir sonuca ulaştım.

26 Arkadaşım belki farkında değildi ama ilk gelen kız ile karısı arasında bazı benzerlikler vardı. Onun da karısı her zaman her meseleye ağlayarak, sızlanarak yaklaşırdı. Sürekli şikayet eder, sürekli yaygara koparırdı. Kendisini zayıf ve çaresiz, haksızlığa uğramış göstererek, bir şekilde duygu sömürüsü yaparak istediğini elde ederdi. Sonrasında ise o kişiye hiç de adil davranmazdı. Kocasını profesör arkadaşım da onun bu yönünden etkilenmişti. O zayıf ve çaresiz görünen kadın gücünü kuvvetini kazandıktan, yani kendini sağlama aldıktan sonra kocasına büyük bir dalavere çevirmiş ve onu yarı yolda bırakmıştı. Artık kocasına ihtiyacı yoktu, her yönden kendini kuvvetlendirmişti hatta bir de aşığı olduğu söyleniyordu. O yalvaran, o zayıf ve çaresiz kadın gitmiş, yerine otoriter, savaşa hazır bir kadın gelmişti. İlk kız ile arkadaşımın karısı arasında fiziksel benzerlikler de vardı. İkisinin de saçları kısa kesilmişti, ikisi de koyu renk saçları sahipti. İkisinin de boyları neredeyse aynı uzunlukta idi, ikisinin de kiloları benzerdi. Hatta ses tonları bile çok yakındı.

Profesör arkadaşım bir şekilde bilinç altında o kız ile karısı arasında bir bağlantı kurmuş, karısından duyduğu nefreti ondan çıkarmış gibiydi. Karısından nefret ediyordu. Çünkü onun güçlenmesini kendi eli ile sağlamıştı. Şimdi ise kadın kendini yeterince kuvvetli, kocasını da yeterince zayıf gördüğü anda darbesini vurarak gitmişti ve bu gidiş profesör arkadaşımına çok büyük mali yıkımlara da neden olacaktı.

Diğer kız ise çok farklıydı. Arkadaşım o kıza karşı bir yakınlık hissetmişti; nedeni ise bilinç altında onun geleceği sembolize ettiğini düşünmesiydi. Eğer olacaksa, bir sonraki kadını böyle bir şey olmalıydı. Karısının tam tersi karakterde bir. Fiziksel özellikleri de farklı olmalıydı. Arkadaşım ilk gelen kıza kötü davranmakla karısından intikam almıştı, ikinci kıza iyi davranmakla ise geleceğine yatırım yapmış ve umuduna sarılmıştı. Ama resmi bir bütün olarak gördüğümüzde, gerçek sadece şuydu: Profesör açıkça haksızlık, adaletsizlik yapmıştı.

Şimdi düşünün, siz de bu kızlardan birinin yerindesiniz ve birinden bir şey talep ediyorsunuz. O kişinin belli kurallar, mantık ve akıl çerçevesinde karar vereceğini düşünüyorsunuz. Yanılıyorsunuz. Kararlar "Temel İlgüdü" çerçevesinde alınır. Profesör de öyle yapmıştı.

Gerçekte dahası da vardı. Bu gerçeği yıllar sonra anladım. Gerçeğin arkasındaki bir diğer saklı gerçek...

Bu profesör arkadaşımınla çeşitli vesilelerle görüşmeye devam ettim. Beş yıl sonra başka bir örnekle karşılaştım ve gerçekten de dehşete düştüm. Beş yıl önce o odada profesörün verdiği iki farklı kararın karısı ile ilgisi olmadığını bir başka durumla anladım.

Her şey ne kadar da kolay, açık ve basitti. Profesör arkadaşım bilinç altında ilk gelen esmer kıza, nefret ettiği karısı ile özdeşleştirmiş ve ona kötü davranmıştı. Diğer kıza ise iyi davranmıştı, çünkü o kızın hali, onun geleceğini sembolize etmekteydi. Oysa gerçek çok farklı bir şekilde ortaya çıktı, hem de inanılmaz bir şekilde, hiç beklenmeyen bir yerde, hiç beklenmeyen bir kişi tarafından...

O yaz tatilini birlikte değerlendirmeye karar vermiştik. Ben ısrarla Havai'ye gidelim diyordum ama arkadaşım ısrarla Nebraska'ya gitmek istiyordu. Kuzey'de bu soğuk ve sũrekli yağmur yağan yerde ne yapacaktık? Ama onu kıramadım ve peşine takıldım. Nebraska'da Kızılderili kũltũrũnũ incelemeye karar vermiştik. Bir zaman sonra bir şaman bũyũcũ adını gũrdũk. Turistik bir atraksiyon olduğunu dũřũnmũř ve biraz eğlenmek için içeri girmiştik. Ama beklediğimizden fazlası ile karşılaştik o adırda. Kızılderili şaman rahibi bizi bir sũre inceledikten sonra profesũr arkadaşımın bir "yağmur adam" olduğunu sũyledi. Sonra da açıklaması geldi.

Herkesin, her tũrlũ hava ve iklim durumuna gũre halleri vardı. Arkadaşım da "yağmur adam" zelliğini taşıyordu. Yağmurun yağması, havanın serinlemesi onu rahatlatıyor, daha iyi kararlar almasını sağlıyor, onu daha çok mutlu ediyor, daha yaratıcı olmasını sağlıyordu. Bu durum "Temel İgũdũlerden" biriydi. İnsanlığın binlerce yıl olan geçmişinden gelen özelliklerden biriydi ve gen üzerinden modern insana miras olarak bırakılmıştı. Arkadaşım ne yaparsa yapsın sadece "yağmur" ortamında içindeki "Temel İgũdũlerden" kurtulamıyordu. Kararları her zaman bu doğrultuda oluyordu. O anda hemen zihnimden geçmişi geçirmeye başladım. Gerçekten de durum bũyleydi. Arkadaşım çok cazip iş teklifleri gelmesine rağmen Teksas gibi sıcak ve yağmur almayan yerlere gitmekten her zaman kaçınmıştı. Sıcak havalarda, rũzgarsız ortamlarda her zaman rahatsız olurdu. Ne zaman yağmur yağsa gũzleri ışıldardı. Sonra odasında yaşadığımız o "iki ğrenci kız" olayını hatırladım. İlk kız odaya geldiğinde hava sıcaktı ve yağmur yoktu.

İkinci kız geldiğinde ise birden yağmur başlamıştı. Arkadaşım ikinci kıza merhametli davranırken "yağmur"un etkisi altındaydı.

Şaman Kızılderili rahibi açıklamaya devam etmişti. Çeşit çeşit yapılar vardı.

Yağmur insan

Dağ insan

Güneş insan

Rüzgar insan

Su insanı

Kara insanı

Toprak insanı

Deniz insanı

İşte insanların doğa ve iklime bağlı olarak, "Temel İçgüdülerden" kaynaklanan bir durumla davranması ve bir şekilde "üst ben" in mutlaka bu etki altında kalması kaçınılmazdı. Yani akıl ve mantık ile izah edilemeyen durumlarda bunların etkisi vardı.

Yağmur İnsan

Bu tür insanlar gizli asosyal olurlar. İnsanlarla fazla temas etmekten kaçınırlar. Gerçekte aradıkları ise ideal eş ve ideal arkadaşlıklardır. Genelde insanların konuşmaya, paylaşmaya değer olmadıklarını ancak farklı nitelikli insanların da olabileceğini düşünürler. Derin düşünceli adamlardır böyleleri. Soğuk durmalarına bakmayın, eğer ideal bir sohbet ortamı bulurlarsa sizi saatlerce dinleyebilir ya da saatlerce konuşabilirler, yeter ki yüksek değerlerle yoğrulmuş olsun. Her türlü zorlukla mücadele etmeye hazırdırlar. Sıradan olan her şeyden nefret ederler. Onlara ulaşmanın en ideal zamanı, serinlik ve yağmur zamanıdır. Öyle anlarda ona istediğinizi yaptırabilirsiniz.

30

Dağ İnsan

Ağır kanlı ve yavaştır bu insanlar. Çevrelerinde fazla hareket olmasından hoşlanmazlar. Yüksek sesle ya da hızlı konuşan insanlardan uzaklaşırlar. Aldıkları kararın her zaman arkasında olurlar. Bu insanlarla konuşurken son derece ciddi olmanız gerekmektedir. Dahası, bu tür insanlar birine bağlandı mı kolay kolay ondan vazgeçmezler. Onları etkileyen iklim ortamı ise kuru havalardır. Her şeyin dengede olduğu ortamlar severler. Az güneş, az soğuk...

Güneş İnsan

Bu insanları yazın bir kumsalın üzerine, güneşin altına koyun gidin. En mutlu oldukları yer orasıdır. Bunun dışında kalan her şey onları bunalıma sokar. Serin hava, rüzgar, yağmur, kar, çamur bu insanların dengesini bozar. Onlara ulaşacağınız ideal yer, güneşin altıdır.

Rüzgar İnsan

Sadece esintiler altında mutlu olan bu insanlar, diğer herhangi bir zamanda kendi döngü çarklarının dışında kalmazlar. Onları oradan oraya sürükleyen bir esintiye her zaman ihtiyaç duyarlar. Ruh ve karakterleri de rüzgarla ve esintiyle şekillenir. En açık oldukları an, rüzgarla buluştukları andır. Bedenlerinde serin bir esinti duymadan rahat edemezler.

Su İnsanı

Bu insanlar mutlaka suyu görmelidir. İçine girmese bile su ile göz teması yapmalıdır. Deniz, göl, dere, ırmak manzarası için canlarını bile verirler. Deniz görmeyen bir yerde çalışmaktansa yarı ücrete deniz gören bir yerde çalışmaya hazırdırlar. Bu insanları mutlu etmek istiyorsanız ya da onların "eşref saatini" yakalamak istiyorsanız, isteyeceklerinizi deniz kenarında isteyin.

Toprak İnsanı

Bu insanlar ağaçlar gibi toprağa bağlıdırlar. Kendilerini en emniyette hissettikleri yer, toprakla temas ettikleri yerdir. Parklarda dolaşmayı severler. Çıplak ayakla çimlere basmayı, toprakla oynamayı... Son derece cesur insanlardır ama topraktan uzaklaştıkları zaman, yani havadayken ya da denizdeyken çocuk gibi korku içinde olurlar.

Deniz İnsanı

İnsanlar neden gemici olur düşüncesinin yanıtı bu tür insanlardır. Özgürlük duygusunu ancak ufuk çizgisini gördükleri zaman yaşarlar. Bu tür insanlara ulaşmanın yolu

ise onların özgürlük duygusuna hitap etmekten geçer. Sürekli düşler kurarlar, hayal dünyası geniştir bu tür insanların. Karada hiç rahat etmezler ve hep gitmek isterler. Hayatları gelmek ve gitmek üzerine kurulmuştur. Bir yerde uzun süre kalmaktan sıkılırlar.

Bir de saatlerle ilgili açıklama yapmıştı:

Zamanı altı dilime bölmüştü Şaman rahibi:

Gün doğumu, ışık yağmuru, güneş izi, gün düşüşü, erken karanlık, geç karanlık.

Herkesin en rahat ettiği ve en açık olduğu zaman anları vardır. Acaba siz ve karşınızdaki bu anların hangisinde en açık durumdadır? Bunu bilmek size çok yararlı olacaktır.

Meseleye bilimsel yaklaşım

Duygusal Zeka

Dikkate alınması gereken önemli bir fenomen!

Eskilerde sadece matematiksel zekadan söz edilirken, duygusal zeka bilimin henüz el attığı bir alandır. Ancak duygusal zekanızı kullanarak karşınızdakini anında etkileyebilirsiniz.

Beyin kullanımı konusunda kadın ile erkek arasında birtakım farklılıklar var. Örneğin kadınlarda, beynin sağ bölümü baskınken, erkeklerin sol bölümü daha kuvvetli. Kadınlar kavrama, sentez yapma, hayal gücü, sanatçılık yeteneği, tutku, nefret, kin gibi duyguları daha yoğun yaşayabilirken; erkekler matematik, analiz yapma, planlama, kontrol etme, örgütleme, mantık, eleştiri gibi konularda daha başarılı oluyor.

Kalın yazılmış olan bölüme dikkatinizi çekmek isterim. Hepsi de insanın kendisi kadar eski olan duygulardır ve "Temel İçgüdüler" kavramının içinde değerlendirilebilir.

Bazı beyin hücreleri başkalarının aklından geçenleri okumamızı sağlıyor. DNA'ların biyolojinin yapıtaşlarını oluşturması gibi bu 'ayna' hücreler de psikolojinin yapıtaşlarını oluşturuyor. Çocuk, annesi eline bir oyuncak alıp *yanına oturunca gülümser; çünkü bilir ki annesi onunla oynayacaktır.*

Erkek, şiddetli bir tartışmadan sonra karısının araba anahtarlarını alıp çıktığını görünce *irkilir; çünkü karısının bu kez gerçekten onu terkettiğini anlar.* Hastabakıcı, serum takmak için yaşlı hastasının damarını ararken *rahat değildir, çünkü iğnenin, hastasının canını acıttığını bilir.*

Bütün bu insanlar, karşısındakinin ne düşündüğünü nereden biliyorlar? Onların duygu ve düşüncelerini nasıl okuyorlar? *Çocuk niçin annesinin evi terkedeceğini, erkek ise karısının onunla oyun oynayacağını düşünmez?*

Başkalarının aklından geçenleri "okumayı", herkeste bulunması gereken doğal bir yetenek olarak ele alırız. Ne var ki psikologlar, felsefeciler ve sinirbilimciler insanların, karşısındakilerin davranışlarından anlam çıkartma, duygularını okuma yeteneğinin altında henüz *gizini koruyan bir yön bulunduğunu düşünüyor.* Son günlerde İtalyan sinirbilimcilerinden oluşan bir ekip bu doğrultuda çok önemli bir adım attılar.

Parma Üniversitesi'nden Vittorio Gallase, Giacomo Rizolatti ve meslektaşları, düşünceleri okuma bağlamında yürüttükleri çalışmalarda *yepyeni bir sınıf nöron tespit ettiler. Bu nöronların harekete geçmesi için kişinin spesifik bir işi gerçekleştirmesi gerekiyor.*

Nöronlar, başka bir yönleri ile daha ilgi çekiyor. Nöronlar bir başkası da aynı işi yaptığında faaliyete geçiyor. Bilim adamları bu son özelliklerinden dolayı bunlara "ayna" adını verdi; çünkü nöronlar diğer insanların davranışlarını olduğu gibi yansıtıyor veya simüle ediyordu.

Bugün pek çok sinirbilimci, aralarında insanların da olduğu gelişmiş primatlarda bu nöronların başkalarının niyetlerini anlama konusunda çok belirleyici bir rol oynadığını düşünüyor. Gallase, "Ayna nöronlar toplumsal yeteneklerimizi açıklayan mozaığın çok önemli bir parçası olabilir" diye konuşuyor.

California Üniversitesi'nden Vilayanur Ramachandran, işi daha da ileri götürerek, ayna nöronların, insanın evrimine de ışık tuttuğuna inanıyor. Dil ve kültür konusu başta olmak üzere insan olmanın temelinde bu nöronların yattığını ileri süren Ramachandran şöyle konuşuyor: "DNA'lar biyoloji için ne anlama geliyorsa ayna nöronlar da psikoloji için aynı anlama geliyor. Bunlar birleştirici bir çerçeve oluşturmakla kalmıyor, aynı zamanda bugüne dek bilinmezliğini korumuş olan pek çok zihinsel yeteneği açıklamaya yarıyor."

Gallase ve ekibi, 1990'lı yılların başlarında, makak maymunlarının beyinlerindeki nöronların faaliyetlerini kaydetmeye başladığında neye soyunmuş olduklarını bilmiyorlardı. Maymunların beyinlerinde, adına F5 dedikleri bölgedeki sinir hücrelerinin yaydığı sinyalleri izlemekle işe başladılar.

F5, planlama ve hareketten sorumlu premotor korteks adı verilen geniş bölgenin bir kısmını oluşturur. Birkaç yıl önce aynı bilim adamları F5'deki nöronların, hayvanların belirli bir amaca yönelik davranışlarda buldukları zaman tetiklendiğini keşfetmişlerdi. Bunlar genellikle, nesnelere tutup

kaldırmak, ısırarak gibi el ve ağız yoluyla gerçekleştirilen davranışlardı.

F5 hakkında daha fazla bilgi toplamak isteyen bilim adamları, maymunlara kuru üzüm, elma dilimi, kâğıt ataşı, küp ve küre şeklinde nesnelere sundular. Çok geçmeden ilginç bir olaya tanık oldular. Deneyi yapan kişinin eliyle bir nesneyi tutup kendisine yaklaştırmasını izleyen maymunun beyininde bir grup F5 nöronunun devreye girdiği görüldü. Fakat aynı maymun bir tepsinin içinde aynı nesneyi gördüğü zaman hiçbir değişiklik olmadı. Maymunun kendisi nesneyi tutup kaldırdığı zaman aynı nöronlar harekete geçti. Böylece anlaşıldı ki bu nöronların görevi, spesifik bir nesneyi tanımak değil.

Tüm nöronlar işbaşında

Nöronlar, reaksiyon gösterdikleri konu üzerinde epey telaşlı bir görünüm sergiler. Deneyi yapanın eliyle kuru üzümü tepside alması üzerine harekete geçen nöronlar, deneyi yapanın bu üzümü parmağı ile açtığı çukura bırakması karşısında herhangi bir reaksiyon vermez. Aynı nöronlar, deneyi yapanın eline bir elma dilimi almasıyla yine tetiklenir, ancak dilimi tepsiye bırakmasıyla hareket durur.

Ancak daha önemlisi, maymun işi kendisi yaptığı zaman tetiklenen nöron ile aynı işi yapan insanı izleyen maymunun beyininde tetiklenen nöronun aynı olması. Böylece beyindeki motor sisteminin yalnızca hareketleri kontrol etmediği, aynı zamanda başkalarının da hareketlerini okuduğu anlaşılmış oldu.

1998 yılında Gallase, Tucson Arizona'da "Bilinç Bilimi" isimli konferansta ayna nöronlar konusunda konuşma yaptı.

Arizona Üniversitesi'nden felsefeci Alvin Goldman, bu konuşmayı ilgiyle izledi. Daha sonra Gallase'a yaklaşan Goldman, akıldan geçenleri okuyan hücreler konusunda görüş alışverişinde bulundu. Goldman Gallase'ın akıl-okuma konusunun felsefi boyutu hakkında fazla bilgi sahibi olmadığını gördü.

Akıl-okuma veya akıl teorisi, tüm sağlıklı insanların sahip olduğu bir yetenektir. İnsanların en yetenekli olduğu konu özellikle, başkalarının spesifik zihinsel durumunu yansıtmaya doğrultusundadır. Bunlar, başkasını ağlarken görmek ve onun üzüntülü olduğunu anlamak gibi basit duygusal durumların yanı sıra, daha karmaşık zihinsel durumlar olabilir. Bir anne bebeğini kaybettiği zaman diğer annelerin boğazı düğümlenir. Bir arkadaşınızın eşi tarafından aldatıldığını duyduğunuz zaman üzüntüsünü ve öfkesini paylaşırsınız.

36

Şempanzeler gibi diğer primatların da diğerlerinin zihninden geçenleri okuyup okumadığı konusunda sert tartışmalar henüz sürüyor. İnsanlar söz konusu olduğunda, herkes, zihin okuma yeteneğinin hüküm sürmekte olduğunu bilir, ancak bunun nasıl olduğu konusunda çok az şey bilinir.

Bir teoriye (bazıları teori teorisi olarak adlandırır) göre insanlar, başkalarının yaptıklarını nasıl yaptığı konusunda sağduyuya dayanan varsayımlar geliştirir. Fizikçilerin izlenebilir olayları açıklamakta yasa ve kurallardan yararlanması gibi, insanlar da başkalarının davranışlarını açıklamakta deneyimlerinden yararlanır.

Goldman gibi felsefecilerin savunduğu bir başka teori, simülasyonu ön plana çıkarır. Simülasyon teorisi denen bu teoriye göre insanlar başkalarının aklından geçenleri anlamak için başkalarının düşüncelerine, duygularına ve

davranışlarına öykünür. *Özetle, kendilerini başkalarının yerine koyar. Ayna nöronlarının keşfi ile bu teori arasında çok büyük uyum vardır.*

Bu nöronların zihin okuma yeteneği ile yakından ilgili olup olmadığı konusunda kuşklar giderek güçlenirken, insanlarda ayna nöronlarının olup olmadığı sorusu daha fazla bilim adamının aklını kurcalamaya başladı. Ancak bu konuyu aydınlığa kavuşturmak çok kolay değil; çünkü insanlar beyinlerine elektrotlar bağlanmasına pek sıcak bakmıyor. Bu bilim adına bile olsa...

İtalya'da, Ferrara Üniversitesi'nden Luciano Fadiga, insanlarda da maymun beyinlerinde olduğu gibi böyle bir sistem olduğuna ilişkin bazı ipuçları elde eden ilk bilim adamı. Bunun için deneklerin elindeki spesifik kasların nasıl hareket ettiğini inceledi. *Deneyin sonunda beyinde bir ayna sisteminin bulunduğunu ortaya çıkarttı; ancak bunun yeri hakkında herhangi bir bilgi elde edemedi.*

Bunu bazı beyin görüntüleme çalışmaları izledi. Önce Los Angeles Güney California Üniversitesi'nden Scott Grafton, Rizzolatti ile birlikte beynin temporal sulkus ve broca bölgesinde hareketlilik olduğunu ortaya çıkarttı. Los Angeles Tıp Fakültesi'nden Marco Iacoboni de broca bölgesinin etkin olduğunu teyit etti. Broca bölgesinin keşfi, beraberinde yeni soruları da getirdi. Önce maymunlardaki F5 bölgesi, insanlardaki broca bölgesine denk düşüyor. Ancak F5 yalnızca el hareketlerine odaklıyken, broca bölgesi eskiden beri konuşma ile ilgili bir bölge olarak biliniyordu. Bu durumda ayna sistemi ile lisan arasında ne gibi bir bağlantı olduğu konusu gündeme geldi. Başka bir deyişle, zihin okuma ve lisan arasındaki ilişki araştırılmaya başlandı.

Rizzolatti ve Arbib, ayna nöronlarının "eylem" ile "haberleşme" arasındaki açıklığı kapattığını ileri sürüyor. Aktör ve izleyici arasındaki ilişki zaman içinde gelişerek mesaj alışverişine dönüşür. Tüm haberleşme şekillerinde mesajı alan ile veren arasında ortak bir anlaşma ortamı bulunmalıdır. Rizzolatti ve Arbib, ayna nöronlarının bu görevi yerine getirdiğini ileri sürüyor.

Bilim adamları, maymunlardaki eylem tanıma ve eylem üretme merkezlerini birleştiren bölgenin, insanlardaki konuşma üretimi ile ilgili bölgeye denk gelmesinin bir rastlantı olmadığını söylüyor. Rizzolatti ve Arbib'e göre insanlarda konuşma yeteneğinin gelişmesi, broca bölgesinin maymunlardaki versiyonu olan F5 bölgesinin ayna mekanizması ile donatılması ile mümkün oldu.

38

Bu görüşe göre haberleşme ve bunun sonucunda konuşmanın gelişimi, başkalarının eylemlerini tanıma ve algılama yeteneğinin gelişmesine bağlı. Arbib, önce işaretlere dayalı kaba bir haberleşme şeklinin oluştuğuna, daha sonra bunun gelişerek konuşmaya dönüştüğüne inanıyor.

Ramachandran, ayna nöronlarının sanıldığından daha büyük işlevleri olduğuna dikkat çekiyor. Bilim adamına göre bu ilgi çekici sinir hücreleri lisan ve el hareketleri arasındaki yitik halkayı tamamlamakla kalmıyor, aynı zamanda insanlarda öğrenme, algılama, genel anlamda kültürün oluşumuna ışık tutuyor.

İnsan beyni, tam boyutlarına 150.000 yıl önce erişmekle birlikte, alet kullanma, sanat ve matematik gibi konularda becerilerini 40.000 yıl önce elde etti. Ramachandran'a göre, bunların ortaya çıkmasındaki en büyük etmen, ayna sistemleri. Bu sistemler her şeyi açıklamakta yetersiz kalmakla birlikte, açıklamakta zorlandığımız pek çok konunun temelini oluşturuyor.

Felsefeciler, sinirbilimciler ve konunun uzmanı olmayan kişiler bilincin/zihnin nasıl ortaya çıktığını uzun süreden beri merak ediyor. Beyin üzerine yapılan daha kapsamlı araştırmalar sonucunda yüzyıllardır akılları kurcalayan sorun çözülebilir.

Bir bin yıl sona erdikten sonra yaşam bilimlerindeki yanıtlanması gereken sorular listesinin ilk sırasında şu sorunun geldiği görülüyor: Zihin (düşünce) dediğimiz bir dizi süreç, beyin adını verdiğimiz organın etkinliğiyle nasıl ortaya çıkıyor? Aslında bu, yeni bir soru değil. Yüzyıllar boyunca aynı soruya şu ya da bu şekilde farklı çözümler önerildi. Son zamanlarda bu soru hem uzmanların *bilişsel (cognitive) sinirbilimcilerin ve felsefecilerin hem de zihnin, özellikle de "bilincin" kökenini* merak eden başka kişilerin kafalarını kurcalıyor.

Bilinç, bugün üzerinde çok durulan bir mesele; çünkü genel anlamıyla biyoloji -özelde sinirbilim- yaşamın bir sürü sırrını gözle görülür başarıyla açığa çıkarıyor.

1990'larda -ki bu zaman dilimi "beynin on yılı" olarak adlandırılıyor- beyin ve zihin hakkında psikolojiyle sinirbilimin tüm geçmiş tarihi boyunca elde edilen bilgiden fazlası öğrenildi. Bilincin nörobiyolojik temelini aydınlatmaya yönelik verilen mücadele -buna beden-zihin probleminin başka bir türü de denilebilir- giderek güçleniyor.

Araştırmanın temel konusu "bilinç" olunca, zihni formüle etmeye çalışan kişide bu çaba yılgınlık yaratabiliyor. Bazı düşünürler, uzmanlar ve hatta amatörler sorunun yanıtlanabileceğine inanıyor. Başkaları ise yeni bilgi akışındaki inanılmaz artış sayesinde, kuram doğru ve kullanılan teknik etkin oldukça, bilimin saldırısına hiçbir problemin karşı koyamayacağı gibi baş döndüren bir hisse kapılıyorlar.

Ancak bu tartışmalar, bilincin/zihninin öğeleri olan görme ya da bellek gibi süreçleri beynin nasıl gerçekleştirdiğini açıklamaya yönelik karşılıklı fikirler öne sürülmedikçe anlamlı olamaz.

Temel sorunlar ve karşı savlar

Zihninin nasıl oluştuğuna yönelik sağlam bir açıklama belki de çok yakında yapılacak. Ancak "bilincin/ zihninin" biyolojik temelini araştıranları bekleyen önemli problemler var. İlk problem, beyin ile ondan türediğini düşündüğümüz "bilinç/zihin" arasındaki ilişkiyi kurarken hangi perspektiften bakılacağıyla ilgili.

40 *Herhangi birinin bedeni ile beyni, başkaları tarafından gözlenebilir; oysa zihin ancak ona sahip olan kişi tarafından incelenebilir. Aynı beden ya da beyinle uğraşan farklı bireyler, o beyin ya da bedenle ilgili aynı gözlemi yapabilir; ancak karşılaştırma amacıyla, üçüncü bir şahsın herhangi bir kişinin zihnini doğrudan gözlem olanağı yoktur.*

Beden ve onun bir parçası olan beyin dışı açıktır ve objektif olarak incelenebilir. Oysa zihin (düşünce) kişiye özeldir, gizlidir, içseldir ve öznel bir varlıktır. Öyleyse birinci şahsa ait zihin ile üçüncü şahsın bedeni arasındaki bağlantı nasıl ve hangi noktada kurulacak?

Beyni incelemek için beyin taraması ve beyindeki nöronlar arasındaki elektriksel etkinliği ölçmek gibi çeşitli teknikler kullanılır. Toplanan bir sürü verinin ancak zihin durumlarını denestirmeye (korelasyona) yarayacağı, asıl zihin durumuna ilişkin ise bilgi veremeyeceği düşünülüyor.

Bazı bilim adamlarına göre yaşayan madde üzerinde yapılan detaylı gözlemler bizi zihnin (düşüncenin) açıklamasına değil, ancak yaşayan maddenin detaylarına götürebilir.

Yaşayan maddenin, zihnin ayırt edici bir özelliği olan benlik bilincini (sense of self) -başka deyişle "zihnindeki imgeler bana aittir ve benim perspektifimde oluşmuşlardır" düşüncesini- nasıl yarattığını açıklamak olanaksızdır. Bu sav -yanlış olmasına karşın- zihni açıklamaya çalışan birçok umut dolu araştırmacıyı sessiz bırakır.

Kötümserlere göre bilinç-zihin problemini çözmek o kadar güçtür ki, daha zihinsel süreçlerin, farklı beden durumlarıyla ya da dış dünyadaki nesnelere ilgili neden içsel temsiller yarattığını açıklamak bile olanaksızdır (Felsefeciler zihnin bu temsil yeteneğine karşılık gelen "amaçlılık [intentionality]" gibi akli karıştıran bir terim kullanır). Bu karşıt düşünce de yanlıştır.

Son karşıt düşünce ise şöyledir: Bilincin/zihnin nasıl ortaya çıktığını akılda tasarlamak için yalnızca incelenecek zihnin kendinden yararlanılabilir. Kendi üzerinde inceleme sürdürülen bir araç -zihin- ile araştırmayı sürdürmek hem problemin tanımını hem de çözüme yönelik yaklaşımı büsbütün karmaşık hale getirir. Bize şöyle söylenir: "Gözlemci ve gözlenen arasındaki bu çatışma nedeniyle, insan zekasının, beynin zihni nasıl oluşturduğunu tartışması mümkün değildir."

Böyle bir ikilem vardır, ancak bunun üstesinden gelinemeyecek olduğu görüşü kusurludur. Özetle, bilinç-zihin probleminin benzersiz oluşu ve bu probleme yaklaşımı karmaşık hale getiren zorluklar iki etki yaratır: Bunlar hem çözüme ulaşmaya kendini adayan araştırmacıları hayal kırıklığına uğratar, hem de çözümün bizim sınırlarımızın ötesinde olduğuna körü körüne bağlı kişileri haklı çıkarır.

Beynin yaşayan maddesi üzerinde "zihnin tözünü" açıklamak için araştırma yapmanın olanaksızlığını düşünen kişiler, yaşayan maddeyle ilgili eldeki bilginin böyle bir son yargıya varmak için yeterli olduğunu varsayar. Ancak bu, yanlış bir yaklaşımdır; çünkü nörobiyolojik olguları daha tam anlamıyla açıklayamadık.

Moleküler düzeyde nöronların ve sinir hücresi devrelerinin işlevleriyle ilgili bir sürü detayı aydınlattık. Ancak lokal bir beyin bölgesindeki sinir hücrelerinin (nöronların) grup halindeki davranışlarını henüz tam anlamıyla kavrayamadık. Farklı beyin bölgelerinden oluşan daha büyük ölçekli sistemleri de tam olarak aydınlatamadık.

Birbirinden ayrı beyin bölgeleri arasındaki etkileşimin, her bir bölgenin tek başına yaptıklarının toplamından daha karmaşık biyolojik durumlar yarattığı gerçeğini ise yeni yeni anlamaya başladık. Fiziğin biyolojik olaylarla ilgili açıklamaları da henüz eksik. Öyleyse "Bilinç-zihin problemi çözümsüzdür, çünkü beyni bütünüyle inceledik ve zihni bulamadık" savı gülünçtür.

Henüz zihnin ne nörobiyolojisini ne de onun fiziğini bütünüyle inceleyemedik. Sözelimi, zihnin tanımı ve duyuşal imgelerin zihinde nasıl kurulduğunu açıklamak için kuantum düzeyinde bir açıklama gerekebilir. Kuantum fiziğinin zihnin tasarlanmasında bir rolü olabileceği fikrini Oxford Üniversitesi'nden matematiksel fizikçi Roger Penrose ileri sürdü.

Kuantum düzeyindeki işlemler bizim bir zihne nasıl sahip olduğumuz konusunu açıklayabilir. Bilinç-zihin problemini bu kadar tuhaf karşılamamız çoğunlukla bilgi eksikliğinden kaynaklanır. Bu eksiklik hayal gücünü sınırlar ve olanaklıyı olanaksız gibi gösterir.

Bilim-kurgu yazarı Arthur C. Clark, "Yeterince ileri bir teknoloji sihir gibidir" demiştir. Beynin "teknolojisi" onun "sihirli" olduğunu, en azından bilinemeyeceğini düşündürecek kadar karmaşıktır. Zihinsel durumlar (mental states) ile biyolojik/fiziksel olgular arasındaki derin uçurum iki farklı bilgi edinme yöntemi arasında eşitsizlikten kaynaklanıyor: Bir yanda yüzyıllar boyunca felsefenin yöntemleriyle (içe bakışla) sağlanan kapsamlı bir "zihin" kavrayışı, öbür yanda eksik sinirsel bilgiyi kullanarak biliş* yeteneğini araştıran bilim adamlarının (cognitive scientists) çabaları. Ancak nörobiyolojinin bu uçurumu giderememesi için bir neden göremiyorum. Bu yüzden de biyolojik süreçlerin aslında zihin süreçlerine karşılık geldiği konusunda ısrar ediyorum. Bence biyolojik süreçler ayrıntılarıyla anlaşılınca bunun doğru olduğu görülecek.

Zihnin varlığını reddetmiyorum. Biyolojiye ilişkin gerekli her şeyi öğrenince zihin kavramının yok olacağını da söylemiyorum. Yalnızca, eşsiz ve değerli, kişiye özgü zihnin de biyolojik olduğuna ve günün birinde kişisel zihnin (düşüncenin), hem zihinsel hem de biyolojik çerçevede tanımlanabileceğine inanıyorum.

Peki bir beynin diğerinden farkı ne?

ABD'li nörolog Dr. Frank Willson'un yazdığı "El Kullanımı Beyni, Dili ve İnsan Kültürünü Nasıl Şekillendiriyor?" isimli kitap, bilim dünyasında ilgiyle karşılandı. Dr. Willson, insan elinin 5 parmak, avuç içi, birtakım eklem, kas ve sinirlerden ibaret olmadığını, bina inşa etmekten omlet ve

uçak yapımına kadar, tüm yaratıcı faaliyetlerin bu organ sayesinde yapıldığını belirtti. Kitaptaki ilgi çeken bazı bölümler şöyle:

Elimizin başka bir organda olmayan tutma ve hareket becerisi olmasa kültür, sanat ve teknik alanlarda faaliyetlerimiz olmazdı. Beceri dediğimiz her şey, elin marifetidir. Bir insan doğal çevresini terk edip, diğer yaratıklara karşı egemenliğini el becerisiyle sağladı. İnsanlar, elleri sayesinde ok atıp, büyük hayvanları kontrolü altına alabildi.

Beyin ile el arasında mükemmel bir bağlantı var. İnsan el becerisi sayesinde alet üretmeye başladı ve bir anlamda elin yeteneğini geliştirdi. İnsan eline baktığımda güzellik, kültürde zeka görüyorum. Elin sahip olduğu kas esnekliği, diğer cisimlere hareket kazandırma yeteneği insan beyninin gelişimine yardımcı oldu. İnsan eli yeteneklere sahip olmasaydı, beyin böylesine yaratıcı biçimde gelişemezdi.

Bebekler üzerine yapılan yeni araştırmalarda, beynin gelişmesi ile elin gelişimi arasında birebir bağlantı saptanmıştır. Bebek, elleriyle cisimleri bir araya getirme yeteneği kazandıkça kelimeleri de bir araya getirerek derdini anlatabilme gücü kazanıyor. Beyin ile el arasındaki sinirsel bağlantı ilişkisi gelişmediği zamanlarda, kişinin beyin faaliyetleri, kültür ve sanatla ilgili yaratıcı çabaları da sınırlı kalıyor.

Peki neden kadınlar daha içgüdüsel de, erkeklerin hareket kabiliyetleri daha fazla? Kanada'da Batı Ontario Üniversitesi'nce yapılan bir çalışmaya göre, bunun temelleri tam 50 bin yıl önce atılmış. O zaman görevleri avlanmak olan erkeklerin, doğru yerde konumlanmaları, alanın özelliklerini tanımları, iyi koku almaları gerekiyormuş.

Ancak evlerine yakın kalan kadınlar, meyve, kök ve tohum topluyor ve daha çok sezgilerini kullanarak, sınırlı bir alanda organize olmaya çalışıyorlarmış.

Buna inanmıyorsanız, yakın çevrenizde yapacağınız küçük bir deneyle de bunu kanıtlayabilirsiniz. Eğer bir çift bilmedikleri bir yolda seyahat ediyorsa, erkek doğru yönü hatırlayacak, kadın çiçekteki arılara veya ayakkabı dükkanlarına bakarak doğru yolu tahmin edecektir.

Amerikalı araştırmacı ve yazar R. Baker'ın yaptığı çalışmaya göre, şempanzeler ve babunlar (bir maymun türü) gibi bazı dişi türleri, anüs ve vulva etrafında beliren şişkinlik ve kızartılarla çiftleşme dönemlerini herkese anons ederler. Ancak insanlar gibi bazı canlı türleri, tek eşli ilişkiler kurmaya yöneldikleri için bu periyodu gizlerler.

Neden mi? Çünkü erkek, kadının ne zaman doğurganlaştığını bilmediği sürece, üzerindeki ilgisi de boğucu olmayacaktır. Bu durumda ortaya çıkan tabloysa, kadınların cinsel arzular konusunda daha kontrollü olduğu ve kiminle, ne zaman ilişkiye gireceğine kendi iradesi doğrultusunda karar verdiğidir. Aynı güdüler, şebeklerde de vardır.

Her erkeğin, bir kadında çok çekici bulduğu bir bölge vardır. Erkek bildircin için bu, dişisinin boynundaki tüyledir. Bu öylesine güçlü bir çekimdir ki, dişi kuş başka bir erkekle birlikte olsa bile, diğer erkek yine de ona kur yapar. Peki insanlar söz konusu olduğunda, tüylerin yerini tutan nedir? Daha çok 'kıvrımlar'ın bu konuda güçlü bir etken olduğu söylenebilir.

Örneğin dişi hindi, erkeğini ibiğinin güzelliğine göre seçer ama bunun, görsellikten öte bir anlamı vardır onun için: Erkek hindinin ibiği akıl ve güç demektir. Peki cinsel ilişkide olaylar nasıl gelişir?

Burada erkek ve kadın gerçekten birbirlerinden çok farklı davranıyorlar. Alman doktor Kurt Freund'ün yaptığı araştırma bunu kanıtıyor. Bu çalışmada Freund, *erkeklerle "Bir kadının direncini nasıl kırarsınız?" diye sormuş. Cevap, "Birkaç bardak içiririp" olmuş. Kadınların aynı soruya cevabıysa, "Kiskandırırım" şeklindeymiş.*

Carnegie, Missouri'de tren yoluna on mil uzaktaki bir çiftlikte doğmuş ve 12 yaşına kadar araba-tramvay görmemiş. Fakat bu çocuk Hong Kong'dan Kuzey Kutbu'na kadar dünyanın dört bucağını dolaşmayı, bütün kurumların yöneticilerine ders vermeyi başarmıştır. Güney Dakota'da sığırcobanlığı yapan bir çocukken, İngiltere'de veliahtın himayesinde konferans veren biri olabilmıştır.

Carnegie yaptığını şöyle açıklıyordu:

46 *"İnsanların korkularını yenmeleri için çalışıyorum. Başarısızlık, korkunun neticesidir. Korkularını yenenler, kendilerine güveniyorlar, atak oluyorlar.*

Gün geçtikçe kurslarıma katılanların yalnız etkili konuşmak değil, sosyal münasebetlerden başarı sağlamanın diğer yollarını da öğrenmek ihtiyacında olduklarını gördüm.

Teknik bir meslekte bile başarının %15 bilgiye, %85 insanları idare etme sanatındaki maharete bağlı olduğu ortaya çıkmıştır.

Yaşayan meşhurlarla yüz yüze görüşmeler yaptım. Marconi, Roosevelt, Young, C. Gable, Pickford, Johnson bunların arasındaydı.

Yanımda çalışan 314 kişi bana selam bile vermezdi. Beni gördüklerinde yollarını değiştirirlerdi. Şimdi 314 düşmanın yerine, 314 dostum var. Çünkü artık onları başaramadıkları

ile değil, başarabildikleri ile değerlendiriyorum. Azarlayarak değil, takdir ederek yaklaşıyorum.”

Yukarıda "ikna etme", "etkileme" konularında çeşitli bilimsel çalışmaların ve tezlerin sonuçlarını okudunuz. İtaliye olarak işaretlenmiş yerlerde, beynin ikna etme, etkileme konusunda nasıl çalıştığını bilimsel bir şekilde ortaya koyan bu bilimsel çalışmaların sonuçları dikkatli bir şekilde incelendiğinde beynin hâlâ "Temel İlgüdülerin" kontrolü altında olduğunu görürüz.

Bilimsel çalışmaların ortaya koyduklarının yanı sıra çeşitli deneyimler ile elde edilen bilgilerin derlenmesi ile ortaya konmuş "Kişisel Gelişim" içerikli öneriler de bulunmaktadır. Bunların önemli bir bölümünün daha çok "üst ben" ile ilgili olduğunu görürüz. Üst ben, kültür ile oluşturulmuş temel bir yapıdır. Çocuğun doğduğu andan itibaren çevresinden aldığı eğitim, gözlemler sonucu elde ettiği deneyimler ve diğer bütün psikolojik, sosyolojik, maddi ve manevi etkilenmeler ile oluşur üst ben ve bu bilgiler sayesinde insan hayata tutunmayı öğrenir. Varlığını sürdürebilmek, birlikte yaşamak, birlikte yaşamanın gereklerini yerine getirirken toplumsal piramidin en üst basamaklarında yer almak için verdiği mücadelede birey genellikle üst beninden yararlanır. Hatta çeşitli kültürlerde bununla ilgili anekdotlar geliştirilmiştir. "Köprüden geçene kadar ayıya dayı de" şeklinde ifade edilmekte olan düşünce de bunlardan biridir ve kişinin toplum içinde ve karşısında güçlüye karşı nasıl tedbirli olacağını gösteren ve toplumsal iletişimde "maske" kullanma, gerçek duygu ve düşüncelerini saklama, makul olma, tehlikesiz görünme, bilgiyi gizleme, olduğundan farklı görünme, duruma göre

davranma şeklinde davranışları yüceltirken felsefenin temel prensiplerinden biri olan ahlak ve adalet prensiplerini göz ardı etmektedir.

Milyonlarca, hatta milyarlarca insan bilerek ya da bil-meyerek bir şekilde zaten üst benin kontrolü altında davranmakta ve "Temel İçgüdülerini" ortaya koymakta zorlanmaktadır; çünkü bu duygular gerçekten de korkutucu olabilir. İnsan, üst beni ile daha rahattır.

İnsanları idare etmenin teknik esasları

1- Tenkit, Çok Tehlikeli Bir Kıvılcımdır

48

Yıllarca birçok cinayet işlemiş, insanları sindirerek haraca bağlamış, bir sürü soygun yapmış insanlar bile suçlu olduklarına inanmadıklarına göre, sizinle her gün görüşen insanlar, tenkitlerinizin doğru olduğunu hemen kabul edecekler midir? Sert tenkitleriniz bir işe yarayacak mıdır?

Bütün tenkitler yuvalarından uçan güvercinler gibi yuvalarına dönmeye mahkumdurlar.

Tenkit, *insanın en çok değer verdiği 'benliğini' yaralıyor. O'nun hiddetlenmesine sebep oluyor.*

Alman Ordusu'nda hiçbir asker olayın hemen sonrasında şikayette bulunamaz. Önce hiddeti yatışacak, olayı daha soğukkanlı değerlendirebileceği bir zaman geçecek, sonra şikayette bulunabilecektir.

Karısı veya başkaları iç harp sırasında Güney halkı için ağır sözler sarf ettiklerinde Lincoln şöyle diyordu:

“Onları tenkit etmeyiniz. Aynı şartlar içinde bulunsaydık, aynı şekilde hareket edebilirdik.”

Dünyadaki karışıklıkların ve anarşinin sebeplerinden biri de kendisi düzeltilmeye muhtaç olan insanların dünyayı düzeltmeye kalkmalarıdır.

Konfüçyüs der ki: “Evinizin eşliğini temizlemeden, komşunuzun damındaki karlardan şikayet etmeyiniz.”

Çok tehlikeli bir kıvılcımdır tenkit. Bu kıvılcım, bir barut fıçısından farksız olan insan gururunu anında infilak ettirebilir.

Büyük adam, küçük adamlara karşı takındığı tavırlardan anlaşılır.

2- İnsanları İdare Etmenin Büyük Sırrı

İnsanlara iş yaptırmanın en kestirme yolu, insanlarda o işi yapma arzusu uyandırmaktır. İnsanlara tehditle, zulümle, kaba davranışlarla da iş yaptırmak mümkündür ama bu tarz davranışların, katlanmanız gereken ağır neticeleri vardır.

Samimi bir takdiri, iltifatı hangimiz özlemeyiz? Hangimiz bulduğumuz zaman reddederiz?

Yoksul bir bakkal çırağını bir evin döküntüleri arasında bulunduğu hukuk kitaplarını okumaya sevk ederek sonunda onu Lincoln yapan duygu, önemli olma arzusuydu.

George Washington, kendisine Haşmetli Birleşik Devletler Başkanı denilmesini istemedi. Kristof Kolomb *Okyanus Amirali ve Hindistan Naibi unvanını istemişti. İmparatoriçe Büyük Katerina üzerinde İmparatoriçe Hazretleri yazmayan zarfları açmazdı.*

Bazı ilim adamlarına göre, yaşadığımız dünyada önemli olma fırsatı bulamayanlar kendilerine ayrı bir dünya kuruyorlar. O dünyada çok önemli biri olarak yaşıyorlar.

Ben insanlara heyecan verebiliyorum. İnsanın yeteneklerini geliştirmesi ve kullanması takdir ve teşvik edilmesine bağlıdır. İdarecilerin tenkitleri kadar insanın çalışma ve başarıma ihtirasını öldüren bir şey yoktur. Ben insana hız vermek için O'nu överim. İnsanlarda kusur bulmaktan nefret ederim. Beğendiğim bir şeyi takdir etmekte gecikmem. Bundan da zevk alırım. Ünü, makamı ne olursa olsun *tenkit yerine iltifat duyup da daha çok gayrete gelmeyen* hiç kimseyi tanımadım.

İnsanların iyi taraflarını düşünelim. Bunları takdir edelim. Takdirimizi söyleyelim. O zaman bu sözleriniz siz öldükten ya da söylediğinizi unuttuktan sonra bile söylediğiniz insanlarda yaşarlar.

3- Oltaya Uygun Yem Takmayanlar, Balık Tutamazlar

Ben kremalı çilekten hoşlanırım. Balıklar ise kurt yemeyi seviyorlar. Onun için Maine üzerinde balığa çıktığımda oltaya kremalı çilek takmayı aklımdan bile geçirmem. Oltadaki kurtlara koşan balıkları kolaylıkla avlayabilirim. İnsanları elde etmek için de aynı yolu takip etmek mecburiyetindeyiz.

İşte vazgeçilmez kural: *Oltaya doğru yemi takmak...*

Bir insanı *etkilemenin biricik çaresi, onun istekleriyle ilgilenmek*, onun isteklerine *değer vermek*, onun isteklerinin önemini kabul etmektir.

Oğlunuza saatlerce sigara içmemesini istediğinizi anlatsanız ne elde edebilirsiniz? Sizin bu isteğiniz onu niçin etkilesin? Siz onun isteğini ön plana çıkarın. Oğlunuz futbolu çok mu seviyor? Ona sigara içtiği takdirde iyi bir futbolcu olamayacağını anlatın. Kendi isteğinin gerçekleşmeyeceği ihtimali onu daha çok etkileyecektir.

Prof. Harry A. Averstreet şöyle yazar: “Davranışlarımızın kaynağı *arzu ve isteklerimizdir*. Hangi alanda çalışıyor olursanız olun, *başkalarında kuvvetli bir istek* meydana getirebilirsiniz insanlar yanınızda olur. Bunu başaramayan yalnızlığa mahkumdur.”

Carnegie, ilk oğlundan uzun zaman mektup alamadığı için üzgün olan baldızına “*Endişelenme*” demişti, “Şimdi onlara bir mektup yazacağım ve derhal cevap gelecek.” Carnegie annelerini ihmal eden çocuklara bir mektup yazdı ve zarfın içinde para yolladığını söyledi. Derhal cevap geldi: “Mektubunuzu aldık. Ama zarfın içinden para çıkmadı.”

Yarın siz de belki *başkasına bir şey yaptırmak isteyeceksiniz*. Kendinize sorun: “Bu adamın (veya bu kadının) bu işi yapmak istemesini nasıl sağlayabilirim?”

Başarının bir sırrı varsa, *karşımızdakinin bakış açısını* kavramak ve onun gözüyle görebilmektir.

Kendisini başkalarının yerine koyup onları anlayabilen kimsenin geleceği için kaygı duymasına gerek yoktur.

İnsan tabiatının *en zaruri ihtiyacı, kendini tanımak ve ifade etmektir*.

Psikolojik manipölasyon

İnsanları kendi bilgileri dışında veya istemedikleri hâlde etkileme veya yönlendirme anlamına gelir. Bu etkileme ve yönlendirme sonucu insanlar **davranış değişikliği** ya da **kanaat değişikliği** gösterebilirler.

Manipölasyon teknikleri üzerinde çalıştıkları manipölasyon tekniklerinden bazıları:

Foot in the Door-Kapıya ayak koyma tekniği (Freedman ve Frazer, 1966)

Law Ball-Oltaya takma tekniği (Cialdini, 1978)

Door in the Face-Yüzüne kapıyı çarpma tekniği (Cialdini, 1975)

Açık ve zımnî tarzlar

Klasik ve yeni tarzlar

Beatiful Mind

İlk bilgilerin izi 20. yüzyılın ilk çeyreğine, SSCB'de, Prof. Vassiliyev'in 1930'larda yaptığı araştırmalara kadar sürülebilir. Onun ulaştığı bilgiler, "Zihin Telkini Tecrübeleri" adı altında 1962 yılında yayınlandı. Vassiliyev, çalışmalarını, telepati yoluyla düşüncelerin beyinler arasındaki nakline yöneltmişti. Vassiliyev, ruhen hasta olan İvanovna ve Fedorova isminde iki denek üzerinde çalışmaya başlar. Deneklere beyin dalgaları, cilt direnci ve diğer biyolojik fonksiyonlarını ölçecek aletler bağlayıp, telkinle hipnoza sokar. Önceleri ayrı ayrı odalarda, sonra da uzak mesafelerde transa giren deneklerin düşünce yoluyla birbirlerine gönderdikleri mesajlar kaydedilir.

İki kadının kurşun levhalardan bile geçen telepatik zihin dalgalarını izleyen Vassilyev, ruhi olayları mekanik görüğe bağlayamayınca endişelenir. Çünkü tanrıyı reddeden rejim açısından geçerli bir açıklama yapma olanağı yoktur. Önceleri deneklerin trans halini şartlı refleks olarak değerlendiren Vassiliyev, değişik insanlarla deneyi tekrarlar. Sonuç ayındır. Tüm deneklerde önce şuur kaybı olur, sonra transa girerler. Denekler arasındaki uzaklığı 1.500 kilometreye kadar çıkaran Vassiliyev, neticenin değişmediğini görür. Telepatik iletişim sürmektedir.

Vassilyev uyuşturucu ilaçlarla da deney yapar. Meskalin verdiği bir kızıdan, sekiz kutunun içine yerleştirdiği pamuklara sarılı cisimleri tanımlamasını ister. Denek, üzerinde Moskova Merkez Postanesi'nin bulunduğu resimli pulu; "Bu koca taştan binayı kutu içine nasıl soktunuz?" şeklinde tanımlar.

Sovyetler işe koyuluyor!

SSCB'de, 1970 başlarında 20'den fazla laboratuvar kurulur. Sovyet Bilimler Akademisi sayısız deney gerçekleştirir. Parapsikolog Naumov'un o tarihlerdeki açıklamaları, masum bir bilim adamının görüşlerini yansıttığı gibidir:

"Biz, insanda şuur dışı gerçekleşen bir haberleşme sistemini bulmak üzereyiz. Bir insan, normal şuurunda başka bir insanı etkileyebilir mi? Bu telesomatik akımların yayılmasına neden olan şartlar neler? Bu telesomatik akımlar belirsiz bir boyutun bilinmezliği içindedir. İşte bu bilinmeyen enerji üzerinde yapılacak çalışmalar beşeri münasebetleri mükemmel bir ahenk içine sokabilir."

Bu iyi niyetli açıklamalar, gün gelecek dünyanın en güçlü ülkeleri arasında keskin rekabet yaratacak; milyonlarca dolarlık bütçeleri tüketecek, gizli belgelerin sayısı milyonları, gizli operasyonların sayısı da yüzleri aşacaktır. Asıl trajik ve korkutucu olan ise bu "bilim dalında" ortaya çıkacak buluşlar ve dehşetengiz uygulamalar olacaktır bundan böyle. Bir zamanlar "çiçeği burnunda" bir bilim dalı olarak kabul gören parapsikoloji artık askeri ve istihbari alanda kullanılmaya başlayacaktır. Zihnin okunması ve kontrolü çağı başlamıştır artık.

Görsel İknada Önemli Kurallar

Gözle görülen şeyler bilerek ve çok kere de bilmeyerek davranışımızı etkiler.

54

Bir otelde üç vestiyer varmış. Birincisi tezgahına bir tepsi koymuş. İkinci kız "bahşış koyun" mesajını, tepsiye bir 5000'lik madeni parayla anlatmak istemiş. Üçüncü vestiyer kızın da önünde tepsi varmış ama 2-3 tane 50.000'lik madeni para koymuş içine. 2 saat sonra sonuç şu olmuş: Boş tepsiye bir kişi bir 10.000'lik atmış, ikincisine çoğu 5000'lik, üçüncüsüne ise 50.000'lik bozuk paralar atılmış. Paltosunu bırakanlar veya alanlar, gördükleriyle ikna olup ona göre davranmışlar.

İnsanlar "reklam tuzağına" kapılmak istemezler ve güya hür iradeleriyle karar verirler. Oysa onlara o kararı da ikna psikolojisini iyi bilenler belli etmeden vermişlerdir.

Renklerin İknada Rolü

Bir ürünü renkli yapmak için sarf edilen ekstra paralar daha çok sayıda "Alıcı" tarafından fark edilmiş, daha çok getiri sağlamıştır; bu istatistiklerle belli olmuştur.

Bir ofiste duvarlar maviye boyanmış, "üşüyoruz" şikayeti üzerine kakao ve portakal renkleriyle yeniden boyanmış, herkes "oh sıcak" demiş ama kalorifer ısı derecesi aynı imiş.

Bazı renkler soğuk hissi verir, "mavi" gibi...

Kırmızı; sıcaklıktır, ateş ve alev gibi...

Pembe; şenlik çağrışımı yapar. "Çingene pembesi" deriz. Şarkı, müzik, dansı çağrıştırır.

Sarı; enerjidir. Güneş rengidir. Hastalığı da çağrıştırır.

Yeşil; tabiat/doğa rengidir. Rahatlatır. Telaşı dindirir.

Gri; (kül rengi) "Yorum yok" der gibidir. Heyecanlı tepkileri frenler sanki.

Kara; felaket, kötülük işaretidir.

Ak; masumiyeti, temizliği simgeler.

Beden Dili

Bir insan heyecanlanınca veya bir şeye büyük bir ilgi duyunca, gözbebekleri büyür. Psikologlar bunu kolaylıkla ölçebilmişlerdir.

Bir keresinde güzel bir kızın iki resmini çekmişler. İkisi de aynı açıdan, aynı boyda, aynı yüz ifadesiyle olmuş. Yalnız ikincisini çekmeden önce, kızın gözüne gözbebeğini büyüten bir ilaç damlatmışlar. Her iki resim erkeklere gösterilmiş; hepsi de "Aynı fotoğraf, fark yok" demişler, fakat bir tanesini tercih etmeleri için ısrar edilince, hep gözbebekleri büyümüş olanı seçmişler.

Gözbebeklerindeki değişikliği bilinçli olarak fark edemedikleri halde onu seçişlerinin sebebi nedir?

Fotoğraftaki kızın ifadesinde ilgi ve dostça heyecan sezmişler; yani gizli göz işareti almışlar.

Amerikalılar ve genellikle kuzeyli ırklar aralarında 1 metreyi biraz aşan bir mesafeyi koruyarak konuşurlar. Bizde ise mesafeler, Akdeniz kültürününkine yakındır ve sık sık birbirimize dokunarak konuşuruz.

Uyum-Çoğunluğa Uyma

Bir deneyde, örnek bir çizgiye çok benzeyen iki çizgi ve bir de o örneğe hiç benzemeyen bir çizgi çizilmiştir. Deneyde, hangi çizginin örneğe hiç benzemediği sorulacaktır. Bunun doğru cevabı o kadar bellidir ki, deneyden önce tek tek çağrılıp sorulan öğrencilerin hepsi doğru cevap vermişlerdir. Bu tespit edildikten sonra, aynı deney için öğrenciler sekizer kişilik gruplar halinde bir araya getirilmiş; aynı soru onlara sorulmuş. Deneyde her grupta yedi öğrenciyle gizlice önceden anlaşılmuş ve yanlış çizgiyi doğru diye yüksek sesle ve elle göstermeleri istenmiştir. Her grupta sadece tek kişiye bir şey söylenmemiştir.

Bu deneye maruz kalan yani önceden bir şey söylenmeyen 50 öğrencinin büyük bir kısmı (50'nin 37'si), gruptaki çoğunluğun doğru dediği yanlış çizgiye doğru demişlerdir (Oysa yanlış olduğunu anlamamak mümkün değildir.)

Başka bir örnek...

İki ayrı yuvanın karıncaları "savaşırken", her gruptan birer karınca alınıp ayrı bir yerde karşı karşıya konmuşlar. Bu iki zıt grubun daha az evvel dövüşen 2 karıncası kavga edeceklerine antenleriyle birbirlerini yoklamış, sonra kendi yollarına gitmişler.

AMAÇ: "Gerçekçi Yaklaşım" eğitimi, çalışana, genelde ve özelde iş ve müşteri ilişkilerinde "önce insan" anlayışı çerçevesinde daha sağlıklı ve gerçekçi ölçütlerle ilişki kurabilme becerilerini kazandırmaktır. Bu temel amaç doğrultusunda katılımcı şu sorulara yanıt arayacak ve bulacaktır:

İş ve müşteri ilişkilerinde yaşanan duygu ve davranışların sorumluluğu nerededir? Bizde mi yoksa çevremizi oluşturan iş arkadaşlarımızda ve müşterilerde mi?

Bizim değişmemiz için başkalarının değişmesi mi gerekir?

Bir başkasının bizi, bizim bir başkasını değiştirmemiz mümkün müdür?

Bir insanın duygularına neden mi yoksa vesile mi olabiliriz?

Bir iş arkadaşımızın, örneğin bir düşüncesizliği ve duyarsızlığının, duygu ve davranışlarımızın oluşumunda rolü nedir?

Düşünce dünyamızın özellikleri nelerdir? Örneğin, "Her yaptığımız şeyin ardında bir mantık vardır" tezi geçerli midir?

"Düşünceler hayallerimizin altyazısıdır" ne anlama gelir?

Duygusal davranmak, mantıklı davranmaktan farklı mıdır?

Yaşamında hangi temel yanlışlarla ilişkilerimizi yönlendiriyoruz?

"Doğrular" ve "yanlışlar" var mıdır? Varsa nasıl anlarız?

Tek kişilikli mi, yoksa çok kişilikli miyiz?

Çevre için yaşamak ile ona rağmen yaşamamanın farklılığı nedir?

Yaşamımıza ve ilişkilerimize açılacak "gerçekçi" pencereler nelerdir?

Stres tepkisinin iş başarısına sanıldığı gibi yararı var mıdır?

Stresin kaynağı içimizde mi, yoksa işimizde midir?

Bizden kaynaklanan stres mi, yoksa işten kaynaklanan stres mi daha kolay kontrol edilebilir?

Yaşadığımız stres tepkisini mayalandırarak arttıran düşünce biçimleri nelerdir?

Düşünce süreçlerinin gevşeme tepkisine katkıları nasıl gerçekleşebilir?

Fizyolojik gevşemeyi iş yaşamına kolay ve hızlı bir şekilde nasıl sokabiliriz?

Sorun çözümleme ve gevşemede hayal gücümüzü nasıl kullanabiliriz?

Stres tepkilerini, sağlıklı ve gerçekçi tepkilere dönüştürecek düşünce biçimleri nelerdir?

İletişim nedir, ne değildir ve aşamaları nelerdir?

İşimizde kendi kendimizle konuşmamız, bir iş arkadaşımızla veya müşteri ile konuşmamızı nasıl etkiler?

Çalışanın kendisine ve başkasına sağrlık geliştirmesi nasıl oluşur?

İşimizde iletişim kazalarına neden olan düşünce biçimleri hangileridir?

İletişimin, etkileşim veya etkileme süreçlerinden farkı nedir?

İletişimin temel taşı olan dinleme becerisi nasıl gelişir?

Dinleme becerisinin, kenetlenme (empati) yani "kendimizi bir müşterinin veya arkadaşımızın yerine koyma" becerisiyle ilişkisi nedir?

İletişimde, farklılıklar arasından aynılıkları yakalayarak çözüm oluşturma hangi gerçekçi düşünce biçimlerine, ilkelere ve yöntemlere dayalıdır?

Etkileme, başkalarının bizim görüşümüzü ya da görüşlerimizi hoşnutlukla kabul edip bu görüşleri aynı hoşnutlukla diğer insanları etkileyebilmek için kullanmaları sürecidir.

Bu tanım, etkilemenin zorlama ya da yönetme süreçleriyle bir tutulmaması gerektiğini ortaya koyar. Etkilenen kişinin başarısının temel göstergesi, onun diğer insanları olumlu bir biçimde etkileyebilmesidir.

Güç, diğer insanların hareketlerini etkileme olanağı olarak görülebilir. Diğer insanların hareketleri üzerinde etkili olabilmek için gücün çok değişik türlerinin kullanıldığı bir gerçektir. Aşağıda çeşitli güç sınırlandırmalarına yer verilmiştir:

Mevki Gücü ya da Meşru Güç: Bir kimsenin bulunduğu mevkiden dolayı sahip olduğu güçtür. Ordudaki hiyerarşik yapı gibi...

Zorlayıcı Güç: Daha çok yüksek mevkilerde bulunan kişiler tarafından uygulanan bir güç çeşididir ve açıkça kullanılmaz. "Bu konuda benimle beraber hareket etmek isteyeceğinizden eminim, bunu patrona yansıtmak zorunda kalsaydık gerçekten çok kötü olurdu." diyerek onu zorlaması gibi...

Bilgi Gücü: Sahip olunan bilgiden kaynaklanan ve hiç de küçümsenmemesi gereken bir güçtür. Kişisel boyutlarda, taraflardan biri güç dengesini elinde tutabilmek için diğer kişilerden daha fazla bilgiyi ortaya koymalıdır.

Kaynak Gücü: Değerli kaynaklara ya da bunların kontrolüne sahip olmaktan doğar. Bu değerli kaynaklar, diğer insanların sahip olmak isteyeceği değerli şeylerdir; maddi ve manevi olabilir.

Sembolik Güç: Bu güç başkalarının resmi statüsünden ve bu kişilerle olan ilişkilerden kaynaklanır. Patronun, altında bulunan yöneticilere karşı sergilediği tutumun aynısını sergilemeye çalışan sekreter buna bir örnektir.

Tanışıklık Gücü: Sembolik güç gibi bu güç de bildiğiniz ya da sahip olduğunuz şeylerden değil, tanıdığımız kişilerden kaynaklanır.

Uzmanlık Gücü: Geleneksel olarak eldeki mevki dolayısıyla elde bulundurulmuş kişilerden daha alt pozisyondaki kişilerin bir konudaki uzmanlıklarından dolayı elde ettiği güçtür.

Etkileme durumuna giriş yapma,

Mevcut problemin ya da durumun teşhisi,

Etkin etkileme yetenekleri,

Etkilemek istediğimiz insanların zor yönleriyle yüzleşmek,

Etkilediğimiz kişide kalıcı bir değişim gerçekleştirdiğinden emin olmak.

Hazırlık, ilk etki, sempati, soru sorma, dinleme,

Vücut dili, ikna, geri bildirim, konuşma becerisi,

Kendini ortaya koyma, kontrollü tutum sergileme,

Değişikliğe hazırlık, uyum gösterebilme, azim.

Organizasyonların yapısında meydana gelen büyük değişimler, insanların yeteneğinin yöneticiler için en önemli özelliklerinden biri durumuna gelmesine neden olmuştur. Artık organizasyonların bütün yapısı değişmekte ve yönetici sıfatı daha az kullanılabilir hale gelmektedir. Üst düzey yöneticiler, doğrudan yönetmek zorunda oldukları daha az insanla çalışıp insan ilişkileri konusunda becerilerini daha akıllıca kullanarak diğer insanları etkileme konusunda başarılı sonuçlar elde etmektedir.

Giriş: Bu ilk aşama, birinci derecede önemli ilk etki ve sempati ile ikinci derecede önemli olan hazırlık bileşenlerini içerir.

Teşhis: Soru sorma ve dinleme karşı taraftan sağlıklı bilgi alınabilmesi ve iki tarafın farklı perspektiflerinin görülebilmesi açısından önemlidir.

Etki: Vücut dili ve ikna yeteneği birinci derecede önem taşırken, konuşma becerisi ve geri bildirim ikinci derecede önemlidir.

Yüzleşme: Kendini ortaya koymak birinci derecede önem taşırken, kontrollü bir tutum sergilemek ikinci derecede öneme sahiptir.

Değişim: Etkiledikten sonra değişikliğe hazırlık, uyum gösterme ve esneklik birinci derecede önemlidir. Bazı şeylerin gerçekleşmesinde gerekli olan azim de ikinci derecede önemlidir.

a. GİRİŞ

Etkileme sürecinin ilk aşaması. Diyaloga ya da konuya iyi bir giriş yapmak için ilk dakikalarda yaratılan hoş izlenimler sayesinde etkileşimi başlatma ve ilişkiyi geliştirme yolundaki faaliyetleri içerir. Kritik bir aşama olarak kabul edilir; çünkü karşımızdaki kişi hakkımızda oluşturduğu ilk kanyı destekleyecek malzemeler bulma anlayışına girecektir.

Giriş, etkileme sürecine nasıl güçlü bir şekilde girilebileceğini anlatır. Eğer giriş aşaması başarıyla geçilirse, daha sonraki aşamalarda etkileme şansı daha fazla olur. Burada ilk olarak, doğal bir başlangıç olan hazırlık üzerinde durulacaktır.

Hazırlık; özel bir etkileme durumu öncesi görülen belirli bir düzeydeki zihinsel ve fiziksel faaliyetlerdir. Bu, karşı tarafın bilgi gereksinimlerini ve perspektifini belirlemeyi ve hazırlığımızı karşı tarafa söz ve hareketlerle göstermeyi içerir.

Etkileme sürecine başlamadan önce başarı şansını yükseltmek için diğer kişinin kişilik yapısı, değerleri, istekleri, tecrübeleri ve amaçları konusunda bir hazırlık oluşturmak da oldukça önemli bir noktadır. Burada önemli olan, diğerlerinin tarzını anlamak, onların perspektiflerine göre hareket edebilmektir. Diğer bir husus ise kültürel farklılıkları keşfetmektir.

Etkileyici liderlerin sergilediği yaklaşım konusunda yapılan araştırma, büyük bir başarı şansı yakalamak için zihinsel hazırlığın da çok önemli olduğunu göstermiştir. Hayal etme ve gözünde canlandırma, zihinsel hazırlığa yönelik geliştirilmiş bir yaklaşım olup özellikle rekabet yönü ağır basan ve yüksek performans gerektiren durumlarda kullanılmaktadır. Girişte iki önemli özellik, ilk etki ve sempatidir. Şimdi bunlar daha ayrıntılı açıklanacaktır.

İlk etki; ilk dakikalarda olumlu bir izlenim uyandırmak ve güven yaratmak şeklinde tanımlanır. Bu da gülümseme, uygun bir şekilde tanışma, karşımızdaki kişinin adına sözlerimiz arasında yer verme ve güven telkin etme gibi bazı sosyal becerileri kullanmak demektir. Genelde "iyi bir ilk etki yaratın", "ikinci bir ilk etki yaratma şansınız yoktur" gibi ifadeler kullanılır. Etki yönetimi, etkileme konusunda büyük öneme sahiptir ve ilk etki dışındaki alanlarda da uygulanabilir. Uygun tekniklerin yerinde ve zamanında kullanılmasının kişisel etkinin gücünü arttırdığı kesindir.

Sempati; sıcaklık, ilgi ve konuya karşı duyarlılık göstermek ilk etkinin sürdürülmesidir. Karşınızdaki kişinin rahatlamasını sağlayacak küçük sohbetler, kendini açmak ve dürüstlük sergilemek bu aşamada kullanılması gereken sosyal becerilerdir. İlk etkiden hemen sonra gelen sempati yaratma, karşınızdaki kişiye kısa bir sürede güven telkin etmek, ona iki taraf arasında güçlü bir ilişki oluştuğunu hissettirmek anlamına gelir. Sempati, ilişkinin en başında yaratılıp ilişki boyunca sürdürülmesi gereken bir unsurdur.

b. TEŞHİS

Karşınızdaki kişiyle konuşmaya başladıktan ve onun üzerinde iyi bir izlenim uyandırıp sempati kazandıktan sonra kendi görüşlerinizi ve çözüm önerilerinizi ortaya koymadan önce karşı tarafı anlamak için biraz zaman ayırmalısınız. Anlamadığımız kişiyi etkileyemezsiniz. TEŞHİS içinde üzerinde durulacak ilk konu, etkileme süreci içinde karşılaştığımız engellerdir. Potansiyel engellerin önceden belirlenmesi, bu modelin teşhis aşamasının anahtarlarından biridir. Engeller belirlendikten sonra, uygun dinleme ve soru sorma teknikleri kullanılarak çözüme ulaşılır. Etkileme açısından dinleme, sadece duymak anlamına gelmez. Aynı zamanda sözcükleri anlamayı ve aktarılmak istenen mesajı algılamayı ifade eder. Sadece mesajı algılamamız da yeterli olmaz, bunu karşınızdaki kişiye göstermemiz gerekir. Karşınızdakinin söylediklerini biraz değiştirerek ve kendi yorumlarımızı katarak ve özetleyerek başarılı bir geribildirim yapmak, karşı tarafı pazarlığa çekmek için iyi bir taktik olabilir. Dinleme ve soru sorma, değişik şekillerde gerçekleştirilebilir. Dikkatli dinleme ve soru teknikleriyle karşınızdaki kişinin verdiği mesajı almadan öte, onun hissettiği duyguları ve

sahip olduğu temel değerleri de anlayabilmemiz m¼mk¼nd¼r. Bu aşamadaki anahtar ¼zellikler "soru sorma" ve "dinleme"dir. Bu kavramları aşağıdaki şekilde tanımlayabiliriz:

Soru sorma; ¼nemli bilgiler edinmeyi amaçlayan değişik soru tekniklerinin uygulandığı etkilemenin temelini oluşturan değerlerin tespit edildiği aşamadır.

Dinleme; anahtar bilgiyi, kişinin tutum ve inançlarını belirleyebilmek için bir aktif ve pasif dinleme davranışları hiyerarşisi kullanmak şeklinde tanımlayabiliriz. Karşı tarafa onu dinlediğimizi, s¼zlerini ya da duygularını anladığımızı ikna edici bir tavırla belirtmemiz ¼nemlidir.

c. ETKİ

Bırakılan olumlu izlenim ve kazanılan sempati sayesinde karşınızdaki kişiyle kurulan sağlam ilişki temellerinden sonra muhatabınızın farklı bakış açısı hissedilirse ¼zel etkileme teknikleri kullanılır.

S¼zl¼ olarak verdiğimiz mesajların uygun v¼c¼t diliyle desteklenmesi ve karşınızdaki kişinin davranışsal iletişiminin yorumlanması demektir. Anahtar s¼zc¼kler v¼c¼t dili ve iknadır.

V¼c¼t dili; bir etkileme durumunda v¼c¼t pozisyonlarının, y¼z ifadelerinin ve el-kol hareketlerinin konuşma becerilerini desteklemek amacıyla kullanılmasıdır. Bu, olumlu ve açık olmak, kelimeleri hareketlerle g¼çlendirmek anlamına gelir.

Etkilemeye y¼nelik bir mesajın aktarılmasında, konuşma dışı iletişimin ¼nemi yadsınamaz. S¼zc¼k ve davranışların, iletişimin anlaşılabilirliğini artırması konusunda birçok araştırma yapılmıştır. Albert Mehrabian'ın 1971'de açıklamış

olduğu bilgilere göre; iletişimle yaratılan etkinin %7'si söylenen sözcükler, %38'i ses tonu, %55'i de konuşma dışı davranışlarla sağlandığı görülmüştür. Bu, çok şaşırtıcı bir istatistik gibi görünmesine rağmen gerçek hayatta bu sonuçları doğrulayan birçok olayla karşılaşmışızdır.

Vct dilini; göz hareketleri, oturma pozisyonları ve yüz ifadeleri gibi birçok parçaya ayırabiliriz. Konuşma dışı iletişim unsurlarını yorumlarken ilk görünüşü destekleyen kanıtlar aranmalıdır ve kültürel farklılıklar da hesaba katılmalıdır. Örneğin, bazı kültürlerde başka yöne bakmak ve karşıdaki kişiiden bakışlarımızı kaçırmak saygısızlık olarak düşünülür ya da o kişinin dürüstlüğünden şüphe edilmesine yol açar. Bunun tam aksine, bazı kültürlerde ise, insanın karşısındaki kişiye olan saygısından dolayı bakışlarını kaçırdığı düşünülür.

Bu bölümde, "ETKİ" aşamasında vct dilinin önemi üzerinde durulmuş ve davranış şeklimizin kullandığımız sözcüklerden daha büyük bir önem taşıdığı görülmüştür.

İkna; karşıdaki kişiye, iki tarafın da uygun gördüğü bir zme doğru götürmek için kullanılan sistematik yöntemlerdir. Etkileme gücü yüksek kişilerin bunu başarabilmek için kullandığı teknikler vardır.

İkna, kişinin bir kararı ya da hareketi kabul etmesini sağlamak için konuşmayı ve konuşmayı destekleyici davranışları sistematik bir süre içinde birlikte kullanmasıdır. İknanın sekiz aşaması olup bunları şu başlıklar altında toplayabiliriz:

Sohbet-Giriş-Durum-Problemler-Olasılıklar-Teklifler-İtirazlar-Pozitif hareketler

İkna konusunda üzerinde duracağımız diğer bir konu, "İKNA TEKNİKLERİ"dir. Bu kuralları; kişisel güvenilirliği yavaş yavaş edinmek, bağdaştırma, resim yapmak, başını sallamak, tekrar, duygusal uyarım, psikolojik rahatlama başlıkları altında toplayabiliriz.

İkna konusunda konuşma becerimizin de büyük payı vardır. Konuşma becerileri, sözcükleri kullandığımız, cümleleri kurduğumuz ve sesimizin tonunu ayarladığımız tarzla ilgilidir ve çeşitli tamamlayıcı parçalardan oluşur. Bunlar; diksiyon, sözcükler, iletme hızı, ses ve tonlamadır.

d. YÜZLEŞME

Yüzleşme, etkileme sürecinde sıkça göz ardı edilen bir aşamadır. Bu, belki de doğuştan gelen iç yapımızın karşıımızdaki kişiyle uyuşmaması halinde bunun ilişki üzerinde ters bir etki yaratacağını düşünmemizden kaynaklanmaktadır. Etkin bir yüzleşme için, fikir ayrılıklarıyla başa çıkmak amacıyla kullanılan stratejiler benimsemek önemlidir.

Araştırmalarda gözlenen başarılı etkileyiciler, diğer insanlarla kendilerinden emin bir şekilde yüzleşme becerileri gösterdikleri, sakinliklerini korudukları ve kontrollü tavırlar sergiledikleridir.

Kendini ortaya koymak; karşı tarafı anladığını gösterebilme, düşündüğünü, hissettiğini ve istediğini açıkça belirtebilme ve beklenen sonucu açıklayabilme yeteneğidir. Aynı zamanda her iki taraf için de yararlı olabilecek bir uzlaşma sağlayabilmeyi de içerir. Elbette bu sürekli kendi istediğimiz biçimde davranmamız ve başkalarına üstünlük sağlamaya çalışmamız anlamına gelmez. Yani kendini ortaya koymak, doğru şeyleri, doğru zamanda ve doğru biçimde yapabilmektir.

Kişisel sorumluluk felsefesinden yola çıkarak bulunan ve etkileme durumlarında kullanıldığında faydalı olacak yaklaşımlar vardır:

Karşınızdaki kişiye ve kendinize karşı dürüst olmak.

Ne istediğinizi, neye ihtiyacınız olduğunu, ne düşündüğünüzü, ne hissettiğinizi belirli ölçülerde söyleyebilmek.

Güven telkin etmek ve pozitif davranışlar sergilemek, her iki tarafın da haklarını ve ihtiyaçlarını gözeterek bir uzlaşmaya gitmeye hazır olmak.

Kendini ortaya koyma davranışı, bireylerin ve diğer insanların değerlerini göz ardı etmemek, bir etkileme durumunda her iki tarafın da haklarını gözetmektir.

e. DEĞİŞİM

Bu modelin son aşaması olan değişim, etkilenmiş bireyin, kabul ettiği kararları nasıl harekete geçirdiğini göstermesidir. Değişim, ayrıca kişinin kendi etkileme becerilerini geliştirme konusuna ve kendi davranışları üzerinde nasıl kalıcı bir değişiklik yaratabileceği meselesine de ışık tutar.

Değişim aşaması ikinci derece öneme sahip üç özellik içerir. Birinci özellik, değişikliğe hazırlıktır. Bu, davranışlarda kalıcı değişime neden olur, değişiklik sürecini anlama ve değişimi sabit kabul edebilme yeteneği üzerinde yoğunlaşır.

İkinci önemli özellik, uyum gösterebilmedir. Bu, değişimin lehinde bir tavır almak ve birtakım tarz ve davranışlar geliştirmek demektir.

Değişim aşamasında son özellik ise azimdir. Bu, bırakmanın ya da teslim olmanın daha kolay bir çözüm gibi görüldüğü anlarda yılmayıp devam edebilmek anlamına gelir.

Bu bizim, yargıda bulunma ve karar verebilme yeteneğimizle de yakından ilgilidir. Çünkü neyin ne zaman bırakılması gerektiğini bilmek önemli bir güçtür.

Bütün kitap boyunca önemle vurgulanan şey, etkilemenin iki açıdan, (fiziksel ve bilişsel) ele alınmasının önemli olduğudur.

Bu modelin beş aşaması içinde birçok pratik ve bilişsel teknik yer almaktadır. Giriş aşamasında, etkileme durumu için hazırlığın önemi belirtilmiştir.

Hazırlık; durumu karşınızdaki kişinin bakış açısından görmektir. Bu bazen gereksiz, bazen zaman harcama olarak görülse de aslında daha sonra kâr getirecek bir yatırımdır.

Hazırlığın yapılması her etkileme durumunda mümkün değildir; ancak bunun için biraz zaman varsa, kişinin olaya zihinsel olarak hazırlanması çok iyi sonuç verir.

Karşılanmanın ilk anlarında güçlü bir etki yaratabilmek çok önemlidir. Dış görünüşümüzü, vücut hareketlerimizi ve konuşmalarımızı gözden geçirmeniz gerekir; çünkü ikinci bir etki yaratma şansınız asla olmayacaktır.

İlişkinin başlarında sempati kazanmak ve yakınlık kurmak da ayrı bir öneme sahiptir. Bu, karşınızdaki kişiye güven telkin etmeniz ve onu rahatlatmanız anlamına gelir. Ancak bu sadece konuşmanın başında yapılıp sonradan unutulmamalıdır. Kazandığınız sempati ve kurduğunuz yakınlık, bütün etkileme süreci boyunca korunmalıdır.

Teşhis aşaması, karşınızdaki kişinin bakış açısını belirlemekle ilgilidir. Etkileme durumlarında yaygın olarak yapılan bir hata, karşıdaki kişinin nasıl biri olduğunu anlamadan ona kendi görüşlerinizi empoze etmeye çalışmanızdır.

Buradaki önemli faaliyetler, dinleme ve soru sormadır. Dinleme, konuşma becerileri ve konuşma dışı iletişim ile vücut dili becerilerini içeren, karşınızdaki kişinin düşündüklerini ifade edebilmesine yardımcı olacak aktif bir faaliyettir.

Etki aşaması; karşınızdaki kişinin vücut dilini dikkatle okumanız gereken, aynı zamanda karşı tarafa doğru mesajın verildiğinden emin olmak için kendi vücut dilinize de dikkat etmek zorunda olduğunuz bir zaman dilimidir. Bu aşamada kullanılan bazı beceriler ve teknikler vardır, bunlar "İkna Etme" adı altında toplanmıştır. Bazı özel durumlarda, karşınızdaki kişiye onun davranış biçimi ve bunların yarattığı etkiler konusunda yaptığımız değerlendirmeleri iletmeniz gerekir. Bu aşamada bize yardımcı olacak bazı konuşma becerileri vardır.

Zorlu etkileme durumlarında, genellikle yüzleşmenin olması gereken durumlarda, karşılaşılabilecek güçlüklerle nasıl başa çıkılacağı konusunda bazı seçenekler vardır. Agresif ve pasif davranışların arasında bulunan davranışlar çok uygun olabilir; çünkü bu tür davranışlar, her iki taraf içinde yararlı olabilecek çözümler sağlayabilir. Ancak, daha pasif ya da daha agresif davranışların gerekli olduğu durumlar olabilir. Burada önemli olan nokta, kendi tarzınızın ve o durumda kullandığınız yaklaşımın bilincinde olmaktır.

Duygularla uğraşmak zorunda kaldığınız yüzleşme durumlarında anahtar, kontrollü tavırlardır, başka bir deyişle karşınızdaki kişi kontrolü kaybedip duygusal bir hale geldiğinde sakin kalabilmeniz gerekir. Bu durumda son olarak iki yönlü değişim aşaması, yani diğer insanları etkileme ve kendi kişisel etkileme becerilerimizin gelişmesine yardım edecek, değişikliğe uyum gösterebilme, azim ve kararlılık özellikleri üzerinde durulmuştur.

Yukarıda "kişisel gelişim" bazlı bazı ikna etme tekniklerini okudunuz. İkna etmek, etkilemek gerçekten de bu kadar kolay mıdır?

Bu konuda bu eğitimleri alarak başarılı olmuş insanlar bulunmaktadır. Buna rağmen, üst benini geliştirmiş, çeşitli "Kişisel Gelişim" konulu eğitimlerden geçmiş, nerede nasıl davranacağını, hedeflerine ulaşmak için nasıl "maskeleye" yapacağını bilen milyarlarca insan başarının sınırlarına bile yaklaşmamışken, diğer yanda bir avuç insan piramidin en yükseklerinde diğerlerinden farklı olarak yaşamaktadırlar. Öncekiler de aynı kitapları okudular, benzer eğitimlerden geçtiler, dahası birçok ufak tefek meselede "maskeleye" ile sonuçlara ulaştılar ama yine de piramidin en altında kalmaktan kurtulamadılar. Bunun sırrı nedir?

70 Sır, "Temel İçgüdünün" birinci sırasında yer alan ve diğer bütün duygulardan daha baskın olan bir duyguyu çok iyi kullanabilmeleridir. Zaten o duygu kendiliğinden gelişmektedir. Biz buna "samimiyet" diyelim. Evet, "samimiyet" insan ırkının en eski ve sağlam duygularından biridir. İlk göz temasında sağlanır. Evet, ilk göz temasında... Karşınızdaki insan "Temel İçgüdüsüne" ister istemez müracaat eder. Bu, bilinçsizce yapılan bir hareket olur. Kişi kendisi de ne yaptığının farkında olmaz. İnsanın bu davranışı, çok eski, insanî bir davranış biçimidir. Kutsal, önemli ve son derece güvenilir bir referans kaynağıdır.

Siz ne söylerseniz söyleyin, karşınızdakine ne sunarsanız sunun, karşınızdaki öncelikle sizin sunduğunuz şeylerin içeriğine bakmadan sizin "samimiyet" durumunuza bakar. Eğer o ilk temasta o işareti alamasa, bundan sonra ne yaparsanız yapın, kalın bir duvarla karşılaşsınız.

Hayatta her şey olabilirsiniz ama "samimi" olmak için çaba sarf etmelisiniz. Zengin olmayan bir insan, eğer çok çalışırsa, çeşitli eğitimlerden geçerse bir zengin gibi davranabilir. Karşısındaki insanda nasıl bir imaj etkisi bırakmak istiyorsa o imajı bırakabilir. Ama bu durum farklıdır. Bu, o insanın karşısındaki insanı sadece bir "sirk cambazı" şeklinde izlemektedir ve onu umursamaz.

Örneğin bir insan size "çok iyi gitar çaldığını" söyledi. Ona ya inanır ya da inanmazsınız, umurunuzda olmaz. Onun gitar çalıp çalmaması umurunuzda olmadığı için herhangi bir karşıt tepki de vermezsiniz. Burada üst ben ortaya çıkar ve size doğru işareti verir. Doğru işaret ise "zaman kaybetme" şeklinde olmaktadır.

Bir başka örneği inceleyelim: Yanınıza bir sigortacı geldi ve size poliçe satmak istiyor. Burada yine üst ben ortaya çıkar. Nedeni ise siz zaten bir poliçe satın almak istemiyorsunuz. Sigortacı ne kadar uğraşırsa uğraşsın, size poliçe sataamaz. Burada da sadece üst ben ortaya çıkar. Bilinç, başka bir referans aramaz.

Ancak en saçma durumlarda bile bir anda "Temel İçgüdü" bilinç tarafından referans olarak kullanılır. Örneğin; herhangi bir hastalığınız var, birden o hastalıkla ilgili bir bilgi size dolaylı olarak ulaştı. Diyelim gazetede okudunuz, televizyonda gördünüz ya da biri size söyledi. İşte böyle anlarda yani sizin "tercih" anınızda sistem harekete geçer ve bilginin kaynağını inceler. Aradığı tek şey de "samimiyet"tir, başka bir şey değil.

Karşısındaki insanı ANINDA etkilemek istiyorsanız "samimi" olun. Elinizdeki en büyük güç, samimiyet kuvvetidir.

Bir çocuk ile bir ergen insan aynı konuda farklı şeyler söylüyorsa mutlaka çocuğa inanırsınız. Bunun nedeni de sizin bilincinizin derinliklerinde çocuğun saflığına inanmanızdır.

Bütün insanların hayali "melek" gibi bir insanla evli olmaktır. Nedeni ise saflık ve samimiyettir. Hiçbir irade, samimi bir bakışın karşısında direnemez.

Siz "ben zaten samimi bir insanım" diyebilirsiniz ancak sizin kendinizi nasıl gördüğünüzün önemi yoktur. Önemli olan gözünüzden, karşınızdaki insana geçen hislerdir. Ve gerçekten de samimi olmak çok zor bir duygu halidir. Çünkü insan psikolojisi "dilemma"lar ile çalışır. Her an aklında bir meselenin iki farklı yüzü vardır. Bu çelişkili durum da ister istemez iç durumuna yansır, içinde iyi hisler olmasına rağmen bu hisler bir şekilde kalpten göze kadar ulaşmaz.

72

Ama her derdin devası olduğu gibi bu derdin de bir devası var. Evet, "samimiyet" öğrenilebilir. Bu kitap da bu amaçla yazılmıştır. Her an, her zaman, her ortamda, karşınızdakinin cinsel, milli, kültürel, sosyal kimliği ne olursa onu sadece "samimi" bir duruş ve bakış ile etkileyebilirsiniz. Ondan sonra ne yaparsanız yapın, ne isterseniz isteyin, karşınızdakine ne sunarsanız sunun o mutlaka kabul edecektir. Hatta sunduklarınızın içeriğine bakma gereği bile duymayacaktır. Annesinin gözlerindeki "samimi" ışığı sizin gözlerinizde yakalaması yeterli olacaktır. Zaten beden bir bütündür. Gözler samimi ise bedenin kalanı da o şekilde davranır ve ortaya toplamda pozitif bir enerji çıkar.

SAMİMİYET eğitimi

Çoğu insan içindeki ışığı çıkarmakta zorlanır. Oysa herkeste böyle büyüdü bir yan vardır. Şirinlik gözlerde başlar ve gülümseme ile devam eder. Gözlerinizin içine kadar gülümsemeyi becerdiğinizde şirin olmak yolunda çok yol almış olursunuz. Aynı zamanda beden dilinizi ve ses renginizi kontrol etmeyi öğrenmeniz gerekir. Sesinizi eğiterek onu tırmalayıcı bir halden kurtarın, sesiniz akıcı ve düzgün olmalı. Sular gibi akmalı. İyi bir dinleyici olun. Başkalarını dinlerken gözleriniz gülsün ve yaşama enerjiniz gözlerinizden fışkırsın. Göreceksiniz herkes sizi şirin bulmaya başlamıştır. Kendinize has bir konuşma biçimi geliştirin. Böyle olan insanları izleyin ve onları taklit edin, kısa zamanda kendi öz kurgunuzu bulmuş olacaksınız. Samimi olmak da çok önemlidir. Yüzünüzde iğreti bir maske durduğu sürece sizi kimse şirin bulmaz. Sade ve samimi olanla, yüzünde bir maske ile dolaşanı herkes ayırt edebilir.

73

Çok farklı ve çok yönlü mistik açıklamalar vardır bu konuda. Bu öyle bir şeydir ki, siz ona artık gereksinim duymuyorsanız o size doğru gelmeye başlar. Ona sahip olmak istiyorsanız, onun peşinden koşmayı bırakmanız gerekmektedir. Öyle bir yaşam tarzı kurun ki, günlük hayatınızda para peşinde koşmak zorunda kalmayın ve işinize odaklanın. Günlük harcamaları için para bulmaya çalışanlar, işlerine odaklanamadıkları için saflık onlara uzak durur. Saflık öyle bir şeydir ki, günü geldiğinde, ait olduğu kişiye gider ve onu kimse durduramaz.

Görünümünüzde dışarıya çok güçlü bir insan imajı vermeniz kendi elinizde zaten. Güçlü görünmek, karşıdaki insanda caydırıcılık etkisi yapar ve eğer size yönelik bir saldırı

planlıyorsa bundan vazgeçer. Güçlü görünmenin bedenini büyüklüğü ya da iriliği ile ilgisi yoktur. Beden dilini iyi kullanmak karşıda aynı etkiyi sağlar. Kendi içinizde tutturacağınız iyi bir ritim, sizin gücünüze güç katar. Yani davranışlarınızda belli bir tutarlılık olan insanlar daha güçlü görünürler. Fazla oynak olmamanız ve ağır hareket etmeniz gerekmektedir. Bakışlardaki enerji ve dinçlik de aynı etkiyi yapar. Ciddiyet ve konuşurken ciddi davranmak benzer etki oluşturur.

Gün hangi gün olursa olsun fark etmez, sizinle uyum içinde olanla birlikte olduğunuz zaman hem şansınız artar hem de kendi dışınızdakiler ile daha iyi geçinirsiniz. Bazı insanlar vardır, onlara herkes yardım edebilmek için seferber olur. Yine bazı insanlar vardır ki, onlar açlıktan sürünse tek bir kişi bile onlara merhamet duygusu beslemez. Bunun nedeni, birinin uyum içinde olması, diğerinin ise uyumsuz olmasıdır. Yüzünüzde güven verici bir ruhanilik oluşmasını istiyorsanız, üzerinizdeki olumsuz enerjiden kurtulmalısınız. Bunun yolu da iç harmoniyi yakalamak ve kendinizle barışık olmanızdır. Güzel şeyler düşünün ki, güzel şeyler sizi bulsun.

İnsan da diğer maddeler gibi elementlerden oluşur, bir de artısı vardır ki ruh ve bilinç onun diğer maddelere göre üstünlüğüdür. Bazılar maddelerin, cansızların da birer ruhu olduğunu ve hatta bilinci olduğunu öne sürer. Su maddesi buna iyi örneklerden biridir. Madde ile iyi ilişkiler kuranlar maddenin potansiyel gücünü kendilerine katarlar. Kuramayanlar ise kötü bir etkileşim altında kalıp ruhlarını yorarlar. Kötülük, yaşama sevincinizi elinden alır. Bazı maddeler vardır ki, gerçekten onlarda yüksek bir etkileşim enerjisi bulunur. Özellikle kristal taşlar... Siz bazılarını değerlendirin ve

denemeler yapın. Hangi madde size huzur veriyorsa o maddeden bir parçayı yanınızda taşıyın.

Öğrenmek, zihnin en açık olduğu zamanlarda tekrar yapmak ile olur. Herkesin zihin saati farklıdır. Kimi gece, kimi gündüz daha başarılı olur. Bir şeyi severek ve merakla öğrenirseniz hızlı öğrenirsiniz ve öğrendiklerinizi unutmazsınız. Size uygun zamanın hangi zaman dilimi olduğunu deneyerek öğrenin ve öğrenmeyi zevk haline getirin. Bilgi sizi sevecektir.

Hükmetme arzusu gerçekten korkunç bir arzu, gerçek bir lanet... Bazıları lanete taparlar ve onun bir parçası olmak isterler. Hükmetmek tanrıya ait olması gereken bir şey iken insan üzerine bu yükü de almak ister. Kendine bile hükmetmekten aciz, korku ve endişelerinin esiri olan insan nasıl oluyor da başkaları üzerinde etkin olmayı düşünebiliyor? Bence şeytanın bir oyunu bu. Yoksa hükmetmek siyaset ile bu kadar iç içe olmazdı. Ama amacınız bu ise, zaten her bir insana verilmiş olan bu laneti, hükmetme lanetini eyleme sokabilirsiniz. Yapmanız gereken tek şey, bunu ısrarla istemek ve başkalarını, onları iyi yönetebileceğiniz konusunda inandırmaktır. Bu işi en iyi yapanlar, tutkulu insanlardır. Buna literatürde Obsessif Kompulsif Paranoya denir. Bu işin şifresi, tutku ve delirme noktasında hiperaktif olmaktır. Ancak korkuttuğunuz insanları yönetebilirsiniz. Şifre: KORKU. Bunları günlük hayatınızın bir parçası, kişiliğinizin özü yaparsanız bir hükmedici olursunuz.

İnsan bir döngü içinde hareket eder. Her döngünün bir başı, bir de sonu vardır ve her defasında tarih tekerrür eder. Yani şuna dikkat edin; şansınızın yaver gittiği günlerde karşınıza çıkan sayıların aynı tür olduğunu göreceksiniz.

Böylece kendi şans haritanızı ortaya çıkaracaksınız. Tek sayılar, çift sayılar, asal sayılar, sıfırlı sayılar ve daha başka formlar... Belli bir başlangıç noktası olarak her gün ve her an sayılarla ilişkinizi ölçün. Şanslı zamanlarınızda hangi sayılar var? Bu haritayı bulduğunuzda döngünüzün sırrını da ortaya çıkarmış olacaksınız.

Kendi gizemini kendin çöz. Sır burada!

Dengesizliğin temel nedeni enerji fazlalığı, enerji sapması ya da enerji düşüklüğü olduğu için enerjinin yeniden düzgün hale getirilmesi gerekmektedir. Bu iş için en uygun medyum, sudur. Enerji etkileşimi, bazılarının cin de dediği enerjisel yaratıkların insan üzerindeki etkilerinden de olabilir. Ama bu, çok büyük problem değildir.

Su, hepsinin çaresidir ama aslında duygusal bir bozulmuş olan enerji dalgalanmaları psikiyatri ve psikolojinin alanına girer. Telkin ve ilaç marifeti ile düzelen sayısız bozukluk vardır. Eğer ayarınızın bozulduğunu düşünüyorsanız, çevrenizde inandığınız, ayarının düzgün olduğunu düşündüğünüz bir kişinin davranışlarını ve hareket hızlarını kopyalamaya başlayın. Eğer ondan hızlıysanız yavaşlamaya, yavaşsanız hızlanmaya başlayacaksınız ve kısa sürede bedeninizin bu yeni kodları algılayacak, kendine düzen kuracaktır. Siz de bu şekilde ayar bozukluğundan kurtulacaksınız. Eğer problem bir başkasındaysa, bu durumda o kişiyi aynı işlem için ikna etmeniz gerekecektir. Kişinin işlemi bilinçli olarak yapması ve kabullenmesi çarenin bulunmasını kolaylaştırır.

Beyni gerçekten meşgul etmek gerekir. Beyninizi başka bir işe verirseniz, beyin korku ve endişenin meydana getirdiği psiko-etki yüzünden size zarar veren salgıları salgılamak yerine, odaklandığınız konu ile ilgili salgıları salgılar. Böylece kötü tesirlerden kurtulmuş olursunuz.

İnsanlarla ilişkilerinizde hesapçı davranmazsanız, insanların size daha fazla yaklaştığını hissedeceksiniz. Kalpleri fesat dolu insanlar bile son tahlilde güvенеbilecekleri insanlarla evlenmek isterler. Evlenmenin temel kurgusu, emniyet ve güven hissi vermektir ve bu hissi yaşatanların kısmeti gerçekten bol olur. Diğer bütün özellikler ondan sonra gelir. İnsanların evlenmekle ilgili endişelerinin çoğu güvensizlikten kaynaklanmaktadır. Güven verin, kazanın.

Saflık, kendisini korumayı bilmeyenlerde fazla kalmaz. O kişi, altın kuralı bozdu. Basiretinin bağlandığını hissettiğin an kesinlikle önemli işlerle uğraşma. Kabul et, şanssız bir dönem geçiriyorsun ve bekle; bir gün mutlaka çarklar tersine döner ve yeniden kazanmaya başlarsın. Boşuna zararın neresinden dönülürse kârdır dememiş eskiler.

"Basiret" konusunda ders veren bir hikaye var. Onu da size anlatayım.

Eski zamanlarda bir yerlerde, oldukça bonkör, iyi niyetli, yardımsever zengin bir bey varmış. Fakire fukaraya, yolda kalmışa, garibe yardım edermiş. Bir zamanlar yardım ettiği genç adamlardan biri, onun da yardımları sayesinde kendini iyi yetiştirmiş ve ülkenin kralına danışman olmuş. Gel zaman git zaman, zengin adamın basireti bağlanmış. Yağmur yağmış, sel olmuş, ekinleri gitmiş. Güneş erken açmış, yaz gelmiş, ekinleri kurumuş. Malı mülkü ite çakala yem olmuş ve adam yoksul düşmüş. Bir zamanlar kendine bu kadar yardım eden adamın yoksulluğa düştüğünü öğrenen danışman ona yardım etmesi için krala olan biteni anlatmış. Kral da bu adama yardım etmek için onu çağırmış. Kral, büyücü bir kralmış, hemen adamın yıldızının aktığını, basiretinin bağlandığını anlamış ve onu bir değirmene götürmüş.

Adam değirmene girer girmez değirmenin çarkları tersine dönmeye başlamış. Danışman ne olduğunu sorunca, kral durumu izah etmiş ve söyle demiş: "Bu adamın basireti bağlı. Ben bu adama hazinemi versem, o koskoca hazine bile birkaç günde helak olur gider onun elinde. Bak şu değirmenin çarkına, o içeri girince durdu. Şimdi bu adam bu değirmende kalacak ve bu çark suyun aktığı yönde dönmeye başlayana kadar bekleyecek. O zaman anlayacağız ki, şanslı dönmüştür. O zaman ona hazinemi teslim edeceğiz."

Bu hikayeden çıkarılacak ders şudur: İşleriniz ters gitmeye başladıysa, siz ne yaparsanız yapın, yokuşun dibine kadar gidecektir. Onu kendi iradeniz ile değiştiremezsiniz. Bekleyin sonuna kadar ve kaybettikleriniz için üzülmeyin, şanslı döneminiz geldikten sonra kaybettiklerinizi yeniden kazanmaya başlayın.

78

Diñç olmak ve diñç kalmak sadece bedenin işi değildir. Beyin ve beynin içindeki enerji mekanizmalarının harekete geçirilmesi (Modern dünyada buna motivasyon deniyor.) ile de olağanüstü güçler elde edilebiliyor. Hatta beynin ve ruhun gücü, bedenin gücünden daha büyüktür. Tüm metafizik pratikler beynin beden üzerindeki hükmünün bedelidir. Beyin isterse, beden uçar. Bunu geçmişte ve günümüzde yapan çok kişi olmuştur. Metafizik güçler kazanmak belli bir disiplin işidir ve odaklanma ile elde edilir.

Daha fazlasını başarmak sizin elinizde. Bir şeyi o kadar çok isteyin ki, beden bunu emir olarak algılasın.

Nasıl oluyor da bazıları şanslı, bazıları şansız oluyor? İnsan kaderine ve şansına hükmedebilir mi? Doğru yerde ve doğru zamanda bulunmak için ne yapmalı? Kaderin bir anahtarı var mı? Bu işin matematiği nedir?

Yıllardır araştırıyorum bu konuları. "İnsan kendi şansını kendi yaratır deyimi doğru mu?" gibi daha sofistike olan sorular da mevcut elbette. Ulaştığım bazı sonuçlar var. Bunların her biri mistik sonuçlar. İnsanın doğduğu aileden taşıdığı gene, adından görünüşüne kadar pek çok unsur şans ve baht için etkili oluyor. İşin sırrı, Altın Oran'da. Altın Oran estetik güzelliştir. Varolan her şey kendi içinde belirli bir oran taşır. Simetri de bunun bir parçasıdır. İki şeyden uzunun kısaya oranının 1.6 olmasıdır Altın Oran.

Bir şekilde altın oran içinde kalmayı başaranların şansları diğerlerinden farklı oluyor. Bir de "yuvarlanan kartopu" söylencesi var. Eğer bir kar topu zirveden yuvarlanmaya başlarsa, hiç durmadan dibe kadar gider ve çığ olur. Anlamı şu: Eğer düşmeye başlarsanız, dertleriniz giderek büyür ve dibe vurmadan asla durmaz şanslısınız. Bence koruyucu bir şeyler edinmenin yararı var. Bir de beynin koşullandırılması buna yardımcı oluyor. Hep her şeyin iyi gideceği yönünde kuvvetli bir inanç içinde olursanız, işlerinizin daha yolundan gittiğini göreceksiniz. Bir tüyo da modern hayata dair... Bir şeyin fiyatı nedir? Bu soruyu düşünün. Yanıt bir alıcının ona verdiği fiyat ve bir satıcının onu elden çıkardığı fiyattır. Bazıları olmayan bir şeyi öyle yüksek bir fiyatla satarlar ki şaşar kalırsınız, bazılarının da emeği heba olur gider. Buradaki sır şu: Kendinizi ve işlerinizi en yüksek fiyata satmaya başladığınız anda şansınız da dönmeye başlar.

Metafizik güçlerin gözlerle doğrudan ilişkisi vardır. İcini güzelleştiren, gözlerini de güzelleştirir. Bu minvalde bakarsak, bir miktar meta-fizik çalışma yapmamız gerekiyor. İç temizliği için yapılan birkaç numarayı buraya aktarayım. Böylece saflaştığınız hissedeceksiniz.

Karanlık ve sessiz bir odada, bir yastığın üzerine oturun, boş duvara gözlerinizi dikin ve sıkılmadan belli bir noktaya bakın. Kısa bir süre sonra gözlerinizi kapatmadan hayal görmeye başlayın. Hayalinizde kalın, kocaman, siyah renkli bir yılan var. Yılan sizsiniz. Yılanın etrafından beyaz renkte sayısız güvercinler ve başka cins beyaz kuşlar var. Yılan tek tek onları yemektedir. Hayalinizde yılanın kuşları yemesini canlandırın. Her bir kuştan sonra yılan bir parça beyazlaşsın. Kuşların hepsinin yenmesi bittiğinde yılan sadece beyaz renk olsun. Yılan kıvrılsın, küçülsün, bir nokta haline gelince duvara uzanın ve o noktayı yutun hayalinizde. Bu pratiği devamlı yapın. Belli bir zaman sonra nurlandığınızı hissedeceksiniz ve sizin gözlerinize bakan herkes size "Melek" gibi bakıyorsun diyecek. Bu eski bir iç dünya pratiğidir ve çok faydası vardır. (Nurlanma pratiği). Böyle birçok pratik bulunmaktadır. Levitasyon, su üzerinde yürüme gücü de benzer bir yöntemle kazanılmaktadır. Duru görü için de benzer bir yöntem vardır. Ama bunlar başka bölümlerin konusu.

Gerçekte bir insan, nelerden etkilendiğini kendi bile bilmez. İnsan doğasal dönüşümlere çok bağlıdır ve her türlü etkiye açıktır. Yani rüzgarda savrulan yaprağa benzer ve onların değişik zamanlardaki hallerine bir anlam bulmak güçtür. Gerçekten de birçoğumuz varlığımızı sürdürürebilmek ya da problemlerimizi çözebilmek için mucizelere ihtiyaç duyarız. Çünkü bazen çaresiz kalırız ve hiç kimse bize yardım eli uzatmaz.

"Eşyanın Anlamını Kavrama" hakkını elde etmeyi zorlaştırırlar.

Büyü dünyası yani Majikal bilinç, normal algılama sisteminin dışında kalır ve dünyaya ait bir dil değildir. Bu dili

semboller vasıtası ile öğrenenler artık onları bilincinde hisseder. İçindeki saklı bilgiler uyanır, bilinç patlar ve kendinde zaten olanı hafızanın derinliklerinden çıkarır. Semboller bu işe yarar. Birçoğu Mısır hiyerogliflerinde görülür.

Rüyalar, sembollere açılan kapılardır. Büyü bilgisi dışarıda değil, tek tek her insanın gizli "Hard Disk"lerinde kayıtlıdır. Ona ulaşanlar, sembollerin dili ile büyü'nün kitabını yazmaya başlayabilirler.

Ritüeller, semboller vasıtası ile bilincin derinliklerinde saklı olan Majikal bilgiye ulaşmayı sağlar. Ritüeller bunun için vardır. Ritüelsiz büyü düşünülemez, her büyücü ritüelin bir parçasıdır. Her büyücü, kendi özel ritüeline ulaşabilir, belli bir öğretilere bağlı olmanın gereği yoktur; ama öğrenmenin de bir zararı olmaz. Büyü'nün yasaları da fizik ve metafizik yasalarına bağlıdır, yani sebep/sonuç yasalarına... Bu sistem ile büyü dünyasına ilk adımı atabilirsiniz.

İşe sembollerin anlamlarını öğrenmekle başlayın, sonra da kendi semboller dilinizi yaratın. Her bir sembolün mutlaka Majikal evrende bir karşılığı olacaktır. Ritüel, harmoni ve dans demektir. Kendi ritüelinizi bulun, sizi ne saflaştırıyorsa o sizin ritüelinizdir. Her büyücünün kendine has bir ritüeli vardır ve bunda amaç, ritüel sırasında yüksüz elektrik haline gelmektir. Boşaldığınızı hissettiğinizde ritüel amacına ulaşmış olur. Sembollerin ne işe yaradığını öğrendiniz, ritüel ile yüksüz hale geldiniz, artık enerjiyi yönlendirmeye başlayın. Odaklanma ve yoğunlaşma ile isteklerinizi maddeleştirin. İmaj olarak gördüğünüz her şey gerçeğe dönmeye başlar. Bütün bunları yapmakla zaten bin yıllardan beri sıra dışı birçok insanın, sanatçının, rahiplerin, ilham arayanların yaptıklarından farklı bir şey yapmadınız. O insanlar büyü

yapmadılar, büyü onları gelip buldu. Onlar sadece kendilerine odaklandılar, kapılar açıldı ve ilham yağdı bu kapılardan. Dua da bu ritüellerden biridir. Tekrar zihinde serotonin-mutluluk verici hormon etkisi yapar ve zikir yapılırken hep aynı kelime binlerce kez tekrarlanır, böylece bu salgı beyinde elde edilir. Bunun gibi yüzlerce beynin belirli kodları içinde salgıladığı maddeler vardır ve bu maddeler insanı mikro-kozmos olan insandan makro-kozmos olan Levhi Mahfuz'a (Her şeyin içinde yazıldığı göksel kitap, onda geçmiş ve geleceğin bilgisi vardır.) açılır. Oraya ulaştığınızda artık nasibinizde ne varsa onu alırsınız. Bazıları ilham alır, bazıları hakikat bilgisini, bazıları eşyaya hükmetme bilgisini...

Geçmişte birçok insanın yaptığı ve birçok dinsel metinlere giren durumlar için "büyüdür" diyebiliriz. Musa peygamberin asası ve Firavun'un büyücülere en iyi bilinen örnektir. Onlar eşyaya hükmettiler ve asaları yılan oldu. Ya onlar asaları yılan gibi gördüler ya da asalar gerçekten öyle oldu. Her ikisi de büyü pratiklerine girer.

Süleyman peygamber tüm kutsal kitaplarda büyü gücü olan peygamber olarak verilir. Tüm enerjisel varlıklara, (cinlere, meleklerle) hükmettiği söylenir. Hayvanlarla konuşurdu. (telepati örneği)

Sadece peygamberler değil, adı günümüze kadar gelen birçok bilim adamları da büyü bilgisine ulaşmıştır. Bunların arasında en dikkat çeken ise Gazali'dir ve kitaplarının birçok bölümünde bunların izleri görülür. Gazali bir kitabında "Bir şeyi istediğin zaman, onu zihninde hayal et, o gerçekleşecektir..." der. Büyü de tam anlamı ile odur. Bir şeyi çok isterseniz, bu isteğin karşısında hiçbir irade duramaz. Prensip, çok güçlü arzu duymaktır.

Nostradamus gibi kahinlerin de büyü ile ilgili olduğuna artık kimse itiraz edememektedir.

Gerçek bir dindar olan İbni Haldun, üstün bir bilge düzeyinde olağanüstü güçlerin kullanılabilmesini göstermiştir. İbni Sina'nın yıllarca mağaralarda halvete girdiği bilinmektedir. İslam dünyasında gizemciliği ile bilinen Muhiddin Arabi ise, "Fütühatı Mekkiye" adlı kitabında farklı enerji boyutlarını net olarak açıklar.

Endülüs İslam gizemciliği, Batı dünyasına büyü ve gizemcilik konusunda çok büyük katkılar sağlamıştır. Hatta Cordoba, bir gizemciler kenti olarak bilinir. Gizemin hürce yaşam alanı bulunduğu ender yerlerden biridir Endülüs coğrafyası.

Günümüzde romanlara ve kitaplara bile konu olan Tapınakçı bir modelle örgütlenmiş olan "İhvanı Sefa" örgütü bir gizemci örgüttür ve metafizik ile yakından ilgilenir.

Geçmişte "Marifet" göstermiş çok sayıda üstün kişilik vardır. Bazılarına göre bu mistikler meta-fizik güçleri kendi güçleri arasına katmış kişiler gibi algılanmakta, bazı araştırmacılar ise bu mistiklerin her birinin gerçekte parapsikolojik dünyanın sırlarına vakıf olmuş birer üstat olduğunu iddia etmektedir. Geçmişte yaşamış bu mistik kişiliklerde en bilinen ve en popüler olanı ise Mevlana'dır. Onun öğretisi günümüze kadar gelmiş ve hâlâ milyonlarca insanı etkilemektedir.

Viyana'da doğdu. Psikanalist. Amerika'da insanlar üzerinde laboratuvar çalışması yaptı. Tutuklandı ve bir hücrede hastalıp öldü. Onun adı Wilhelm Reich. "Dinle Küçük Adam" adından önemli bir kitap yazdı.

İşte bu adam; "Her şeyin başı olan enerji, evrenin dört bir yanına yayılmıştır; her şeyin içine sızar, her türlü devinen enerjinin kökenidir. Canlı varlıktaki yaşam enerjisi, evrende galaksilerin kökenidir." diyor.

Reich, evrensel enerjinin ya da kendi tanımıyla Evrensel Yaşam Enerjisi'nin farkındaydı ve bu enerjiyi pratik olarak kullanmak için laboratuvara girmişti. Gerçek bir üstat-bilim adamı...

Freud da yaşam enerjisine inanan bir üstat-bilim adamıydı ama o bir disiplin çerçevesinde yaşam ve büyü enerjisini kullanabilmek için kurallar koyuyordu. Ona göre, beklentilerini cennet-cehennem saplantılarından çıkarıp, evrensel enerjilerini dünyadaki yaşamlarına yönlendiren insanların daha mutlu ve güçlü olacağına inanıyordu. Freud'a göre, insan ruhu cennete sığmayacak kadar yüksektir.

84 Gizemcilik de tam bu noktada buluşur. Büyücü ve gizemcinin de inandığı budur. İnsan ruhunun, evrenden de büyük olması ve onu kapsamasıdır. Böylece üstat-bilge bilinç evrene hükmeder. Reich ve Freud'un üstün insan tanımları Nietzsche, Wagner veya benzerlerinin "üstün ırk" kavramı ile özdeşleştirilir ancak. Ayrımlar farklıdır, Reich ve Freud insanların diğer her şeye üstünlüğünü anlatmaktadır. Diğerleri ise "üstün ırk" fantezisi yapar.

Bazı sanatçılar bilerek metafiziği kullanıp farklı enerji boyutlarına gitmiş ve o dünyaları resimleştirmiştir. O dünyalardan Orfe'nin müziklerini bestelemiştir. Bazıları ise farklı bilinç sıçramaları ile "ilham" dünyalarına ulaşmıştır. Bunların en popüler örnekleri arasında Picasso, Salvador Dali, Van Gogh gibi büyük sanatçılar vardır. Edgar Alan Poe, Borges gibi usta edebiyatçıların ise zaten birer majisyen ve bilginin koruyucuları oldukları bilinmektedir.

Pozitif bilimler deneyseldir. Bunu hepimiz biliriz. Determinist yasalar üzerine kurulmuştur bilim. Neden-sonuç ilişkisi üzerine oturtur bütün teorilerini ve ancak sınanmış olanı kabul eder. Ancak bu düne kadar doğrudu ve bilimin uzandığı yeni alanlar, klasik bilim ile metafizik ilmini ortak birçok noktada buluşturdu. Kuantum (parçacık) teorisi, uzay alanları teorileri, kara-ak noktalar ve daha sayısız yeni teoriler buna örnektir. Bu durumda binlerce yıldan beri "Sır" olarak kalmış olan enerji alanları artık bilime açılmaya başlandı. Hologramlar, enerji bilinçler ve daha birçok yeni teori gerçekte modern bilimin metafizikten çaldığı yeni çalışma alanlarından başka bir şey değildir. Ya da artık büyücüler de işin içinde ve bilim adamları ile işbirliği halindedirler.

Paradokssal bir öykü

1- Adam iyi bir iş düzeni kurmuş biriydi. Kazandıkları ile hem kendisine hem de ailesine ortalama hayatın üzerinde kalitede bir hayat sunmuştu.

2- Adamın yaptığı iş aslında basitti. Yasadışı pırlanta ticareti yapıyordu. Yabancı bir bağlantısı, cebinde taşıyarak ona yurt dışından pırlanta getiriyordu. O da gelen pırlantayı peşin para ile satın alıyor, peşin para ile satıyordu.

3- Adam her zaman sermayesinin sınırları içinde kaldığı için ne borçlanır ne de alacaklı olurdu. Kurduğu düzen yürür giderdi bir şekilde.

4- Ama bu şekilde yeterince büyüyemediğini düşünüyordu; çünkü çevresindeki bazı insanlar, onunla aynı zamanda,

aynı sermaye ile başlamasına rağmen daha iyi yerlere gelmiş, daha büyük işler yapmaktaydı. Özellikle en yakın birkaç arkadaşı büyük paralar kazanmıştı. Adam kendini onların yanında iyi hissetmiyordu.

5- Oysa arkadaşlarından daha az kazanmasına rağmen, ortalama bir insanın üzerinde kazandığını unutmuş gibiydi. Giderek daha fazla hırslanıyordu.

6- Arkadaşlarının kıskırtmalarına karşı koyamıyor, öfkeleniyordu. Diğer yandan ailesi ondan çok memnundu ama adamın içinde kopan fırtınalardan habersizdiler.

7- Bir gün, adamın eski müşterilerinden biri geldi ve adama bir teklifte bulundu. Daha yüksek miktarda mal almak istiyordu, hem de peşin parayla... Müşteri yeni bir kuyumculuk fabrikası kurmuştu, çok fazla miktarda pırlanta almak istiyordu.

8- Adam büyük kazancı gördü, müşterinin teklifi iyiymi ve bıraktığı kâr yüksekti. Tek sorun ise o miktarda pırlantayı getirtmekti. Bağlantı adamına konuyu açtı. Adam o miktarda malı getirebilmek için bir miktar kaparo alması gerektiğini söyledi. Adam teklifi kabul etti.

9- Anlaşma sağlandı.

10- Adam işi kabul etti ama sermayesi alıma yetmiyordu. Adam borçlanmaya başladı. Arkasından ailesinin birikimini kullandı. Zaten geçici bir dönemdi ve tahsilatı yapınca aldıklarını yerine koyardı.

11- Adam önce kendi sermayesinin tamamını, sonra piyasadan borçlanarak elde ettiklerini, karısının ve babasının bankadaki birikimlerini bu işe yatırdı.

12- Günü geldi adam, kaparoyu ödedi. Artık pırlantaların gelmesini beklemeliydi. Aradan bir süre geçti, müşteriden ses seda çıkmıyordu. Adam paniklelemeye başlamıştı.

13- Diğer yandan pırlantayı getirecek kişi son derece güvenilir biriydi. Adamı dolandırmaya niyeti yoktu, o sadece ölmüştü, uçakta bir kalp krizi geçirmişti. Pırlantalar artık polisin elindeydi.

14- Adam haberi duyunca yıkıldı. Sadece kendi birikimlerini değil, ailesinin birikimlerini de yok etmişti. Karısı, çocukları, anne-babası ve kardeşleri bu olayı duyunca çok öfkelenecek, çok üzüleceklerdi.

15- Adam bu acıya katlanamayacağını düşündü, bunalmaya girdi ve kendini öldürmeye karar verdi. Çünkü kaybı yerine konamayacak kadar büyüktü, tam 500 bin dolar..

16- İş yerinde odasına çekildi, silahını çıkardı, namluyu alnına dayadı, tam tetiği çekmek üzereyken kapı çalındı. Sekreter misafirleri olduğunu söyledi.

17- Adam, tuhaf misafirleri içeri aldı.

18- Gelenler bir teklifle gelmişti. Beş kişiydiler. Biri her hali ile bir avukata benziyordu. Biri oldukça zengin birine benzeyen yaşlı bir adamdı. Diğer üçü ise belli ki ruhani kişilerdi. Budist kıyafetleri giymişlerdi.

19- Sözü avukat aldı ve şunları söyledi:

- Söyleyeceklerim saçma gelebilir ama size bir teklifte bulunmaya geldik. Size 500 bin dolar ödemeyi öneriyoruz.

Bundan sonrası konuşmalar şöyle gelişti:

- Ne karşılığında?

- Ömrünüzün on yılını satın almak istiyoruz.

- Nasıl olacak bu?

- Dediğim gibi size saçma gelecek ama bu üç kişi özel bir dini grubun rahipleri ve bazı işlemler sonucu sizin ömrünüzün on yılını bir başka kişiye transfer edebilir. Onların inancı bu şekilde size saçma gelse bile...

- Nasıl oluyor bu işlem?

- Bu inanca göre yaşayan herkes yıldızların, ayın ve gezegenlerin konumlarından gelen ilahi bir durumdan dolayı bir süreliğine bu hak bir kişiye tanınmaktadır. Şu anda bu hakkın size geçtiğini biliyoruz. Rahipler hesapladı ve "ömür süresi satma" hakkının şu anda sizde bulunduğunu söylediler. Sadece bir saat süre ile bu hak sizde kalacak, sonra gezegenler, yıldızlar ve diğer gök cisimleri konum değiştireceğinden bu hak bir başka kişiye geçecek. Yani saat işliyor. Bir saat içinde karar vermeniz gerekiyor. Teklifimizi kabul ederseniz size 500 bin dolar ödeyeceğiz, hem de hemen. Para bu çantanın içinde.

- Deli saçması bir düşünce.

- Demiştim size, inanması güç ama durum bu.

- Ömrümü kim satın alacak?

- İşte bu beyefendi. Yıllardır bu işi yapıyor, bu rahipler sayesinde şu anda onun 120 yaşında olduğunu söylemeliyim. Başkalarının ömrünün on yılını satın almakla bu kadar uzun süre yaşadı.

- Nasıl bir işlem yapacaksınız?

- Kolay, "Evet, ömrümün on yılını bu kişiye sattım" demeniz yeterli.

- İmza, sözleşme ya da ayın gibi herhangi bir şey yok mu?

- Yok, sadece "kabul ettim" demeniz yeterli.

- Ne kadar ömrüm kaldığını nereden biliyorsunuz?

- En az on yıl ömrünüz olduğunu biliyoruz. Rahipler bunu hesapladı. Yoksa burada olmazdık.

- Sonrası?

- Sonrasını bilemem artık, belki 10 artı 50 yıl ömrünüz vardır, belki de 10 yıl artı bir gün. Bu bir risk, bilemeyiz.

- Sadece "evet" demek yeterli, öyle mi?

- Evet, sadece evet kabul ettim diyeceksiniz. Biz de parayı size verecek ve gideceğiz.

- Neden 500 bin dolar?

- Bilemem, rahipler sizin için ücreti bu miktarda öngördü. Bir başkası için daha fazla ya da daha az olabilir. Bunun nedenini ben de bilmiyorum. Bu arada hatırlatayım, zaman akıyor. Bu hak bir daha size ne zaman gelir bilmiyorum. Bu hak size geldiğinde o hakkı satın alacak biri olur mu, o da bilinmez.

- Pazarlık yok yani.

- Evet, pazarlık yok. Bu bir risk. Belki de her şey saçmalıktan ibarettir. Bunu bilemeyiz. Siz de havadan 500 bin dolar kazanmış olursunuz, hiçbir şey yapmadan, hiçbir şey vermeden üstelik.

- Ya doğruysa, belki de sadece 10 yıllık ömrüm kaldı ve onu da sattığım anda öleceğim.

- Daha birkaç dakika önce hiçbir şey almadan ölmeye karar vermişsiniz. Ömrünüze bir değer biçildiği için ölmekten mi korkuyorsunuz? Zaten ölmeye hazırınız.

- Ama şimdi artık ölmek istemiyorum. O sadece bir çılgınlık, bunalım haliydi.

- Bu para ile borçlarınızı ödeyebilir ve eski hayatınıza dönebilirsiniz.

- Evet, diğer yandan da yaşamam gereken on yılını yaşamamış olurum.

- Geride kaç yıl kaldığını bilsem karar vermek daha kolay olurdu.

- Hiç kimse geride ne kadar zaman kaldığını bilemez.

- Ne kadar zamanım kaldı karar vermek için?

- Fazla değil. Bence hemen bir karar vermelisiniz.

...

Siz ne karar verirdiniz?

Bu öyküde numara ile başlayan her bölümde saflaşma, arınma ve nihayetinde "samimiyet" bilgisine ulaşmak için çeşitli sırlar verilmiştir. Bu sırları düşünün ve "kadim bilgiye" ulaşın.

Siz ne karar verirdiniz?

Son Söz

İnsanı boş bir kristal bardak gibi düşünün. Evet, gerçekten de insan boş bir kristal bardak gibidir. Bir bebek doğduğu anda hiçbir şekilde kirletilmemiş, tertemiz, arı ve saftır. Zaman içinde kirletilmeye başlanır. Gün gelir arılıktan, saflıktan iz bile kalmaz bardakta. Kristal özelliği pisliğin, kirin altına gizlenir kalır. Dışarıdan bakanlar sadece o kiri, pisliği görür. Göz kirin altındakini, yani kristali görmez.

Gözler ruhun aynasıdır ve gözlerin yansıttığı bu durumda sadece kirin, pisliğin bir yansıması olur. Biri o gözlere baktığında "temel içgüdünün" gerektirdiği, talep ettiği öncelikle emniyet, sonrasında ise yakınlık hislerini alamaz. Sistem otomatik olarak harekete geçer ve savunma pozisyonu alır. Savunma pozisyonu almış olan birine bir şeyi kabul ettirmek artık imkansız gibi bir şeydir.

Kadim bilgiler, çeşitli tapınaklarda, binlerce yıl önce sadece ruhu ve bilinci yeniden öz kimliğine yani saflığına kavuşturmak için çeşitli ritüeller düzenlenirdi. Birçok eski belgede bu çalışmaların izlerini görmek mümkündür.

Özellikle Mısır Ölüler Kitabı bu arınma törenleri için yazılmış bir talimatnamedir.

Bir görüşe göre, altın dışında kalan bütün metaller, eksik kalmıştır, zamanından önce yer altından çıkarıldıkları için işlem tamamlanmamıştır. Gerçekte bütün metaller altına dönme eğilimi içindedir.

İnsan da böyledir. İnsan bilinç ve ruh gelişimini tamamlamadan dünyaya gelir. Daha küçük bir çocukken bazı saflık özellikleri taşır; ancak zaman içinde büyüdükçe bu özelliklerini yitirir. Artık sezgileri ve başka ruhani boyutlarla bağlantısı yok olur. Ona ilham kapıları kapanır. Saflığını yitirir.

Bütün çabalar, insanı yeniden saflaştırmak üzerine kurulmuştur. Felsefe bunun için vardır, kadim bilgiler de...

Toparlarsak...

Karşınızdakini ANINDA etkilemek istiyorsanız,

Samimiyet faktörünü kullanmanız gerekmektedir. Çünkü insanın temel içgüdüğü bu sistem üzerine kurulmuştur ve SAMİMİ bulmadığı, gözlerinde o hissi yakalamadığı insana güvenmez. Bu davranışı mantık dışı da olsa bu şekilde davranır.

Samimi olabilmek için samimi düşünmek gerekir.

Her şey için bir eğitim vardır ve insan samimi olmayı öğrenebilir.

Öğrenmek için zihin ve ruh eğitimi yapmak gereklidir.

Sürekli güzel şeyler düşünün.

Çocuklar ile yakından ilgilenin, onlarla konuşun, onları dinleyin.

Peri masalları okuyun.

Elinizde ne varsa onu önemseyin, onu koruyun, dahası onan inanın.

Kelimeler sizin için kutsal metinler gibi olsun. Kelimelerle oynayın, onları farklı şekillerde söyleyin, tonlamaları sürekli değiştirin. Bir noktadan sonra hangi kelime için hangi armoninin uygun olduğunu zaten kendiniz anlayacaksınız.

"Seni seviyorum" cümlesi üzerine çalışın, bunu çeşitli tonlamalar ve çeşitli duruşlarla tekrar edin.

Bir çiçeğin adını sürekli tekrar edin. Örneğin "Papatya" kelimesi üzerinde çalışın, o kelimeyi en güzel şekilde söyleyecek kadar çaba gösterin.

İnsanları hayalinizde çeşitli formatlar içinde düşünün. Örneğin karınızı bir kraliçe, bir prenses ya da deniz kızı şeklinde hayal edin.

Ya da görüşeceğiniz kişi hakkında araştırma yapın. Onunla ilgili hislerinin ne olduğunu bir kağıda yazın.

Örneğin:

Ondan korkuyorum.

Ondan çekiniyorum.

Ondan hoşlanmıyorum.

Bana endişe veriyor.

Beni küçümsüyor.

Sonra bu olumsuz düşünceleri zihninizde yok edecek çalışmalar içinde bulunun.

Örneğin o kişiyi bir karga gibi düşleyin.

O kişiyi bir solucan gibi düşleyin

O kişiyi bir bilge gibi düşleyin.

Her bir düşünce için bir tavır ve konuşma biçimi geliştirin.

Ey iyisini yakalayana kadar çalışmaya devam edin.

Neyin en iyisi olduğunu zaten hissedersiniz.

Hatta başka ilgisiz insanlar üzerinde denemeler yapın.

Bir sokak simitçisinden, başka türlü, her zamankinden farklı bir ruh hali içinde simit isteyin.

Böylece farklı farklı hisleri, duruşları "beklenmedik" his ve duruş, ses ve ton, bakış ve ışık ile çalışın.

Çok değiştiğinizi hissedeceksiniz.

Olgunlaşma, tekamül bu şekilde olur. İşte o zaman, bu çalışmalar sonrası, yani bir abartı da olsa, örneğin size hakaret eden bir kişiye teşekkür etmeniz sizde farklı ruh halleri oluşturacaktır.

İşte bütün bu çalışmalar nihayetinde gözlerinizdeki ışığa yansıtacak ve karşınızdaki kişiyi ANINDA etkileyebileceksiniz.

SON

Türkiye'de Süper Beyinler Dönemi Başlıyor!



Z. MÜGE KASAHOĞLU
BÜLENT ŞENYÜHEK
SÜPER HAFIZA 5000
3 KİTAP - 3 CD

50 ADET HAFIZA KARTI
7FKA SORU ARI
IQ TESTLERİ

ÇOK
YAKINDA

www.aklakitap.com

A
akışık kitap

0212 243 61 99

**bir dergi okuyun
hayatınız değişsin**

Genç Gelişim

**NLP ile
10 günlük
huzur ve dinginlik
programı**

Başarı Taktikleri
Liderlik Stratejileri
NLP ve Hipnoz
Yabancı Dil Öğrenme
Vücut Dili
Kişisel İmaj
İş Hayatında Başarı

bilgi için; 0212 252 8 005
www.akiskitap.com

**zekasını parlatmak
isteyenler için**

ÖZÜLLÜ BELMELİKİ İLE ÖZEL TANITIM SAYISI SADECE 1,95

BEYİN GÜCÜ

**Beyin Gücünüzü Ele Geçirmek İçin
13 Akıllı Strateji**

**Yabancı Dil
En Kolay
Nasıl Öğrenilir?**

**8 SÜPER YÖNTEMLE
HAFZA ŞAMPİYONU OLUN**

bilgi için; 0212 252 8 005 - www.akiskitap.com

**Genç Öğrenci
Süper Hediyeleri
Süper Fiyatıyla
Satış Noktalarında**

Genç Öğrenci

**BASARILI OLMAK
İÇİN
SEVİN
NEKİSİ?**

**ÖĞRENCİLERİN
ALZANLIK ve
ÖĞENME GÖNÜSÜ**

**VERİMLİ ve
ETKİLİ DERS
ÇALIŞMANIN
ŞARTLARI**

**BURCLARA GÖRE ETKİLİ
DERS ÇALIŞMA STRATEJİLERİ**

bilgi için; 0212 252 8 005
www.akiskitap.com

**kiraz tadında
kiraz çocuk dergisi**

kiraz@akiskitap.com 0212 252 8 005

ÇIKTI

4 HEDİYE

kiraz

ZEKA KÜPÜ

**Dünyayı
Güldüren
Adam**

**2008
NASRETTİN
HOCA
YILI**

YARISMA

1,95

bilgi için; 0212 252 8 005