MÜMİN SEKMAN

KESİNTİSİZ ÖĞRENME

9. BASKI

ALFA

KESİNTİSİZ ÖĞRENME
Mümin SEKMAN
OKUL İÇİN DEĞİL, HAYAT İÇİN ÖĞRENİN!
Alfa Yayınları: 456 Dizi No: 24
1. Baskı: Ağustos 1998
5. Baskı: Kasım 2001
ISBN : 975-316-107-7
Yayıncı ve Genel Yayın Yönetmeni : M. Faruk Bayrak
Yayın Koordinatörüve Editör: Rana Gürtuna
Kapak Tasarımı : Nevruz Kıran
Pazarlama ve SatışMüdürü : Vedat Bayrak
Copyright © 1998, ALFA Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.
Kitabın tüm yayın hakları ALFA Basım Yayım Dağıtım San. Ve Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. Yayınevinden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.
ALFA Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.
Ticarethane Sok. No: 41/1 34410 Cağaloğlu, İstanbul
Tel : (212) 511 5303-513 8751-512 3046 Fax : (212) 519 3300
www.alfakitap.com E-mail : info@alfakitap.com
ALFA/AKTÜEL KİTABEVİ
Burç Sinema Pasajı No: 34 Altıparmak / BURSA Tel: (224) 223 60 16
MELİSA MATBAACILIK
Çiftehavuzlar Yolu Acar Sanayi Sitesi No: 8 Bayrampaşa-İstanbul Tel/Fax : (212) 501 97 57
KESİNTİSİZ ÖĞRENME'NİN YANKILARI
"Özgün kaynakların pek az olduğu bir alanda, hem öğrenmeyi yeni yeni öğrenen gençlere hem de yaşam boyu öğrenme kavramını içine sindirmek isteyen her kesimden insana derli toplu bir çalışma sunan genç seminer yönetmeni Mümin Sekman'ı, bu ikinci kitabından dolayı da kutlamak gerekiyor."
LÜTFÜ TINÇ Hürriyet gazetesi İnsan kaynakları eki
"Amerikalı Dale Carnegie'nin 1920'li yıllarda yazdığı başarı dizilerinden sonra, şimdi de günümüz şartlarına göre Türkiye'de bastırılan yeni kitaplar büyük ilgi görüyor. Araştırmacı Mümin Sekman'ın hazırladığı kitaplarda, başarının ve öğrenmenin formülleri anlatılıyor'
ALİ TATLI Türkiye Gazetesi Kültür-Sanat sayfası
"Öğrenmenin amaç değil araç olduğunu bilmek önemlidir. Öğrenmek için öğrenirseniz sahip olduğunuz en iyi mezarlık kütüphaneniz, sahip olduğunuz en iyi kütüphane ise mezarlığınız olur.' Meraklılarına...
Aktüel Dergisi
"Bu hafta sizlere, nasıl başarılı bir biçimde öğrenebileceğimizi ve öğrenme gücümüzü kullanarak nasıl başarılı olabileceğimizi anlatan bir kitap takdim edeceğim.

Mümin Sekman imzasını taşıyan Kesintisiz Öğrenme adlı kitap Alfa basım yayım dağıtım tarafından yayınlandı: Genç yaşta olmasına rağmen çok iyi bir performans sergileyen Sekman'ın ikinci kitabı."
Nejat Sezik . Zaman Gazetesi İnsan Kaynakları eki
"Yazar 'kesintisiz öğrenme' adlı kitabının, bir öğrenmeyi öğrenme kitabı olduğunu belirterek öğrenmenin okulla sınırlı olamayacağını, yaşadıkça sürmesi gerektiğini vurguluyor."
Milliyet Gazetesi İş Yaşamı eki.
1/1
Değerli insan,
Amacımız;
İmkansızı mümkün, Mümkünü kolay, Kolayı daZarif ve zevkli yapmanın yollarını bulmaktır. Dr. Feldenkrais
KİTABIN KİMLİĞİ
KONUSU NE?
Bu kitap bilgi, öğrenme, başarı' üçgeninde bir insanın neyi, nasıl yapması gerektiğini anlatır. Ana düşünce 'Başarılı bir biçimde öğrenebilir, iyi öğrenerek de daha çok başarılı olabiliriz' şeklindedir. Bundan dolayı kitapta nasıl başarılı bir biçimde öğrenebileceğimiz ve öğrenme gücümüzü kullanarak nasıl başarılı olabileceğimiz açıklanmıştır. Başka bir ifadeyle bilgi öğrenme sanatı ve bilgiyi kullanma sanatı öğretilmiştir.
Birinci bölümde öğrenmenin nasıl öğrenilebileceğini, ikinci bölümde insanın nasıl öğrendiğini, üçüncü bölümde; ruhsal durumun nasıl öğrenmeye müsait hale getirilebileceğini, dördüncü bölümde başarılı öğrenme için kullanılabilecek teknik ve stratejileri, beşinci bölüm denenmiş, pratik öğrenme stratejilerini, altıncı bölümde ise okul hayatını bitirip hayat okulunda okuyanların, yaşadıkça öğrenmelerini (hayat boyu öğrenme) sağlayacak stratejilere yer verilmiştir.
Kitabın iki anahtar kelimesi öğrenme ve başarıdır. Başarılı öğrenin, öğrenerek başarın. Başardıkça daha çok şey öğreneceksiniz, öğrendikçe daha çok şey başaracaksınız.
ANA MESAJLARI NE?
Bu kitabın temel tezi şudur; başarılı bir öğrenme % 50 moral güce, % 50 ise teknik bilgiye bağlıdır. Başka bir ifadeyle başarılı öğrenme % 50 uygun duygusal duruma, % 50 ise nasıl başarılı bir şekilde öğrenileceğini bilmeye bağlıdır.
Kitabın vermek istediği mesajlar şöyle özetlenebilir:
• Bir insan bir şeyi başarabiliyorsa bunu herkes öğrenebilir.
• İnsanlar başarılı olmak için gerekli zihinsel kaynaklara sahiptir.

• Beyin gücünü kullanarak başarılı olmanın yolu öğrenmeyi öğrenmek ve 'nasıl başarılı olunabileceğini' öğrenmekten geçer.
• Bakmak ile görmek farklıdır. Göz kişinin bildiğini görür.
• İnsanlar bir şey yapmaya karar verirken algılayabildikleri (bilgi ve tecrübe repertuarı) arasından en iyisini seçerler.
• Hayatta işe yarayan her bilgi değerlidir.
• Önemli olan bir insanın sahip olduğu bilginin miktarı değil, o bilgilerin kalitesi ve ne işe yaradığıdır.
• Eğer insanlar öğrenirken eğlenebilirlerse öğrenmek için daha çok vakit ayıracaklardır
• Bir kişinin öğrenmeye yönelik tutumu, bildiği öğrenme tekniklerinden daha fazla öğrenme verimini etkiler.
• Önemli olan ne kadar süre ders çalıştığınız değil, nasıl ders çalıştığınızdır.
• Öğrenme bir tekniktir ve her teknik öğrenilebilir.
• Her başarının arkasında özel bir bilgi vardır. Bu 'nasıl başarılacağının bilgisi' de her bilgi gibi öğrenilebilir. Başarı öğrenilir.

KİMLER İÇİN? AMAÇ NE?

Bu kitap okul hayatı devam eden öğrencilere NEYİ, NASIL öğrenebileceklerini göstermek, okul hayatını bitirmiş, hayat okulunda okuyan öğrencilere ise NEYİ, NİÇİN, NASIL öğrenmeleri gerektiğini anlatmak için yazıldı.

Amaç beyin gücünü kullanmayı bilen, bilginin bir güç olduğunu anlamış, neyi nasıl yapacağını bilen, neyi en iyi şekilde nasıl öğrenebileceğini bilen, beyninden bilgiyi, kalbinden sevgiyi eksik etmeyen insanlar yetiştirmektir.

Bir diğer amaç ise kütüphaneden hiçbir ücret ödemeden aldığı bilgiyi işleyip, ürüne dönüştürdükten sonra, mahallesinde veya işyerinde satarak, kazandığı parayı bankaya yatırıp bir servet yaratmak isteyenlere yol göstermektir. Bunu başarmak için bu kitapta açıklanan bilgi girişimcisi kavramını anlamak ve denemek iyi bir başlangıçtır.

Asıl amaç okuyucuyu daima neyin, nasıl yapılabildiğini öğrenen bir BİLGİ İMPARATORU yapmaktır.

Lütfen kitabın 'İçindekiler' kısmını inceleyiniz. İlgi duyduğunuz ve hakkında bilgi sahibi olduğunuz konulardan birkaç tanesini göz gezdirmeli (taramalı) bir biçimde okuyunuz. Böylece kitap ve yazarı hakkında bir 'ilk izlenim' edinebilirsiniz.

İÇİNDEKİLER

Önsöz... XII
BİRİNCİ BÖLÜM : Öğrenmenin Gücü : Öğrenme Nasıl Öğrenilir?
Bilgi sizsiniz!... 2
Öğrenmeyi öğrenmek nedir?... 8

Niçin öğrenmeyi öğrenmeliyiz?... 15
Başarılı öğrenmenin sihirli formülü nedir?... 24
İKİNCİ BÖLÜM : Beyin Gücü : İnsan Nasıl Öğrenir?
İnsan nasıl öğrenir?... 31
İçinizdeki devi kullanma kılavuzu... 70
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM :
Moralin Gücü; Öğrenmeye Uygun Psikolojik Durum Nasıl Oluşturulabilir?
Beyni öğrenmeye hazırlamak... 77
Hayat amaçlarımızı nasıl belirleyebiliriz?... 96
İçdisiplini geliştirmek: Kendi omzuna tırman, başka nasıl yükselebilirsin ki!... 111
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM : Tekniğin Gücü; Başarılı Öğrenmenin Teknikleri Nelerdir'.
En yaygın öğrenme yolu: Okumak... 136
Okumada hız faktörü... 146
Kim korkar soyut kelimelerden; Böl ve yut tekniği!...156
En kolay öğrenme yolu; Dinlemek... 162
Metaforla öğrenme: Metafor dilin düş evrenidir!... 170
Akrostiş kullanarak unutmayı unutun!... 174
Verimli öğrenme stratejileri: Hızlı, kolay ve iyi anlamak için neler yapmalı?... 177
Bilgiyi beyne kazımanın yolu; Hafıza küpleri ... 195
BEŞİNCİ BÖLÜM :
Tecrübenin Gücü; Pratikte Kullanılan, Denenmiş Öğrenme Stratejileri
Başarılı öğrenciler nasıl ders çalışıyor?... 205
Pratik öğrenme notları: Nasıl ders çalışmalıyız?
Ders çalışmaya başlamak, sürdürmek ve sonuçlandırmak için ipuçları ... 208
ALTINCI BÖLÜM :
Yaşadıkça Öğrenme; Hayat Boyu Öğrenme ve Hayatı Okuma Kılavuzu
Bakmak ve görmek... 216
Hey istatistik adam (!) Unutma; eğer bir insan bir şeyi başarabiliyorsa bunu herkes öğrenebilir...221
Bilgi akar Türk bakar!... 231
Canın çıkıncaya kadar öğren!... 236
Girişimci öğrenme... 241
İnsanlar algılayabildikleri arasından en iyisini seçerler.250
Göz kişinin bildiği kadarını görür...263
Öğrenerek başarı modeli; Öğrenerek başarmak, başardıkça öğrenmek ...281
Türk Usulü başarı... 287
Kaynakça... 289
ÖNSÖZ

Bir kitabı okunmaya değer yapan nedir? Bir kitabın hedef kitlesinin ihtiyacını karşılama düzeyi onun değerini belirler. Bu ' kitap kimler için ve niçin yazıldı? Bu kitap lise öğrencileri, üniversite adayları, üniversite öğrencileri ve gündelik hayatın koşuşturmalarına rağmen hala kitap okumayı becerebilenler için yazıldı.
Benim hayat amacım Dr. Feldenkrais gibi imkansızı mümkün, mümkünü kolay, kolayı da zarif ve zevkli yapmanın yollarını bulmak. Ben insan hayatını kolaylaştıran teknolojilerin peşindeyim. Bu kitapta öğrenme teknikleri ile ilgili yeni ve farklı teknikleri sizlerle paylaşmak istedim.
Öğrenmeyi öğrenme ile ilgili verdiğim seminerler, yaptığım araştırmalar ve konuştuğum insanlar benim şu üç gerçeğe kesin olarak inanmama sebep oldular. Bunlar;
1) Eğer bir insan bir şeyi başarmışsa özel bir şeyler bildiği içindir. Dolayısıyla eğer bir insan bir şey başarmışsa benim ondan öğrenmem gereken bir şeyler var demektir.
2) Yapmak için olmak, olmak için de dolmak gerekir. Dolmak için yanımızdan 3K'yi eksik etmemeliyiz. Bunlar; Kalem, Kağıt ve Kitaptır.
3) Dünya bilgi ekonomisine doğru yöneliyor. Bu durum da doğal bir fırsat eşitliğini beraberinde getiriyor. Artık üniversite eğitimini tamamlamış bir insan kütüphaneden aldığı bilgileri işleyip, satılabilir hale (ürünlere) dönüştürdükten sonra işyerinde, mahallesinde ve hatta semt pazarında satarak para kazanabilir. Kazandığı bu paraları bankaya yatırarak bir servet yaratabilir.
Kitabın, hayatınızın yönlerini ve yollarını bulmanızda size yardımcı olacağını umuyorum. Kitabın bunu başarabilmesi için sonuna kadar okunması ve içindeki uygulamaların yapılması gerektiğini hatırlatıyorum.
Okuma hakkında yazılmış bir kitabı 'doğru okumak' için ne yapmanız gerekir? Eğer bir kitabı ilk defa okuyacaksanız lütfen doğru zamanı ve uygun duygusal durumu seçin. Çünkü bir kitabı ilk okuduğunuz andaki duygularınızı o kitaba yüklersiniz. Bu anlamda sahip olduğunuz her kitabın iyi yada kötü bir duygusu vardır sizde. Kitabı her okuyuşunuzda, hatta her görüşünüzde o duyguyu yaşarsınız. Bu dinlediğimiz bazı şarkıların, o şarkıları ilk dinlediğimiz anda yaşadığımız duyguları bize tekrar yaşatması gibidir. Peki bu 'ilk duygu" nasıl oluşur?
Bir kitabı ilk okuduğunuz andaki duygusal durumunuz, okuduğunuz kitabın anlattıklarından daha önemlidir. Çünkü kitapta anlatılanları kitabı okurken içinde bulunduğunuz durumun etkisine bağlı olarak algılarsınız. Lütfen bu kitabı ilk okuyuşunuzu kendinizi kötü hissettiğiniz bir zamanda

değil, kendinizi çok iyi, canlı, ve coşkulu hissettiğiniz bir zamanda gerçekleştirin. Eğer bu kitabı kendinizi çok canlı, enerjik, mutlu hissettiğiniz bir durumdayken okursanız, gelecekte kendinizi canlı, neşeli, coşkulu ve enerji dolu hissetmek istediğinizde bu kitabı okumanız yeterli olacaktır. Eğer kendinizi çok yorgun, bitkin ve karamsar hissettiğiniz bir zamanda bu kitabı okursanız motive edici bazı bölümler sizin kötü hislerinizi değiştirebilir ancak teknik bilgi verilen kısımlar canınızın daha da sıkılmasına sebep olabilecektir.
Size önerim bir hafta sonunu 'kendine yatırım günü' ilan edin. O gün iyi uyuyun, kimselere randevu da vermeyin, sakin bir beyin ve coşkulu bir yürek ile kitabın başırıa geçin. Başırıdan başlayın ve sonuna kadar gidin! Öğrenme serüveninin coşkusunu yaşayın.
Bu kitabın yazılması fikrini ilk defa ortaya atan Sayın SAİD TAKTAK'a, kitabın yazılma sürecinde çok değerli eleştirilerde bulunan Yegan KIRMIZILAR'a, fikirleriyle kişiliğime ve kitaplarıma önemli katkılarda bulunmuş olan Dr. Mehmet DEĞİRMENCÎ'ye, Anlayışlılığı ve babacanlığı ile birçok konuda bana destek olan Sayın LÜTFÜ TINÇ'a, gençlere ve öğrenme kavramına verdiği önemden dolayı Sayın Serpil GÜLEÇYÜZ'e Kitabın redaksiyonuna yaptığı katkılardan dolayı Meltem KIRANDA'ya, Kitabın hazırlanması sırasında 71 türlü takla atarak moral destek veren Sefa SEKMAN'a teşekkür etmeyi borç kabul ediyorum. Sizler iyi ki varsınız...
Mümin SEKMAN
Fenerbahçe / İSTANBUL
ÖĞRENMENİN GÜCÜ
"Öğrenme Nasıl Öğrenilir?"
BİLGİ SİZSİNİZ!
Türkiye'de en sevdiğim şey budur. En fakir çocuk bile çalışır M. kan olduğu sürece başarabiliyor ve yükselebiliyor. Türkiye'nin hayran olduğum tarafı budur. Kişinin zengin veya fakir olması önemli değil; kişinin doğudan veya batıdan olması da önemli değil. Türkiye'de çalışan, gayret gösteren engelsiz yükselebiliyor. ' Sizce bu sözlerin sahibi kim? O bir ömür içerisinde nereden nereye gelebildi? Onun nereye geldiğini hepiniz iyi biliyorsunuz. Önce onun 'nereden geldiğini' kendi ağzından dinleyelim: 'Çocukluğumu Sürmene'nin bir dağ köyünde geçirdim. Bizim köyde, şehire gitmek bile bir hayaldi. Bütün hayatımı köyde geçireceğimi zannederdim. Hayatımda düşlediğim en büyük şey, istediğim kadar kavurma yiyebilecek paraya sahip olmaktı. Oralarda yılda bir kere ancak et yiyebilirdik. Üstelik biz köyün güya hali vakti yerinde ailesiydik. Hiçbir zaman bırakın İstanbul'u, Ankara'yı veya yurtdışını, Trabzon'a bile

gidebileceğimi sanmazdım. Köyde iken ortaokula ve liseye gitmeyi bile hayal edemezdim. Devlet bursu olmasaydı, herhalde üniversiteyi okumam mümkün olmazdı."
Çocukken kendisine kişisel amaç olarak düşünebildiği en büyük şey 'istediği kadar kavurma yiyebilecek paraya sahip olmak' olan bu kişi, sonradan Türkiye ÖYS şampiyonu olmuştur. Üniversite sınavında kazandığı bu birincilik ona hem Türkiye'deki hem de yurtdışı eğitimi için gerekli olan parasal desteğin, devlet bursu olarak verilmesini sağlamıştır. Bu genç adam için sorunlar burada bitmedi. Yurtdışındaki eğitimi sırasında çektiği sıkıntılarını şöyle anlatıyor: '1974 yılında Türkiye'de döviz sıkıntısı başlayınca burslarımızı zamanında alamadık. Amerika'da üç gün aç kaldığımı hiç unutmam. Öğrenci yurduna bulaşıkçı girdim...' Yurtdışı eğitimini de tamamladıktan sonra o artık 'prens' olmuştu. O patentli bir yazarkasa mucidiydi. O aynı zamanda KDV vergisinin de 'babasıydı. O bir maliye bakanıydı. Bakan olduğu zaman bile Kartal Maltepe'deki kendi evini kullanan mütevazı bir insandı. O eşiyle evine giderken geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Adnan Kahveci'ydi. Sizi de bir Adnan Kahveci olmaktan alıkoyan ne? Sizin de onun gibi rüyalarınızın ötesini gerçekleştirmenizi ne sağlayabilir?
Kısa boylu, tıfıl, çelimsiz bir genç, yanında bulunan uzun boylu, kaslı, şişman yapılı kuzenine dönerek 'Ben senin yerinde olsam dünya ağır sıklet boks şampiyonu olurdum' dedi. Bunu duyan kuzeni, biraz düşündükten sonra cevabını verdi 'Seni dünya hafif siklet boks şampiyonu olmaktan alıkoyan ne?' Sizleri yapabileceğinizin en iyisini yapmaktan, olabileceğinizin en iyisi olmaktan, yükselebileceğiniz en yukarı noktaya gelmekten alıkoyan ne? Bu sorunun cevabı '122' rakamında gizlidir. Adnan Kahveci'den, Turgut Özal'a kadar her insanın başarısının sim '122' rakamında gizlidir.
Bu kitabın kapsamını ve amacını gösteren iki anahtar kelime vardır: Bunlar öğrenme ve başarıdır. Bu kitapta nasıl başarılı bir şekilde öğrenebileceğinizin ve nasıl öğrenerek başarılı olabileceğinizin teknik, taktik, strateji ve bilgilerini bulacaksınız. Türkiye'de en hızlı okuyan insanlardan birisi de Adnan Kahveci'dir, O başarılı bir şekilde öğrenmenin eğitimini almış bir kişidir. Adnan Kahveci aynı zamanda hayattaki tüm basanlarını 'öğrenerek', bilgi gücüyle gerçekleştirmiştir. Bu haliyle Kahveci öğrenerek başarılı olmanın da bir örneğidir.
Bir başka örnek Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'dir. Süleyman Demirel de çocukluğunu tslamköy köyünde çobanlık yaparak geçirmiştir. O da Adnan Kahveci gibi 'öğrenerek başarmış' bir insandır. DSİ'de görevliyken ABD'de hızlı okuma eğitimi

aldığı bilinmektedir. 9 Mart 1997 tarihli Gazete Pazar'da Demirel'in bir günü şöyle anlatılıyordu: 'Başkan (Cumhurbaşkanı) her sabah saat 6.30'da kalkıyor. Kahvaltı ile birlikte bütün gazeteleri ve dergileri en ince ayrıntısına kadar okuyarak yaklaşık iki saat geçiyor. Yanındakileri şaşırtacak kadar bir hızlı okuma rekortmeni.' Süleyman Demirel de Roosewelt, Kennedy gibi liderlerin yaptığını yaptı. Önce hızlı okuma ve verimli öğrenme seminerlerine katılarak öğrenmeyi öğrendi. Sonra da öğrenme gücü ile rüyalarını gerçekleştirdi.
Aynı durum merhum Turgut Özal için de geçerlidir. O da bir memur çocuğu olarak bu hayata başladı. DPT ve Dünya Bankasında çalıştı. O da ABD'de öğrenme tekniklerinin öğretildiği kurslara katıldı. O cumhurbaşkanlığı döneminde bu ülkenin birçok aydınından ve köşe yazarından önce yeni çıkan kitapları okuyor, bitiriyor, tartışıyordu. O da önce öğrenmeyi öğrendi. O da dünyayı ve kendi dünyasını değiştirmek için bilgiyi bir 'güç aracı' olarak kullandı. Çünkü o bir ‘öğrenen adamdı’.
Tüm bu gerçeklerden ne öğrenebiliriz? Bu yaşanmış hayat öykülerinden çıkaracağımız en önemli ders nedir? Elbette birçok ders çıkarabiliriz ancak benim bu deneyimlerden çıkardığım kavram Öğrenen Adam kavramıdır. Öğrenen adam ne istediğini bilen, o amacına ulaşmak için neleri bilmesi gerektiğini bilen, bu bilgileri nereden, ne zaman, nasıl alabileceğini bilen ve tüm bunları yapabilen kişidir. Öğrenen Adamlar, Bilginin İmparatorlarıdır. Onlar bilgiyi alır ve amaçlarına göre şekillendirerek kullanırlar. Bu kitabın amacı sizleri Bilgi İmparatoru yapmaktadır. Bedelini ödeyen her insan bilgi imparatoru olabilir. Sizden istenen ilk etapta bilgi imparatoru olmanız değil, bilgi imparatoru gibi düşünmenizdir. Bu bilmeye, öğrenmeye, anlamaya, kullanmaya, çalıştırmaya yönelik bilinçli bir yöneliş demektir. Bu kitap sizi bilgi imparatoru yapacak stratejileri size kazandırmak ve gerekli motivasyonu sağlamak için yazıldı. Ben sizin bilgi imparatoru olmayı istemenizi istiyorum. Eğer hevesin ötesinde tutku ile bunu isterseniz, bu kitap bittiğinde 'hiçbir şey eskisi gibi olmayacak.'
Bu kitap 'gençleri eğitmenin amacı; onları yaşamları boyunca kendi kendilerini eğitmeye hazırlamaktır' felsefesiyle hazırlanmıştır. Bundan dolayı öğrenme teknikleri anlatılmakla yetinilmemiş, kendi tekniklerinizi geliştirmeniz için de gerekli bilgiler verilmiştir. Amaç yaşam boyu öğrenmenizi sağlamaktır. Asıl amaç ise öğrenmeyi bir yaşam tarzı haline getirmeyi öğretmektir. Öğrenme sizin için bir yaşam tarzı olunca bir şey öğrenmek için fazladan bir çaba harcamak zorunda kalmazsınız.

'Öteden beridir gazete, kitap okuyan insanlara rastladıkça içim yenilmez bir hevesle doluyor, yüzüm utançtan kızarıyordu. Okuyup yazanların biz cahillerden apayrı bir dünyada yaşadıklarını biliyordum. Onların bu üstünlüklerine imreniyor ve hiçbir şey bilmeyen bir insan olduğumu hatırlayınca, kendimi insanlar arasında dolaşan hayvanlara benzetmenin acısıyla eziliyordum.' Bu sözleri 'Menfa' adlı eserinde kendini anlatan son dönem Osmanlı aydınlarından Ahmet Mithat söylemiştir. Ahmet Mithat sonradan okumayı öğrenmiş ve kendini sürekli geliştirerek öğretmen okulunda ve darülfünun (üniversite) de tarih dersleri vermiştir. Bilgisizlik ile bilgelik arasındaki o kesin çizgiye iyi bir örnektir bu durum. Bu kısmın başlığı da böyle bir özellik gösterir. 'Siz bilgisizsiniz' denirse cahilsiniz demektir, 'bilgi sizsiniz' deniyorsa siz bilgi pınarı olan bir alimsiniz demektir.
Yunus Emre 'İlim kendini bilmektir' diyor, Hacı Bektaş-ı Veli 'Ne ararsan kendinde ara' diyor. Mevlana 'Kitaplardan önce kendimizi okumaya çalışalım' diyor. Gerçekten de her insanın içinde belki fazla, belki eksik, belki doğru, belki yanlış bir bilgi, bir bilgelik vardır. Her insanın yaşadıklarından öğrendiği bir şey vardır. Sizden istenen içinizdeki bu bilgeliği (buna bilgi ve tecrübe tabanı da diyebiliriz) açığa çıkarmanızdır. Üzerine bina kuracağınız araziyi tanıyın. Kendinizi öğrenin! Sizin gerçeğiniz de 122 rakamında gizlidir!
Niçin televizyonun karşısında 'saatlerce' durabildiğiniz halde kitabın karşısında 'dakikalarca' durabiliyorsunuz? Neden insanlar günde ortalama 3 saat TV izlerken, bir kitaba ortalama olarak yarım saat bakabilmektedir? Gerçek şu ki; insanların bir şeyi yapmak için sahip oldukları amaçlardan çok, o işi yaparken hissettikleri o işi yapma süresini etkiler. Eğer kitap okurken de TV seyrederkenki kadar eğlenseydiniz kesinlikle daha çok kitap okurdunuz. Çok kitap okuyan kişiler okurken çok eğlenen kişilerdir. Beyin yaparken zevk aldığı her şeyi insana tekrar tekrar yaptırır, insan yaparken kendini iyi hissettiği şeyleri tekrar tekrar yapar. Buradan çıkarmanız gereken strateji şudur: Eğer eğlenerek öğrenebilirsek veya öğrenirken eğlenebilirsek daha çok öğrenebiliriz. Bu kitabın amacı da sizi 'bilgiyle dans eder gibi' eğlenerek öğrenmenizi sağlayacak stratejilerle donatmaktır. Öğrenirken eğlenirseniz, eğlenmek için öğrenirsiniz. Bu da istenen durumdur.
Üniversite öğrenimim sırasında okuduğum genç bir bilim adamının yaşam öyküsü beni inanılmaz derecede sarsmıştı. Bu genç bilim adamının öyküsü 'tıp etiği' derslerinde anlatılan bir konudur. Bu anlatılan genç ve yaşadığı olay tamamen

gerçektir. Şunu bir düşünün; siz bilmek için ölür müsünüz? Ülkeniz için, sevdikleriniz için, namusunuz için ölebilirsiniz. Peki ya bilmek için, öğrenmek için, anlamak için canınızı verir misiniz? İşte bu genç bilim adamı bir gerçeği ortaya çıkarmak için canını vermiştir. O bilimin daima ilerlemesini savunuyordu. Ancak tıp bilimi 'ölüme yakın yaşanan deneyimler' konusunda kör bir bilinmeze takılmıştı. Bu gerçeğin ortaya çıkarılabilmesinin tek yolu bilinçli bir insanın ölmeden önce neler hissettiğini-ölürken anlatmasıydı. Bunu yapacak gönüllüler olmayacağı için bilim bu noktada tıkanmıştı.
Bir süre sonra her büyük sorun gibi bu sorun da kendi kahramanını yarattı. Genç bir tıp araştırmacısı bu deney için gönüllü oldu. Ancak yasalardan korkan hocaları kabul etmedi. Genç adam bilimin tıkanmasını, bilginin tükenmesini, bilinmezliğin duvarlarına çarpmayı içine sindirememişti. Ne yapması gerektiğine karar verdi. Her akşam çalıştığı masasının üzerine teybini koydu. Teybi çalıştırıp amacını anlattı ve önündeki beyaz sayfanın üzerine tüm insanlık için iki kelimelik bir notu kalemi kıskıvrak tutarak yazdı. Son bir defa karşısına baktı. Teyp her şeyi kaydediyordu. Sonra hiç tereddüt etmeden, elleri bile titremeden keskin usturayı kabından çıkardı ve sol bileğindeki ana damarı kesti. Ölmeden önce en son yaşanan deneyimleri keşfedecekti. Bilmek için ölüyordu. Kan damarından fışkırmaya başladı. Kanın fışkırma sesini teyp bile kaydetmişti. Hızla kan kaybederken bir yandan da hissettiklerini sesli olarak anlatıyordu. Kendi kanının kokusunu burnunda hissediyor, kendisine ait bir şeylerin kolundan dışarı akışını baygın gözlerle seyrediyordu. O ölünceye kadar amacını unutmadı, hem söyledi, hem yazmaya çalıştı... Kapısını kırıp odasına giren polisler gördüklerine inanamamıştı. Üzerinde bir kitap, bir not defteri, bir kalem ve de kayıt cihazı bulunan bir masanın üzerinde bir kişi yüzüstü düşerek ölmüştü. Yüzünün yansı kanıyla kırmızıya boyarmıştı. Masasının üzerinde onun tüm insanlığa, size ve bana, bilime inanan her kişiye iki kelimelik bir notu vardı; o bize 'KALKIN ve YÜRÜYÜN' diye not bıraktı. Bizden daha iyiye, daha güzele ulaşmak için sürekli çaba göstermemizi istiyordu. Ben de ilk kitabıma isim olarak aynı mesajı seçtim: Tüm insanlara 'Ya bir yol bulun, ya bir yol açın ya da yoldan çekilin!" dedim. Ben o genç bilim adamının benden istediğini hiç aklımdan çıkarmadım. Lütfen siz de unutmayın; engeller olabilir, eksik ve yetersiz olabilirsiniz, yolunuz tıkanmış olabilir, kendinizi yorgun, kimsesiz ve çaresiz hissedebilirsiniz. Tüm bunlar sizin bir şey yapmanız gerektiğini gösteriyor; KALKIN ve YÜRÜYÜN! Unutmayın ki önce insanlar bir yere giderler, sonra insanlığı

oraya götürürler. Siz de bir şey yapın, bir şey olun, bir şeyleri değiştirin, bir şeyi daha iyi yapmayı öğrenin. Öğrenin! Düşünün! Konuşun! Düşleyin! Yaşayın!

ÖĞRENMEYİ ÖĞRENMEK NEDİR?

Genç muhabir heyecanla durakta bekleyen taksi şoförüne yaklaştı. Mikrofonunu şoföre uzattı ve sordu: 'Hayatta öğrendiğiniz en önemli şey nedir?' Şoför ağzındaki sigarayı yaktı ve bir süre düşündü. Sonra 'Bak' dedi; 'Dünyanın en büyük insanlarının karşısına çıkan insanlar ne yapar? El-etek öper ve bir şeyler ister. Oysa büyük adamlar bindikleri araçlarda hep arka koltukta oturur. İşte benim hayattan aldığım en önemli ders bu. Sadece ve sadece şoförler dünyanın en büyük adamlarına sırtı dönük durabilirler. '

Bu röportajı 'gençliğinde' yapan kişi bu kitabın yazandır. Bu taksinin şoförü bir edebiyatçıyı bile kıskandıracak kadar güzel bir sözü nasıl meydana getirdi? Elbette öğrenerek, düşünerek ve konuşarak. Peki öğrenme nedir? 'Daha çok olmak için' öğrenmeyi nasıl öğrenebiliriz?

Teknik anlamda öğrenme, sayfa üzerinde bulunan kelime ve rakam karakterlerinin göz tarafından tespit edildikten (okumak) sonra beyin tarafından gelen kelimelerin şifrelerinin çözülmesi (anlama-kavrama) ve son olarak da okunan ve anlaşılan bilginin hafızaya kaydedilmesidir. Öğrenme daha genel olarak da şöyle tanımlanabilir: Öğrenme, okuyarak veya yaşayarak (kanal), bilinçli veya bilinçsizce (amaç), kendi kendinden veya başkalarından (kaynak) alınan bilgi ve duygunun (tür) davranış veya düşünce (düzey) düzeyinde meydana getirdiği değişikliktir. Öğrenilen her yeni bilgi insanı değiştirir, geliştirir, bir farklılık yaratır. Bazı kişiler öğrenmeyi unutmaya dayanarak tanımlar: 'Öğrenme, öğretilenler unutulduktan sonra aklımızda kalan şeydir.' Gerçekten de insanlar öğrendiğinin % 80'ini 24 saat içerisinde unuturlar.

Tınaz Titiz, 'İnsan Ne Yerse Odur!' adıl kitabında 'bellek', 'ezber', 'bilmek', 'öğrenmek' ve 'anlamak' arasındaki ilişkiyi şöyle ortaya koymaktadır "Bellek... İnsan belleğine bir bilginin kaydedilmesidir... Ezber ise bilginin kaynağına karşı duyulan tavırla ilgilidir. Bu tavır güven veya sürekli kuşku olabilir. İşte, bilginin kaynağına karşı güven duyulup, o kaynağın sorgulanmaması hali ezberdir... Bilmek, bir bilginin kişinin belleğinde ya da nasıl erişebileceğini bildiği bir kaynakta, aslına uygun olarak bulunmasıdır... Öğrenmek, belleme ya da ezberleme yoluyla öğrenilebilir... Anlamak ise farklıdır. Yeni edinilen bir bilginin, kişide mevcut bilgilerle ilişkilendirilmiş olması anlamına gelmektedir. Arapça köklü 'akıl' birbirine bağlama anlamına gelmektedir."

Öğrenme ile ilgili en kritik noktalardan birisi de öğrenmenin öğrenilmiş olmasıdır. Öğrenme alışkanlığımızın oluşmasında en büyük etkiye sahip kurum okulumuz ve çevremizdir. Sosyal çevrenin öğrenme alışkanlıkları üzerine olan etkisi olumlu ya da olumsuz olabilir. Bu konuda küçük yaştayken kurtlar tarafından kaçırılarak, emzirilip büyütülen 'kurt çocuklar' çok ilginç örneklerdir. Ankara Üniversitesi'nin Ziraat Fakültesinde ders kitabı olarak okutulan bir kitaptan alınmış bir örnek.

'Kurt çocuklar içinde, Hindistan'da, tahminen 8 yaşlarında iken bir kurt ininde bulunan bir kız çocuğu literatüre geçen çok tipik bir örnektir. Mitnepar yetimhanesine getirilip Kamala ismi takılan bu kız çocuğunun hayat hikayesi çok enteresandır. Kamala insan toplumundan uzak yaşayan bir insan yavrusunun organsal gelişme hariç, motor, duyusal, entelektüel ve lisan gelişimi bakımından nasıl geri kaldığına çok güzel bir örnektir. Zira 8 yaşırıda olan bu kız çocuk dağda bulunduğunda ellerini hiçbir işte kullanamıyor; kurtlar gibi dört ayak üzerinde yürüyor; acıkınca etrafını kokluyor; kurtlar gibi diliyle yerden su içiyor; hayvan eti yiyor; insanlardan kaçıyor; konuşamıyor; kendi kendine kalmayı ve karanlığı tercih ediyor; geceleri tıpkı kurt gibi uluyordu. Gülme ve gülümsemeyi katiyen bilmiyordu. Yetimhaneye geldikten sonra devamlı bir eğitimle ancak 3 yılda gülmesini; beş yılda bardaktan su içmesini; 3 senede iki ayak üzerinde durmasını; 5 senede yürümesini öğrenebilmişti. Fakat gene de acele bir durum olunca derhal kendini 4 ayak üstüne attığı kaydedilmektedir. Lisan öğrenme bakımından da çok güçlük çekmiştir. Nitekim 17 yaşırıda öldüğünde bütün bildiğinin 45 kelimeden ibaret olduğu kaydedilmiştir.'(*)

Kamala nasıl bu hale geldi? Çünkü çevresindeki modeller böyle davranıyordu. Neden normal bir çocuk 6 ayda gülebilir, 1 yılda yürüyebilirken Kamala her şeyi bu kadar geç öğreniyordu? Çünkü Kamala’nın önceden öğrenmiş olduktan sonradan öğreneceklerini güçleştiriyordu. Psikolojideki deyimiyle 'ileriye ket vurma' durumu yaşanıyordu. Kamala'nın hayatından çıkaracağımız dersler nedir?

1) Hepimiz öğrenme ile ilgili birçok yanlış bilgilere ve alışkanlıklara sahibiz.

2) Sahip olduğumuz yanlış bilgi ve alışkanlıklar hem iyi öğrenmemizi hem de daha doğru ve etkin öğrenmenin yollarını öğrenmemizi engelliyor. O halde yapılması gereken nedir? Sizden istenen bu kitabın tamamını okumanız ve sizden istenenlere uygun olarak öğrenmeye çalışmanızdır. Neyi nasıl yapacağını bilen ve bunu yapmak için kararlı olan bir kişinin önünde ne durabilir ki?

Öğrenme aslında bir sonuç değil süreçtir. Bir durağa değil yolculuk şekline benzer. Okul hayatımız bitince hayat okulu başlar. Hayat okulunda sınavlar haber vermeden yapılır! Yazılı azdır ama sözlü çoktur. Kutadgu Bilig'in ifadesiyle 'însanda söz ile değişir kader, ya yurda baş olur ya da başı gider'
Hayat okulunda kişinin dili kimliğidir. Farabiye göre toplumda üç' türlü öğretmen vardır. Birincisi aile reisidir. Aile reisi insanların ilk öğretmenidir. İkinci ise okuldaki öğretmenlerdir. Bunlar gençlere ve çocuklara eğitim-öğretim yaparlar. Üçüncüsü ise hükümdardır. Hükümdar da söz ve davranışları ile toplumu eğitir. Yozlaşmaların genelde 'hükümetten' başlaması halk dilinde 'Balık baştan kokar' diye ifade edilmektedir. Hükümdar bozulursa bir süre sonra bu yozlaşma halka yayılacaktır.
Seminerlerime katılan bazı kişiler bana 'Kitap,okumayı çok seviyorum ve çok önemli olduğuna inanıyorum' ya da 'Ders çalışmam
C) Meraklısı için not: Kamala'nın öyküsü gerçek bir olaydır. Küçük yaştan itibaren kurtlar tarafından kaçırılmış ve büyütülmüştür. Hatta bir de kız kardeşi Amala vardır. Ancak o yakalandıktan kısa bir süre sonra 'insani koşullara' uyum sağlayamayarak ölmüştür.
gerektiğini biliyorum ama canım ders çalışmak istemiyor' diyorlar. Ben de onlara 'Üzülmeyin. Öğrenmek veya ders çalışmak istemiyor olabilirsiniz. Ancak siz ders çalışma veya öğrenme isteğine sahip olmayı istiyorsunuz. Bu durum iyi bir başlangıç için gerekli ve yeterlidir' derim.
Bana göre öğrenciler 4 gruba ayrılır :
1) Öğrenmeyi ve ders çalışmayı istemeyenler
2) Ders çalışmayı istemeyen ve istemeyi de istemeyenler
3) Öğrenmeyi ve ders çalışmayı isteyenler
4) Ders çalışmayı istemeyen ancak istemeyi isteyenler
Öğrenmenin amaç değil araç olduğunu bilmek önemlidir. Öğrenmek için öğrenirseniz sahip olduğunuz en iyi mezarlık kütüphaneniz, sahip olduğunuz en iyi kütüphane ise mezarlığınız olur. Öğrenme bir amaç için vardır. Bilmek için öğreniriz, anlamak için öğreniriz, aynısını biz de yapabilmek için öğreniriz, para kazanmak için öğreniriz, mutlu olmak için öğreniriz, daha güçlü olmak için öğreniriz. 'Okul için' değil 'hayat için' öğreniriz. Bazılarınız bunu bilmediği için fizik, kimya, matematikle boğuşur. Siz hayatta ne istediğinizi belirleyin ve yürüyün. Ders çalışmaktan amaç sınav geçmek, sınav geçmekten amaç daha üst bir sınıfa geçmek, daha üst sınıfa geçmekten amaç okulu bitirmek, okulu bitirdikten sonraki amaç ise istediğiniz gibi bir yaşam sürebilmektir. O halde her şey bir amaç içindir. Hiçbir şey

nedensiz değildir. Her amaç daha üst düzeyde bir amaç için araçtır.

Bilgi ve Para

Bilgi para getirir mi? Sahip olduğunuz bilgiyi doğru kullanmayı bilirseniz elbette. Sezen Aksu 'Şımarık' parçası için Tarkan'dan, 'Yaşasın Kötülük' şarkısının sözleri için de Yonca Evcimik'ten ne kadar para aldı biliyor musunuz? Tam 6 milyar! O içinde 100 tane bile kelime olmayan şiirleri için bu kadar parayı haketti mi? Elbette. Çünkü o şiiri yazabilmek için yıllarca öğrendi, hissetti, düşündü. Öğretmenler, hakimler, doktorlar nasıl para kazanırlar? Üniversitede öğrendikleri bilgileri kullanarak. Ben size şu anda 'Nasıl başarılı bir şekilde öğrenilebildiğinizi' açıklayan bilgilerimi satıyorum. Neyin nasıl yapılacağını bilmesem insanlar seminerlerime katılıp bana para verir mi? Elbette hayır. Sizi özel kılacak neler biliyorsunuz? Ortalama bir insanın bilmediği veya çok az bildiği neler biliyorsunuz? O bilgiler kimlerin hangi işine yarar? O bilgiye sahip olduğunuz için size kimler para verir?

Öğrenme ve Mutluluk

Bilgi ve öğrenme mutluluk getirir mi? 'Mutluluğun bilgisine' sahip olursanız elbette. Başarılı olmak gibi mutlu olmak da öğrenilir. Sevgi de öğrenilir, bilgi de öğrenilir. Bu kitap kalbinizden sevgiyi, beyninizden bilgiyi eksik etmemeniz gerektiğine sizleri inandırmak için yazıldı. Bütün büyük düşünürler gibi ben de yeni bir bilgi öğrendiğinde içimde aşk hissine benzer bir kıpırtı hissediyorum. Bu yeni bir şey öğrenmenin, beynine yeni bir bilgi yerleştirmenin, kendine 'eklemeler' yapmanın, 'daha çok olmanın' verdiği bir heyecandır. Ben buna öğrenme mutluluğu diyorum. Bilgiden doğan mutluluk. Ben mutlu oldukça öğreniyor, öğrendikçe daha çok mutlu oluyorum. Sizlerin de 'mutlu mutlu öğrenmenizi' istiyorum. Bu kitabın bir amacı da budur. Alain 'Yarım saatlik okumanın gideremeyeceği kederim olmamıştır' diyordu. Selim ileri ise 'Bir ömür boyu kitaplarla mutlu oldum. Mutluluk nedir? diye sorulsa kitaplar okumak, kitaplar edinmek, kitaplar arasında yaşamaktır derim' diye yazmıştı. Sizi öğrenerek mutlu olmaktan, daha çok mutlu olmaktan alıkoyan ne?

Öğrenmenin kavrayış gücünü geliştirerek insanı güçlendirdiğini hepimiz biliyoruz. Bilgimiz ve sezgimiz kadar anlarız. Anlayışımız kadar da insanca davranır, insanca yaşarız. Burada ilginç nokta 'bilmek' ile 'anlamak' hemen bir arada olmayabilir. Bazı kişiler alim olmasa da ariftir. Onlarda bilgiye dayanan mantık değil sezgiye dayanan tecrübe daha güçlüdür. Hayat bana Anadolu insanının alim (bilir) olmasa da arif (anlar) olduğunu öğretti. Onlar neyin, niçin,

nasıl olduğunu bilmeseler de neler olacağını anlayabilmekteler. Siz bilir misiniz, anlar mısınız? Alim misiniz arif misiniz? Yoksa 'ikisi bir arada' olanından mı istiyorsunuz?

Öğrenme ve Başarı

Öğrenerek başarılı olabilir miyiz? Adnan Kahveci, Süleyman Demirel, Turgut Özal, Bülent Ecevit, Necmettin Erbakan, Alparslan Türkeş gibi siyasi liderlerin hepsi bunun kanıtıdır. Atatürk de dahil tüm bu liderler 'memur çocuğu' olarak başladıktan hayatı Türkiye'nin zirvelerinde sürdürmüşlerdir. Onlar neyi, nasıl yapabileceklerini öğrendiler ve eyleme geçip yapılması gerekenleri yaptılar. Hayatınızı değiştirecek olan, sizi başarıya götürecek bilgi 'Neyi, nasıl yapabilirim?' sorusunun karşılığıdır. Standupçı Cem Yılmaz 'İnsanları nasıl güldürebilirim?' diye düşünür, ben insanları kendilerini geliştirecek teknolojileri onlara nasıl öğretebilirim diye düşünürüm. Para ve basan getiren bilgiye 'uzman teknik bilgi know how' denir. Know how neyin nasıl yapılacağının bir tarifidir. Türkçe karşılığı olarak 'neyin, nasıl yapılacağının bilgisi' diye bir şey kullanılabilir. Neyin nasıl yapılacağını öğrenir, sonra da bu bilgiyi beceriye dönüştürerek uzman olursunuz.

Uzman 'az şey hakkında çok şey bilen' kişi olarak tanımlanır, insanlar da uzmanlık alanınıza giren işi yaptığınız için size para, yetki, makam ve imkan verirler. Böylece bilgi ile hayatınızı değiştirmiş, şekillendirmiş olursunuz, insanlar avukatlara niçin para verir? Hukuk bilgisini kullanarak hâkime kendilerinin haklı oldukları tarafları anlatması için. Avukat bilgisini becerisi ve emeğiyle beraber kullanmaktadır. Oysa köşe yazarlarına beceriden çok bilgi için para verilir. Sergen 'Nasıl iyi futbol oynanır?' konusunda uzman teknik bilgi ve beceriye sahip olduğu için bu kadar yüksek ücrete transfer olabildi. Mühendisler 'bir bina nasıl yapılabilir?' konusundaki uzman teknik bilgilerini satarak para kazanır. Berber 'Saç nasıl kesilir?' konusundaki uzman teknik bilgisini emeğiyle birleştirip satarak para kazanır. Şunu unutmayın; Eğer bir insan büyük bir başarı kazanmışsa bunun ardında bir uzman teknik bilgi vardır. Neyi nasıl yapacağını bilmeseydi başaramazdı. Bundan dolayı ben eğer bir insan büyük bir iş başarmışsa orada benim öğrenmem gereken bir şey var demektir diye düşünürüm.

Öğrenen adam olmak

Öğrenmeyi öğrenmiş, bilgi hakkında bilgi sahibi, bilgiyi nasıl kullanabileceğini bilen kişilere 'öğrenen adam' diyorum. Çünkü onlar sürekli öğrenirler. Onlar öğrenmek için fazladan bir çaba harcamazlar, onlar için öğrenme yaşam

tarzıdır. Onlar için hayat 'başa çıkamayacakları kadar' fırsatlarla doludur. Onlar bir kütüphaneden aldıkları bilgiyi mahallelerinde paraya, işyerlerinde kariyere, özel yaşamlarında güce dönüştürürler. Onlar bilgiye sahip olmaktaki amacın onu kullanmak olduğunu bilirler. Onlar hangi bilgileri, hangi amaçlar için, nasıl kullanabileceklerini bilirler. Siz de kütüphaneden hiçbir karşılık ödemeden aldığınız bilgiyi, işleyerek, ekonomik değeri olan bir ürüne dönüştürerek, satabilir ve kazandığınız paraları bankaya yatırarak bir servet yaratabilirsiniz. Dünyanın en zengin adamı Bill Gates bunun en iyi örneğidir. O odasına kapanıp 6 gün boyunca uğraşarak yazdığı bir bilgisayar yazılımıyla yola çıktı ve o artık bir 'Bilgisayar imparatoru'! Siz de bilgilerin imparatoru olabilir, onları kendi rüyalarınızı gerçekleştirebilmek için kullanabilirsiniz. Sizi bunu yapmaktan alıkoyan ne? Yapabilseydiniz neler olurdu? Lütfen cevabınızı yazınız...

NİÇİN ÖĞRENMEYİ ÖĞRENMELİYİZ?

15

Bir Amerikalı işadamı ile Japon meslektaşı orman içerisindeki bir otelde düzenlenen 'Etkin Yönetim Teknikleri' seminerinin arasında ormanda dolaşıyorlardı. Duydukları vahşi bir sesle her ikisi de irkildi. Dönüp arkalarına baktıklarında aç bir aslanın üzerlerine doğru koşmaya başladığını gördüler. Her ikisi de hızla oradan kaçmaya başladı. Kaçarken Japon aniden durdu ve yere oturarak çantasından bir şeyler çıkarmaya başladı. Bu sırada Amerikalı yaklaşık 20 metre kadar fark yapmıştı. Japon un ne yaptığını merak eden Amerikalı geriye dönüp baktığında gözlerine inanamadı. Japon işadamı, aç aslanın hızla üzerine yaklaşmasına rağmen, çantasından spor ayakkabılarını çıkarıp giyiyordu. Amerikalı 'O spor ayakkabılarını giyerek aç bir aslandan daha hızlı koşabileceğini mi sanıyorsun?' diye bağırarak kaçmaya devam etti. Spor ayakkabılarını giymeyi tamamlayan Japon ok gibi yerinden fırlayarak Amerikalıyı önce yakaladı, sonra da geçti. Amerikalı iş ayakkabılarıyla koşarken Japon spor ayakkabılarıyla koştuğu için Amerikalıya fark atmaya başlamıştı. Amerikalının gerilerde kaldığını ve aslana yem olmak üzere olduğunu gören Japon Amerikalıya cevabını verdi 'Evet ben bu spor ayakkabılarımla aç bir aslandan daha hızlı koşamayabilirim ama senden daha hızlı koşarım.'

Bu öykünün bize mesajı nedir? Bundan ne gibi dersler çıkarabiliriz? Çıkarılabilecek derslerden birincisi 'asla bir Japon'a güvenerek tehlikeli ormanlarda dolaşma!'. İkincisi kritik anlarda yapıları kritik 'yatırım gibi davranışlar' uzun vadede çok büyük etkiler oluşturur. Üçüncüsü ise olumlu

yöndeki fark (avantaj) farklılığı yaratır. Önde olmak için önce bizi öne geçirecek farklara sahip olmamız gerekir.
Bir seminerimde üniversite adayı olduğunu söyleyen katılımcı 'Bütün arkadaşlarım Tarih, Türkçe, Matematik çalışırken benim burada öğrenmeyi öğrenme seminerine katılmam ne kadar doğru?' diye sordu. Ona yukarıdaki hikayeyi anlattıktan sonra 'Emin ol, doğru olanı yapıyorsun. Rakiplerin Tarih, Türkçe, Matematik çalışırken sen öğrenmeyi öğreniyorsun. Bir fark yaratıyorsun. Öğrenmeyi öğrenme sınav maratonunda spor ayakkabılarını giyerek koşmak gibidir' dedim. Şimdi bu genç istediği bölümde okuyor.
Rakiplerinizin ders çalıştığı ya da çalışmaya çalıştığı şu zamanda siz başarılı öğrenmenin stratejileriyle ilgileniyorsunuz. Siz taşı doğru yere, havuzun ortasına atıyorsunuz. Rakipleriniz sizden daha büyük taş atsa da taşı suyun kenarına attığı için istediği büyüklükte halka oluşturamayacaktır. İşte öğrenmeyi öğrenmenizin bir nedeni de bu; gerçek bir avantaj sahibi olmak.
Bilinçli öğrenebilmek için...
Sizce sınav birincilerinin her sene değişmesine rağmen TV spikerlerinin sorduğu 'Başarınızın sırrı neydi?' sorusuna hep 'Çok değil bilinçli ve planlı çalışmak' cevabının verilmesi bir tesadüf mü? Öğrenmeyi öğrenme ile ilgilenmenizin ikinci önemi işte budur: neyi, niçin, nasıl yapmanız gerektiğinin sizlere anlatmak. Önemli olan ne kadar çok çalıştığınızdan daha çok nasıl çalıştığımızdır. Bu kitap neyi, nasıl yapabileceğiniz hakkında size bilinç kazandırmak ve yapma isteğinizi kışkırtmak için yazıldı.
Gazetecilerin sloganı, haber = hayattır. Mesleği öğrenmek olan ve Marksizm'de bile 'hiçbir sınıfa ait değil' denilen öğrenciler için öğrenme = hayattır. Hukuk fakültesinde okuduğum ilk günde ilk oturduğum sıranın üzerinde şöyle yazıyordu: 'İnsanı insan eder gayret ile çalışmak, fakat işin zor yanı çalışmaya alışmak.' sözü yazan altına imzasını atmayı ihmal etmemişti; 'Büyük reisten çaylaklara nasihat! ' Madem ki öğrenmek bizim için bir tercih değil zorunluluk, o halde yapmamız gereken ilk şey eğlenerek öğrenmeyi öğrenmektir. Bu kitabın bir amacı da öğrenmeyi sizler için işkence olmaktan çıkararak eğlenceye dönüştürmeye çalışmak olacaktır.
Öğrenme sadece okul hayatında 'mecburi' değildir. Okul hayatı bittikten sonra başlayan hayat okulunda da öğrenme bir seçim değildir. Bazı düşünürlere göre hayat 'öğrencilerine haber vermeden yazılı yapan zalim bir öğretmendir. Hayat okulunda sınıfta kalmak yoktur! Sadece küme düşersiniz! Zengin bir işadamıyken bir iflas hayatınızı değiştirebilir! Öğrenmeniz

gereken çok şey var, o halde önce öğrenmeyi öğrenin. Bunu kendi iyiliğiniz için yapın, öğrenmeyle iyi geçinmeye bakın! Tam adam olmak için...
Üniversite yıllarımda birçok yazar, çizer, düşünür, bilge kişilerle tanıştım. Bu insanların hepsi kitapları olan, birçok okuyucuları bulunan, tanınmış kişilerdi. Bu kişilerle vakit geçirirken hepsinin ortak bir yönü dikkatimi çekti. Kafaları doluydu, ancak cepleri boştu! Üniversitede okurken bir yandan da çalışmaya başlamıştım. Birçok varlıklı, tanınmış işadamıyla röportajlar yapıyordum. Bu defa bilge insanlardakinin tersine bir gerçekle karşılaştım. Birçok işadamının cebi doluydu ancak kafası boştu! Kısacası insanları, bir kısmı 'var olmayı' diğer bir kısmı ise 'varlıklı olmayı' seçmişti. 'Bu adamların hepsi eksik! Acaba tam adam nasıl olurdu? İnsanın nasıl olması gerekir?' diye düşünmeye başladım. Bir süre sonra cevap geldi!.. 'Tam adam para ve bilgiye eşit önem veren, var olmayı ve varlıklı olmayı birlikte başarabilmiş kişiye denir' O halde tam adam olmanın yolu bilgi ve para sahibi olmaktan geçiyor. Bu durum 'olması gereken' olmasa bile gerçeğin kendisidir. Bilgi sahibi olmak için okumak, dinlemek, öğrenmek zorundasınız. Para sahibi olmak için de bir işe yaramak, bir mesleğe sahip olmak ya da ticari işlerle ilgilenmek gerekir. O halde öğrenmek 'adam olmanın' bir parçasıdır. Paramız kadar 'varlıklı' olsak da bilgimiz kadar 'varlık' olabiliriz.
Gerçeğin gerçeğini anlamak
Bir düşünür 'Öğrenme toplu iğnenin başı ile boyalı camı kazıma sanatıdır' diyor. Gerçekten de insan ilk doğduğunda beyni 'Tabula rasa Boş levha!' durumundadır. Çocukluk yıllarımız, doğum anından itibaren en hızlı öğrendiğimiz dönemdir. Yeni doğduğumuzda gerçeğin ne olduğunu bilmez ve merak ederiz. Gerçekler ile aramızda boyalı bir cam vardır. O boyalı camı kazıyarak kendimize küçük bir. pencere açarız. Bazılarımızın penceresi küçüktür, bazılarımızınki ise büyük. Bazıları köşeli, bazıları ise yuvarlak pencereler açar. Açtığımız küçük pencereden dışarı bakarak olup biteni anlamaya, bilmeye, görmeye, 'gerçeğin sırrına ermeye' çalışırız. Yaşımız ilerledikçe pencereyi kazımayı bırakır, ilgimizi dışında olup bitene yöneltiriz. Bazılarımız pencereden bakar, bazılarımız pencereye bakar. Bazıları pencerede dışarıyı, bazıları kendini görür.
Descries varlıkların gerçekten var olup olmadığından, gerçeği yeteri kadar doğrulukta bilip bilmediğinden sürekli şüphe ediyordu. Ona göre tüm yaşadıklarınız bir büyücü veya sihirbazın oyunu gibi yanıltıcı olabilirdi. Gerçeğin tam olarak ne olduğunu araştırırken sürekli 'düşündüğünü' keşfetti. 'O zaman varlıklar gerçek olmasa bile düşündüğüm

gerçek' dedi ve Düşünüyorum, o halde varım' sonucuna ulaştı. Siz de 'öğreniyorum, o halde varım', diyebilmek için bu kitabı sonuna kadar okumalısınız. Unutmayın ki öğrendiğiniz sürece, öğrendiğiniz kadar varsınız.
Şimdi sizlere seminerlerimize katılan kişilere sorduğumuz 'Niçin seminerimize katılıyorsunuz?' sorusuna verilen cevapları aktaralım,

- "Öğrendiklerimi hayatıma uygulayabilme yeteneğini geliştirmek için"
- "Notlarımı yükseltmek için"
- "Tekniği öğrenip öğrencilerime öğretmek için"
- "Az zamanda daha çok kitap okuyabilmek için"
- "Yazılı basını ve gündemi daha az zaman ve çaba harcayarak takip edebilmek için"
- "Sinema filmlerindeki altyazıları kolay ve hızlı bir şekilde okuyabilmek için"
- "Okuduğum yazıya kendimi verebilmenin yollarını öğrenmek için"
- "Daha az zamanda daha çok kitap okuyabilmek için"
- "Bilgiyi kullanabilmeyi ve kendi hayatıma uygulayabilmeyi öğrenmek için?"
- "Teknikleri öğrenip çocuklarına derslerinde yardımcı olurken kullanmak için." Seminer ve programımız bu ihtiyaçlara cevap verecek şekilde hazırlanmıştır.

Öğrenmeyi öğrenmiş olmak bize neler sağlar? Şu an olduğunuzdan daha hızlı okuyabilirsiniz. Okuduğunuzu anlayamama güçlüğü ortadan kalkar. Öğrenme sizin için 'işkence' olmaktan çıkar eğlenceye dönüşür, öğrenmeyi bir yaşam tarzı olarak görür ve öğrenmek için 'fazladan bir çaba' harcamak zorunda olmadığınızı hissedersiniz. Dikkatinizi toplamayı ve korumayı öğrenebilir, belleğinizden şaşırtıcı sonuçlar alabilirsiniz. Verimli öğrenme ve öğrendiğini yaşamında kullanabilme becerisi gelişir. Sınavlardaki zaman baskısı ve sınav heyecanını kontrol etmek öğrenilir. Prof. Dr. Reha Oğuz Türkkan 'Kolay ve İyi Öğrenme Teknikleri' adlı kitabında '2000'li yıllara doğru yol alan dünyamızda daima daha iyi bir yol vardır ilkesi tercih edilmekte ve ilerlemenin itici gücü olmaktadır. Öğrenmede de kolay, dolayısı ile daha iyi yollar vardır. Bunlardan yararlanmak akıllılıktır. Ülkemizde de bu anlaşılmış olmalı ki, hafızanın kestirme yollarını öğreten ve okumayı kolaylaştırıp, hızlandıran kurslar bu kadar rağbet görmektedir' diyor.
Kanınızın son damlasına kadar öğrenin!..
Modern çağı karakterize eden kavramlardan biri de sürekli öğrenmedir. Artık öğrenme okul ile sınırlı tutulmamaktadır. Hayat boyu öğrenme anlayışı yerleşmeye başlamıştır. Değerli dostumuz, Dr. İhami Fındıkçı da 'Yaşadıkça Eğitim' diye bir

dergi çıkarmaktadır. Kanınızın son damlasına kadar öğrenin! Çin atasözünü unutmayın Öğrenme akıntıya karşı yüzmeye benzer. İlerlemezseniz gerilersiniz. ' Çok hızlı bilgi üretilen, dağıtılan, tüketilen bir dünyada öğrenmek, bilmek, anlamak bir tercih değildir, zorunluluktur. Ya öğrenirsiniz ya öğrenirsiniz! İyisi mi siz bir an önce öğrenmeyi öğrenin. Burhan Şenatalar, Yeniyüzyıl'daki bir röportajında şunları söyledi: Elektronik devrimle birlikte emeğin niteliği yükseliyor... insanlar eskiden doktor, mühendis çıktılar mı, bu onları 25 sene idare ederdi. Şimdi yeniden yeniden öğrenmek gerekiyor. Eğitim sistemi buna göre yapılarıyor. Tekrar tekrar öğreneceği için Batı artık araştırmayı ve öğrenmeyi öğretiyor.' Yapıları bilimsel araştırmalara göre üniversite mezunu bir genç 1 yıl içinde sahip olduğu mesleki bilgiden % 10'unu kaybediyor.
Bilginin taşıyıcısı değil, kullanıcısı olabilmek için de öğrenmeyi öğrenmeniz gerekir. Bilgili insan çok şey bilir, ancak bilgilerini kendi yaşamına uygulamaz. Bilge insan ise hayatını bilgilerine göre düzenler, bildiğini yaşar, davranışlarında bilginin ve duygunun verdiği ağırlığı hissedersiniz. İnsanlar bilgili insanları dinler ancak bilge insanları takip eder.
Bilgisi ile amel (davranış) etmeyen alim; elinde meşale tutan köre benzer. Başkasının önünü aydınlatır ancak kendi dünyası karanlıktadır.
SADİ
Her şey bilgiden yapılır
Güçlü, başarılı, mutlu, varlıklı olmak ile öğrenme arasındaki ilişki nedir? Günümüzde bilgi için kural şudur: Bilgi ile her şeyi yapabilirsiniz, çünkü her şeyin bilgisi vardır. Bu ne demek? Eğer varlıklı olmak istiyorsanız 'nasıl varlıklı olunabileceğini' öğrenebilirsiniz, eğer yönetici olmak istiyorsanız 'nasıl yönetici olunabildiğini' öğrenebilirsiniz. Kütüphaneden aldığınız bilgiyi mahallenizde paraya dönüştürüp bankaya yatırarak bir servet yaratabilirsiniz. Özel bilgileriyle borsada milyarlar kazanan insanların sahip olduğu bilgilere sahip olmayabilirsiniz ancak siz de öğrenebilirsiniz. Burada ilginç nokta gücün yolunun herkese açık olmasıdır. Güç bilgiyi bulup kullanabilmektir.
Alvin Toffler gücün evrimini şöyle ayırmıştır: İnsanların kas gücüne ve toprağa dayanan tarım toplumu birinci dalga; fabrika, üretim ve tüketimin patladığı sanayi çağı ikinci dalga; beden değil beyin gücünün ön plana geçtiği ve bilginin belirleyici güç olduğu üçüncü dalga. Bilgi toplumu da denilen bu üçüncü dalganın kritik özelliği her insanın daha önceki çağlarda olmadığı kadar başarıya yakın olmasıdır. Bu çağda

her insan hayatını değiştirebilir, doğal bir fırsat eşitliği vardır. Anthony Robbins, 'Sınırsız Güç' kitabında bu durumu şöyle vurguluyor: 'Burada dikkat edilecek ilginç nokta ise güce ulaştıran kapıların herkese açık olmasıdır. Ortaçağda kral değilseniz, başarılı olmak için çok sayıda zorluğu yenmeniz gerekiyordu. Endüstri çağının başlarında da, sermayeniz yoksa onu elde etmek için, kendinize has özellikleri gerçekten çok kurnazca kullanmanız gerekiyordu. Fakat bugün herhangi bir çocuk bile bir ortaklık kurarak dünyayı değiştirebilir. Modern dünyada kralların kudreti bilgidir.'

Kişisel gücün kaynakları

Günümüzde kişisel gücün kaynaklan nelerdir? Bizler daha güçlü olmak için neler yapabiliriz? Devletin 'kutsal ana' olduğu ülkemizde kişisel gücün kaynaklarından birisi mevki makamdır. Siz de müsteşar, vali veya milletvekili olabilir, devlet gücünü kendi amaçlarınızı gerçekleştirmek için kullanabilirsiniz. İkinci bir güç kaynağı beden gücüdür. Günümüzde inşaat işçiliği ve tarım işlerinde yoğun olarak kullanılır.

80 sonrası yaygınlaşan bir bireysel güç kaynağı da şiddettir. Siz de mafya babası olursanız medyada şöhretiniz, bankada servetiniz, özel hayatınızda şehvetiniz olabilir! Son dönemde en yaygın güç kaynağı ve aracı 'para' olmuştur. Birçok insan 'paran kadar adamsın' gibi ifadeleri benimser ve tekrarlar. En son güç aracınız da beyin gücüdür. Gücün gerçek kaynağı burasıdır. Beyin gücü bilgi, beden gücü el, ekonomik güç para, şiddete dayanan güç tabanca, makama dayanan güç yetki kullanır. İlk çağlarda belirleyici güç fizik (beden) gücüydü, ortaçağ ve Osmanlı döneminde şiddete dayanan güç ön plana geçti. Şimdi ise dünyayı şekillendiren güç aracı beyin gücüdür. ABD bundan dolayı 1990 ile 2000 yılı arasını 'beyin yılı' ilan etmiştir. Amerikan gazetelerinde hemen her gün beyinle ilgili bir keşfe yer verilmektedir.

Belirleyici gücün şiddete dayanan güç (savaş kastediliyor) olduğu dönemde Osmanlı İmparatorluğu çok başarılı olmuştur. Zamanla Rönesans ve reform ile belirleyici güç ekonomik güce dayarımaya başlayınca kendini yenilemeyen, eski güç anlayışında ısrar eden Osmanlı çöktü. En kaliteli güç hangisidir? Birkaç güç aracından ideal bir karışım elde etmek en doğrusudur. Eğer futbolcuysanız sadece beden gücü yetmez, oyunu doğru okumanız için beyin gücüne de ihtiyacınız var. Ayrıca bir miktar servetinizin de olması hiç fena olmaz. Eğer işadamıysanız sadece paranız varsa bu eksikliktir. Paranızı yeni yatırımlarla çoğaltmak için bilgi ve zekaya da ihtiyacınız var. Bir politikacının milletvekili seçilmesinde yardımcı olmanız da mevkiden doğan güç sahibi olmanızı

sağlayacaktır. Karşılıksız çekler için de bir mafya babası tanımanız gerekebilir! Buraya kadar anlattıklarım olması gerekeni değil olanı gösteriyor. Birçok işadamı tek tip bir güç aracı ile bir yere varamayacağını çok iyi bildiğinden 'güç repertuarını' çeşitli güç araçlarıyla zenginleştirir.
Güç kullanımında zeka ve esneklik
Güç oyunlarına ve güç tiplerinin farklılığına en iyi örneklerden birisi de eski Türk devletleri ile Çinliler arasındaki savaşlardır. Cengiz Han Çinlileri savaşta yenmesine rağmen onlara kültürel üstünlük kuramamasından dolayı 'At üstünde savaş kazanılır ama ülke yönetilemez' dedi. Türkler göçebeydi, bilek gücüne dayanan bir güç anlayışları vardı. Çinliler ise yerleşik hayata geçmişti ve beyin gücüne dayanan 'ince ayarlı yumuşak güç' kullanıyordu. Çinlilerin atasözü şuydu: 'Açık bir el sıkılmış bir yumruktan daha güçlüdür.' Neden? Çünkü el açık ise alet kullanır, tahıl eker, insanı tutar çeker, yazar, kısacası çok işe yarar. Oysa sıkılmış bir yumruk neye yarar? Sadece bir insanın gözünün üzerine vurmaya! İşte esnek bir anlayışa sahip olan Çinliler uzun vadede hep Türkleri yendiler. Savaşlarda ise yenen 'yumruğu sıkılı" Türklerdi!
Bugün de benzer bir güç oyunu devletler arasında devam etmektedir. Geleneksel İngiliz-Amerikan stratejisi esnektir, değişime açık, kendini yenileyen bir stratejidir. Batı algılan değiştirir ve bunu hissettirmeden yapar. Türkler, Ruslar gibi 'Asyatik' karakterli, duyguları bilgilerinin önünde olan milletler ise 'tek yumruk olma' derdindedir. Günümüzde kaba kuvvet yerini gizli yönlendirmelere bırakmıştır.
Halâ kaba kuvvette ısrar eden komünizm bunun bedelini ödedi. Günümüzde güç yumrukta değil dilde, oklarda değil kelimelerde, kitlelerde değil bireylerde, ellerde değil beyinlerdedir. Sizlere önerim bir an önce bilgiyi nereden ve nasıl öğreneceğinizi ve bu bilgileri hayatınızda daha iyi bir yere gelebilmek için nasıl güce, paraya, makama, kariyere dönüştürebileceğinizi öğrenin...
BAŞARILI ÖĞRENMENİN SİHİRLİ FORMÜLÜ NEDİR?
Uç papaz kendi aralarında konuşuyorlardı. Birisi sordu: 'Eğer dünya bir anda kapkaranlık zindan gibi olsa ne yapardınız?' Birisi 'hemen Cennetin kapılarını açması için Allah'a dua ederdim' dedi. Diğeri ise 'Allah'a dua ile yalvarır, benim için hangi cezayı uygun görürse onu çekmeye hazır olduğumu söylerdim' dedi. En son cevabı üçüncüsü verdi: 'Ben de karanlıkta nasıl yaşayacağımı öğrenmeye çalışırdım.' Evet, gerçekten de değişen koşullar öğrenilecek yeni bilgiler demektir. Her sınıf geçişinizde de koşullarınız değişir!

Acaba başarılı öğrenmenin formülü var mıdır? Olsaydı nasıl olurdu? Bu soruların cevabını ararken bulduğumuz ilk cevap neyi, nasıl yapacağını bilmek' oldu. Eğer bir kişi neyi niçin, nasıl öğrenebileceğini biliyorsa o öğrenme tekniklerine hâkim olur, dolayısıyla başarıyla öğrenir diye düşündük. Bir süre sonra gerçeği anladık. Bu doğruydu ama eksikti. Nasıl öğrenmesi gerektiğini bilen ancak yine de başarılı bir öğrenci olamayan bir sürü insan vardı. 'Eksik olan ne?' diye düşünürken bu insanların genellikle duygusal nedenlerle başarılı bir şekilde öğrenemediklerini keşfettik. İnsanların yapabileceklerinin limiti yeteneklerine bağlıdır, ancak yapabildiklerinin sınırını moral motivasyon düzeyleri belirler. O halde tam kapasitemizin içindeki, kullanılabilir kapasitemiz bilgi ve yeteneğimize bağlıdır.
Kullanabileceğiniz kapasitenin içinden BAŞARILI ÖĞRENME: % 50 moral + % 50 teknik
kullandığınız kısmı ise duygusal durumunuzun uygunluğuna bağlıdır. Bu durumda başarılı bir öğrenci neyi nasıl yapması gerektiğini bilen ve yapması gerekenleri yapabilmesi için gerekli psikolojik enerjiyi oluşturabilen kişidir.
Bu formülde moral, duygusal durum ve motivasyon düzeyini, teknik ise öğrenmeyi öğrenmiş olmayı ifade eder. Bir kişi etkin öğrenmenin stratejilerini bilmese bile yeterli moral motivasyon ve bunların getirdiği disipline sahipse bir yere kadar başarılı olabilir. Aynı şekilde öğrenmeyi öğrenmiş, bilinçli bir kişi de yeterli moral motivasyona sahip değilse başarılı sonuçlar alamayacaktır.
Bu kitapta size neyi nasıl öğrenebileceğinizi gösteren tekniklerin yaraşıra psikolojik durumunuzu da daima pozitif bir durumda tutmayı, beyninizi öğrenmenizi kolaylaştıracak şekilde kullanmayı da öğretmeye çalışacağız. Moral-motivasyon düzeyinizi artırmak için okuma psikolojisi ile ilgili çalışmalarımızı sizlerle paylaşacağız.
Daha iyi bir öğrenme tekniğine sahip olmak için; öğrenmeyi öğrenme kavramı, bakmak ve görmek, okuma teknikleri, düşleme teknikleri, hafıza teknikleri, mecazlamak, başarılı öğrencilerin ders çalışma teknikleri, bilgi kullanma kılavuzu gibi konulara önem

vermelisiniz. Eğer moral motivasyon gücünüzü geliştirmek istiyorsanız iç disiplin, hayat amaçlan, sınav kaygısı, konsantrasyon, beyin gücünü kullanmak gibi konulara dikkat etmeniz gerekir.
Başarılı öğrenme; öğrencinin sahip olduğu iç disiplini, verimli öğrenmenin teknikleri ve öğrenme motivasyonuyla birleştirdikten sonra ulaştığı bir sonuçtur.
İstemeyi istiyor musunuz?

Ünlü eğitimci filozof John Dewey her zaman insanın bir şey yapması için onu yapmayı istemesi gerektiğini savunurdu. Bir gün Dewey ve küçük oğlu çamurlu suyun içinde yürüyordu. Dewey'in yüzünde ne yapacağını bilmemenin acizliği okunuyordu. Onun bu halini gören bir arkadaşı 'Çocuğu sudan çıkar John, yoksa üşütecek' dedi. Bunun üzerine 'Biliyorum, biliyorum' dedi Dewey 'ama onu bu çamurlu sudan benim çıkarmamın bir faydası olmayacak. Onun, bu çamurlu sudan çıkmayı arzu etmesi için ne yapmam gerektiğini düşünüyorum.' Gerçekten de tüm stratejilerin başladığı ve bittiği yer sizsiniz. Eğer siz bir yere gitmek istiyorsanız biz sizin adresi kolay bulmanız için kavuzluk ederiz. Ama eğer hiçbir şey yapmak, hiçbir yere gitmek istemiyorsanız bizim (ve belki de sizin) yapabileceği çok az şey kalıyor. Buna İngilizler 'Ad suyun kenarına götürebilirsiniz ancak ona su içirtemezsiniz kuralı' diyorlar.
. Seminerlerimde çalışma isteklerinden şikayetçi bir çok insanla karşılaşıyorum. Bana 'Kitap okumamız veya ders çalışmamız gerektiğini biliyoruz ama ders çalışmak ya da kitap okumak islemiyoruz' diyorlar. Ben de onlara 'Ders çalışmayı veya bilgilenmek için kitap okumayı sevmeyebilirsiniz, buraya ktiJı:r r.ornu:!' derim ı<- su,"i-rım 'Peki ya istemeyi istiyor musunuz? Î\;i<:;- ckua.:..y; şu uınio istemeyebilirsiniz ancak okumayı, öğrenmeyi ;<<:n,ckit'ri r.wt misiniz?' Cevap genellikle 'Evet' oluyor, çünkü oyu;.. ,>..y. •• a ¦uı.^t n, is temeyi de istemeyen bir kişi bir anlamda 'do2i;>:::.-.;¦;,*,.*¦ c.ıiııl durumundadır. Böyle kişilerde bizlerin seminerleri!;c ^aiilııuız Bizler bu kitapta sizlerin öğrenme, bilme, anlama isteğini kışkırtmaya s'a'1 saçağız. Başarılı olabilmeniz sizlere bağlı. Sizlerin bizleri? yaııİMin-, olacağınızı umuyoruz.
Başarılı öğrenmenin ve öğrenerek başarmanın sırrı...
Sosyal başarının en önemli yasası 'Gerekli ama yeterli değil' kuralıdır. Ben bu kural ile hukuk fakültesinde tanıştım. Hukukta dava açmak davayı kazanmak için gereklidir ancak sadece dava açmak davayı kazanmak için yeterli değildir. Davayı açtıktan sonra işlemleri takip etmek, delil toplamak, savunmayı en iyi şekilde yapmak zorundasınız. Başarılı olmak için de sadece bir şey hem gerekli hem yeterli olamaz. İnsanlar genelde başarıyı tek nedene bağlamak eğilimindedir. Örneğin 'O çok başarılı oldu, çünkü çok çalıştı' denir. Başarılı bir kişiye başarısının sırrını sorarsanız o da 'dürüst ol yeter' der. Oysa bunlar doğru fakat eksiktir. Basan bir sosyal olaydır ve çok boyutludur. Zeki olmak başarılı olmak için gereklidir ancak yeterli değildir. Çalışkan olmak başarı için gereklidir ama sadece çalışkan olmak yeterli değildir. Amaç sahibi olmak gereklidir ama

yeterli değildir. Güzel konuşmak gereklidir ancak yeterli değildir. Başarılı öğrenme için de aynı yasa geçerlidir. Çok ders çalışmak başarılı bir öğrenci olmak için gereklidir ama yeterli değildir. İyi ders dinlemek gereklidir ancak yeterli değildir. Zeki olmak gereklidir ama yeterli değildir.
Bu 'gerekli ama yeterli değil' kuralını işadamlarına anlatmak için genellikle menemen örneği verilir. Başarılı öğrenmeyi menemen yapmaya benzetirsek, belirli karışımları, belirli miktarlarda, belirli bir sırayla bir araya getirmemiz gerektiğini anlarız. Karışımlar domates, biber, yumurta ve yağdır. Bunların belirli oranlarda olması hiçbirisinin fazla veya eksik olmaması gerekir. Sıralama da önemlidir. Yağı hazırlamadan domatesi kuru tencerede kızartmamanız gerekir. İlk önce yağı tencereye koymalı, sonra biberleri, sonra domatesi ve sonra da yumurtayı karışıma katmak gerekir. Sonunda tuzu da ihmal etmeyin! Sadece domates veya sadece yumurtayla menemen yapılamayacağını anlamak önemlidir. Son adım Prof. Dr. Haluk Erkut'un deyimiyle 'Farklılıklardan bir lezzet elde etmek' ve yemeği afiyetle yemenizdir.
Başarılı öğrenmenin karışımları neler? Bunlardan ne kadarını, hangi sırayla bileşime katmak gerekir? Başarılı öğrenmenin karışım maddeleri (elementleri) bu kitabın konusudur. Zekâ, hafıza, çalışmak, İÇ disiplin, amaçlar, dinlemek, doğru okumak, soru sormak, araştırmak, düşünmek, moral güç oluşturabilmek, stres ve kaygıyı yenebilmek, kişilik v.b. birçok şey başarılı öğrenmenin unsuru, elementidir. İnsanlar bu malzemelerden farklı miktarlarda kullanırlar. Örneğin bazıları zeka gücünü kullanarak başarılı olur, bazıları daha çok çalışarak, beden gücünü daha çok kullanarak başarılı olur. Asla ve asla sadece birini kullanarak başarılı olamayız. Bir elimizi iyi kullansak da öteki elimizle beraber kullanırız. Başarılı öğrenme için hangi malzemeden (element) ne kadar kullanılacağını bilmek kadar, bunları hangi sırayla kullanacağını bilmek de önemlidir. Örneğin derse başlarken psikolojik (ruhsal) unsurlar ön plana çıkar. İstek, moral, konsantrasyon problemi gibi. Oysa dersi sürdürürken bedensel unsurlar ön plana çıkar; Fiziksel enerji kaybı, göz yorgunluğu, kondisyon düşüklüğü gibi. Gerekli ama yeterli değildir yasasının bir örneği de çorba yapmaktır.
Eduward de Bono kitaplarında her on sayfada bir 'sadece sudan çorba olmaz' der. Basan karışımında yer alan elementlerin en önemlilerinin sayısı 100'den fazladır. Başarıyı menemene benzetirsek bu menemende hangi karışımlara ihtiyaç olduğunu bilmeniz gerekir. Bu malzemelerin tam listesini ilk kitabım olan 'Ya bir yol bul, ya bir yol aç, ya da yoldan çekil' de bulabilirsiniz.
BEYİN GUCU

"İnsan Nasıl Öğrenir?"
İNSAN NASIL ÖĞRENİR?
İnsan niçin öğrenir? Yaşamak ve daha iyi olmak için. Ne zaman öğrenir? Mecbur kaldığı veya merak ettiği zaman. Nasıl öğrenir? Okuyarak, dinleyerek, deneyerek veya düşünerek, öğrenmek nedir? Neyin ne olduğunu, nasıl çalıştığını, neye yaradığını, kimin ne yaptığını, niçin yaptığını, nerede ne zaman yaptığını bilmek ve anlamak demektir, öğrenmeyi öğrenmek nedir? Neyin nasıl öğrenildiğini ve daha iyi nasıl öğrenileceğini bilmek ve bu bilgileri kendi öğrenme sürecinde kullanabilmektir. Niçin öğrenmeyi öğrenmeliyiz? Daha az zamanda, daha az çabayla daha çok şey öğrenebilmek ve öğrenmeyi uğrunda 'fazladan bir çabanın' harcandığı bir uğraş olmaktan çıkarıp yaşam tarzına dönüştürmek için. Tüm bunları en iyi biçimde yapabilmiş olsaydık ne olurduk? Biz o zaman bilgilerin imparatoru olurduk. Beyne bilgiyi şekilde doldurmanın yolu öğrenmeyi öğrenmektir. Beyindeki bilgiyi dışarı çıkartma işini ise en iyi konuşma sanatını öğrenerek yapabiliriz. Etkili konuşma stratejilerinin öğretildiği seminerimin sonunda yapıları bir yarışmada birinci olanlara Kelimelerin İmparatoru madalyası verilmektedir.
Öğrenme beyinde birçok karmaşık süreçten geçerek gerçekleşir. Bu çok teknik konuyu bilmeniz gerekiyor mu? Bir yere kadar evet. Neden? Çünkü beynin öğrenme sürecini bilmek bize önemli faydalar sağlar.
• Verimli ve hızlı öğrenme stratejilerinin mantığını anlamanızı sağlar.
• Öğrenmeyi öğrenmek öğrenme kalıplarınızı değiştirir. Nasıl iğrendiğimizi öğrenirken bir yandan da kendi öğrenme biçimimizi sorgular, değiştiririz.
• Kullandığımız tekniklerin doğru mu, yoksa yanlış mı olduğunu öğrenebiliriz. Her şeyden önce bu bilgileri kullanarak kendi öğrenme stratejilerimizi geliştiririz.
• "Öğrenen, öğrenme sürecinde kafasında olup bitenlerin farkında olursa, öğrenme daha iyi oluşmaktadır, işte bu 'düşünmeyi düşünme' ya da öğrenmeyi zihinde kontrol etme sürecine bilişsel farkındalık (meta cognition) denilmektedir." (Ders Çalışma Becerileri, s. 29, Baki Kitabevi)
• ÖSS'de birkaç psikoloji sorusunu çözmenizi sağlar!
Pratik anlamda öğrenme; o anda öğrenilen (yeni gelen bilgi) ile daha önceden öğrenilmiş olan (hafızada var olan bilgi) arasında bir bağ kurmak demektir. Eğer yeni gelen bilgi ile ilgili hafızada hiçbir bilgi yoksa, bu defa yapılması gereken şey bu ilk bilginin hafıza üzerinde derin bir 'ilk izlenim' oluşturmasını sağlamaktır. Bunu yapmanın bir yolu aynı bilgiyi artarda göndermek, yani tekrar etmektir. İkinci yolu

ise onu daha çok duyu organıyla algılamak, yani 'çok kanallı kayıt' yapmaktır. Bir diğer yol ise o bilgiyi bilinçli olarak diğer bilgilerle ilişkilendirmektir. En iyi yol budur. Bunu nasıl yapabiliriz? Bunu yapmanın bir yolu yeni gelen bilgiyi zihnimizde diğer bilgilerimizin oluşturduğu mantık örgüsünün bir yerine tutundurmaktır. İkinci bir yol ise o bilgi ile en yakın ilişkide olan bir bilgimiz arasında abartılı, komik, saçma, kanlı-canlı, renkli, parlak bir görsel (imgeleme hayalleme) bağ kurmaktır.

Bir bütün olarak öğrenme süreci nasıldır?

İnsan için tabiatta bulunan her şey bilgi mönüsünü oluşturur. Tabiatla olan ilişkilerimizi duyu organlarımızın aracılığıyla kurarız. Gerçeklerden kopan bilgileri okuyarak, dinleyerek veya yaşayarak beynimize alırız. Artık tabiattaki "gerçek olan gerçek" (realite) ile beraber bir de 'zihnimizdeki gerçek' oluşur. Birisi haritadır, diğeri ise arazinin kendisidir. Harita da arazinin kendisi değildir. Başka bir ifadeyle kelimeler ve onların taşıdıkları bilgiler gerçeğin kendisi değil, haritasıdır. Buradan çıkaracağımız anlam nedir? Gerçeği tam olarak bilemeyiz, çünkü biz onu değil, onun aynadaki görüntüsünü görüyoruz.

Bir bütün olarak öğrenme süreci

Gözümüzün okuyup, kulağımızın dinleyip,tenimizin hissedip beynimize gönderdiği enformasyon (bilgi) beyinde bir hareketlilik başlatır. Buna genel olarak 'anlama uğraşı' denilebilir. Beyin ilk önce gelen bilgiyi tanımlar. Ona sınır görevlileri gibi 'kimlik tespiti' işlemi uygular. Onun ne olduğunu, ne olmadığını, kısaca onun 'anlamın' ne olduğunu tespit eder. Bu beynin bilgiyi tanıma veya tanımlama adımıdır. Bu adımda gelen bilginin 'kıta sahanlığı' mı, yoksa 'sahanda yumurta' hakkında mı olduğu tespit edilir.

Bu etabı geçen bilgi ait olduğu bilgi türüne göre beyin tarafından tasnif edilir. İşe yaramayacağı veya önemli olmadığı düşünülen bilgiler bilinçaltına atılır. Önemli olan ve işe yarayacağına inanılan bilgiler arşiv odasında ait oldukları bölmelere yerleştirilir. Buna ise kayıt bilgiyi beyne yerleştirme adımı diyoruz. Bu adımda 'kıta sahanlığı' coğrafya kısmındaki ilgili bilgilere, 'sahanda yumurta' ise yediğiniz yumurta anılan veya beslenme bilgileri kısmında var olan bilgilere bağlanacaktır. Bağlantılar gerektiği gibi kurulamazsa ya da o konuda bağlantı kurulacak bir bilgi tabanı (ön bilgi) yoksa bu bilgilere 'misafir muamelesi' yapılacak ve bilgiler 20 sn ile 20 dakika içerisinde beyinden silinecektir. Bilgiler böyle durumlarda bir kulaktan girmişlerse öteki kulaktan çıkarlar!

Çok kısa süreli hafızanın 20 saniyelik ve kısa süreli hafızanın 20 dakikalık eleme engelini geçen bilgi beyne

kaydedilmiş olur. Ancak sorun burada da bitmez. Eğer pekiştirme yapılmamışsa ve izlenim zayıfsa bilgiler ya unutulacak ya da hafızada yer aldığı halde hatırlanamayacaktır. Nitekim yapıları araştırmalara göre öğrendiklerimizin % 80'ini 24 saat içerisinde unuturuz. Eleğin üzerinde kalan bir bilgi kaç engeli aşmış olur? Bir kere göz o bilgiye bakmayabilirdi. 2) Beyin onu tanımayabilirdi, görmeyebilirdi. 3) Onun önemsiz olduğunu düşünüp onu eleyebilir, bilinçaltına gönderebilirdi. 4) Yeteri kadar iyi kaydetmeyebilir veya bağlantı kurulabilecek 'ilgili akraba bilgi' bulunamayabilirdi. 5) Hafızaya kaydedilse de 24 saat içerisinde unutulan %50'lik dilimde yer alabilirdi. 6) Unutulmasa bile zayıf izlenim, yorgunluk veya bilgi karışıklığı dolayısıyla hatırlanamayabilir

7) Tüm bu engelleri aşıp, hafızada capcanlı ve 'göreve hazır' bir biçimde beklerken içinde bulunduğu kafanın sahibi tarafından kullanılmayabilir de! Bütün bu engelleri aş ve sana bir görev verilmesin! Ne kadar acı verici bir durum değil mi? Lütfen bilgilerinizi daha çok kullanırı. Onlarla daha çok oynayın. Onları sevin ve sevindirin. İçinizdeki bilgi ile dans edin!

Her üniversite adayı bir bilgiye benzer

Bilginin bu 'çileli' yolculuğu size kimleri hatırlatıyor? Sizi bilmem ama ben bilgileri üniversite adaylarına benzetiyorum. Bilginin öğrenilme yansına girebilmesi için önce gözün, (duyu organları) onu görmesi gerekir. Bir öğrencinin üniversiteyi kazanma yansına girmesi için de önce liseyi bitirmesi gerekir. Göz tarafından fark edilen bilginin beyin tarafından tanınması veya tanımlanması gerekir. Aynı şekilde üniversite adayının da sınava yaptığı başvurunun kabul edilmesi gerekir. Tasnif etme aşamasında zayıf, önemsiz, gereksiz, basit, 'gariban' bilgiler elenir ve bilinçaltına atılır. Sınava başvuran öğrenciler de bilgiler gibi 'ÖSS' adlı bir sınav ile tasnif edilir. Öğrenci seçme sınavında (ÖSS) daha iyi bilenler, daha az bilenlerden, iyiler, vasatlardan ayrılır ve az bilenlere, vasatlara 'Seneye gel' denir. Bu elemeyi de geçenler bilgi yerleştirme sınavı (BYS) tabi tutulur. Önemli miktarda bilgi bu etapta yerleştirilebilecek uygun (ilgili, ilişkili bilgi) yerler bulunamadığı için elenir. İnsan 'Bildiği kadar öğrenir' derken ifade edilen gerçek budur. Üniversite adayları da öğrenci yerleştirme sınavından (ÖYS) geçerler ve büyük bir kısmı yetersiz bulunarak elenir. Bilgi yerleştirme sınavını da geçen bilgiyi bekleyen tehlike unutma sürecidir. Zira bir saatte öğrendiğimizin yaklaşık %70'ini unuturuz. ÖYS'yi kazanan öğrenciyi de üniversitede sınıfı geçme tehlikesi

bekler. Öğrenciler harçları protesto eder, siyasi bunalım yaratırlar. Bilgilerde bazen isyan ederek içimizdeki bize baskı yapar, bize bunalım yaşatırlar. Hafızaya yerleşmiş bilgi hatırlanamayabilir. Üniversiteyi kazanmış bir öğrenci de okulundan mezun olamayabilir. Bazı bilgiler ise hatırlanabildikleri halde sahiplerince kullanılmazlar. Bazı üniversite mezunları ise mesleklerinin nasıl yapılacağını öğrendikleri halde iş bulamazlar. Ne kadar da birbirlerine benziyorlar değil mi? Üniversite adayları; artık içinizdeki 'fakir, mağrur ama gururlu' bilgilere daha farklı davranırsınız umanın. Lütfen artık içinizdeki bilgilere 'hafıza terörü' uygulamayı kaçsın!

ÖĞRENMENİN AŞAMALARI

Öğrenmenin aşamaları açıklanırken en yaygın bilgi öğrenme yolu olan okumaya göre gidilecektir. Alternatif yollar ise yeri geldiğince açıklanacaktır.

A) BİLGİYİ BEYNE ALMA ADIMI

Bu adımda dış dünyadaki bilgi duyu organları tarafından algılanarak iç dünyaya aktarılır. Bu öğrenmenin ilk adımında göz baktığı, kulak işittiği, bunun kokusunu aldığı, dil tattığı, ten hissettiği her şeyi beyne gönderir. Şu anda üzerinizdeki giysilerin ağırlığı, nefesinizi verirken burnunuzdan çıkan ses, yoldan geçen araçların sesi, masanızda bulunan net veya bulanık bir şekilde gördüğünüz her şey, okuma odasındaki koku, oturduğunuz sandalyenin verdiği his v.b. her şey duyu organlarınız tarafından beyninize gönderilir.

Duyu organları nasıl çalışır? Her duyu organının çevredeki enerji değişimine hassas bir alıcısı (reseptör) vardır. Göz çevredeki ışık ve renk değişikliğini algılar. Okumak zemininden farklı ve anlamlı şekilleri ışığın yardımıyla görmekle olur. Yazmayı ve okumayı sağlayan şeyi kelimeler ile sayfalar arasındaki renk farkı ve ışığın bu sayfaya çarpıp yansıyarak gözlerimize gelmesidir. Bize bilgiyi getiren şey ışıktır. Gözlerimizdeki gücü T. Buzan 'Dehanın El Kitabı'nda şöyle açıklıyor: 'Gözde 130 milyon ışık alıcısı var. Bu alıcıların her biri saniyede en az beş foton (ışık enerjisi kümesi) alabiliyor. Gözleriniz bir milyondan fazla rengi ayırt edebiliyor.' Gözümüzün ağırlığı yedi sekiz gram olmasına rağmen 80 metre uzaklıktaki nesneleri net olarak tanıyabilir. Gece karanlığında ise 27 kilometre uzaklığındaki mum ışığını fark edebilecek kadar hassastır. Bir yıl içerisindeki gözyaşı sarfiyatı bir kola kutusunu doldurabilir. Ortalama bir ömürde erkekler 300 milyon kere, kadınlar 336 milyon kere göz kapaklarını açıp kapatırlar.

Bilgiyi bulmanızı sağlayan bu organımızı gözümüz gibi' korumamız gerekmez mi? .
Göz sağlığı nasıl korunur? Yorulan gözü nasıl dinlendirmeliyiz? Gözün yorulmasını engellemek için; 1) Işığın doğrudan gözünüze değil, önce okuduğunuz kitaba vurmasını, oradan yansımasını sağlayacak şekilde pozisyon alın. 2) Uykusuz olduğunuz zamanlarda kesinlikle uzun süre kitap okumayın. 3) içerisindeki etil alkol dolayısıyla mümkün olduğunca yüzünüze kolonya sürmeyiniz. 4) Gözünüzün ihtiyacı olduğu vitaminleri içeren besinler havuç ve maydanozdur. 5) Uzmanların önerdiği vitamin tavsiyesi ise A, B2 ve B3 vitaminlerinden oluşuyor. Gözleri yoran ışık olduğu için onu dinlendirecek olan şey de karanlıktır. Bunun için gözlerinizi hafifçe kapattıktan sonra 'aya' da denilen avuç içlerinizi gözlerinizin üzerine kapatın. Bastırmadan gözlerinizdeki yorgunluk ve sızlama geçinceye kadar bekleyin. Bir yere sırt üstü yatarak bu tekniği daha kolay uygulayabilirsiniz. Eğer sızlamalar uzun süre devam ediyorsa bir göz muayenesine ihtiyacınız var demektir. Eğer karartma gecelerinin yeterli olmadığını görüyorsanız sizin daha derin dinlenmeye ihtiyacınız var demektir. Biraz uyumaya ne dersiniz?
Gözün okuma biçimi
Göz nasıl okur? Göz satır üzerinde soldan sağa doğru sıçramalar ve duraklamalar yaparak okur. Gözün okurken yaptığı iki temel hareket vardır. Bunlar:
1) Saptama hareketi; Tespit etme hareketi de denir. Metindeki kelime ve rakam karakterlerinin bir bölümü üzerine gözün odaklanmasıdır. Göz bu pozisyondayken, yani durduğu sırada okur. Okurken kullanılan zamanın yaklaşık % 94'ü bu hareket esnasında tüketilir. Eğitilmemiş bir okuyucunun gözü bir duruşta (bir bakışta) bir kelime görebilir, oysa bu eğitim ile 4-6 kelimeye kadar çıkarılabilir.
2) Sıçrama (geçiş) hareketi; Gözün bir sonraki saptama noktasına geçmek için yaptığı harekettir. Göz sırasıyla bir saptama, bir sıçrama hareketi yapar. Göz sıçrama durumunda, hareket halinde olduğu için göremez. Zaten göz duran şeyleri durarak, hareket eden şeyleri ise onunla beraber aynı yönde ve hızda hareket ederek görür.
Özetlersek; göz, okurken satır üzerinde bulunan kelimelerin üzerinde durarak onları okur (saptama hareketi), sonra da kelimeler arasındaki boşluğu geçerek (sıçrama hareketi) yeni saptama noktasına yerleşir ve oradaki kelimeleri görür. Okuyarak öğrenmede iki kritik unsur vardır; birincisi bakış kalitesi, ikincisi ise görüntü kalitesi. Göz bakar, beyin görür. Bakış genişletilemez ancak görüş genişletilebilir. Bakış alanınız bizim için anatomik bir kaderdir. Oysa hem bakış hem de görüş eğitimle keskin, hassas ve net hale

getirilebilir. Tachistoskop cihazı bakışı eğitir. Seminerlerimizde kullandığımız gözü eğiten bilgisayar programlan vardır. Hızlı okumada temelde iki hız söz konusudur.

1) Gözün bilgi toplama hızı
2) Gözün bilgi işleme hızı.

Mustafa Ruşen, bunları okumada 'göz etkinliği' ve 'beyin etkinliği' diye ayırmaktadır. Göz etkinliği gözün kelime ve rakam karakterlerini hızlı ve doğru bir biçimde tespit ederek beyne aktarmasıdır. Beyin etkinliği ise gözün gönderdiği bilgilerin beyin tarafından hızlı ve doğru olarak işlemesidir. Gözün görevi beyni 'kesintisiz' bir şekilde bilgi ile beslemektir. Eğer göz beynin bilgi işleme hızının altında bilgi gönderirse aradaki boşlukta beyin o konudan kopar ve başka şeylerle ilgilenmeye başlar. Dikkat dağılması gerçekleşir. Hızlı okuma beynin kesintisiz bir şekilde bilgi ile beslenmesini sağladığı için dikkat kaymalarını engeller. Beyin potansiyel anlamda gözün bilgi toplama hızından 3-4 kat daha yüksek bir hızda bilgileri işleyebilir. Ancak bu okunan konunun içeriğine de bağlıdır.

Göz ile öğrenmenin dezavantajlarına sahip olmayan yol kulak yoluyla öğrenmektir. Dersi derste dinleyerek öğrenmek kadar kolay yol yoktur. Bu teorik olarak böyle olmakla beraber pratikte her kişinin bir 'baskın öğrenme kanalı' vardır. Çoğumuz hiç yorulmasak da bir kitabı kasetten dinleyerek öğrenmek istemeyiz. Nitekim Milliyet Yayınlan da dahil birçok kurumun dinleyerek öğrenmeyi amaçlayan kaset halindeki kitapları istenen başarıyı sağlamamıştır. Bunun nedeni tamamen alışkanlıklardır. Örneğin annesinin karnında bile wolkmen dinleyen Amerikalılar bu kasetlerin fanatikleridir. Bazı insanlar;

dinleyerek bazıları okuyarak, bazıları deneyerek daha iyi öğrenebilir. Bu konuya ileride öğrenme tipleri kısmında değineceğiz.

Daha fazla bilgi nasıl toplanır?

1) Gözün baktıkları arasından beyin ilgi duyduğunu görür. Beynin ilgi duyduğu şeylere göz daha çok ve daha dikkatli bakar. Daha çok şeyle ilgilenin!
2) Gözün baktıkları arasından beyin bildiğini görür. Beynin bildiğine göz daha uzun süre ve daha özenli bakar. Daha çok bilin!
3) Görüş netliği bilgi kalitesine bağlı olsa da bakış netliği göz sağlığına bağlıdır. Göz sağlığınıza özen gösterin!
4) Atalarımız 'aç tavuk rüyasında kendisini dan ambarında görür' diyordu. Göz ihtiyaç duyduğunuz şeylere daha çok bakar.

5) Eğer neyi aradığınızı bilirseniz, aradığınızın bulunabileceği yere göz daha dikkatli bakar.
6) Baskın öğrenme kanalınıza alternatif kanalları da kullanın. Alternatif öğrenme kanallarınızı da geliştirin. İlk alternatifler dinleyerek öğrenme ve yazarak öğrenmedir.
7) Bilginin beyinde derin izler bırakabilmesi için onu 'etiyle, buduyla' kaydetmeniz gerekir. Yani hem görüntüsü, hem sesi, hem hissi, hem tadı, hem de kokusuyla. İlk üç kanaldan yapıları bilgi girdisi de yeterli olabilir. Buna 'çok kanallı kayıt' denir. Çok kanallı kayıt iki şekilde yapılabilir. Birincisi bilgiyi hayali olarak (zihinde) görmek, konuşturmak (dinlemek), tadına bakmak, koklamak ve onun nasıl bir şey olduğunu hissetmektir. Bu kolay ve maliyetsiz bir yoldur. İkincisi ise o bilginin olduğu ortamda gerçekten yaşamaktır. Laboratuar deneyleri, keşif gezileri bunun için yapılır. 'Yaşadıklarımdan öğrendiğim bir şey var. Yaşadın mı büyük yaşayacaksın' diyen şair Ataol Behramoğlu bu deneyimini yaşamından çıkarmıştır.
Çok kanallı kaydedilen, yani görülen (göz yolu) işitilen (kulak yolu) hissedilen bir bilgi beyinde daha çok çağrışım yapacak ve ilişki kuracak. Dinlediğiniz bir dersi not tutarak görsel şemalara çevirerek bilginin hem kulaktan hem de gözden alınmasını sağlayabilirsiniz. Ya da okuduğunuz bilgileri tekrarda yüksek sesle okuyarak göz ile beraber kulak yoluyla da kaydedebilirsiniz. Bir arkadaşırıızla beraber önce konuyu ayrı ayrı okuyup, sonra birbirinize anlatabilirsiniz. Bu da iki yolun kullanılmasını sağlar. Unutmayın ki dersi deneyime dönüştürmenin yolu çok kanallı kayıttır.
8) Gözün okuma biçimi eğitilebilir; egzersizlerle daha da geliştirilebilir. Bunun için;
a) Bir dosya kağıdının 4 köşesine kelimeler yazınız. Sonra da gözünüzü hızlı bir şekilde soldan sağa veya yukarıdan aşağıya doğru, hareket ettirerek bu kelimeleri görmeye çalışarak hareket ettirin.
b) Blok okuma egzersizleri yapın.
c) Metinde bulunan her satırın ilk ve son kelimelerini okuyup aradakileri atlayarak da gözünüzün sıçrama ve saptama çevikliğini artırabilirsiniz.
d) Göze ritim kazandıran egzersizleri yaparak gözünüzün düzensiz sıçramalarını bir kalıba oturtabilirsiniz.
e) Bilgisayarda aniden görünüp kaybolan veya sağa sola, yukarı aşağı hareket eden kelimeleri görmeye çalışmak da çok iyi bir egzersizdir. Bu konuda hazırlanmış birkaç farklı bilgisayar programını kitabın sonundaki adresten temin edebilirsiniz.
Buraya kadar anlatılanları toparlarsak; öğrenme birbirini takip eden ve biri olmadan diğerine geçilmeyen 3 aşamada

gerçekleşir. Bunlardan birincisi bilgi almak (toplamak), ikincisi alınan bilgiyi işlemek ve kullanılabilir hale getirmek, son adım ise bilgiyi saklamak, korumak ve lazım olduğu anda onu kullanmaktır. Birinci adımda duyu organlarımız dış dünyadan öğrenme ve düşünme malzemelerimizi toplar. Bu hammaddeler 'mutfakta' işlenerek bilgi, inanç, değer, karakter, tutum ve davranışa dönüşürler. Unutmayın; algıladığınız her şey sizde küçük veya büyük bir değişiklik yapar.

Her bakış bir gözlem, her gözlem bir düşünce, her düşünce bir bağlantı ve ilişki doğurur. Öyle ki her dikkatli bakışınızda bir teori kurduğunuz söylenebilir. (Von Goethe)

Beyindeki imaj bankasının gücü

Fobilerin nedeni nedir? Eğer uçaktan korkuyorsanız bunun nedeni büyük bir olasılıkla izlerken çok etkilendiğiniz bir uçak kazası sahnesidir. Korku filmi seyrettikten sonra karanlıktan korkunuz daha da artar, izlediğiniz cinayet filmleri cinayet işlemeye karar verdiğinizde kullanacağınız yöntemleri belirler. Çocuklarınızın, kardeşlerinizin veya kendinizin beynini neyle besliyorsunuz? Cinayet sahneleri mi? Vahşi katillerin canlandırmalı hayat hikayeleri mi? Bir şoför için feci şekilde kaza yapmış araçları, kazanın yaralı ve ölülerini seyretmek yararlı mıdır? Kesinlikle hayır. Çünkü bu 'dehşet görüntüleri' kişinin beynine öyle bir kazınır ki, ufak bir kaza anında bu görüntüler 'bir film şeridi gibi' değil, azgın şimşekler gibi beynin içinde canlanır. Beyninde bu imgelerin canlanması da o şoförün düşünce dengesini kaybetmesine, paniklemesine, ne yapacağını şaşırmasına ve hepsinden önemlisi aşırı stres panik hormonlarının salgılaması sonucu şoförün düşünme faaliyetinin bloke olmasına (kilitlenmesine) neden olur. Bu da kazanın sonucundaki zayiat büyümesine neden olacaktır. Küçük kazaların uyan veya dikkat çekmek amacıyla teşhiri yararlı olabilir.

Bir dönem tanıdığım yaşlı bir bayan evinde geceleri hiç yalnız kalamıyordu. Kendisinde kalan torununun gelmediği günlerde evdeki bütün terlikleri toplayıp bir sandığa doldurup kapısını iyice kilitlemeden uyuyamadığını söylüyordu. Hiçbir etkinin nedensiz olmadığına inandığım için onun bu davranışının nedenini araştırdım. Bildiğim hipnoz .ve NLP teknikleri kısa sürede sonuca ulaşmamı sağladı. Bayan hayatında bir kez sinemaya gitmişti ve izlediği de bir korku filmiydi. Filmde evinde yalnız yaşayan bir bayanı terlikler içerisinden Çıkan siyah böcekler uyurken gelip yiyorlardı! Bu sahneden o kadar etkilenmişti ki bir daha sinemaya bile gitmemişti. Aradan 40 yıl geçmesine rağmen o sahneye 'bakış', bugün siyah böceklere ve yalnızca karşı olumsuz bir tavır ve

terlikleri sandığa.kilitlemek gibi bir davranışa dönüşmüştür. Unutmayın hiçbir şey sebepsiz değil, yaptığınız şey tesadüfen yapılmış değil. Her etkinin bir nedeni vardır.
Sağlıklı, dengeli, doyumlu ve tutarlı bir hayat için olumsuz görüntü ve seslerin içimize 'sızmasına' izin vermememiz gerektiğini anladık. Çin atasözünü unutmayın; insan ne yerse odur. Mideniz sizden vitamin ve protein, kalbiniz sevgi, beyniniz bilgi ister. Kendinizi nelerden korumanız gerektiğini bilmeniz yetmez, beyninizi neyle beslemeniz gerektiğini de bilmeniz gerekir. Beyninizi bir mutfak, aklınızı da aşçıya benzetirsek ona ne malzeme verirsek ona göre yemekler yaparak bize verecektir. Verdiğimiz malzemenin, çıkan yemekten farklı olması sizi şaşırtmasın. Aşçıya yumurta, domates, biber ve tereyağı verirseniz size menemen yapıp verebileceği gibi (menemen verdiğiniz malzemelere hiç benzemez ama onlardan yapılır) üzerine haşlanmış yumurta doğranmış bir çoban salatası da yapıp verebilir. Beynin çalışması bakımından bunun anlamı şudur: Beyninize duyu organlarınızın algılayıp gönderdiği 'malzemeler' (duyumlar), mutfakta işlenerek bilgi, teori, davranış, inanç, yargı, tutum, karakter özelliği olarak karşımıza çıkar. Menemendeki gibi verdiğimiz malzemeler ile aldığımız ürünler farklıdır, ancak aldığımız ürünler verdiğimiz malzemelerden yapılır. Amerika'ya giden muhafazakâr bir insan sokaklarda yatan evsizleri veya gösteri yapan eşcinselleri görürse Amerikan kültürü hakkında ne düşünür? Tüm bunları ve benzeri haberleri görmemiş ve işitmemiş olsalardı tepkileri bu kadar yoğun olur muydu? Geçen yıl 1 Mayıs'ta radikal solun Kadıköy'de ordu yürüyüşü yaptığını görmek Türkiye'de insanların bu kişilere karşı olan tavrını nasıl etkiledi? Göz ile beyin arasındaki sinir hatları kulak ile beyin arasındakine göre 20-25 kat daha güçlü olduğu için şu söz hep geçerli olacaktır: 'Görmek inanmaktır.' Yani görüntü inancı yaratır. TV'nin radyoya göre daha etkileyici olmasının nedeni budur. İnsanların ismini unuttuğumuz halde yüzünü hatırlayabilmemizin nedeni budur. İnsanların dış görünüşlerine önem vermelerinin ve cilalı imaj devrinin nedeni budur. Güzel bayanlara ve yakışıklı erkeklere olan talebin açıklaması budur.
Mutluluğun malzemeleri
Beynimizin bu özelliğini mutlu olmak için nasıl kullanabiliriz? Beynimizden almak istediğimiz ürün mutluluk olduğu için onun yapıldığı malzemeleri beynimize vermemiz gerekir. Bunun için de kulaklarımızdan güzel sesler (müzik, akarsu şırıltısı, kuş sesi, şiir vs.) göndermeliyiz beynimize. Bundan da önemlisi gözümüzle güze! görüntüler toplayarak beynimize göndermektir. Bunlar çiçekler, manzara resimleri, doğal manzaralar, güzel yüzlü veya güler yüzlü

insanlar, 'rüzgarda titreyen mum ışığı görüntüsü', gece gökyüzü manzarası veya şirin bir bebe suratı olabilir. 'Mutluluğun resmi' kişiye göre değişir, ideal olan kişinin kendi mutluluk resmini bulması ve onu gündelik yaşamının bir yerlerine yerleştirmesidir. Mutluluğa ulaşmak için görme, işitme kanalından daha çok dokunma kanalının kullanılması gerekir. Mutluluk büyük oranda dokunma yoluyla gelir. Aşıkların el ele dolaşmasının, insanların mutlu olduklarında birbirine sarılmasının nedeni budur.

Başarı malzemelerini algılamak

Başarılı olmak için, motive olmak için beynimizin bu özelliğini nasıl kullanabiliriz? Ondan kendi lehimize olacak şekilde nasıl yararlanabiliriz? Bunun yolu olmak istediğinizi görmektir. Bir kahramana sahip olmanın yaran budur. Eğer temel hayat amacınız pop müzik sanatçısı olmak ise beyninizi en iyi konserlerdeki görüntü, ses ve his ile beslemeniz gerekir. Eğer Boğaziçi Üniversitesi'ni kazanmayı hedef olarak seçmişseniz mutlaka ve mutlaka sınava hazırlanmaya başlamadan önce gidip o muhteşem yapıyı bir görmenizi isterim. Eğer yazar olmak istiyorsanız büyük imza günlerinde orada olmalısınız. Geleceğinizi görün, duyun, hissedin, koklayın. Geleceğinizle ilgili gerçekleri 'çok kanallı' kaydedin. Sonuçları önce yaşayın. Sonra gerçekleştirmek için içinizdeki güç uyanacaktır. Başarının en iyi ve en kolay, başarılı insanlar arasında öğrenilmesinin nedeni budur. Madem ki gördüğümüze dönüşüyor, gördüğümüzü oluyoruz o halde ne olmak istediğimizi net bir şekilde görmemiz gerekiyor. Bunun iki yolu vardır. Birinci olmak, yapmak, başarmak istediklerimizi hayalimizde canlandırmak, onu akli gözlerimizle görmektir. İkincisi ise olmak istediğimizi gerçeklerin içinde yaşayarak görmektir. Bunun için de kaptan olmak istiyorsanız gemicilerle ve gemilerle, sinema yönetmeni olmak istiyorsanız stüdyolarda, sanatçılarla beraber olmaya çalışmanız gerekir. (Eğer hukukçu olmak istiyorsanız sakın adliyelere gidip motive olmaya kalkmayın! Bazı gerçekleri bilmemek daha yararlıdır!) Beyni şartlandıran bu iki görme biçiminden gerçek görüntü genelde daha etkileyicidir. Ancak yapıları araştırmalar hayal edilen (zihinde canlandırılan) bir görüntü ile seyredilen, gerçeğe ait bir görüntü arasında beyni ve bedeni etkileme bakımından önemli bir fark olmadığını göstermiştir. Çocuklar üzerinde yapıları bir araştırmada küçük çocukların % 50'sinin Süpermen'in gerçek olduğuna, % 30'unun ise cadıların aramızda halen yaşadığına inandığını göstermiştir. Akıl gözünden bekleneni sanırım en iyi şu atasözü özetliyor: 'Göz odur ki dağın ardını göre, akıl odur ki başa geleceği bile.'

B) BİLGİYİ İŞLEME ADIMI

Bu adımda birinci aşamadan geçmiş bilgiler daha önceden öğrenilmişse tanınarak, öğrenilmemişse tanımlanarak bir 'kimlik tespiti' sürecinden geçer. Tanınan veya tanımlanan bilgiler hemen bir tasnife (sınıflandırma, kategorize etme) tabi tutulurlar. Gereksiz ve önemsiz bilgiler bu etapta elenir ve bilinçaltına gider. Eleğin üzerinde kalan 'iri kıyım' bilgiler ise beyinde ilişkili oldukları bilgilerin bulunduğu yere yerleştirilirler. Buna hafızaya kaydetme, yerleştirme, 'konuşlandırma' da diyebiliriz.
Bütün bu işlemler neye benzer? Bir tutuklunun serüvenine benzer. Bir mahkûm tutuklandıktan sonra ilk önce karakolda kimlik tespitine tabi tutulur, sabıka kağıdı incelenir, ondan sonra işlediği suça göre adi suçlular veya siyasi suçlular diye ayrılır hapishanedeki gardiyanlar tarafından koğuşlarına götürülürler. Siyasi suçların koğuşları da olay çıkmasın diye sağ sol, aşırı sağ aşırı sol diye ayrılmıştır. Beyin tarafından hakkında tutuklama karan verildiği için duyu organları tarafından tutuklanan bir 'katil matematik formülü' önce tanınır, sonra da beyindeki matematik sistematiği içerisinde ait olduğu yere kaydedilir. Bu katil matematik formülünün tek derdi bulduğu ilk fırsatta dışarı kaçmaktır! Bunun için beyninizde tünel kazıp, kulaklarınızdan bile kaçabilir!
Öğrenmenin bu ikinci adımını anlama, seçme ve yerleştirme aşaması olarak görebiliriz. Beyin bu işlemleri yaparken, bilginin beyne girmesinden itibaren unutma süreci de başlar. İlk eleme 20 saniyelik çok kısa süreli hafızada gerçekleşir. Bu süre içerisinde beyinde tutunabilecek, ilişki kurabilecek 'eski bir tanıdık' bilgi bulamayanlar beyinden çıkar gider.

Kısa süreli hafızanın ilk elemesini seçen 'büyük bilgiler' 20 dakikalık ikinci eleğe konurlar. Bu eleğin yirmi dakika boyunca elemesine rağmen eleğin üzerinde kalanlar uzun süreli hafıza denilen son kısma gönderilir. Bu kısımda da unutma veya izlenim zayıflaması olur ancak diğerlerine kıyasla çok azdır. Bir yandan acımasız unutma süreciyle uğraşan bilgileri, bir yandan da beyin tanıma, tasnif ve kayıt işlemine tabi tutulmaktadır.
1- Tanıma işlemi nasıl yapılır?
Beyin için kelime ve rakamlar birer şifredir. Tanıma kelimelerin ve rakamların içlerinde taşıdıkları manalardan (anlam) ayrılmasıdır. Beyin adeta bilginin ambalajı olan kelimeleri 'bilginin kabuğunu soyarak' atmaktadır. Tanıma işleminde gelen bilginin ne olduğu ne olmadığı o bilginin yapısına bakılarak anlaşılır. Gelen bilginin 'eldiven' mi, yoksa 'merdiven' mi olduğu anlaşılır. Daha önceden beyne girmiş veya beyinde benzerleri bol bulunan bilgiler

kolaylıkla tanınır ve tasnif aşamasına aktarılır. 'Kineka' gibi daha önce hiç duymadığınız bir bilgi gelirse beyin onu tanımaz ve kapıdan kovar.
Yabancı kelimeler, pasaportu olmayan insanlar gibi sınırdan içeri alınmazlar. Kelime hazinesinin geniş olmasının önemi buradadır. Kelime hazinesinin geniş olması gibi anlatılan şeyi kişinin kendi ifadeleriyle tekrarlaması da bilgi girişini, dolayısıyla anlamayı hızlandırmaktadır. Duyu organlarının toplayarak beyne aktardığı bütün bilgiler tanınır mı? Hayır. Önemli ve çarpıcı bilgiler tanıma işlemine tabi tutulur, ancak bunların beraberinde gelen milyonlarca kırtasiye bilgi bilinçaltına gönderilir. Burada limitleri psikolojide 'algı eşikleri' denilen alt ve üst sınırlar belirler. Örneğin kurbağa ayak sesini duyar ancak kulağının dibinde ateşlenen tabanca sesini duymaz. Çünkü bu ses üst duyma eşiğini aşmıştır. Sınır kapısından geçen turistin üzerindeki pirelerin denetimden geçmemesi gibi bazı küçük enformasyonlar da 'çaktırmadan' beyne girerler. Özetlersek bu adımda
1) Tanınmayan ve tanımlanamayan bilgiler geri gönderilir.
2) Tanınan ve tanımlanan bilgiler tasnif bürosuna kanalize edilir.
3) Anlamı çözüldüğü halde önemsiz ve gereksiz olduğu düşünülen bilgiler ile hiç kimlik tespitine tabi tutulmayan 'kırtasiye bilgiler' beynin çöplüğüne, yani bilinç altına gönderilir. Tüm bu işlemi yapan da bilinci kendi içinde olan iç bilinç merkezidir.
2) Tasnif işlemi nasıl yapılır?
Duyu organlarınca algılanıp, tanınma sürecini geçen bilgileri müthiş bir 'kıyım' beklemektedir. Ciddi bir 'zayiat' vermeden buraya kadar gelen bilgiler bu kısımda gerekli-gereksiz, önemli-önemsiz diye sınıflanarak, gereksiz ve önemsiz olduğu düşünülen bilgiler bilinçaltına atılır. Psikolojide buna algıda seçicilik denir. Önemli ve gerekli olanlara dikkat odaklanır, diğerleri ise görmezden gelinir. Dikkatin hangi bilgiler üzerinde yoğunlaştırılacağını belirleyen kriterler nelerdir? Hangi bilgilerin elenip, hangilerinin kalacağını belirleyen iki kriter vardır.
a) Mesajın veya bilginin dili. Bilginin veya mesajın yapısına ait özellikleri ifade eder. Bunlardan biri hareketliliktir. Hareket eden nesneler duran nesnelere göre daha kolay algılanır. Çevresiyle zıtlık oluşturan daha kolay algılanır. Mesela siyah penguenler içerisindeki beyaz bir penguen dikkatinizi hemen çeker. Anormal bartıh, ilginç görüntüler, farklı ve özel görüntüler dikkati daha çok çeker. Büyük ve şiddetli görüntü ve sesler insanı daha çok

etkilediği için filmler sinemada, TV'den daha etkileyici olur.
b) Bu ise beyne giren bilginin değil, o beynin sahibinin psikolojik özellikleriyle ilgilidir. Örneğin göz bildiğini daha iyi görür. Aradığı şeyi daha kolay görür. 0 halde 'ilgi ve bilgi' elemede önemli iki unsurdur. İlgisiz ve bilgisiz bir insanın kafasında yeni gelen bilgi de durmayacaktır. Ayrıca ihtiyaçlar da neyin görüleceğini belirler. Aç adam lokanta tabelalarını, ayakkabı. boyacısı boyasız ayakkabıları, cep telefonu olan telefon sesini, yeni anne olanlar çocuk sesini diğer kişilere göre daha çok ve daha çabuk algılar.
O halde neyi algıladığımıza ve kim olduğumuza göre değişen bir eleme mekanizması vardır. İlgi alanımıza giren, hakkında bilgi sahibi olduğumuz, bir ihtiyacımızı gidereceğine inandığımız, daha önce öğrenmiş olduklarımızla ilgili ve hareketli, çarpıcı, büyük, şiddetli, olağanüstü görünen, çevresiyle zıtlık teşkil eden bilgiler aklınızda kalacaktır. Bilgilerin bu ÖSS sınavından yukarıdaki özellikleri taşımayan bilgiler, 20 saniye ile 20 dakika arasında bilinçaltına gidecektir. Hafızaya kaydedilmedikleri için hatırlanmaları da söz konusu olamayacaktır.

3) Beynin tanıma ve tasnif yeteneği nasıl geliştirilir, nasıl iyileştirilebilir?
1- Fanıma ve tasnif işlemlerinin temeli kişinin 'neyi bilmesi gerektiğini' bitmesidir. O metinde aradığınız bilgi nedir? İhtiyacınız olan bilgi nedir? Unutmayın aradığını bilmeyen bulduğunu da anlamaz Dikkatinize aradığınız bilginin 'eşkalini' verin, o size onu yakalayıp, getirecektir.
2- Algılama sırasında bakılan bilgi tanıma ve tasnif aşamasında görülür. Bakmanın ötesine geçerek görebilmek temelde dikkat keskinliğine bağlıdır Dikkat eğitimi ile görüş keskinliği artırılabilir.
3- Bu aşamada beyin bilgiyi yorumlayarak canlandırır. Başka bir ifadeyle kafamızda taşıdığımız ve gerçeğin bir haritası olan bilgi dünyamız bu süreçte oluşur. Buraya kadarki adımlar 'gerçeğin haritalaştırılması süreci' olarak tanımlanabilir. Gerçeği ne kadar aslına uygun olarak algılasak da onu anlamlandırma sürecinde işe kendimizi de katarız. Bundan dolayı 1. Kant: 'Biz gerçeği olduğu gibi değil olduğumuz gibi görürüz' demişti.
4- Tanıma ve tasnifte ön bilgiler çok önemlidir. Beyne yeni gelen bilgiye anlam verilirken beyinde daha önceden bulunan bilgilere bakılır. Örneğin seçim sistemleri ilk defa

öğreniliyorsa, beyin bu bilgilere demokrasi hakkındaki bildiklerine göre bir anlam verebilir.
5- ilgi, ihtiyaç ve merak da dikkatin merkezindeki unsurlardandır, ilgi alanımıza girmeyen, bir ihtiyacımızı gidermeyeceğine inandığımız ve ne olduğunu merak etmediğimiz bilgileri görmezlikten geliriz.
6- Bilgi ve kültür dizeyi ile kelime hazinesi de anlamlandırma sürecinde Onun ili rol oynar Bildiğimiz kelime, bilgi ve düşünceleri hemen tanırız.
7 Zeka ila bu işlemlerin hızını ve kalitesini etkileyen bir unsurdur.
8- Anlüıılaııdırnu sürecinde en kritik unsur konsantrasyondur, t-ger beyin o anda istediği bilgilerle beraber başka şeylerle de ilgilenmeye başlarsa dikkat bölünür ve gelen bilgiler 'yarım yamalak' anlamlandırılır. Aynı anda beyni tek bir konuya, o anda işlenmekte olan "ilgiye yoğunlaştırma, kıjsantrasyon ve iç disiplin becerisine ihtiyaç duyar.
9- Beyne tekrar tekrar gönderilen bilgiler, abartılı, komik, kanlı-canlı, renkli, parlak, büyük, görüntüler, ritmik, şiddetli, ahenkli sesler beyne yerleştirmek üzere kayıt aşamasına gönderilir.
4) Bilginin beyne yerleştirilmesi (kayıt) işlemi nasıl yapılır?
Algılama, anlamlandırılma ve tasnif adımlarım unutulmadan, başarıyla geçen bilgiler beyinde bulunan Hipokamp adlı merkez tarafından hafızaya kaydedilir. M. Safi Duyar bu merkezi telefon santral memuruna benzetir ve işyerindeki istediğiniz kişiyle görüşmenin santral memurunun sizi oraya bağlamasıyla mümkün olacağını söyler. Duyar 'Fotoğrafik Hafıza' adlı kitabında şöyle diyor: 'Hipokamp bilgilerin kalıcı hafızaya aktarılmasını sağlayan bir yazıcıdır. Öğrenilen bilgilerin veya yaşanan olayların kalıcı hafızaya yazılmasına bu bölüm karar vermektedir.' Prof.Dr. Nurettin Fidan'a göre ise 'kodlama (kayıt) bilginin, zihnin onu saklayacağı biçime dönüştürülmesi işlemidir.'
Kayıt ne demektir? Kayıt bilginin beyne yerleştirilmesidir. Bu yerleştirme temelde üç türlüdür. Birincisi tekrarla yapılır, ikincisi ilişkilendirme, üçüncüsü ise sınıflama ya da mantık örgüsüdür. Bunların detayına geçemeden önce kayıt işleminin iki çeşidini görelim. İrade kriterine göre beyinde iki türlü kayıt vardır. Bunlar:
• Otomatik bellek-bilinçsiz kayıt; Bazı bilgiler beynimize kaydetmek için bilinçli bir çaba harcamadığımız halde kendiliğinden hafızamıza yerleşirler. Buna fark etmeden öğrenme' de denir. Düğününüzün detaylarını veya yeni tanıştığınız bazı kişilerin isimlerini, izlediğiniz filmlerin

senaryolarını bilinçli olarak hafızanıza kaydetmek için uğraşmadığınız halde aklınızda kalır. İşte bu bilgiler, beynin kendi kendine, otomatik olarak yaptığı kayıtlardır. Beyin bu doğal kaydını yaparken neleri seçer? İlginç, saçma, abartılı, komik, kanlı canlı, duygusal, tekrar edilen bilgileri kaydeder. Bu otomatik bellek Fransızlara göre 'çılgın bir kadına' benzer. Renkli paçavraları toplar ve evde işe yarar ne varsa sokağa atar. Bu otomatik bellek kişilerin doğal hafıza güçleri arasındaki farkı da ortaya koyar. İlgisi, bilgisi ve merakı fazla olanın otomatik belleği de güçlü olacaktır.

• Bilinçli kayıt (Eğitilmiş bellek): Bizi otomatik belleğin hovardalığından veya güçsüzlüğünden koruyan şey hafızanın eğitilmiş kısmıdır. Pazarlama üslubuyla söylersek; kötü hafıza yoktur, eğitilmemiş hafıza vardır. Bilincimizi kullanarak içimizdeki öğrenme sürecine müdahale edebiliriz. Hafızaya kayıt işlemine iki türlü müdahale edebiliriz, etmeliyiz. Birincisi beynimize neyi kaydedip, neyi kaydetmemesi gerektiğini biz söyleyebilir, buna biz karar verebiliriz. İkincisi ise beynimize hafızaya bilgileri nasıl kaydedebileceğini ve daha iyi hatırlayabilmesi için nasıl kaydetmesi gerektiğini öğretebiliriz. Öğrenmeyi öğrenme budur. Bilinçli öğrenme neyi, nasıl yapması gerektiğini beyne öğretmektir. O halde hiçbirimiz doğal hafıza gücümüze mahkûm değiliz, ona alternatif olarak eğitilmiş hafıza gücünü geliştirebiliriz. Buradaki ilginç nokta eğitilmiş, bilinçli kayıtların bir süre sonra otomatik kayıtlan da düzeltmesidir. Buna yansıma etkisi denir. Böylece fazladan bir çaba harcamadan birçok bilgi, otomatik hafızamız tarafından kendiliğinden kaydedilecektir.

Öğrenmede bilinç ve bilinçaltının rolü

Öğrenme sürecinde hafıza çemberlerini geçemeyen, elenen bilgilerin unutulduğunu söyledik. Oysa gerçekte algılanan her bilgi unutulsa bile beyinde bir iz bırakır. Tekrar yazıyorum; algılanan her bilgi beyinde bir iz bırakır. Önemli, ciddi, işe yarayacağına inanılan parlak, şiddetli, tekrarlı, görsel bilgiler bilinç üzerinde yer eder. Bu özelliklere sahip olmayanlar ise bilinçaltına gönderilir. Başka bir ifadeyle unutulan bilgi yoktur bilinçaltında veya bilinç üstünde iz bırakmış bilgi vardır. Bilinç ile bilinçaltının karşılaştırmalı incelemesiyle yapılabilir:

1) Bilinçaltı bilinçten daha güçlüdür Her filıRadar 'bilinçli insan' olduğumuzu iddia etsek de bilinç altındaki güç ve onun etkisi, bilinç gücünden daha yüksektir.

2) Bilinçaltı sınırsız bir kapasiteye sahiptir. Oysa bilinç bilgi işleme bakımından iki sınıra sahiptir.

• Zaman bakımından sınırlıdır (Geçicilik özelliği). Şu anda düşünürken kullandığınız 'bilinçli zihin hafızanız' 20-30 saniye ile sınırlıdır. Bir şeyi düşünür sonra başka bir şeye ya da o şeyin başka bir boyutuna geçeriz. Yani bizler çok kısa süreli hafıza süresi içerisinde düşünürüz. Bu sürede kısa süreli hafızaya geçemeyen bilgi unutulmuş olur.
• Kapsam bakımından sınırlıdır (Kavrayış limiti özelliği). Beyninin herhangi bir anda düşünürken işleyebileceği bilgi sının 7 ± 2'dir. Yani bilinç yedinin iki fazlası ya da iki eksiği arasında farklı bilgiyi bir arada işleyebilir, yorumlayabilir, anlamlandırabilir. Oysa bu limitlerin üzerindeki bilgileri aynı anda işleyemez.
3) En önemli farklardan birisi de bilincin her şeyi tanıma, tasnif gibi aşamalardan geçirerek anlamasına karşın, bilinçaltının anlamadan, tanımadan, yorumlamadan, değerlendirmeden, büyük-küçük, önemli-önemsiz, işe yarar veya yaramaz demeden her şeyi kaydetmesidir. Bu kadar farklı türden algı malzemesinin bir arada bulunması bilinçaltı gücünün kaynağı olmaktadır.
Turgay Biçer, Doruk Performans adlı kitabında bilinç ile bilinçaltı farkını şöyle özetliyor: 'Bilinçaltı, bilgiyi bütün olarak ister. Kritize etmez, yalnız depolar. Kuralsızdır. Bilinçaltı hafızayı, bilgileri, erdemleri, gerçek arzu ve istekleri içine alır... Yaşamımızdaki bütün duygusal durumlar, düşünceler, söylenmiş ve söylenmemiş her türlü şey bilinçaltına işlenir. Bilinçaltına karanlık bir oda, bilince ise yakılan bir el feneri diyebiliriz. Yalnızca istenen, duyulan bölge aydınlatılır ve varolan şeyler görülür. Bilinçaltı ise karanlık odanın kendisidir. Her şey oradadır. Dışarıdan hiçbir şeye ihtiyaç yoktur.'
Bilinçaltımızdaki bu büyük güç potansiyelini kendi lehimize olacak şekilde kullanmanın yolu nedir? Bunun en iyi yolu temel hayat amaçlarını belirlemiş olmaktır. Bunu da nasıl yapacağımız bu kitapta anlatılmaktadır.
Bilginin biçimine göre kategorizasyonu...
Beyne gelen bir bilgi iki açıdan tanınmaya çalışılır. Birincisi algılanan uyarıcının görüntü mü, ses mi, koku mu, tat mı, his mi gibi bilginin dış görünüşüne (biçim, suret, silvet, form) ait özelliklerine göredir. İkincisi tanıma ise bilginin anlamı (manası, muhtevası, içeriği) ne yöneliktir. Bu sınır kapısından giren bir yabancının önce yüzüne, gözüne, saçına, boyuna, sesine, kokusuna dikkat etmek, sonra da onu hangi ülke vatandaşı' nasıl bir karakteri var' mesleği ne' niçin içeri giriyor' vs. diye incelemeye benzer. Tasnif aşamasında da bilgilerin içeriğine göre sınıflandırdığını söyledik. İşte bu tasnifin bir benzeri de bilginin yapısına

göre yapılır. Yani resimler bir tarafa, sesler diğer tarafa, hisler bir başka bölgeye gönderilir.
Beyindeki bu uzmanlaşma sağ ve sol lop diye ayrılmıştır. Sağ lop bilginin bütününü görür, sol lop detaylarla ilgilenir. Sağ lop hayal gücü ve görsel ilişkilerle bilgileri organize eder, sol lop ise konuşma ve mantıksal ilişkiler kurarak bilgileri organize edebilir. Sağ lop boyutlar, hareket ve şekiller yoluyla, sol lop mantık ve matematik yoluyla çalışır. Sanat, müzik gibi uğraşlar sağ lop, analizler, muhakemeler sol lopun faaliyetidir. Ana karakter olarak sağ lop eğlenceli ve yaratıcı işlerde yoğunlaşırken sol lop stresli ve yorucu faaliyetlerde yoğunlaşmıştır. Ezberci eğitim sistemlerinde yoğun olarak sol lop kullanılır, bundan dolayı soyut öğrenme tipine sahip kişiler daha başarılı olur. Oysa eğlenerek öğrenen, öğrenmeyi öğrenmiş bir kişi ideal olanı yapar; her iki beyin lopunu da dengeli kullanır. Şimdiye kadar doğru kullanmadığımız sağ lopumuzu geliştirmek ve öğrenmede daha çok kullanmak için ne yapabiliriz? Bu istediklerinize sizi götürecek olan teknik hafıza klipleridir. O kısmı okuyun ve deneyin.
Beynin bilgi işleme hızı
Beynin bilgiyi işleme hızı ne kadardır? Neye bağlıdır? Beyin bilgiyi görsel bir biçimde işliyorsa veya görsel bir bilgiyi işliyorsa beyin içindeki işlemler 'ışık hızıyla' çalışır ve çoğu kez neler olup bittiğini bile fark edemeyiz. Oysa bilgiyi iç konuşmayla kaydediyorsa içinizdeki sesi dinleyebilir, takip edebilir, bilginin akışını gözlemleyebiliriz. Bilginin yapısı gibi içeriği de hızı etkiler. Eğer bir bilgi beyne ilk defa girmişse, kendisiye ilgili, ilişkili, bağlantı kurabileceği bilgi yoksa ilerleme daha yavaş olur. Anlama hızınız bilgi ve kültür düzeyi ile kelime hazinenize doğrudan bağlıdır. Akademik, teknik, yabancı konulan yavaş öğrenmenizin veya az bilenlerin çok yavaş okumasının nedeni budur.
Anthony Robbins'e göre 'Bir nöronun reaksiyonu yüzlerce ve binlerce diğer nörona 20 milisaniyeden kısa bir zamanda ulaşmaktadır. Bu süre de göz kırpma süremizin onda birinden daha azdır.' Melik Duyar ise (a.g.e.) bilim adamlarının insan beyninde her bir dakikada 100.000 ile 1.000.000 arasında farklı kimyasal reaksiyonun olduğunu tahmin ettiklerini anlatıyor. Beynin bilgi işleme hızı ile gözün veya kulağın bilgi toplama hızı farklı olunca konsantrasyon sorunla-] n ortaya çıkmaktadır. Örneğin beyin bir dakikada 600 kelimeyi işleyebiliyorken, göz 150 kelime aktarıyorsa arada boş kalan 3/4'lük sürede beyin başka konularla ilgilenir ve dikkat bölünür. Bundan dolayı konsantrasyonu artırmanın en iyi yollarından birisi de daha hızlı okumaktır. Eğer konuşmacı

sizseniz doğru olan aşırı olmamak şartıyla hızlı ve gür sesle konuşmaktır. Unutmayın gözünüz ve kulağınız beyninizi kesintisiz bir şekilde bilgiyle beslemek zorundadır. Çünkü beyin boşluğu sevmez!

Hafıza sürecine girmiş bilgiler kaça ayrılır? Bilgileri yapılarına ve biçimlerine bakarak görsel, işitsel, dokunsal, tatsal, kokusal diye ayırabiliriz. Bunlar da kendi içinde ayrılacaktır. Örneğin görseller renkli renksiz, renkliler siyah kırmızı gibi alt gruplara ayrılacaktır. Bilgileri anlamlarına göre ayırabiliriz. Bu kitapların 'içindekiler' kısımlarındaki sistematiğe benzer. Örneğin 'maddenin en küçük yapı birimi atomdur' bilgisini hafızamızda götürerek siyaset bilimi bilgilerinin bulunduğu kısma yerleştirmeyiz. Onun anlamına bakarak onu doğa bilimleri grubundan bir yerlere yerleştirebiliriz. Asıl kritik şöyledir:

•Referanstı bilgi; daha önce beyne bir kez girmiş veya girmemiş olsa bile hafızada kendisiyle ilişkili, hemen çağrışım yapabileceği birçok bilgi bulunan bilgilere denir. Örneğin 'Beşiktaşlı Sergen'in transfer ücreti bir trilyon oldu' diye bir bilgi verirsem bu bilgi hafızanızdaki spor, Sergen ve para ile ilgili ön bilgilerle çağrışım yapacaktır. Bunu öğrenmeniz kolay olacaktır.

• Referanssız bilgi; beyne daha önce girmemiş ve beyinde hemen çağrışım yapıp, ilişkiler kurabileceği ön bilgiler bulunmayan bilgilere denir. Bu bilgiler beyinde 'misafir muamelesi' görürler. Örneğin 'deniz yosunlarının günlük soluduğu su miktarı 7,5 gramdır' git! bir bilgi eğer denizcilik bilimlerinde okumuyorsanız beyninizde 2C 30 sn. dolaşacak ve tutunabileceği, çağrışım yapabileceği, ilişki kurabileceği bir bilgi bulamayarak dışarı çıkacaktır.

Hangi tür bilgiler daha çok akılda kalır? Elbette öncelikle referanslı bilgiler hafızaya yerleşir. Referans hatırlamayı garantileme ama anlamayı garantiler ve hızlandırır. Anlamak ise hatırlamak

için gereklidir ancak yeterli değildir. Görsel, renkli, çarpıcı, parlak, tekrar eden, şiddetli, çevresiyle zıtlık arz eden bilgiler akılda kalır. Ayrıca bir bilgi referansı olmasa bile bir sorunun cevabı olarak aranıyorsa veya çok ilginç bulunmuşsa hatırlanır. Örneğin 'Timsahın beyni nohut büyüklüğündedir' şeklinde gerçek bir bilgiyi size aktarırsam ilginizi çekecek ve hafızanıza yerleşecektir. Oysa deniz yosunlarını muhtemelen unuttunuz bile. Kaç gramdı? Peki ya transfer olan futbolcu kimdi? Aldığı rakam neydi? Hangisini daha kolay hatırladınız? Neden dolayı? Tüm bu anlattıklarımız 'göz kişinin bildiğini görür' kuralını kanıtlıyor. Bu sözü

'İnsan bildiğini öğrenir' ya da 'Çok bilen daha çok öğrenir' diye anlayabiliriz.
Hafızaya kaydetmede kullanılan biçim ve yöntemler neler?
Bir bilgiyi hafızaya kaydetmenin temelde iki yolu vardır. Birincisi ezberci eğitimin yoğun olarak kullandığı 'tekrarlama 'dır. İkinci yol ise ezbersiz öğrenme için kullanılmakta olan ilişki veya bağlantı kurma metodudur. Esasen öğrenme de bilgiler arasında bağlantılar kurmak demektir. Bu bağlantılar iki türlüdür. Birincisi mantıksal (içerik yönüyle kurulmuş) bağlantılar, ikincisi ise biçimsel (yapı boyutunda kurulmuş) bağlantılardır.
Yapı boyutunda kurulmuş bağlantılarda en çok görsel öğeler kullanıldığı için görsel fotoğrafik kayıt da denebilir. Bunları bir örnekle açıklayalım. Beynin ne olduğunu, nasıl çalıştığını ve çok iyi bildiğinizi ancak 'Patern' kavramını ise bilmediğinizi varsayalım. (Şu anda 'patern' kelimesi beyniniz tarafından tanınmaya ve tasnif edilmeye çalışılıyor. Eğer onun ne olduğunu açıklamazsak tanınamayacağı için 20-30 saniye içerisinde unutulacaktır.) Patern beyne giren bir bilginin beyin hücreleri üzerinden geçerek, beynin içinde takip ettiği yol demektir. Bir şeyi ilk kez yaptığınızda o anda algıladığınız bilgiler beyinde bir patern oluşturur, sonraki tekrarlarda bu yol kullanılır ve güçlendirilir. Şimdi patern kelimesini kaç türlü hafızanıza kaydedebiliriz.
• Tekrar yoluyla; eğer periyodik olarak 75 defa 'patern zihin yoludur' diye tekrarlarsanız bu bilgi hafızada derin bir ilk izlenim oluşturacak ve dolayısıyla daha sonra ona kolay ulaşmanızı sağlayacak-tır- Bu yol bildiğimiz klasik ezberlemedir.
• Mantıksal ilişki kurmak yoluyla; bu yolda bilgi ait olduğu ve bizim de bildiğimiz bütünle ilişkilendirilir. 'Patern' kavramı beyin hakkındaki bilgilerin alt başlıklarındandır. O halde onu beynin çalışma biçimiyle ilgili bilgilerle ilişkilendirmeliyiz. 'Beyne giren bilgiye neler yapılıyordu? Tanınıyor, tasnif ediliyor, anlaşıldıktan sonra hafızaya yerleştiriliyordu. İşte bilginin tüm bu işlemlerden geçerken takip ettiği yola patern denir.' Kurduğumuz bu bağlantı mantıksal (anlamlan yönüyle) ilişki kurmaktır.
• Fotoğrafik görsel hafıza ilişkileri kurmak yoluyla; burada bilgilerin görsel hale getirilerek bağlaması söz konusudur. Beyni bir labirent, paterni labirentin içindeki yollar, bilgiyi ise bir denek faresi gibi kafanızda canlandırabilirsiniz. Hayal gücünüzü kullanarak farenin labirentler içerisinde dolaşırken takip ettiği yolu bir bütün olarak görebilirsiniz. Fareyi hızı veya yavaş hareket ettirebilir, labirenti hareket ettirebilir, farenin yolunu şaşırmasını sağlayabilirsiniz. Tüm bunları zihninizde

canlandırmanız farenin takip ettiği yolun 'patern' olduğu tanımını beyninize resim olarak yerleştirecektir.

• Somut, pratik bir olayla ilişkilendirerek kaydetme; patern'i sigara içmek, yürümeyi öğrenmek, şiir ezberlemek gibi somut bir örnek ile ilişkilendirebiliriz. A. Robbins'in 'İçindeki Devi Uyandır' adlı kitabındaki şu açıklamayı okurken sigara içme davranışı ile paternin ilişkilerini kurunuz. 'Bir şeyi ilk defa yaptığımızda bir fiziksel bağlantı yaratmış oluruz. İncecik bir nöral iplik, o duyguya ya da davranışa gelecekte yeniden dönmenize izin verir. Bunu şöyle düşünün; davranışınızı her tekrarlayışımızda o bağ güçlenmektedir. Nöral bağa bir iplikçik daha eklemekteyiz. Yeterince tekrarla veya duygusal yoğunlukla, birkaç ipliği aynı anda ekleyebiliriz... İşte o zaman, o duyguları sürekli olarak hissetmeye, o davranışları sürekli olarak yapmaya kendimizi mecbur hissederiz...' Zihinsel paternlerin güçlenmesini bu sigara örneği ile daha somut algılayabilirsiniz.

• Bir diğer yol metafor (mecaz) yoluyla öğrenmedir; Bu yöntemde öğrenilen bilgi bilinen bir şeye benzetilir. Paternlerin de diğer adı beyin programlandır. Bunları bilgisayardaki programlara benzeterek beynimize yerleştirebiliriz. Beynin labirente, bilginin denek faresine benzetilmesi de metafordur. Denek faresinin labirentte takip ettiği yol paterni temsil eder. Paterni haritanın çizgilerine de benzetebiliriz. Paternin yola benzetilmesi de metafordur.

• Bir diğer yol fantastik bağlantılar kurmaktır; bu türde Salvador Dali'nin resimleri gibi 'gerçek üstü' fantastik bağlantılar kurulur. Örneğin kendinizi bilginin yerine koyarak bir öğrencinin gözünden içeri girdiğinizi ve tüm süreçleri yaşadığınızı hayal edebilirsiniz.

Beynin bir bilgiyi hafızaya yerleştirirken kullandığı 3 temel yol vardır. Şimdi bunların ne olduklarını ve daha iyi nasıl yapılabileceklerini araştıralım.

a) Tekrar etme

Bilginin tekrar tekrar beyne gönderilerek hafızada daha derin bir iz bırakmasının sağlanmasıdır. Bir şey ilk defa öğreniliyorsa bir miktar tekrar kaçınılmazdır. Çünkü tekrar ilk izlenim etkisini güçlendirmektir. Tekrar yoluyla öğrenmenin diğer adı da 'ezberleme' yoluyla öğrenmedir. Ezbersiz öğrenme demek tekrarın hiç yapılmaması değil, gerektiği zamanda ve yerde, gerektiği kadar yapılması demektir. Bir kişi ezbere alternatif olabilecek, daha iyi yollar öğrenirse muhtemelen ezberlemeyi daha az kullanacaktır. Çünkü insanlar herhangi bir işi yaparken bildikleri metodlar arasından en iyi metodu seçer ve kullanırlar.

Ezber bir yere kadar kaçınılmaz olduğuna göre onu doğru yapmayı öğrenmemiz gerekir. ABD'de yapıları bir araştırma periyodik (aralıklı) tekrarın, kesintisiz tekrara göre yaklaşık % 50 daha verimli olduğunu göstermiştir. Araştırmaya göre hiç ara vermeden, ilk defa öğrendikleri yabancı kelimeleri tekrarlayanlar 68 tekrarda öğrenirken, belirli aralar vererek tekrarlayanların, (örneğin 10 tekrar 20 dakika başka şeyle ilgilenme, sonra 10 tekrar daha...) ise 68 yerine 38 tekrarda ezberlediği görülmüştür. İmam Hatip Liselerinde okuyanların da Kur'an-ı Kerim'i ezberlerken teşbihin 33 boncuğunu kullanarak, yani 33 defa aynı kelimeleri tekrar ederek ezberlemeleri ilginçtir, ilişkilendirmek için anlamak gerekir, oysa tekrarda anlaşılma-"¦"S olan bilgiler de kaydedilebilir.

Tekrarı daha bilinçli ve zekice yapmak için nelere dikkat etmeliyiz?

• Tekrar kesintisiz değil periyodik aralarla yapılmalıdır.
• Tekrar için en ideal zaman öğrenmenin bittiği andan itibaren ilk 10 dakikadır.
• Öğrendiklerimizin % 70'ini bir saat içerisinde unuturuz. Uyku anında ise unutma faaliyetleri yavaşlar, durur. Gün içinde çalışılan dersleri uyumadan önce toplu halde tekrar etmek çok zekice bir stratejidir.
• Tekrar birisine öğretiyormuş gibi anlatarak yapmak bilginin pekişmesini sağlar.
• Yazılı özet çıkararak yapıları tekrar hem 'yazılı öğrenmeyi hem de tekrarı sağlar.
• Şema çıkararak yapıları tekrar bilginin resim haline gelerek, göz yoluyla algılanmasını ve beynin görüntü merkezinde derin izler bırakmasını sağlar.
• Tekrar sırasında anahtar kelimelerin bir listesinin çıkarılması konunun özüne istenildiği anda ulaşabilmeyi ve anahtar kelimelerin beyne yerleştirilmesini sağlar.
• Okunan bir konunun yüksek sesle tekrarlanması bilginin çift kanallı kaydını sağlayacaktır.
• Bir konu hakkında beyne ilk defa bilgi gönderiliyorsa veya bir bilgi beyne ilk defa gönderiliyorsa en az 4-5 kez tekrarlayarak ilk izlerini güçlendirmek ve gerekli 'ezber tabanını sağlam oluşturmak gerekir.
• Tekrar sırasında bilgi bir bütün olarak görülmelidir. En ideali konuyu ön okuma ile önce bütün olarak görmek, en sonunda ise son okuma ile hem tekrar etmek hem de bilgiyi bir bütün halinde, sistematik olarak görmektir.
• Tekrar sırasında bilgi parçalarının kendi aralarındaki ve ait oldukları bütün ile ilişkilerine dikkat etmek, bu ilişkileri bilinçli olarak) kurmak gerekir.

• Dinleyerek öğrenme tipine sahip kişiler konuyu birileriyle konuşarak tekrarlamadır.
• Tekrar sırasında metaforlar ve fantastik hikayeler kullanılarak bilgi kalıcı bir biçimde beyne yerleştirilmelidir.

b) Fotoğrafik kayıt

Tekrar yoluyla ezberleme hem zordur, hem de bilgiyi kullanmak gerektiğinde sorun yaratmaktadır. Ayrıca tekrar tekrar aynı şeylerle ilgilenmek sıkılmaya, yorulmaya neden olmaktadır. Eğlenerek öğrenmenin bir yolu yok mudur? Bunun yolu beynin sağ lopunu daha çok kullanmaktır. Bunun için de renkli, parlak, net, hareketli resimler kullanarak bilgiyi fotoğrafik olarak kaydetmek gerekir. Buna 'görsel öğrenme' yolu da denilir.

Bunu nasıl yapabiliriz? Yeni öğrendiğimiz bilgi ile daha önceden öğrenmiş olduğumuz ve yeni gelen bilgi ile ilişkili bilgiler arasında abartılı, saçma, komik, renkli, hareketli, görsel bağlantılar kurabiliriz. Örneğin adaletin ne olduğunu biliyorsunuz. Kefaleti ise ilk defa öğreniyorsunuz varsayalım. Kefalet bir kişinin tutuksuz yargılanmak üzere serbest bırakılmasını sağlayan ve o kişi için önemli bir miktarda olan paraya denir. Adalet soyuttur ancak adaleti temsil eden gözleri bağlı, bir elinde kılıç, bir elinde terazi tutan 'adalet tanrıçası Themis' somut ve görseldir, ilk defa öğrendiğimiz kefaleti, bildiğimiz adalete nasıl görsel olarak bağlayabiliriz? Dev bir mağara hapishanesi canlandırabiliriz. Bu hapishanenin kapısında Themis elinde büyük bir terazi tutuyor, içeriden gelen mahkumlar önce soyunuyor, sonra terazinin bir kefesinin üzerine çıkıyor. Karşı tarafa ise koliler dolusu para konuyor. Herkes kendi ağırlığında parayı ödeyince kelepçeleri Çözülüyor vs.

Gümüş bir servis kaşığı, altı su bardağı, muz, bir kalıp beyaz sabun ve yumurtadan oluşan bir listeyi hayal gücünüzü kullanarak, görsel bir biçimde birbirine nasıl bağlayabilirsiniz? Ya da bu listeyi unutmayacak şekilde hafızanıza kaydetmeniz gerekseydi ne yapardınız? Bunun cevabını T. Buzan 'Bellek Eğitimiyle Anımsama' kitabında Şöyle anlatıyor: "Şimdi kendinizi kapıdan dışarı çıkarken şaşırtıcı bir denge numarası yapan biri olarak düşününüz. Ağzınızda, sa-P'nı dişlerinizin arasına sıkıştırdığınız gümüş renkli bir servis ka-5'9' tutmaktasınız. Ağzınızda metal tadını hissedin. Kaşığın üstünde sıralanmış altı tane kristal su bardağı var.

Bu şahane, müthiş bardaklar güneşte pırıl pırıl parlayarak gözlerinizi kamaştırıyor. Hayran hayran bu bardakları dengede tutmaya çalışırken birbirlerine hafifçe dokunup çıkardıkları

çin, çın seslerini duyuyorsunuz. Tam sokağa adımınızı atacakken kocaman, kahverengi benekli sapsarı bir muz kabuğunun üstüne basıyorsunuz. Ayağınızın altındaki muz kabuğu bir paten gibi kayıyor. Fakat siz usta bir denge uzmanısınız. Düşmemek için hemen öbür ayağınızı da kaldırıp, ikinci adımınızı atıyorsunuz, ama tam da bir kalıp beyaz sabunun üstüne. Sizin gibi bir usta bile artık bu durumla başa çıkamaz. Sırtüstü düşmeniz kaçınılmaz. Bu yumurta yığını da nereden çıktı? Üstüne düştüğünüz yumurta kabuklan çıtır çıtır kırılıyor. Sarıları bir tarafa beyazları bir tarafa... iç çamaşırınıza kadar ıslanıyorsunuz.' Böyle bir teknik ile beş duyu organınızı kullanarak bilgileri birbirine abartılı bir biçimde bağlamanız gerektiği apaçık ortadadır. Bilgileri görsel olarak birbirine bağlamak hem eğlenerek öğrenmeyi hem de bilgilerin kalıcı olarak hafızaya yerleştirilmesini sağlar.

Bilginin görsel kaydını daha iyi yapabilmek neler yaratabilir? Beynimizin sağ lopunu öğrenmede daha da çok kullanmak için ne yapabiliriz? Öğrenmeyi işkence olmaktan çıkarıp eğlenceye nasıl dönüştürebiliriz? Bilgiyi hızlı ve kolay hatırlamak ve uzun süre unutmamak için ne yapabiliriz? Tam bu soruların cevabı bilgiyi görsel kaydetmenin tekniklerinde gizlidir. Bunun için de;

• Bilgileri şemalar veya şekiller aracılığıyla resim haline getirdikten sonra bilgiyi 'manzara seyreder gibi' beyne yerleştirin.

• Soyut kavramları sembollerle somutlaştıralım. Demokrasiyi Demirel'in şapkası, adaleti hakimin elindeki çekiç, Amerika'yı özgürlük heykeli; delileri huni, Hıristiyanlığı haç ile sembolize etmek onları somutlaştırmanızı sağlar. Bilgiyi sembollerle görselleştirin.

• Hafızada kurulan bağlantıların renkli ve cıvıl cıvıl olması kalıcılığı arttırır. Hayalinizde çektiğiniz küpleriniz siyah beyaz değil renkli olmalıdır.

• Hayalinizde canlandırdığınız görüntüler fotoğraf gibi durgun değil film gibi hareketli olmalıdır. İçinde hareket olan hayaller duygulan harekete geçirerek o bilginin ders olmaktan çıkıp deneyime dönüşmesini sağlar.

• Kanlı canlı sahneler, abartılı ve büyük hayaller daha etkileyicidir. Hayalinizde canlandırdığınız görüntülerin çerçevelerini kaldırın. Pireyi deve büyüklüğüne, deveyi pire küçüklüğüne getirin. Abartılı, olağanüstü bağlantılar kurun.

• Bağlantıların mantık dışı, saçma, garip olması onların ilginçliğini artırdığı için mümkün olduğunca abartın, saçmalaştırın, tuhaf ilişkiler kurun.

• Komik bağlantılar da duygulan harekete geçirerek bilginin daha kalıcı bir şekilde kaydedilmesini sağlar.

• Zihninizde canlandırdığınız görüntünün büyük olması kadar parlak ve net olması da onun kalıcılığını arttırır. Hafızada derin izler bırakmasını sağlar.
• Cinsel konularla ilgili veya argo özellikler gösteren Bağlantıların da akılda uzun süre kaldığı tespit edilmiştir.
• Duygusal bir yoğunlukla, içinde yaşıyormuş gibi, hissederek kurulan bağlantılar beyinde fizyolojik değişiklikler yapmakta, adeta bilgiyi hafızaya kazımaktadır. Hayalinizde canlandırdığınız görüntünün veya görüntünüzün içine girerek, her şeyi hissedin.
• Aynı görüntüyü 2-3 defa tekrarlamak bilginin çok güçlü bir şekilde kaydedilmesini sağlar.
• Hızlı bir biçimde canlandırma, yavaş yavaş görüntüleri canlandırmaktan daha fazla etkilemektedir.
• İç ses yoluyla kurulacak bağlantıda sesin yüksekliği ve ritmi önemlidir. Hatırlamak istediğiniz şeyleri tekrar ederken içinizden 'bağıra bağıra' söyleyin.
• Ahenkli ses benzerliği kurulması hatırlamayı kolaylaştırır. Şarkıların nakarat bölümleri çok tekrarlandığı ve ahenkli bir ses akışı (ritim) olduğu için akılda kalır. Örneğin Tarkan'ın 'Şımarık' adlı şarkısı bu türdendir. 'Seni gidi fındık kıran / yılanı deliğinden çıkaran / kaderim, püsküllü belam / yakalarsam mucuk mucuk!' Zürafa ile murafaa arasında ne ilişki vardır?

• Bilginin görsel kaydı bilginin anlamına değil yapısına göre yapıldığı için mümkün olduğunca daha çok duyu organını kullanmak gerekir. Buna 'çok kanallı kayıt' diyoruz. Bilgiyi görün, işitin, koklayın, tadın, hissedin. Tony Buzan'ın sizi 'denge uzmanı' yaptığı zaman bunu yapmıştınız, italik ifadelere bakınız.
Bütün bu stratejilerin dayandığı gerçekler nelerdir? Öncelikle unutmamamız gereken nokta; gerçekte 'unutmak' diye bir sorunun olmadığı 'doğru kayıt yapamamak' gibi bir sorunumuzun olduğudur. Doğru bir kaydı isteseniz de unutamazsınız. 122'yi unutabildiniz mi? Hayır. Neden? Çünkü sık sık edilerek ve ilginizi çekecek şekilde sunularak beyninize doğru bir biçimde kaydedildi.
Görsel (resimli) kayıtlar neden derin iz bırakırlar? Çünkü göz ile beyin arasındaki sinir hatları, kulak ile beyin arasındakine oranla 20-25 kat daha güçlüdür. Bundan dolayı 'gördüğümüze' inanırız. Hayalde canlandırmak da gerçekte görmek kadar etkili midir? Tam olarak aynı olmamakla beraber büyük orada benzer etkiye oluşturabilmektedir. Bir şeyi hayalde canlandırmak ile onu gerçekten görmek arasında etki gücü hafızada iz bırakmak bakımından önemli bir fark yoktur. Beyin gerçek ile gerçeğe yakın bir şekilde yapılmış bir

canlandırma arasındaki farkı tam olarak ayıramamakta, hayalde canlandırılana da gerçekmiş gibi tepki vermektedir. Komedi filminden çıkmış kişilerin yolda giderken kendi kendilerine gülmelerinin nedeni budur. Gece korku filmi izleyenler de sahneleri filmden sonra kafalarında canlandırdıkları için korkarlar. Geleceğimizi kötü canlandırırsak içimizde olumsuz bir enerji hissederiz. Unutmayın bizler kafamızda tekrar tekrar canlandırdığımız hayali resimlerdeki halimize dönüşürüz. Nasıl olmak istiyorsak kendimizi öyle olmuş gibi hayal etmeliyiz. Unutmayın; hayal gücü kendini gerçekleştirebilen, kendi gerçeğini yaratabilen bir güçtür. Bu gücü kendi amaçlarınıza dönük kullanmak ise 'menfaatiniz icabıdır.

c) Mantıksal kayıt

'Yapılacak işler gerçekten de oldukça basittir. Yalnız önce elinizdekileri farklı gruplara göre ayırmalısınız. Şüphesiz her yığın kendi arasında yapılacak miktara göre ayarlanacaktır. İmkansızlıktan dolayı başka bir yere gitmek zorunda kalmak ikinci bir adımdır. Ancak elinizdeki imkanlar yeterli ise şanslısınız demektir. Birkaç parçayı hemen halletmek her zaman aşırı yükleme yapmaktan daha iyidir. Bu, kısa vadede çok önemli değilmiş gibi görünse de, uzun vadede kan-şıklıklara kolayca sebep olabilir. Yapıları bir hata birçok pahalı masrafa da sebep olabilir. Başlangıçta proses bir bütün olarak karmaşıkmış gibi görünebilir. Ancak alışıldıktan sonra hayatımızdaki basit olaylardan birine dönüşüverir. Gelecekte bu işlemin bir son bulacağını kestirmek pek mümkün değil, ama kimse yine de bir şey söyleyemez. Proses tamamlanınca yine gruplama yapılması şarttır. Daha sonra her bir grup ilgili yerlere yerleştirilir. Sonunda hepsi de yeniden kullanmaya hazırdır. Ve bu döngü devam eder gider. Bu hayatın bir parçasıdır^.

Sizce bu metin ne hakkında yazılmış? Neden bahsediyor? Beynin çalışma şekli mi? Çin çorbası yapmanın tarifi mi? Başarının sürecini mi anlatıyor? Hayatın anlamını mı? Yoksa başka bir şey mi? Lütfen cevabınızı hemen yazın;

Şimdi de aklınızda kalan cümleleri yazmaya çalışınız. Neden aklınıza yazacak bir şey gelmiyor? Yazının başlığını çamaşır yıkama süreci olarak kabul edin ve tekrar okuyun. Neden metin daha anlamlı oldu? Neden ilk okumanın aksine sık sık geriye dönmek zorunda kalmadınız? Şimdi aklınızda kalanları yazmanızı istesek muhtemelen ilk okumaya göre daha çok şey yazarsınız. Tüm bunların anlamı nedir? Elde ettiğimiz bu sonuçlar bize 5 şeyi kanıtlıyor. Bunlar;

H John Bransford ve arkadaşları tarafından hazırlanan bu metin Melik Safi Duyar'ın Fotogrâfik Hafıza' kitabında nakledilmiştir.

61
62
63
Bir şeyi hatırlamak için anlamak gerekir. Anlamak hatırlamak için gereklidir ancak yeterli de değildir.
• Bir metinde cümlelerin (parçalar) ait oldukları bütün ile (konu) ilişkileri kurulabiliyorsa bilgi daha hızlı ve daha kolay anlaşılır..
• Bilgiyi anlayamamanız sık sık geri dönmenize, tekrar tekrar okumanıza ve dolayısıyla sıkılmanıza, vakit kaybetmenize neden olur.
• Bir şeyle ilişkisi kurulamayan bilgiler (metindeki cümleler gibi) çabuk unutulur.
• Bir konuyla ilgili beyinde onun tanınmasına yetecek kadar ön bilgi yoksa o bilgi anlaşılamaz ve hemen unutulur.
Bilginin mantıksal (içerik) boyutuyla hafızaya kaydedilmesi özellikle soyut bilgiler açısından hayati derecede önemlidir. Çünkü soyut bilgiler genellikle anlamları yoluyla birbirine bağlanır. Bu tür bağlantıda bilgiler arasında yapıları ile değil kapsamları ile ilişkiler kurulur. Yani bilginin biçimi, dış görünüşü (sesi-resmi-hissi) değil anlamı, içeriği, manası yoluyla ilişkiler kurulur.
Mantıksal ilişki kurmak için önce konunun 'mantığını anlamak' gerekir. Daha önce adalet ile kefalet arasında fotoğrafik bir ilişki kurmuştuk. Bir tane de mantıksal ilişki kuralım. Adaletin ne olduğunu bildiğinizi, kefaleti ise ilk defa öğrendiğinizi varsayıyoruz. Kefalet nedir? Kefalete niçin ihtiyaç duyulmuş? Kefalet tutuklu bir kişinin kendisi için önemli olan bir para karşılığında tutuksuz yargılanmak üzere serbest bırakılmasıdır. Niçin kefalet sistemine ihtiyaç duyulmuş? Suç işleme zannı ile tutuklanan bir kişinin delilleri ortadan kaldırabilme durumu yoksa (delillerin tamamı toplanmış ise) ve işlediği suç çok büyük değilse o kişi kendi mal varlığı içinde önemli bir yer tutan miktarda para ödeyerek serbest dolaşabilir. Amaç beraat edebilecek kişileri hapishanenin kötü koşul ve kişileri arasında fazla tutmamaktır. Kişi yargılanmaya devam eder ve bu süre içerisinde tutuksuz olsa da yurtdışına çıkamaz (Türkiye'de çıkar!). Temel amaç masum kişileri fazla mağdur etmemektir. Bu da adaletin ve hukuk devletinin gereğidir. İşte böyle bir mantık örgüsü ile yeni öğrendiğimiz kefaleti, önceden bildiğimiz adalet ve hukuk devletine bağlayabiliriz.
Bilginin mantıki kaydını yapmanın yolu 5 N+l K formülüne bağlıdır. Yani o konunun ne olduğunu, kişinin kim olduğunu, neye yaradığını? niçin öyle olduğunu, nasıl öyle olduğunu, ne kadar olduğunu, nerede, ne zaman olduğunu, anlamanız, bu soruların cevabını bilmeniz gerekir. Özellikle hukuk, kamu

yönetimi, sosyal bilimler gibi derslerde en yaygın kayıt biçimi bu mantıksal kayıttır. Mantıksal kayıt yapılırken beynin sol lopu kullanılır. Dolayısıyla bu kayıt sırasında genellikle kafanın içinde iç konuşma yapılır. 'Öyle olursa böyle olur... Şöyle olursa öyle olur' gibi mantık yürüterek düşündüğümüz anda kafamızın içinde sol lopu kullanarak iç konuşma yapıyoruz demektir. İç konuşma anlamayı yükseltir ancak hızı düşürür. Herkes böyle iç konuşmayla mı öğrenir? Kesinlikle hayır. Bazı kişiler okuduklarını seslendirmeden, onların resimlerini görerek öğrenirler. Bu kişiler ışık hızıyla düşünür, konuşanlar ise ses hızıyla.Görsel öğrenenler bir örneği hatırlayacakları zaman o sayfanın bir resmini kafalarında canlandırırlar ve örneğin sayfanın neresinde, nasıl yazıldığını 'akli resimlerden' görebilirler. Bunu ben de yapabiliyorum, uğraşırsanız siz de yapabilirsiniz. Mantıki kayıtlan daha iyi yapmanın yolu nedir? Daha iyi hatırlayabilmek için soyut konulan nasıl kaydetmeliyiz?

• Mantıksal kayıt yapmanın temeli sistematikliktir. Mantıki ilişkiler bir sistematik içerisinde kurulur. Konunun başlığını, yan konulan, örnekleri, alt başlıkları bir sistematik içerisinde kavrayarak hafızanıza yerleştirin.

• Soyut bilgiler arasındaki mantıki bağlar kurmanın en kolay ve en iyi yolu konuyu bütün detaylarıyla öğrenmektir. Bir konu ayrıntılı olduğu ölçüde ilişkiler daha kolay kurulacak ve hatırlama düzeyi artacaktır.

• Soyut konuların öğrenilmesi ve mantıksal bağlantılar sol lop tarafından yapıldığı için beyin sıkılmakta, yorulmaktadır. Bundan dolayı 45 dakika ders + 5 dakika tekrar +10 dakikalık dinlenme kuralına mutlaka uyulmalıdır.

• Sorulara cevap arayacak şekilde okumak hatırlama düzeyimi artırır. Önceden hazırlanmış, konuyla ilgili sorulan okuduktan sonra veya böyle sorular hazırladıktan sonra okumak cevap olan bilgilere ulaşırıcaya kadar hem dikkati uyanık tutmakta, hem de karşılaşılan bilgiye önem vermeyi sağlamaktadır.

• Ana fikir ile yan fikirler, parça ile bütün veya bir parça ile diğer' parçalar arasındaki ilişkilere dikkat etmek ve bilinçli olarak önemli bilgiler arasında bağlantılar kurmak gerekir.

• Anahtar kelimeler arasında çağrışım ilişkileri kurun. Anahtar kelimeleri ve fikirleri yazarak tekrar edin. Büyük harflerle, basura f basura yazmak bile hafızadaki kaydın derinliğine etki etmektedir.

• Mantıki kayıtlar yaparken bu kitapta anlatılan akrostiş tekniği \ ve metaforları da kullanmanız çok yararlı olacaktır.

• Mümkün olduğu ölçüde, mantıki bağlantılar yerine görsel bağlantılar yapmaya çalışın. Görsel bağlantılar daha etkileyici, eğlendirici ve kalıcıdır. Soyut kavramları semboller aracılığıyla somutlaştırabilirsiniz.
• Uyku anında unutma yavaşladığı ve durduğu için, her gece o gün içinde öğrendiğiniz konuların mantıki ilişkilerini kurarak genel bir tekrarını yapabilirsiniz. Mantıki bağlar kurarak öğrenme için en ideal zamanlardan birisi de sabah, beynin dinlenmiş halidir.
• Mantıksal bağlantılar kurarak öğrenmeyi en iyi yaptığınız saatleri bulun ve ona göre programınızı ayarlayın. Sabah mı, akşam mı, gece mi, hafta içi mi, hafta sonu mu? Eskilerin deyimiyle 'eşref saatinizi bulun.
• Mantıksal bağlantılar kurarak öğrenmenin düşmanı panik ve strestir. Panik anınızda ya dinlenin ya da paniğe sebep olan düşüncelerinizi değiştirin. Bunun için de başarılı olduğunuz günlerin anılarını zihninizde canlandırabilirsiniz.
• Mantıki ilişkilerle öğrenmenin en büyük zorluğu konsantrasyondur. Konsantre olamayınca anlayamaz, anlayamadığınızı da hatırlayamazsınız. Konsantrasyon sorununa karşı en iyi yol yazarak öğrenmektir. Okuduklarının yazılı özetini çıkararak öğrenirseniz konsantre olamama sorununuzun öğrenme veriminizi etkilemesini en aza indirmiş olursunuz.
• Her hafıza destek sistemlerine ihtiyaç duyar. Öğrenciler için derste not tutmak, çalışanlar için ise bir ajanda ideal bir yardımcı olabilir, unutmayın 'Âlim unutur, kalem unutmaz.'
• Bilgilerin belirli bir düzen içerisinde bilinçli olarak özen göstererek hafızaya kaydedilmesi hafıza kalitesini artıracaktır. Örneğin Ayşe, akıl, keratin, muğlak, cenaze, ping pong, canavar, kalem, hemen, kestane. Okuduklarınızdan aklınızda kalanları tekrar okumadan sayfanın bir kenarına yazın. Muhtemelen 2-5 arasında kelimeyi hatırlayabildiniz. Oysa ben 'Bu listeyi aklınıza kaydedin' deseydim daha çok kelime, hatırlardınız. Farkı yaratan nedir? Farkı yaratan ikinci okuyuşunuzda beyninize bilgiyi 'tutuklama kararı' vermiş olmanızdır.
• ilişki kurmanın temeli tanımları iyi bilmektir. Bilgiler arasında tanımlan aracılığıyla ilişkiler kurmak öğrenme kalitesini arttırır.
• Bir diğer bağlantı noktası görevler, fonksiyonlar, işlevlerdir. Bunun için gelen yeni bilgiye yönelik 'Bu neye yarar? niçin var? işlevi nedir? görevi nedir?' gibi sorular sormak gerekir.
• Bir bilginin nerede kullanılabileceğini bilmek veya bunu düşünmek de hatırlama düzeyini arttırır. Bir fıkrayı nerede, kimlere karşı kullanacağınızı düşünerek hafızanıza

kaydederseniz o kişi veya yerle karşılaştığınızda fıkra hemen aklınıza gelecektir. Bilgi ile soruyu ilişkilendirirseniz soruyu görünce bilgiyi hatırlarsınız.

• Önemli olduğunu düşündüğünüz bilgileri hemen kaydedersiniz. Bundan dolayı bir konuyu veya kitabı okurken 'Bunu önemi ne? Ben ne arıyorum? Amacım ne?' gibi sorulan kendinize sorun.

BİLGİYİ KULLANMA ADIMI

Duyu organları tarafından algılanan bilgi, bilinç tarafından tanıma ve tasnif işlemlerine tabi tutulur. Tüm bu adımlan geçen bilgi hafızaya kaydedilir. Bu aşamaya gelinceye kadar birçok bilgi elenmiş, unutulmuş, bilinçaltına gitmiştir. Hafızaya kaydın yapıldığı ilk 20-30 dakika içerisinde gerçekleşen unutmalar gibi iyi kaydedilmemiş bilgiler de unutulabilir ya da izlenimler- hatırlanamayacak kadar zayıflayabilir.

1) Bilgiyi depolama (saklama) süreci

Duyu organlarınca algılanan bir bilgi ilk önce duyusal hafıza da j denilen çok kısa süreli hafızada tutulur. Bu süre 20 saniye kadardır. Bu sürede okunan bir cümlenin içinde geçen kelimeler akılda tutulur ve o cümlenin anlamı çözülür. Rehberden okuduğunuz bir telefon numarasını çevirinceye kadar aklınızda tutarken çok kısa süreli hafızanızı kullanırsınız. Bu etaptan geçen bilgiler 20-30 dakika arasındaki kısa süreli hafızaya aktarılır. Bu hafızanın diğer adı çalışan hafızadır. Yani bilgileri belleğe götürüp kaydeden, çağrışımların gerçekleştiği, bellekten ilgili bilgilerin çağrıldığı, hatırlandığı aşama bu aşamadır. Bu aşamayı da geçen bilgiler uzun süreli hafızaya kaydedilir. Bu aşamada artık bilgiler maddeleşmiş, beyinde izler bırakmıştır. Bu aşamada bilgi hareketli 'göçebe' hayatı bırakarak, hafızada yerleşik hayata geçecek ve çağrılacağı günü bekleyecektir. Belleğin tüm bu etaplarında unutma süreci de devam edecektir. Unutmayı azaltmanın yolu nedir? Daha az unutmak için neler yapabiliriz?

• Unutma doğal bir süreçtir ve öğrendiklerimizin % 80'ini 24 saat içerisinde unuturuz. Gece uyumadan önce yapıları genel bir tekrar bilginin tazelenmesini sağlar ve kalıcılığını arttırır.

• Unutmayı engellemenin temeli doğru kayıt yapmaktır. Hangi tür bilgiyi nasıl kaydedebileceğiniz önceki bölümlerde açıklanmıştır.

• Öğrenmenin bittiği andan itibaren ilk 10 dakika içerisinde yapıları tekrar öğrenirken unutulanları ve konunun bitmesinden hemen sonra başlayan unutma sürecini durdurur.

• Tekrar programını unutma sürecinin arttığı zamanlara paralel olarak yapmak gerekir. Acar Baltaş 'Üstün Basan'

kitabında bu durumu şöyle açıklıyor: '.. hatırlanan miktarın hemen düşmeye başlayacağı noktada düzenli tekrarlardan oluşan bir programın uygulanması gerekir. Örneğin ilk tekrar 20-40 dakikalık bir öğrenme seansının sonunda yapılmalı ve 10 dakika sürmelidir. Bu tekrar hatırlanan miktarın bir gün daha aynı düzeyde kalmasını sağlar ve 2-4 dakika sürecek ikinci tekrar yaklaşık 24 saat sonra1; yapılmalıdır. Bundan sonra bilgi hafızada bir hafta kadar saklanır ve 2 dakikalık üçüncü tekrarın yapılması gerekir. Dördüncü]
tekrar bir ay sonra 2-4 dakikalık bir süreyle yapıldıktan sonra bilgiler uzun süreli hafızada son derece kuvvetli bir biçimde yerleştirilmiş olur.'

2) Hatırlama süreci

Hatırlama hafızada kayıtlı bilginin ihtiyaç duyulduğu zamanda ve yerde hafızadan çıkarılarak kullanılmasıdır. Bir bilgi hafızanıza kayıtlı olduğu halde onu hatırlamayabilir miyiz? Evet bu mümkündür. Hafızaya bilgilerin bir sistematiğe göre kaydedilmemesi onları hatırlarken birbirine karıştırmaya, dolayısıyla sağlıklı bir şekilde hatırlayamamaya neden olur. Ayrıca hafızaya kaydedilmiş bir bilgi orada bulunduğu halde izlenimlerin zayıflığından 'dilinizin ucuna' kadar gelir ama aklınıza gelmez. Doğan Cüceloğlu'na göre hatırlama anında bilincimize 'ara bul geri getir' diye komut veriyoruz. Tüm bu işlemler bilgisayar diliyle nasıl anlatılabilir? Hafızaya bir şey kaydetmek bir bilgi için bilgisayarda dosya açmaya benzer. Bir dosya açar ve ona bir adres verirsiniz, ikinci adım depolama (saklama) aşamasıdır. Bu adımda bilgiyi diskette ya da hard diskte saklarsınız. Üçüncü adım ise o bilgiye ihtiyaç duyduğunuz anda onu bulup çıkarmaktır. Bunun için de istenen bilginin ne olduğunu ve onun nerede kayıtlı olduğunu bilmeniz gerekir.

Çabuk Unutulanlar / Zor Hatırlananlar

1- Tam anlaşılmamış konular
2- Rakamlar ve isimler
3- Bilinçsizce, rast gele öğrendiklerimiz
4- Aralıksız uzun süre çalışma ile öğrenilenler
5- Tekrarlanmayan bilgiler
6- Mutsuz anlarda öğrendiklerimiz
7- İstemeden, zorunluluk hissiyle öğrenilenler
8- Düşünülmeden ezberlenenler
9- İnançlarımıza ters düşen bilgiler
10- Değişken zaman ve yerde öğrenilenler
11- Olumsuz/mutsuzluk veren bilgiler
12- Soyut, ilişkilendirmenin zor olduğu bilgiler
13- Uykusuzken öğrendiklerimiz
14- Başarısızlığı çağrıştıran bilgiler
15- İlgi ve bilgi alanımıza girmeyen bilgiler

16- Bir işe yaramayacağına inanılan bilgi
17- Stresli bir durumda (dikkat zayıflığı) öğrenilenler
18- Çağrışım ilişkileri zayıf bilgiler
19- Önemsiz olduğu düşünülen bilgiler
20- Pasif dinleme ile öğrenilenler
Kolay Hatırlananlar / Az Unutulanlar
1- Kişiye anlamlı gelen, tam anlaşılmış bilgiler
2- Duygusal anılar, hoşlanılan duygular
3- Bilinçli olarak hafızaya kaydedilenler
,1
4- 45 dk. (öğren)+5 dk. (tekrarla)+10 dk. (dinlen) ile öğrenilenler
5- Çok tekrarlanan bilgiler
6- Mutlu, Neşeliyken öğrenilenler
7- İsteyerek, yüksek motivasyonla öğrenilenler
8- Üzerinde düşünülerek öğrenilenler
9- Düşüncelerimizi onaylayan bilgiler
10- Hep aynı zaman ve yerde öğrenilenler
11- Olumlu, çarpıcı, ilginç, renkli bilgiler
12- Somut, bağlardılar kurulabilecek, görsel bilgiler
13- Uykudan önce ve sonra öğrenilenler
69
14- Kişiye başarıyı çağrıştıran bilgiler
15- İlgi ve bilgi alanımıza giren bilgiler
16- Nerede, ne zaman ve nasıl kullanılacağı bilinen bilgiler
17- Stressiz bir ortamda öğrenilenler
18- Öğrenilmiş bilgiler ile çok çağrışım yapan bilgiler
19- Önemli olduğu düşünülen bilgiler
20- Aktif dinleme ile öğrenilenler.
İÇİNİZDEKİ DEVİ KULLANMA KILAVUZU
Birçoğumuz beyin potansiyelimizin % 2-3'ünü kullandığımız için içimizde uyuyan bir dev olduğuna inanıyoruz. Birçok insan şu anda yaptıklarından daha iyisini yapabileceğini, olduğundan daha iyi olabileceğini, büyüyebileceğini, gelişebileceğini bilir ancak bunu nasıl yapacağını bilemez. Âlaaddin de lambasını eline ilk aldığında onun içindeki devi nasıl çıkaracağını bilmiyordu. Bu kısım beyninde 'uyanan bir dev' olduğuna inanan ve nasıl kullanacağını bilmeyenlere kılavuzluk etmek için hazırlandı. Gerçekten de içimizdeki dehanın kullanma kılavuzu nasıl?
Her bir şeyi incelemek, anlamak, öğrenmek için kullandığımız beynimizi, beynimizin kendisini öğrenmek için kullanmak pek aklımıza gelmez. İçinizdeki dev beyninizde yatıyor. Aslında 'dev' diye sembolize ettiğimiz şey konsantre olmuş beyin gücüdür. Konsantre beyin gücü de bir noktaya tüm beyin gücünün odaklan-masıdır. Beyin gücünün 'içindekiler' hırs, istek, karar, inanç, zeka, bilgi, duygu vs.nin bir

karışımıdır. O halde beyin gücü bilmek, anlamak, sevmek, inanmak, istemek, sezmek, karar vermektir. Bir kurşun gibi önüne gelen her şeyi delip geçebilecek olan konsantre beyin gücü, neden her zaman kullanılmaz veya her zaman kullanılabilir mi? Konsantre beyin gücü sürekli kullanılamaz ancak her ihtiyacımız olduğunda en yüksek konsantrasyon düzeyine ulaşabiliriz. Beyin, gücünü zayıflatan ve dağıtan şu 4 durumda olmaktan nefret eder. İçimizdeki devi kızdıran, yoran, güçsüzleştiren davranışlar nelerdir?

1) Beyin kendisinden tam, net ve kesin olarak ne istendiğini bilmek ister. İçinizdeki devin istediğinizi yapabilmesi için önce 'siparişlerinizi' tam ve kesin olarak bilmesi gerekir.

2) Beyin hep bir konu ile ilgilenince gücü zayıflar. Sıradan, basit, monoton-tekdüze bir işe konsantre bir şekilde uzun süre yaparsa beyin inanılmaz derecede sıkılır ve yorulur.

3) Ne söylendiğini çınlamayınca beyin bunalır. Patronunuzun veya öğretmeninizin sizden istediğini tam anlamadan 'Tamam, tamam' diyerek odasından çıkarsınız. Sonra da "ne demişti? Hangi adresti? Ne kadar alacaktım?" gibi sorulara takılır kalırsınız. Anlaşılabilirliği düşük kitaplar da insan beynini yorar, kızdırır, çıldırtır!

4) Beyin gücünü zayıflatan veya israf eden bir davranış da beynin sahibinin bir amacının olmamasıdır. İçinizdeki dev 'Dile benden ne dilersen' derken ona 'Canım hiçbir şey istemiyor' derseniz deviniz sizin için ne düşünür? Muhtemelen sizin uğrunda bir şey yapılmaya değmez bir budala olduğunuzu düşünecektir. İçinizdeki devi kızdırmayın, birlikte bir hayli vakit geçireceksiniz!

Bir şeyi kesin olarak elde etmek isteseydiniz onu nasıl isterdiniz? Ona ihtiyacınız yokmuş gibi mi davranırdınız, kısık bir sesle mi isterdiniz, istediğiniz kişiye 'Komşu komşunun külüne muhtaçtır.' atasözünü mü hatırlatırdınız, ona bir menfaat mi vaâd ederdiniz, yoksa 'cebren ve hile ile' mi almak isterdiniz? Anthony Robbins, 'Sınırsız Güç' adlı kitabında diğer insanlardan kesin ve profesyonelce istemenin 5 adımlık bir tekniğini veriyor. Pratikte birçok kişi tarafından kullanılmasına şahit olduğum bu tekniğin beş adımı şöyledir:

1) Ne istediğinizi bilin.
2) Size yardım edebilecek kişilerden isteyin.
3) İstediğiniz kimse için bir fayda yaratın.
4) Kararlı, benzeşimli inançla isteyin.
5) İstediğinizi elde edinceye kadar isteyin.

Bu formül başkalarından istemek için idealdir. Biz ise kendimizden neyi, nasıl istememiz gerektiğiyle ilgileniyoruz. İçimizdeki devi tam ve doğru çalıştırmanın çeşitli yollan

vardır. Temel strateji kendimizden doğru şeyi, doğru zamanda, doğru şekilde istemeyi bilmektir. Beynimizi kendisinin çalışma kurallarına göre kullanmak zorundayız, içimizdeki devi ikna etmenin ve beynimizin bize istediklerimizi vermesini sağlamanın 6 adımlık bir formülünü burada açıklayacağız. Bu 6 adımlık formül kendinizle doğru iletişim kurmanız, kendinize iyi davranmanız ve kendinizden istediklerinizi elde etmeniz 'Çin tasarlanmıştır. Kararlı olmak mı isterdiniz, mutlu, sevecen olmak 011 > daima gülümsemek mi, ders çalışmayı istemek mi, hafızanızın Güçlü olmasını mı? ne isterseniz isteyin bu formüle göre kendinizle
71
konuşursanız istediğinizi elde edersiniz. Bu formül yukarıdaki 'başlıklarından isteme formülünün bir versiyonudur. Aralarındaki fark, 1_. formül başkalarından değil kendinizden bir şey istemeniz için hazırlanmıştır.
1) Kendinizden tam olarak ne istediğinizi kesinleştirin.
İçinizdeki deve 'Yiyecek bir şeyler getir' demeyin, 'Bana yarım ekmek arası bir döner getir' diyebilirsiniz! Kafanızın içinde beyninize hitaben konuşmalar yapın. Bu size komik gelebilir ama işe yarar. Beyninize 'Senden bu ay yapılacak matematik sınavına hazırlanmak için konsantre olmamda, çalışma isteği duymamda bana yardımcı olmanı isterim.' gibi bir üslupla konuşmanız yararlı olacaktır. Burada mesaj bilinç değil bilinçaltına gitmektedir. Aslında bunun kötü bir benzerini hep yapıyorsunuz. Sınavlardan önce kendi kendinize 'Bu sınavı mutlaka vermem lazım. Sınıfta kalırsam göçerim!' gibi konuşmalar yaparsınız. Bu konuşmaların muhatabı kim? Kime, neden bunları, anlatıyorsunuz?
Kesinleştirme ile kastedilen beyinden genel isteklerin mamasıdır. 'Sınavları geçmek istiyorum' beyni motive etmez ancak X yazarın X kitabını bir günde bitirmek istiyorum' derseniz beyniniz hemen işe koyulacaktır. Konsantre beyin gücünü kurşuna benzetmiştik. Biliyorsunuz 'kurşunlar adres aramazlar.' Hedefi kesin olarak bilmeden onu nasıl 12'den vurabilirsiniz ki?
2) Niçin istediğinizi belirleyin.
Motivasyonumuzun kaynağı niçinlerimizdir. Eğer bir işi yapmak için yeteri kadar sebebimiz varsa onu nasıl olsa yaparız. istediğiniz şeyi niçin istiyorsunuz? O size ne sağlayacak? Faydası ve önemi neler olabilir?
En iyi nedenlerin kendi bulduğunuz nedenler olduğunu unutmayalım. Pascal'ın deyimiyle 'Bir insanı en iyi kendi bulduğu nedenler ikna eder.' Bir şeyi yapma isteğiniz yoksa, bu şeyi yapmak için yeterli sayıda mantıki veya duygusal nedeniniz yok demektir. X yazarın X adlı kitabını okumak size

ne kazandıracak? Onun önemi ne ve en önemlisi niçin onu okumanız gerekiyor?
3) Kendinizden doğru zamanda bir şey isteyin.
Beyninizin bir konuya veya soruna kilitlendiği zamanlarda bu konuların dışında, onlarla ilgisiz şeyler istemeyin. Yorgun, mutsuz, uykusuz, sinirli anlarınızda kendinizden bir şey istemeyin. Beyninizden zıt şeyler istemeyin. Düğünde eğlenirken ölümü düşünmesini istemeyin.
4) Kendinize bir ödül verin.
En kritik noktalardan birisi de budur. Çünkü her insan davranışının altında pozitif bir amaç vardır. Yani eğer bir şey yapıyorsak bunu bir ihtiyacımızı gidermek için yapıyoruz. Fayda, kazanç ve menfaatin özelliği insanların bir ihtiyacını gidermesidir.
Burada beynimizdeki deha davranışlarının karşılığında bir ödül beklemektedir. Buna 'havuç teorisi' diyebiliriz. Tavşanlar istenen davranışı yapınca havuç verilir, yunuslara balık verilir. Kendinize ne gibi ödüller verebilirsiniz? Yapmaktan en çok hoşlandığınız şeyler sizlerin ödüller listenizdir. Bunlar, kendinize bir çikolata ısmarlamaktan, sinemaya gitmeye, atari oynamaktan, futbol seyretmeye kadar çeşitli yollar olabilir.
İçinizdeki dev sizden ne bekler? içinizdeki bir dev de olsa 'bir yudum ilgi, bir yudum sevgiye muhtaçtır. Siz de Mükremin abi gibi içinizdeki deve bayramda harçlık verebilir, arada bir halini hatırını sorabilir, ensesine bir tokat atabilirsiniz!
5) Kararlı ve doğru biçimde isteyin.
Kendinizden bir şey isterken kararlı bir tonda kendinizle konuşun. Birçok insan bunu zaten yapıyordur, ancak bilinçsiz olarak. Talebinizi söylerken sesiniz kararlı, kesin ve net olsun. Arada bir kendi kendinize söylediğiniz 'Yapacağım.' 'Bu sefer tamam.' 'Başaracaksın oğlum!' gibi ifadeler genellikle bu türden kararlı ve kesindirler. Kendini kararlı hissetmek için yumruğunuzu sıkabilir veya vücudunuzu kasabilirsiniz. Bedeniniz ve ruhunuz kararlılık içinde olmalı.
6) İstediğinizi elde edinceye kadar tekrar tekrar isteyin.
Kendi kendinize telkin verin. Sürekli istediğiniz konuyu aklınızda tutun. Eğer unutuyorsanız kendinize hatırlatacak şekilde sağa sola yazın. Kendinizden istediklerinizi bir süre yazın. Taleplerinizin takipçisi olun.
Bu kitaptaki diğer yöntemler gibi bu yöntemi de ömür boyu, her işte yapmamız gerekmeyecektir. Alışkanlık haline getirinceye kadar bu tekniği kullanın. Alışkanlık olduktan sonra göz kırpmanız, kalp atışınız gibi kendiliğinden ve düzenli olarak bilinçaltınız tarafından kullanılacaktır. Bu

otomobil veya bisiklet sürmeye benzer. İlk başta bir sürü kural öğrenirsiniz, kafanız karışır, uyulamak zor gelir. Arabayı hem çalıştmp, hem gaz, hem debriyaj, hem ön-ar-ka aynaların kontrolü, kemer bağlama v.s. İş ilk başta çok zor ve karmaşık gelir. Bir süre otomobil kullanan biri birçok şeyi üzerinde bilinçli bir şekilde düşünmeden yapar. Bu teknikler de tıpkı böyledir. Önce karışık ve zor görülür, ancak alışkanlık olup da 'otomatik pi-lot'a bağlanınca inanılmaz derecede kolay ve faydalı olurlar.
Bir diğer nokta yıllar geçtikçe sizin büyümeniz içinizdeki dev'in ise küçülmesidir. Genç insanlar ve kendini genç hissedenler genelde içlerinde bir dev olduğuna inanmak isterler. Oysa yıllar geçip de 'hayatın çemberlerinden' geçmeye başlayınca bu düşüncede iki yönde değişiklik olabilmektedir. Bazı kişiler içindeki devi bırakarak 'içindeki çocuğu' bulmaya, onu güçlendirmeye, canlandırmaya çalışır. Kendi olgunluğunda çocukluğunu arar. Bazıları ise sürekli içindeki devi kullanarak basanlar gerçekleştirir. Bu gruptakiler içlerindeki devlerden başka, başka insanların içindeki devi de 'maaşa bağlarlar'. Hakkında yazılan kitaplar Cengizhan'm en büyük dehasının, diğer dehaları bulması ve onlardan uygun bir biçimde yararlanması olduğunu söylerler. Başarılı olmak için 'içinizdeki dev' ile, mutlu olmak için ise 'içinizdeki çocuk' ile uyumlu, sağlıklı ve dengeli ilişkiler kurmanız gerektiği söylenebilir. İçinizdeki devin ellerinden, içinizdeki çocuğun gözlerinden öpülür!
MORALİN GÜCÜ
"Öğrenmeye Uygun Psikolojik Durum Nasıl Oluşturulabilir?"

BEYNİ ÖĞRENMEYE HAZIRLAMAK
En fazla ileriye giden ok en çok geriye çekilmiş yaydan çıkar.
Çin atasözü
Futbolda oyuncu değişikliği yapılacağı nasıl anlaşılır? Maç seyredenler bilir. Bir oyuncu sahanın kenarında ısınma hereketleri' yapmaya başlarsa oyuncu değişikliği yapılacağı düşünülür. TV ve Radyo spikerleri de programlan başlamadan önce çene ve yüzlerini acayip şekillerde oynatarak bir tür konuşma jimnastiği yaparlar. Atlar yarıştan, mankenler yürüyüşten önce antrenman yaparlar. Boksörler maçlara, pazarlamacılar satış görüşmelerine başlamadan önce hazırlık-ısınma antrenman yaparlar. Yazarlar bir şey yazmadan önce zihinsel hazırlık yaparlar. Reklam yazarları ve senaristler yaratıcılık isteyen ürünlerini ortaya koymadan önce zihinsel antrenman yaparlar. Nedir antrenman? Bir işi iyi yapmak için o işi yapacak kişiyi hazırlamaktır. İki türlü spor vardır:

Düşünce sporu ve beden sporu. Spor gibi, sporda 'başarıya hazırlık' demek olan antrenman da iki türlüdür.
1) Fiziksel antrenman. Amaç bedeni yapacağı işe hazırlamaktır.
2) Zihinsel antrenman. Amaç beyni yapacağı işe hazırlamaktır.
Kitabın bu kısmında beynin öğrenme davranışını en iyi şekilde yapabilmesi için onu nasıl hazırlamanız gerektiğini öğreneceksiniz. Öğrenme bir düşünme sporudur ve her spor hazırlık ister. Bu bölümde beyninizi öğrenmeye hazırlamak için ne gibi 'ısınma hareketleri' yapabileceğinizi konuşacağız. Tekrar en fazla ileriye giden okun en 'azla geriye çekilmiş yaydan çıkabileceğini hatırlatıyoruz. Bu sözün anlamı en fazla hazırlıklı olanın en çok başarıya ulaşabileceğidir. Ba Şanda şansın ve tesadüflerin yeri çok azdır. Anthony Robbins 'Şans hazırlıklı olarak bir fırsatta karşılaşmaktır' der. Sizce de şansınıza biraz yardımcı olmanız gerekmiyor mu?
S5
Siz hiç termosifonlu şofbende, şofbeni açar açmaz duş almayı' denediniz mi? Deneyenler bilir. Suyun ısınmasını beklemeden suyu açar, altına girerseniz 'soğuk duş etkisi' yaşarsınız. Beyniniz de hangi konuyu, niçin okuması gerektiğini anlamadan okursa sınav anında size 'soğuk duş etkisi' yaşatır.
Beynimizi öğrenmeye nasıl hazırlayabiliriz?
Bir insanın kendini öğrenmeye hazırlamasının iki yolu vardır. Birinci yol fiziksel hazırlık, ikincisi zihinsel hazırlık. Tam bir hazırlık; hem fizyolojik (bedensel) hem de zihinsel (ruhsal) hazırlık içinde olmayı gerektirir. Şimdi bu iki tür hazırlığı daha yakından inceleyelim.
1) ÖĞRENMEYE FİZYOLOJİK (BEDENSEL) HAZIRLIK.
Burada amaç bedeni öğrenmeye hazır hale getirmektir. Bir kişinin en yüksek potansiyel gücüne ulaşabilmesi ve becerikli duruma gelebilmesi için ruh ve beden hazır olmalıdır. Bunlar karşılıklı etkileşim içindedir. Ruh, düşünce gücü ve vücut kimyası ile bedeni kontrol eder. Bedenimizi bizi destekleyecek, güçlendirecek hale getirmenin yolu nedir? Bedendeki enerjiyi açığa çıkarmanın birçok yolu vardır. Burada birkaçını inceleyelim.
A) Ana beden duruşu.
Her vücut hareketlerin (pozisyonunun) ruhsal bir karşılığı vardır. Bedeninizi nasıl kullanırsanız beyniniz ona göre duygusal cevaplar oluşturacaktır. Örneğin şu anda sırtınız (omurganız) baston gibi eğilmiş, nefes almanızı güçleştirecek şekilde göğüs kafesiniz sıkışmış, omuzlarınız çökmüş durumda iseniz beyin için bu duruşun anlamı yorgunluk ve bitkinliktir. Beyin bu mesajı alınca sizin uykunuzu getirecek, sizi dinlenmeye yöneltecek salgılar salmaya

başlar. Oysa hemen şimdi (HAYDİ UYGULAYIN!) sırtınızı dikleştirebilir, omurganızı dik tutabilir, omuzlarınızı yukarı kaldırabilir, başırıızı yukarı (gözünüzü de!) çevirebilir, beş tane derin nefes alarak 'kendinize gelebilirsiniz. Neden hemen duygularınız değişti? Neden birkaç hareketten sonra kendinizi biraz daha canlı ve dinamik hissettiniz? Cevabı basit. Bedeninizi pozitif enerji duruşuna getirdiniz.

Eğer öğrenmek için masaya oturmuşsanız ilk iş olarak yukarıda

yaptırınız 'pozitif enerji getiren duruş biçimine göre oturun. Bunu bir alışkanlık haline getirin. İyi bir sonuç için ilk şart iyi bir başlangıç yapmaktır.

B) Beslenme biçimi

Klasik bir ifade olacak ama, aç karnına ders çalışmayın!.. Bir şey öğrenirken aklınızın konuya odaklanabilmesi için beyninizde 'iç gürültü' olmaması gerekir. Eğer aç, susuz, kaşırıtılı bir durumdaysanız beyniniz doğal olarak konuya odaklanamayacaktır veya odaklansa da bir süre sonra dikkat bölünecektir.

Yemekten hemen sonra bir şeyler öğrenmeye çalışmak da yararsızdır. Çünkü beynin yakıtını taşıyan kan ağırlıklı olarak mide bölgesine (sindirim sistemi) tahsis edilir. Yemekten sonra en az 45 dk. beklenmelidir.

Ne kadar yediğiniz kadar ne yediğiniz de öğrenme veriminizi etkiler. Eğer siz aç karnına patates cipsi ile keççabı yemiş, üzerine de kola içmişseniz bir süre sonra midenizde 'sindirim savaşlarının başlaması kaçınılmaz olacaktır. Midenizdeki rahatsızlık psikolojik durumunuzu ve dikkatinizin yönünü etkileyecektir.

Yediklerimiz gibi içtiklerimiz de öğrenmemizin kalitesini etkiler. Eğer dikkatinizi toplayamıyorsanız veya uykunuz geliyorsa bir bardak çay-neskafe-kahve sorununuzu çözecektir. Sizlere önerimiz vücudunuzu çay gibi 'tıkayıcı' maddelerle değil de portakal suyu gibi pozitif enerji veren içeceklerle beslemenizdir. Ekonomik nedenler veya alışkanlıklardan dolayı çay daha çok içilse de marketlerde satılan Tang' adlı içecek de hem C vitamini deposu hem de ekonomik. Önerilir!

Beslenme ile ilgili olarak sizlere genel önerilerimiz şunlar: Çok değil çeşitli yiyin. 'Çok yaşamak istiyorsanız daha az yiyin.' Bolca sebze ve meyve yiyin.

C) Genel-özel sağlık durumu

Öğrenme verimini etkileyen temel unsurlardan birisi de sağlıktır. 02 sağlığı her okuyucunun bir süre sonra ilgi duyduğu bir alan olur. Göz sağlığınızı korumak için mümkün olduğunca güneş 'Sığında okuyun. Bir diğer yol ışığın direkt göze değil sayfaya çarpısını sağlamaktır.

Sağlık ile ilgili iki yaygın kural vardır. Birincisi 'Sağlığımızı kendimizi en sağlıklı sandığımız anlarda kaybederiz' şeklindedir. İkincisi ise 'İnsanlar önce para kazanmak için sağlığını harcar, sonra da sağlığını geri kazanmak için parasını harcar' kuralıdır.
Sağlık durumunuzu öğrenmenizi engelleyecek şekilde değiştirecek davranışlardan uzak durun. Bu terli halde soğuk su içmek veya ders çalışmadan önce 'çıktığınız hatuna' telefon ederek uzun bir konuşma yapmak olabilir. Birincisi fiziksel sağlık için, ikincisi ise ruhsal durumun öğrenmeye sağlıklı bir şekilde konsantre olmak açısından sakıncalıdır. Unutmayın; sadece beden sağlığınızı değil ruh sağlığınızı da korumak sizin sorumluluğunuzda. Beden sağlığınızı kazaklarınız korur. Ruh sağlığınızı korumak için önlemleriniz neler?
D) Yüz ifadesi
Eskiler 'Eğer cesur olmak istiyorsan cesaretliymiş gibi davran' der. Gerçekten de çoğu kez neşeli olmadığımız halde 'neşeliymiş gibi' güldüğümüz zaman neşemizin geldiğini biliriz. Bunun anlamı; bedenin zihinden etkilenmesi gibi zihin de bedenden etkilenir. Omurganızı dik tutmanın ruhsal durumunuzu hemen değiştirebildiğini biliyoruz. Her beden hareketinin ruhsal durum üzerinde bir etkisi vardır. Yüzlerin gülümsemesinin de ruh için anlamı mutluluktur. Mutlu olmasanız da aynaya bakarak 'sırıtırsanız' hemen gülmeye ve küçük de olsa bir mutluluk hissi yaşamaya başlarsınız. O halde öğrenmeye başlamadan önce ruhsal durumumuz ne olursa olsun birkaç saniye gülümsemeliyiz. Seminerlerimize katılan bir kişi -Tarkan'ın şarkısından hareketle bir şeyi okumadan önce o konunun ana fikrine hitaben 'Yakalarsam... mucuk., mucuk' diye öpücük yolladığını, bu yolla çok eğlenceli bir şekilde öğrenmeye başladığını anlatıyordu.
Siz de bir şey öğrenirken pozitif bir enerjiyle başlamak için gülümsemek zorundasınız. Hemen şimdi (HEMEN YAPIN!) kendinize gülümsemeli başlangıç için beş yol bulun. Bu yollardan birini kullanınca okumaya başlamadan önce kendinizi güldürebilirsiniz. Hiçbir yol bulamazsanız gidip aynaya 'sırıtın!'

E) Hareket edin.
Koşmanın okuma hızını artırdığını biliyor musunuz! İnanmıyorsanız deneyin! Gerçekten de kitap okurken belirli bir pozisyonda uzun süre durduğumuz için kaslar gerilir ve kan dolaşımı zorlaşır, yavaşlar. Bu da beyne az kan gitmesi, beynin yakıtsız kalması demektir. Bunun sonucu da verimsiz bir öğrenme, düşünme veya konuşma olabilir. Hemen şimdi bir süre okumayı bırakın ve kısa bir jimnastik yapın.

Ayaklarınızla yere "S' çizmeye, başırıızla havaya "8" çizmeye, kollarınızla bir leylek gibi uçmaya çalışın. Atlayın, hoplayın, zıplayın, hem eğlenin, hem de biraz bedeninizi hareket ettirin.
Yapıları bazı araştırmalar insan beyninin ayaktayken, oturmadaki durumuna göre % 10 ile % 15 daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymuştur. Bu tesadüf değildir. Koşarken tüm vücudunuz ısınır, yüzünüz ve kulaklarınız kızarır. Neden bunlar oluyor? Çünkü koşarken kalp kanı daha çok ve hızlı bir şekilde pompalar. Kan hızla vücutta dolaşır. Tabii ki sık sık beyne uğrar! Kan dolaşımının hızlı olması vücudun ısınmasını sağlar, kan beyni istila edince de yüz ve kulaklar kızarır. O halde bir şeyi ayakta öğrenmek daha iyidir denilebilir.
Hareket ederek öğrenmek okumayı güçleştirebilir ancak grup çalışmaları yapılırken birisinden dinleyerek yürümek öğrenmek için doğru bir davranış olacaktır.
Bir zamanlar Tevfik Fikret 'Uğraş, didin, düşün, ara, bul, koş, atıl, bağır, durma zamanı geçti, çalışmak zamanıdır' diyordu. Siz de hareket etmeyi bir davranış biçimi olarak kabul edin. Zihniniz çalışırken bedeniniz boş durmasın. Bedeniniz çalışırken zaten zihniniz boş durmaz.
F) Gerginlikten kurtulun.
Öğrenmeye başlamadan önce ve öğrenme devam ederken bedende beyinde bir gerginlik oluşacaktır. Buna öğrenme stresi de diyebiliriz. İnsan iki türlü gerilim yaşayabilir. Öğrenme anında da bu gerilimlerle karşılaşmaz.
1) Fizyolojik gerginlik /Bedende hissedilir.
2) Zihinsel gerginlik /Beyinde hissedilir.
Bedende yaşanan gerilimin bir nedeni bedeni okumak için uzun süre hareketsiz tutmaktır. Bedende yaşanan gerilimler üç bölgede yoğun olarak yaşanır. Bunlardan birincisi omuzlar bölgesidir. Sırtımızda, iki omzumuzun birleştiği noktada uzun süre hareketsiz kalmanın yarattığı bir gerilim vardır. Bunu şu anda da hissedebilirsiniz. Özellikle masanın üzerine aşırı eğilerek okuyan kişilerde bu gerginlik daha yoğundur. Bu gerilimi dağıtmanın yolu gerginliğe yol açan şey olan monotonluğun tersini yapmaktır; Yani biraz hareket etmek!
Dinlenmenin ana kuralı şudur: Sizi yoran davranışın tersini yaparak dinlenebilirsiniz. Sizi yoran hareketsizlikse hareket edin, aşırı hareket sizi yorduysa hareketsiz durun. Uzun süre ciddi ve ağır konular okuduğunuzu ve beyninizin yorulduğunu düşünüyorsanız bu duruma ters olan iki şey yapabilirsiniz. Birincisi oturarak bir sahil veya ormanda dolaşmanızı sağlayan 'naturel' bir hayal kurabilirsiniz, ikinci yol ise 'beyin boşaltma'nın en iyi yoludur; oturun ve Kemal Su-nal filmi seyredin!

Beyinde öğrenme esnasında gerginlik oluşan ikinci bölge boyun ve ensedir. Öğrenme kalitesi açısından bu gerilim hayati önemlidir. Çünkü boyun okuma esnasında uzun süre sabit bir pozisyonda kaldığı için beyne kan taşıyan damarlar gerilir ve daralır. Beyne az kan gitmesinin de 'uyan işareti' baş ağrısıdır. Eğer kitap okurken başırıız ağrıyorsa büyük olasılıkla beyniniz size 'Hey dostum! Bana yeterince oksijen gelmiyor' demek istiyordur. Hemen yerinizden kalkın, pencereyi açarak içeriyi havalandırın, boynunuzu ve vücudunuzu zorlamadan, ağır ağır egzersizlerle 'yumuşatın'. Bedeninizi rahatlatın, gevşetin.
Üçüncü gerilim bölgesi başımızdaki kas bölgeleridir. Bunlar alın, kulakların arkası ve şakaklardan geçer. En çok gerilim şakaklarda oluşur. Özellikle anlaşılması zor konularda ve okuma dünyasına yeni girmiş çaylaklarda bu gerilim daha çok görülür. Uygun olmayan ışıkta okuma veya göze uygun olmayan bir gözlükle okuma da şakak kaslarında (kulak üstü bölge) gerilime ve baş ağrısına sebep olur. Şakak kaslarını fazla zorlamadan, parmak uçlarıyla yapıları masaj ve bir süre gözler kapalı dinlenme gerilimi dağıtacaktır.

Öğrenme anında yaşanan fizyolojik kökenli stresler ana hatlarıyla bunlardır, sadece fizyolojik (bedende doğan) stres yaşanmaz. Bir de zihinsel (ruhsal) stres yaşanır. Zihinsel stresin nedeni monotonluk ve odaklanmadır. Beyin daldan dala konmayı ve her şey hakkında bir şeyler düşünmeyi sever. Oysa öğrenme anında beyin bir tek konuya odaklanmıştır. Tekdüze, monoton, renksiz ve cansız bir konu veya üslup beynin daha çok sıkılmasını sağlayacaktır. Eğer konuya ilgi duyuluyorsa stres yaşanması zordur. Stresi yapmak istediklerimizi değil yapmamız gerekenleri yaparken yaşarız. Zihinsel stresle başa çıkmanın iki yolu vardır. Birincisi ilgi alanınızı genişletmek, ikincisi oluşan gerginlikten kurtulmayı öğrenmek.
Öğrenme anında beynimizde oluşan gerilimi nasıl dağıtabiliriz? Ondan nasıl kurtulabiliriz? Bunun yolu dinlenmenin anayasasını uygulamaktır. Eğer beyin monotonluktan yorulduysa çeşitlilikle, farklı bir şeyler yapmakla eğlenir ve dinlenir. En fazla çeşitlilik nerede bulunur? Bunun bir yolu televizyonlar olsa da bu çok kötü bir öneridir. Televizyon, öğrenen adamın afyonudur. TV'den uzak durun! Benim bildiğim beyni dinlendirmenin en iyi yolu hayal kurmaktır. Eğer okumaktan beyniniz sıkılmışsa hemen yatağınıza veya koltuğunuza uzanın. Çalışma masası kesinlikle uygun değildir. Kendinizi sizi en çok dinlendirecek yerde yaşıyormuş gibi hayal edin. Bu bir orman gezisi, köy gezisi

veya deniz sahili olabilir. Mümkün olduğunca doğa ile ilgili hayaller seçin.
Ormanda gezinti yapmak istediğinizi varsayalım. İlk iş olarak kendinizi ormanlık bir bölgede yürüyor olarak canlandırın. İkinci olarak hayalinizdeki ormanda yürüyen görüntünüzün içine girin. Ormanda yüzüşünüzü tepeden veya yandan kamerayla çeker gibi izlemeyin. Hayalinizdeki sizin yüzünü veya ensesini, saçını görememeniz gerekir. Kısacası şu anki bedeninizden zihinsel olarak çıkarak hayalinizdeki sizin 'Çine girin. Onun gözüyle görmeye, onun kulaklarıyla duymaya, tıpkı onun Gibi hissetmeye çalışın. Bunu yapmak size zor mu geliyor? Oysa bunu hep yapıyorsunuz. Bazen siz de 'dalgın' bir arkadaşırıızı veya sır arkadaşırıızı 'dalmışken' çağırmışsınızdır. Neden sizi duymadı? Neden ikinci kez daha yüksek bir sesle çağırınca sizi duydu? Eğer bir insan yakınındayken bir şeyi duymuyorsa hayalinde çok canlı bir görüntü var ve kendisi o görüntünün içine girmiş demektir. Bir şeyi 'derin düşünürken' yoldaki direklere ya da arabalara çarpan kişileri bilirsiniz. Bu tür kişiler fiziksel olarak orada olsalar da ruhsal olarak hayallerindeki görüntülerinin içindedir. Dalgınlığından önündeki elektrik direğine çarpan bir kişi çocukluğunuzdaki bir anısını ya da gideceği yerde yapacağı konuşmayı düşünüyor olabilir. Siz de tam olarak hayalinizdeki görüntünüzün içine girerek onun kadar dinlenebilirsiniz.
Şimdi hayalinizdeki görüntünüzün içinde ormanı dolaşmaya başlayın. Onu bol bol yürütün, nasıl olsa siz yorulmazsınız! Şimdi içinde yürüdüğünüz ormandaki ağaçların gövdesini, dallarını, yapraklarını, çevredeki kuşları ve ormanın içinden geçen ırmağı canlandırın. Bütün bunları başarıyla yapabilmeniz için gözlerinizi kapamanız gerekebilir. Burada yaptığınız şey kafa sinemanızda' bir film seyretmek. Zaten bunu hep yapıyorsunuz! Şimdi de sesleri duymaya çalışın, rüzgarın uğultusunu, suların şırıltısını, kuşların cıvıltılarını işitin. Ormandaki sesi, tabiatın armonisini dinleyin. İstiyorsanız gök gürletin, yağmur yağdırın, ıslanın, kaçarak ağaçlara sığının. Yağmur, kar, dolu, güneş gibi enstrümanları (aletleri) kullanarak tabiata 'talk show' yaptırın. Görüntüler ve seslerden sonra biraz da hislere odaklanın. Yağmurun ormanda uyandırdığı toprak kokusunu alınca neler hissediyorsunuz? Ormanda gezmek nasıl bir duygu? Yağmur altında sırılsıklam olduğunuzda neler hissediyorsunuz? Ormanda tek başırıa dolaşmak sizde ne gibi duygular uyandırıyor? Tekrar gelmek istiyor musunuz? Eğer iyi bir yönetmenseniz ve yaptığınız zihinsel seyahati sevmişseniz mutlaka bu ormana tekrar gitmek isteyeceksiniz.- Ne zaman sıkılırsanız ormanınıza gidebilirsiniz artık.

Gerçekten de beyin gücünü en fazla zayıflatan şey tedüz? Lik monotonluk bayağılıktır. Beyin çeşitli, farklı, orijinal, özel, renkli işler yapmak ister. Yeni şeyler denemek ister. Beynin öğrenme anında yaşadığı sıkılma duygusunu yenmenin bir yolu da renkli kalemler kullanmaktır. Kitabın altını çizerken ya da notlarınız alırken 4-5 değişik renkte kalem kullanabilirsiniz. Bunun bir yolu da renkli kağıtlar üzerine not almaktır. 'Asil ruhlular' masalarının üzerinde taze bir gül veya çiçek ile kendilerine saygıların1 ve beyinlerine hayranlık duygularını iletebilirler.

Beynin kas sistemiyle çalışmadığı için fiziksel olarak yorulmadığını ancak zihinsel olarak sıkıldığını biliyoruz. Beyin yorulmaz sıkılır. Zihin yorgunluğu denilen şey çok çalışmanın değil hep aynı konu üzerinde çalışmanın sonucudur. O halde mümkün olduğunca farklı kitapları gene mümkün olduğu ölçüde karışık dönüşümlü olarak okumanız uygun olacaktır. Beynimizi monotonluğun getirdiği zayıflamadan korumanın bir yolu da sık sık aralar vermektir. Zaten ideal ara 20 ile 45 dakika ders + 5 dakika tekrar + 10 dakika dinleme şeklindedir.

Kısaca özetlemek gerekirse ya uzun süre tek bir konu ile ilgilenerek beyninizin 'canını sıkmayın' ya da beyninizi zayıflattıysanız hayal kurarak onu tekrar 'şarj' edin.

G) Doğru nefes almayı öğrenin

Yaygın düşüncelere göre insanoğlu beyninin % 2-3'ünü kullanabiliyor. Peki ya ciğerlerimizin % kaçını kullanıyoruz? Ciğerlerimizin de sadece % 25'ini kullanıyoruz. Başka bir deyimle sahip olduğumuz bütünün 'çeyreğini' kullanıyoruz. Niye böyle yapıyoruz?

Nefes almanın öğrenme açısından iki hayati önemi vardır.

1) Nefes ile vücuda alınan oksijen glikoz ile reaksiyona girerek beynin öğrenirken kullandığı enerjinin meydana çıkmasını sağlar.

2) Nefesin alınması beyne taze oksijen getirir. Nefesin faydası burada kalmaz. Nefesimizi verirken 'derin bir offf çekerek' stresimizi de dışarı atarız.

O halde beynin çalışması ve öğrenme gerginliğinden kurtulmanın yolu nefes almaktan geçiyor. Peki doğru nefes nasıl alınabilir? Öncelikle nefesinizi mümkün olduğunca burundan almanız gerekir. Nefesle gergin-i Werden kurtulmanın yolu derin nefes almaktır. Derin nefes alırken dikkat edilecek noktalar neler?

* Nefesinizi burundan alın.

Nefesi alırken havadan aldığınız oksijenin ağız-boğaz-soluk borusun-n ciğerlerinize girişini ve oradan tüm vücudunuza enerji olarak yayılışını Yetmeye çalışın.

Nefesinizi her zaman alma sürenizden daha uzun süre içinizde tutun. ece oksijenin kana karışmasını sağlamış olursunuz.
* Nefesinizi verirken kendinizi zorlamayın. Bırakın kendiliğinden nefesiniz çıksın.
* Derin nefesi 6-7'den fazla alırsanız oksijen fazlalığından baş dönmesi yaşayabilirsiniz. Yorgunluğu veya iç gerginliği atmak için genellikle beş derin nefes yeterlidir.
Doğru nefes almanın bir yolu da 2+4+2 kuralıdır. Bu kurala göre eğer iki saniyede bir nefes alınıyorsa, 4 saniye içeride tutulmalı, iki saniyede dışarı verilmelidir. Yoga eğitmenlerinin 'tam nefes' dediği bir yönteme göre; önce burun deliklerinden biri kapatılır, açık olan burun deliğinden derin bir nefes alınır, sonra açık olan ve nefes alınan burun deliği parmakla kapatılarak diğer kapalı olan açılarak havanın bu -alınırken kapalı olan- burun deliğinden çıkması sağlanır.
Aldığınız derin nefesinizi verirken hayali olarak içinizdeki tüm sıkıntıları ve gerginlikleri de nefesinize yükleyerek dışarı atın. Gerçekte de nefes vücuttaki gerginliği dışarı atar. Siz böyle düşünerek işin daha hızlı ve doğru yapılmasını sağlamış olacaksınız. En yararlı nefes diyafram bölgesini (kemerinizin 5-6 cm yukarısındaki bölge) şişiren nefestir. Uykudan yeni uyarımış bir insan veya bebekler diyafram solunumu yapar, oysa insan stres anında sık ve yüzeysel nefes alır. Sınav heyecanı yaşadığınız durumlarda açıkladığımız derin nefes alma biçimlerini kullanarak bedeninizi rahatlatabilirsiniz.
Stres ve gerginlik anında yapılacak en iyi uygulamalardan birisi de kulak içi ve arkasını, enseyi de içine alacak şekilde yüzümüzü soğuk suyla yıkamaktır. Bazı kişiler ayaklarını da yıkayarak suyun soğukluğunun ve elektriği almasının yarattığı 'dış uyarılma' duygusunu yaşarlar. İlginç olan noktalardan birisi de ormanda akan küçük derelerin şırıltısının insan ruhu için en dinlendirici-sakinleştirici kabul edilmesidir.
2) ÖĞRENMEYE PSİKOLOJİK (ZİHİNSEL) HAZIRLIK
Beden gibi beynin de öğrenmeye hazır hale getirilmesi gerekir, insan beyni bazen doğal olarak öğrenmeye hazırdır. Örneğin sabah erkenden 'aç beyninize' bir şeyler öğrenirseniz uzun süre aklınızda kalacaktır. İlgi ve sevgi duyduğunuz konulan öğrenirken zihinsel olarak hazırsınız demektir. Zihinsel-psikolojik hazırlığın amacı beyni 'bilgi alıcı' bir pozisyona sokmaktır. Bu futbolcuların penaltıya, tenisçilerin servis atmaya hazırlanması gibi bir şeydir. Zihinsel-psikolojik hazırlığın iki kritik unsuru vardır. Hazırlıktan amaç bu iki noktayı gerçekleştirebilmektir.

1) Motivasyon oluşturmak. Amaç öğrenme isteği yaratmaktır.
2) Konsantrasyon oluşturmak. Amaç konuya tam odaklanabilmek, sadece onunla ilgilenmektir.
Başarılı öğrenmenin psikolojik temeli öğrenilecek konuya karşı istek ve ilgi duymaktır. İstek ve ilgi konsantrasyonu genellikle beraberinde getirecektir. Tam öğrenme adayları bir konuyu öğrenmek için 'öğrenme ilhamının' gelmesini bekleyemezler. Onların görevi yapmaları gerekeni yapmaktır, isteseler de istemeseler de.
Hayatta her zaman 'yapmak istediklerinizi' yaparak yaşayamayız. Hayatın önemli bir kısmı da ödev-görev ve sorumluluklarımızdan, yani 'yapmamız gerekenler'den oluşur. Yapmamız gerekenleri de 'yapılması gerektiği gibi' yapabilirsek basan kaçınılmazdır. Bu bir iç disiplin (irade) sorunudur. Öğrenmek istediklerimize yönelik doğal bir konsantrasyonumuz vardır. Oysa öğrenmek istemediğimiz halde bilmemiz gereken konulara karşı konsantrasyon problemi yaşarız. Böyle durumlarda beynimiz okuduğumuz konu hariç her şeyle ilgilenir. Beynin zihinsel-psikolojik olarak öğrenmeye hazır hale gelebilmesi için neleri bilmesi gerekir?
Beynimizin bir konuda 'öğrenmeye açık' pozisyona gelmesi için ona aşağıdaki soruların cevabını bilinçli olarak vermeliyiz.
1) Tam olarak ne öğrenilecek?
2) Bu öğrenmedeki amaç nedir?
3) Bu konunun ilginç yanı neresi? 4J Bu konu neden önemli?
5) Bu konu en iyi nasıl öğrenilebilir?
6) Nereden başlamalı?
87
Okumak veya ders çalışmak için kitabı elinize aldığınızda neler hissediyorsunuz? Belki canınız sıkılıyor, beyninizi hayaller istila ediyordur. Elbette sizler de bir kitabı açtığınızda içinizin heyecan ve öğrenme isteğiyle dolu olmasını istersiniz. Zaten başka şansınız da yok! Günümüz dünyasında yaşayan bir kişi için öğrenme bir seçim değil, zorunluluktur. Bu zorunluluk her yaşta geçerlidir ve medeni olmanın bedelidir. İsterseniz hiçbir şey bilmeyerek bir Afrika yerlisi gibi yaşayabilirsiniz ancak Türkiye maalesef böyle bir seçim için uygun bir yer değildir. O halde öğrenme kaçınılmaz ise bir an önce öğrenmeden zevk almayı öğrenmemiz gerekir.
Her konuyu eğlenerek öğrenmek mümkün müdür? Elbette. Her ne kadar siz sevmeseniz de matematiği seven milyonlarca insan var. Siz sevmeseniz de tarih dersini veya coğrafyayı ilgiyle dinleyen milyonlarca insan var. O halde sevimlilik veya sevilmezlik derslerin 'doğasında' yoktur. Onlara bu anlamlan biz yükleriz. Eğer bir matematik profesörü gözüyle matematiğe baksaydınız siz de matematiği çok severdiniz. Aslında bütün

dersleri sevmeniz de gerekmez. Sizler yapmanız gerekeni yapın. Sevmediğiniz dersler sizin hayat amaçlarınıza ulaşmanızı engelliyorsa yapmanız gereken şey o engeli aşmaktır. Bir engelden kurtulmanın en iyi yolu onu aşmaktır. Sevmediğiniz dersleri yüz metre engelli yansına benzetin. Önünüze çıkan engellerle boğuşmanın hiçbir anlamı yok, onlardan kurtulmanın tek yolu üzerlerinden atlayıp geçmektir. Bu bölümde herkesin kullanabileceği 6 adımlık bir öğrenmeye psikolojik hazırlık kılavuzu ortaya koyacağız. Bu yöntemi her yaştan insan, her türlü okuma için kullanabilir. Burada açıklanacak 6 adımı bir süre bilinçli olarak, kendinizi zorlayarak uygulayınız. Bir süre sonra bu işlemler beyninizde 'otomatik pilot'a bağlanacak ve beyniniz bu işlemi kendiliğinden yapacaktır. Öğrenme ile ilgili konsantrasyon ve motivasyon problemlerini büyük ölçüde çözen, beyninizi öğrenmeye hazırlayan bu altı adımı mutlaka ve mutlaka bir süre uygulayın. Bu süre kişinin öğrenme kabiliyetine göre bir hafta bir ay veya üç ay olabilir. Eğer yaptığınız 10 ile 30 arasındaki 'ciddi öğrenmede' bu yöntemi kullanırsanız o sizin için bir beceri olacaktır. Ciddi öğrenme ile gazete ve dergi haberlerinin dışındaki konulan kastediyoruz. Şimdi beyninizi öğrenmeye psikolojik olarak 'hazır ve uygun' hale getirecek 6 adımlık tekniğe bir bakalım.

1) Konuyu tam olarak kesinleştiriri.

Beyniniz tam olarak neyi öğrenecek? Nereye kadar öğrenecek? Ne kadar sürede öğrenecek? Tüm bunlar beyniniz için çok önemlidir. Beyin bu bilgilerle öğrenilecek konunun 'kimlik tespitini' yapar. Polisin suçluyu yakalayabilmesi için suçluya ait bazı bilgilere (eşkale) sahip olması gerekir. Beyninde istediğinizi bulabilmesi için 'neyi araması gerektiğini' anlaması gerekir. Kuralımızı biliyorsunuz; aradığını bilmeyen bulduğunu da anlamaz.

Bu aşamada neyi, nereye kadar, ne kadar zamanda bitirmeniz gerektiğini tespit etmelisiniz. Nereye kadar yeri, ne kadar sürede okunacağını bilmek de beynin çok hoşuna gider. Çünkü böylece enerjisini doğru ayarlayabilecektir. Siz hiç kaç metre koşacağınızı bilmediğiniz bir yanşa katıldınız mı? 100 metre mi, yoksa 5000 metre mi koşmanız gerektiğini bilmediğiniz bir yarışta kondüsyonunuzu nasıl düzenlerdiniz? Tabii ki kolay kolay düzenleyemezdiniz.

Birinci adımda pratik olarak yapmanız gereken şudur: Öğrenmeniz gereken konuyu açın. Başırıı-sonunu, konunun ne hakkında olduğunu, üst ve alt başlıkları, ne kadar sürede bitirebileceğinizi inceleyin. Sonra da konu ve süre sınırlarını belirleyin. Süreyi belirlemenin en önemli faydası performansınızı ölçülebilir hale getirmesidir. Eğer tespit ettiğiniz sürede bitirememişseniz amacınızla bağdaşmayan

şeyler yapmışsınız demektir. Ne kadar sürede bitirebileceğinizi tam olarak anlamanın yolu dakika tutarak birkaç sayfa okumaktır. Bir sayfayı ortalama kaç dakikada okuduğunuzu bulduktan sonra tahmini bitirme sürenizi hesaplayabilirsiniz. Unutmayın beyni öğrenmeye hazırlamanın temeli; beynin bilmek istediklerini tam, "et ve kesin olarak ona vermektir. Siz beyninizin sizden istediklerini ona vermeye çalışın, o istediğinizi size fazlasıyla verecektir.
2) Okuma amacınızı belirleyin.
Her insan davranışı bir amaç için vardır. İnsan bir şeyi yapıyorsa onunla bir ihtiyacını giderecek faydaya ulaşmaya çalışıyor demektir.
Srenme de bir amaç değil araçtır. Bir öğrenci için tarih, Türkçe,
aternatik bilmek amaç değil, sınavları geçmek için araçtır. Gerçekn de o şiirlerine hayran olduğunuz şairler, romanlarını okuduğunuz, filmlerini seyrettiğiniz, TV'de programları izlediğiniz insanlar bu düzeye 'temel eğitimi' almaları sayesinde gelmiştir. Bu dünyada hiçbir şey gereksiz değildir, tlkorta ve lise yıllarımızda aldığımız eğitim bize bazen 'amaçsız ve gereksiz' gelse de yetişkin olunca anlarız ki bir insanın temel kavrayış (unlama) kapasitesi aldığı temel eğitim kadardır. Çünkü temel eğitim bize bu dünyayı anlamak için gerekli 'bilgi tabanını' kazandırır. Bir zamanlar Ziya Paşa 'idrak-i meali bu küçük akla gerekmez/zira bu terazi o kadar sıkleti çekmez.' diyordu. İşte terazimizin tartma kabiliyeti aldığımız temel eğitim kadardır.
Öğrenme amacı ne demektir? Bizler hangi amaçlar için öğreniriz? Amaca göre dört ayrı okuma biçimi vardır: İzlenim edinmek için okuma, tam öğrenmek için okuma, düşünmek için okuma ve eğlenmek için okuma. Bu konuda daha ayrıntılı bilgiyi 'amaca göre okumak' kısmında bulabilirsiniz. O halde beynimizin bir şeyi öğrenmeden önce bilmek istediği noktalardan biri de bilgiyi hangi amaçla, nerede, nasıl kullanması gerektiğidir. Eğer bir sınava hazırlanıyorsanız farklı, konferansa hazırlanıyorsanız farklı bir şekilde öğrenirsiniz. Amaç izlenim edinmek mi? Tam öğrenmek mi, yoksa sadece düşünmek veya eğlenmek için mi okuyorsunuz? Bu öğrenme ile varmak istediğiniz yer neresi? Öğrendiğiniz şeylerle ne yapacaksınız? Eğer amaç konferans vermek ise konuda geçen bir fıkrayı konuşmanın neresinde kullanabileceğinizi düşünürsünüz. Amaç sınava hazırlanmaksa soru tipine göre konulan seçer veya elersiniz.
Pratik olarak okuma amacınızı belirlemek için kendinize sorun; ben bu konuyu izlenim edinmek için mi? Tam öğrenmek için mi? Düşünmek ve kendimi geliştirmek için mi? Eğlenmek için mi okuyorum?

3) İlgi ve istek oluşturun.
İlgi ve istek neye benzer? Beynin bir süngere benzediğini kabul edersek ilgi ve istek oluşturmak bu süngeri sıkmak gibidir. Bir süngeri sıktıktan sonra suya atarsanız alabileceği en yüksek miktarda suyu çeker ve içine alır. Merakın öğrenmedeki gücü de buradadır. Bir konuya ilgi ve merak ile yaklaşmak beyni bir sünger gibi sıkmaya

benzer. Beyin okumaya başladığı anda ilgili bilgileri sünger gibi emecektir. Peki beynin ilgisi ve isteği nasıl kışkırtılır? Bir konuya karşı kendimizi meraklandırabilmenin yolu nedir? Bazı insanlar 'doğuştan' meraklıdır. Her şeyi bilmek, anlamak, çözmek isterler. Bu tür insanlar yazar, akademisyen, gazeteci olabilecekleri gibi 'bir deneyelim bakalım!' diyerek eroinman da olabilirler. İkinci tür merak ise kişiliğe değil konuya bağlıdır. Her insan bir şeyleri merak eder. Sizin cevabını öğrenmeyi en çok istediğiniz üç konu nedir? Belki uzayın derinliklerini, belki ölüm anını, belki de hafta sonu yapılacak maçı kimin kazanacağını merak ediyor olabilirsiniz.
Bir konunun ilgi çekmesi anlatılanlardan daha çok anlatılma biçimine bağlıdır. Örneğin tıp öğrencilerinin 'başbelası' olan anatomi dersine kötü bir hoca 'anatominin tarihçesini' anlatarak başlar. Başarılı bir hoca ise 'Arkadaşlar hayatta mucize arıyorsanız kendinize bakın. Mucize sizsiniz! Düşünün-, sizler bir zaman babanızın yediği portakaldaki C vitamini, annenizin yüzüne değen güneş ışınlarındaki D vitamini, babanızın ve annenizin yediği yumurtada, içtiği koladaki vitaminlerdiniz. Sonra bir sıvıya dönüştünüz. Şimdi % 70'i su, geriye kalanı ise et ve kemikten oluşan bir insansınız. Kim olduğunuzu ve gelecekte neler başarabileceğinizi bu % 30'luk kısımda yer alan 1,5 kilo ağırlığındaki bir organınız belirler. Bu organınız beyninizdir. Var olmanın başladığı ve bittiği yer orasıdır. Öldükten sonra da etiniz ve kemikleriniz toprağa karışacak, bakterilere yem olacaksınız. Toprak olacaksınız, bir ağacın, bir çiçeğin bir parçası olacaksınız. Belki bir evde-*' tuğlanın içinde, belki de bir solucanın midesinde bedeniniz var olmaya devam edecek. İşte arkadaşlar görüyorsunuz ki mucize sizsiniz! Biz anatomi dersinde sizi, etinizdeki, kemiğinizdeki, kaslarınızdaki mucizeyi keşfedeceğiz. Emin olun bu hayatınızın en yükleyici serüveni olacak.' diye derslerine başlayabilir. Böyle bir başlangıç için yeterli bir dikkat uyandırabilir.
Eğer 'doğuştan meraklı' değilsek, konu ilgimizi de çekmiyorsa, °nuyu bize ilgimizi çekecek şekilde anlatacak birileri de yoksa o aranan yapacağınız şey 'kendi merakını kendin kışkırt' kuralını ^Sulamaktır. Bunun yolu konunun en

ilginç yanlarını bilinçli bir wide aramaya karar vermektir. Tarih dersinden İstanbul'un fethini
92
öğreniyorken sıkıldığınızı varsayalım. Bu durumlarda kendinize sormanız gereken soru 'Bu konunun ilginç yanı neresi?' sorusudur. İstanbul'un fethinin ilginç 'karikatürize' tarafları nelerdir? İlk olarak 21 yaşırıda bir insanın heyecanla kuşatmanın sonunu bekleyişini hissedebilirsiniz. Siz Fatih olsaydınız (ve 21 yaşırıda) kuşatma sürerken neler hissedersiniz? Kuşatmaya karar vermeden önce 'acaba becerebilir miyim?' diye düşünmez miydiniz? Şimdi kendinizi genç Fatih'in yerine koyun ve onun yüreğindeki kıpırtıyı, heyecanı, yaşadığı gerilimi, sık sık nefes alışını aynen hissedin. Hatta 'kafa sinemanızda' İstanbul'u fethetmiş gibi surlardan içeri girebilirsiniz. Hemen deneyin. Unutmayın ki hayallerin ücreti veya telif hakkı yoktur.
Peki gemilerin karadan yüzdürülmesine ne dersiniz? Olayların 'arka planını' düşünmeyi ister misiniz? Örneğin gemilerin tarlalardan 'yüzdürülmesini' gören civardaki çocuklar ve yaşlı dedeler acaba neler düşünüyordu? Peki ya gemilerin tarlalarından 'yüzdürülmesinin' ekinlerine zarar verdiğini düşünen çiftçiler neler söylemiş olabilir? Gemilerin sahilden karaya çıkarılmasını gören balıklar birbirlerine ne demiş olabilirler?! Bu anılarını torunlarına nasıl anlatmış olabilirler?! Gemileri tarlada kızakların üzerinde iten askerlere susayınca su getirenler kimlerdi? Bu itme-çekme sırasında acaba kaç askerin ayağı kaydı, yere düştü? Gemiyi çekenler gemiyi niçin karadan yürüttüklerini biliyorlar mıydı? Gemiyi çekenler gemiyi çektirenler hakkında ne düşünüyordu?
Bir konuyu kendiniz için ilginç ve anlaşılabilir hale getirmek istiyorsanız onu kişiselleştirin. Konunun içine insani duygulan ve gündelik ilişkileri katın. Reha Muhtar gibi olayların içindeki fikirlerden daha çok kişilerle ilgilenin. Kendinizi tarihi kahramanların yerine koyun. Onların hislerini yaşayın. Onların da sizin gibi bir insan olduğunu, yemek yediğini, banyo yaptığını, arkadaşlarıyla 'dalga' geçtiğini, bazen üzüldüğünü, bir fıkraya güldüğünü hatırlayın.
Hiç kimse mükemmel değildir. Olsa bile! Mustafa Güngör
93
İlgi oluşturmak motivasyon yaratır. İlginizi oluşturmak için pratik olarak kendinize 'Bu konunun ilginç olan tarafı ne?' diye sormanız gerektiğini biliyorsunuz. İlgi, istek ve motivasyonu sağlamanın bir yolu da konunun önemini kesin olarak belirlemektir.

4) Konunun önemini belirleyin.
Birinci adım konunun 'anlamını' bu kısım ise 'önemini' belirlemeyi amaçlar. Beyin önem verdiği veya önemli olduğunu düşündüğü şeylere karşı hem kolay motive olur, hem de konsantrasyon problemi yaşamaz. Şu anda postacı size Arçelik'ten bir müzik seti kazandığınızı gösteren bir mektup verseydi ne yapardınız? Mektubu açtığınızı ve tam 3 sayfalık 'Hediyenizi nasıl alabilirsiniz' başlıklı yazıyla karşılaştığınızı varsayalım. Bu yazıyı okurken konsantre olamamak ya da motive olamamak gibi bir sorun yaşar mısınız? Elbette hayır.' Neden? Çünkü size bir fayda ve menfaat vaat eden bir mektup.
Bir şey okurken doğal olarak 'Bu bana ne kazandıracak? Bunu bilmenin bana yaran ne olabilir?' diye kendimize sorarız. Burada sorun bir şeyin yararını görmeden onun tam olarak nasıl yararlı olabileceğini anlayamamamızda. 'Bu dersler neye yarar ki?' diye sorarız. Bulduğumuz cevap 'hiçbir şeye yaramaz' şeklinde olur. Oysa yaş 40 olunca o derslerin tam olarak neye yaradığını öğreniriz ancak genellikle iş işten geçmiştir. Bu bir insanın 5 yaşırıdayken 'Babam her şeyi biliyor', 20 yaşırıdayken 'Babam hiçbir şey bilmiyor.' 40 yaşırıdayken 'Babam da bayağı şeyler biliyormuş canım', 50 yaşırıdayken de 'Babam bu kadar çok şeyi nasıl da biliyormuş be!' demesine benzer. Yetişkin insanlar (hayat okulunda okuyanlar) öğrendikleri şeylerin kendilerine ne sağlayacağını daha kolay bilirler. Çünkü kavrayıştan ve tecrübeleri gelişmiş, hayatlarındaki ve kafalarındaki taşlar yerine oturmuştur. Bir öğrenci için 'Bu bana ne kazandıracak?' diye sormak pek de doğru değilse o halde ne sorulmalı?
Beyninize bir konunun önemini anlatmak ve ona dikkat etmesini sağlamak için, kendinize 'Bunu niçin öğrenmeliyim?' diye sormalısınız. Beyniniz her zaman neyi niçin yaptığını anlamak ister. Bilinçli olmak neyi, niçin yaptığını bilmektir. Bu dersi niçin öğrenmeliyim? diye düşünürseniz bazı cevaplara ulaşırsınız. Bunlar Mecburiyetten', 'sınıfı geçmek için', 'hayat amacıma bir adım daha

yaklaşmak için', 'kavrayışımı geliştirmek için', 'tam adam olabilmek için', 'hayatta kullanmak için' gibi cevaplar olabilir. Siz öğrenmek, bilmek, başarmak için nedenler biriktirin, nasıl yapabileceğini nasıl olsa öğrenirsiniz. Okul bir akvaryumdur. Hayat ise bir denize benzer. Akvaryumdaki uygulamaları yapmayan, akvaryumdaki sınavlardan geçmeyen 'küçük balıklar'; direkt okyanusa dalarsa, 'büyük balıklar'a yem olmaktan başka şansları yoktur. Unutmayın; hayatta hiçbir şey gereksiz değildir, sınavlar bile!..

Pratik olarak bu konunun önemi ne? Bunu niçin öğrenmeliyim? diye kendinize sorarak konunun önemini beyninize buldurabilirsiniz.
5) Yöntemini seç.
Neyi okuyacağınızı bilmek yetmez, nasıl okuyacağınızı da beyninize söylemeniz lazım. Sizin göreviniz içinizdeki deve siparişlerinizi vermek. Ona 'Şu konuyu, şu kadar süre içerisinde, şu yöntemle, şuraya kadar, şu amaca ulaşacak şekilde öğren' gibi bir dille hitap etmelisiniz. Sisli havalarda fotoğraf makinesinin resim alamaması gibi beynimize de kendisinden tam olarak ne istendiğini anlamazsa ser-semleşir, zayıflar, 'kafası karışır'. Bir hayat felsefesi olarak şunu benimsemeniz önerilir; Her zaman beyninizden ve kendinizden tam olarak ne istediğinizi en açık şekilde belirlemelisiniz.
Beyninizden nasıl okumasını istediğinizi de ona net olarak iletmeniz gerekir. Beyniniz tam okuma metodu ile hiçbir kelimeyi atlamadan okuyabilir ya da bazı kısımları atlayarak seçmeli okuma metoduyla okuyabilir. Etkin okuma metoduyla düşünerek-tartışarak okuyabilir ya da hızlı okuma metoduyla bir an önce konunun özünü ve esaslı noktalarını yakalayabilir. Hangi yöntemi kullanacağınıza önceden karar vermek önemlidir.
Bu aşamada pratik olarak yapmanız gereken şey; okunacak yazının 'nasıl okuması gerektiğini' belirlemektir. Kullanılabilecek okuma metotları etkin okuma metodu, hızlı okuma metodu, tam okuma metodu ve seçmeli okuma metodudur. Bunların dışında özel metotlar geliştirebilir, öğrenebilir, kullanabilirsiniz.
6) Harekete geçin!
Birçok kişi için sorun planlamak değil, yapmaktır. Harekete geçmek

için iç disiplin ve heyecana ihtiyaç vardır. Arkadaş grupları harekete geçmeyi sağlayabilir veya engelleyebilir. Düşünceler eyleme geçince varlık kazanır.
'Üşenme, erteleme, vazgeçme.' A. Fuad Başgil
'Harekete geçmek' deyimiyle sizden iki şey yapmanızı istiyoruz. Birincisi öğreneceğiniz metnin bir başlangıç noktasını bulun ve hazırlıktan sonra hemen başlayın. Hazırlığın amaç değil araç olduğunu, unutmayın. İkincisi ise şimdiye kadar anlatılan fizyolojik ve psikolojik hazırlık kurallarını uygulamanızdır. Bazı insanlara bu adımların 'yorucu, kırtasiye iş, gereksiz' gelebileceğini biliyoruz. Bazı insanlar ise bunları karmaşık veya basit bulacaktır. Sizden istediğimiz bugünden başlayarak 20-30 ciddi okumada bu adımların tamamını kullanmamızdır. Bir süre sonra her şeyi

beyniniz kendiliğinden, otomatik olarak yapacaktır. Böyle bir alışkanlık kazanmak için bu kadar tekrar yeterlidir. Eğer 'üşenmeden, ertelemeden, vazgeçmeden' bu kuralla-n uygularsanız beyniniz alışkanlık etkisiyle omurganızı yanlış kullandığınızda sizi uyaracak, her konunun başırıda o yazıyı hangi yöntemle okuyacağınıza kendisi karar verecektir.
96
HAYAT AMAÇLARIMIZI NASIL BELİRLEYEBİLİRİZ?
İnsan nasıl başarılı olabilir? diye sorduğum hemen her insan bana 'hayat amaçlarını ve ne istediklerini bilerek' diye cevap verdi. Bu bir tesadüf müydü? Elbette hayır. Ben hayat amaçlanma önem vermemi sağlayan bir sözü asla unutamadım. Beni çok etkileyen bu söz, üniversitede okurken eski bir arkadaşımın sokakta yürüyen insanları işaret ederek 'Bunlar benim malzemelerim. Hayallerimi bunları kullanarak inşa edeceğim. Bunlar şirketim için yürüyen para, siyasi amaçlanırı için yürüyen oy demek' gibi bir söz söylemesiydi. Bir süre sonra hayatımı derinden etkileyen bir düşünce geliştirmiştim; amaçları olmayanlar amaçları olanlarındır. Belki bu düşünce tam olarak gerçeği yansıtmıyor olabilir ancak büyük ölçüde doğrudur.
Amacını ve ne istediğini bilmenin önemi nedir? Amaçlanınız hırsımızın ve motivasyonumuzun kaynağıdır. Amaçlar iç disiplini (irade) geliştirir. Beyin içindeki güçleri uyandırır. Bir amaca sahip olmak kişiyi pozitif zihin ikliminde tutar. Amaca biraz daha yaklaştığını hissetmek moral ve mutluluk kaynağıdır. Neyi yapıp neyi yapmamamız gerektiğini veya neyi niçin yaptığımızı amaçlarımıza göre anlarız. Neyi, niçin, nasıl yaptığını veya yapması gerektiğini bilmek bilinçli olma sürecinin başlangıcıdır. Bu anlamda her bilinçli insanın bir amacı olmak zorundadır. Tembel insan yoktur. Sadece kendisine esin kaynağı oluşturacak kadar güçlü amaçlan olmayan insanlar vardır. (Anthony Robbins)
Amaçlan belirlemenin en iyi yolu yazılı düşünmektir. Çünkü eğer bir şeyi yazarak düşünürseniz hem düşünceleriniz kesin ve net olur, hem de beyniniz aşırı bilgi yüklenmesi dolayısıyla çökmez.
97
Matematik problemleri gibi büyük ve karmaşık sosyal problemleri de çözmeyiz, kafamız karışır. Böyle durumlarda hemen kaleme sarılırız. Bu kısımda hayatınızın dünü, bugünü ve yarınını değerlendireceğiz. Bu kadar çok değişkenli bir problemi 'kafadan' yapamazsınız. Şimdi geleceğiniz için yatırım yapın ve bir kalem, bir defter hazırlayın. Hayatınızı yazacaksınız! Yazılı düşünmenin ve kesin-net amaçlar belirlemenin gücü Yale Üniversitesi'nin kendi mezunları

arasında yaptığı bir araştırma ile de kanıtlanmıştır. Araştırma Sınırsız Güç adlı kitapta şöyle anlatılır: 'Mezunlarla yapıları görüşmelerde onlardan açık ve belirli amaçlara sahiplerse, bunlara nasıl ulaşacaklarına ilişkin planlarını yazmaları istenmiştir. Mezunların sadece % 3"ünün böyle yazılı amaçlara sahip olduğu görülmüştür. Yirmi yıl sonra 1973'te araştırmacılar 1953'te görüşme yaptıkları kişilere tekrar gitmişler, diğer konular bir tarafa daha önce yazılı amaçlara sahip olan % 3'lük kesimin finansal açıdan; geri kalan % 97'nin toplamından daha iyi durumda olduklarını görmüşlerdir. Bu sadece kişilerin finansal gelişmelerini göstermektedir. Araştırmacılar ölçümü zor olan; mutluluk, neşeli olma gibi sübjektif durumlarda da % 3'lük kesimin çok daha iyi olduklarım belirlemişlerdir.'

HAYAT AMAÇLARINI BELİRLEMENİN 16 ADIMI

Hayat amaçlarını belirlemenin önemini biliyoruz. Şimdi kesin olarak amaçlarımızı nasıl belirleyeceğimizi adım adım öğreneceğiz. ilk kitabımın ana konusu hayat amaçlarının belirlenmesiydi. Her yönüyle hayat amaçlarının nasıl belirlenmesi gerektiği o kitapta anlatıldı. Şimdi ise genel adımlan sizlere tekrarlayacağız. Kesinlikle ve kesinlikle bu kısmı sizden istenenleri yaparak okuyun. Başarılı öğrenmenin sim BlLGl UYGULAMA'dır. Bu uygulamaların hakkını vererek, 'tamı tamına' yapınız.

1) Kendinizi tanıyın

Siz kimsiniz? Sahip olduğunuz zihinsel, fiziksel ve ekonomik kaymaklar neler? Karakter özellikleriniz neler? Kendinizi geliştirmeniz

gereken eksik yönleriniz neler? Belli başlı alışkanlıklarınız neler? Bir zamanlar Heraclitius 'Karakteri insanın kaderidir' diyordu. Sizin karakteriniz amaçlarınız için uygun mu? Ya da amaçlarınız karakteriniz için uygun mu? Bir kişinin kendisini tanıyabilmesi için kişiliğini, inanç ve düşüncelerini, tutumlarını, arkadaş çevresini, alışkanlıklarını, başarı ve başarısızlıklarını, tecrübelerini v.b. çok iyi analiz etmesi gerekir. Şimdi hemen kendinizi tanımlayan 30 tane kelime bulun. Bunu hemen yapın! Beyin haritası metoduyla yaparsanız daha çok eğlenirsiniz. Kişiliğinizi göz önüne alarak akıllı, öğrenmeyi seven, içe-dışa dönük, unutkan, iç çatışma yaşayan, kendine güvenen, karizmatik, şovmen, 'sokak kızı', 'mahsun kul', 'Allanın garibi', idealist, hırslı, inandıncı, dürüst v.s. gibi kelimeler yazabilirsiniz. İç dünyanız gibi dış dünyanız da önemlidir. Memur kızı, öğrenci üniversiteli, sağlıklı, seçmen, Fenerbahçe taraftarı, bir arabası olan, pinpon oynamayı iyi bilen, 'cebinde 5 milletvekili kartı

taşıyan' gibi dış kimliğinizi tanımlayan kelimeler de kullanabilirsiniz. İkinci adım olarak sizi en çok tanımlayan 3 kelimeyi yazdığınız 30 kelime içinden seçin ve işaretleyin. İnsanların tek bir kişiliği/kimliği mi vardır? Elbette hayır. Her insanın içinde birden çok insan vardır. Bu 'içerideki insanlar' aşırı kalabalık olunca psikolojik bir hastalık kabul edilen çok kimliklilik sendromu ortaya çıkar. Her insanı tanımlayan bir kimliği vardır. Kişiliğimiz ve kimliğimiz bizim kim olduğumuzu tanımlar. Siz kimsiniz? Her insanın temelde iki kişiliği vardır. Birincisi olmak istediği kişilik, ikincisi ise şu anda sahip olduğu kişilik. Bu iki kişilik arasındaki fark açıldıkça kişinin iç dünyasındaki çatışma ve bunalım da artar. Olmak istediği gibi olabilenler ise daha mutludur. Bu ayırıma bir de 'olmak zorunda olduğu kişilik' diye bir tür daha ekleyebiliriz. Bu toplumsal rolümüz, ailemiz, dinimiz, örf ve adetlerimizin bizden istediği kişilik tipidir. Eğer olmanız gerektiği gibi olmazsanız küçükken 'kötü çocuk!', büyüyünce de 'tuhaf adam' olursunuz.
Biz kendinizi doğru tanımlayabilmeniz için şu anda sahip olduğunuz veya gelecekte sahip olacağınız 3 ayrı kişilik tipini ortaya koyacağız. Hemen her insanın üç tane kimliği vardır. Bunlar olduğu hali, gösterdiği hali ve tanındığı halidir.
1) Gerçekte var olan kimlik (olduğu hal) : Son dönemin popüler deyimi olan 'içimdeki ben' bunu ifade eder. içindeki benden bahseden dışındaki bir beni olduğunu kabul etmiş sayılır. Bu kimliğe 'iç kimlik' veya 'gizli kimlik' de diyebiliriz. Çünfcü bu kimlik kişinin çocukluğunda, gençliğinde aktif olarak kullandığı, toplumda veya çevresinde kabul görmediği için sonradan içine gizlediği 'özüdür. Anadolu'dan gelen insanların genelde gerçek varlığı ile görünümü farklı olmaktadır.
2) Gösterilen, görülen kimlik (-. gösterdiği hal) Buna 'imaj' da denir. 80 sonrası yaşanan 'cilalı imaj devrinden dolayı her insanın bir imajı var artık. İmaj bir gerçek değildir. Olmak değil görünmektir. Pop müzik sanatçısı Tarkan Milliyet'te 'içimdeki çocuğu kimseye kaptırmıyorum. Onu kimse dejenere edemeyecek' dedi. Bu onunla 'dışındaki benini dejenere ettiğini gizli olarak itiraf etmiş olmaktadır. Aynı günkü gazetede Yılmaz Erdoğan la yapıları bir röportajda 'O (Yılmaz Erdoğan) içindeki bıçkın, maço, delişmen çocuğu dışarı çıkartıp' okşuyor, bayramda cebine harçlık koyuyor; ruhundaki galeyanı kendisine en para getiren ve eğlenceli biçimde bastırıyor. Mizah bir tür savunma mekanizması.' diyordu. Yılmaz Erdoğan Anadolu'dan getirdiği gerçek kimliğini içine gömdüğünü itiraf ediyordu.

Olmak mı görünmek mi
Olmak mı görünmek mi? Olduğumuz gibi mi görünmeliyiz yoksa görünmemiz gerektiği gibi mi olmalıyız? Şöhret oluncaya kadar bu sorunun cevabı ilk şıktır. Şöhretle beraber sizi tanımlayan ancak sizden daha büyük bir dış kimlik (imaj) sahibi olursunuz. Siz onu değil o sizi yönetir. Aslında bütün bu 'içimdeki ben' muhabbeti Yunus Emre ile başladı. Yunus 'Bir ben var benden içeru' dedi. Sezen Aksu'nun son Rumelihisarı konserinin sloganı ise 'Bende bir "en var, benden içeri... Çık dışarı!' şeklindeydi. Aksu, içindeki benini kovuyordu! Mevlana ise görüntü ile gerçeğin uyumlu olmasının gerektiğini, bunun insana mutluluk getireceğini savundu. 'Ya olduğun gibi görün ya da göründüğün gibi ol' diye nasihat etti. ^e yazık ki olduğumuzdan farklı görünmek zorunda olduğumuz bir dünyada yaşıyoruz. İşyeri kuralları, nezaket kuralları, sosyal roller, teyamüller hep bizi olduğumuzdan farklı görünmeye zorlar. Tanınmış kişileri olduklarından farklı davranmaya zorlayan ise hayranlarının tavır ve beklentileridir.
3) Başkalarının tanıdığı, inandığı, algıladığı kimlik.
Tanınan hal insanların gerçekte var olduğu hali ile başlarının 'öyle olduğunu sandığı' hali genellikle farklıdır. Tanıdığınız on kişiye 'Ben nasıl biriyim?' diye sorun, alacağınız farklı cevaplar karşısında şaşıracaksınız. Kim olduğunuz, nasıl göründüğünüz kadar başkalarının sizi] nasıl bildiği de önemlidir. 'Ey cemaat, merhumu nasıl bilirsiniz?'! duyacağınız son soru olacaktır!
Kendini tanımanın en önemli kısmı bu üç kimliğinizi kesin olarak açığa çıkarmaktır. Birinci kimliğinizi öğrenebilmeniz için kendinize ; 'Ben kimim?' diye sorarak sürekli aklınıza gelenleri yazmanız gere-i kir. Bir ay bile sürebilir bu. ikinci kimliğinizi bulmak için 'Nasıl görünüyorum? Nasıl olmak zorundayım?' gibi sorulan kendinize sormanız gerekir. Üçüncü soruda ise ilk ikiden farklı olarak cevaplan başkalarından almanız gerekir. Sizi doğru değerlendirebilecek 10 kişiye 'Beni nasıl biliyorsunuz? Size nasıl görünüyorum? Beni nasıl tanımlayabilirsiniz? Nasıl biriyim sizce?' gibi sorular sorun. Verdikleri cevaplan kesinleştirin. Örneğin 'Sen akıllı birisin' diyorlarsa 'Bu sonuca nasıl vardın? Akıllı olduğumu nereden biliyorsun?' gibi; sorular sorun.
2) Şu anda durumunuz nasıl?
Hayatınızdan memnun musunuz? Hayatınızda değişmesi gereken noktalar neler? Değişmemesi gereken noktalar neler? Gelecekte olabilecekleri yönlendirebilmek için önce şu anda hayatınızda neler olduğunu anlamanız gerekir. Hayatınızı gözden geçirmeniz için] kendinize sormanızı istediğim sorular şunlardır:

- Ben kimim?
- Nereden geliyorum?
- Bugünkü durumum nasıl? Hayatımın şu anki haliyle kabul ettiğim veya değişmesini istediğim noktalar neler?
101
- Nereye gidiyorum?
- Önümde hangi engeller var?
- Hedefe nasıl ulaşabilirim?
- Hedefe ulaşmak için ne yapmalıyım?
- Hedefe ulaştığımda ne ile karşılaşacağım?
Hayatınızı sorgulamanız için de sizlere sorularım var. Sizlere önerim her bir sorunun üzerine özenle düşünüp yazılı olarak cevaplamanızdır. Hayatınızı düşünün ve cevaplayın!: Hayatınızda neler oluyor? Neden böyle oluyor? Niçin başka türlü olmuyor? Neler olmasını istiyorsunuz? Şu anda neler oluyor? Tüm bunlar nasıl oluyor? Bu durumda yapılması gereken nedir? Yapılması gerekenlerden yapılabilecek olanlar nelerdir? Yapılabilecek olanlardan sizin yapabileceklerniz neler? Siz ne yapıyorsunuz? Hayatınızı siz planlamazsanız bunu kimler, sizin için ancak kendi menfaatleri doğrultusunda yapacaktır? Yapmanız gerekenler ile yaptıklarınız arasındaki farklılığı yaratan nedir? insanlar arasındaki başarı ve yaşam kalitesi farklarını yaratan nedir? Sizin için önemli olan sürekli artan bir hızla koşmak mı, yoksa daima birilerini geçiyor olmak mı? Hiçbir şey yapmazsanız 10 yıl sonra nasıl bir hayat yaşıyor olacaksınız? Bugün hayat amaçlarınıza ulaşmak için ne yaptınız?
Bu sorulara yazılı yanıtlar vererek hayatınızın gidişatını tanımlayınız.
3) Ne istiyorsunuz?
Dualarınıza dikkat edin gerçekleşebilirler! (Emerson)
Kesin-net ve tam olarak kim olmak? Neler yapmak? Nasıl bir hayat yaşamak istiyorsunuz? Bu istediğinizi ne kadar zaman içinde, hangi bedeller karşılığında nasıl elde edebilirsiniz? Ne istiyorsunuz? üunlan gerçekten istiyor musunuz? Bunlardan ne kadar istiyorsunuz?
A) 10 yıl sonra nasıl bir hayat yaşamak istediğinizi hayal edin ve yazın.
102
B) 5 yıl içerisinde neler yapmak istediğinizi yazın.
C) Bir yıl içerisinde neler yapmak istediğinizi yazın.
İş veya eğitim hayatınızın nasıl olmasını isterdiniz, özel yaşamınızın nasıl olmasını isterdiniz? Ruhsal durumunuz nasıl olsun isterdiniz? Nasıl bir bedene sahip olmak isterdiniz? İnsanlarla ilişkilerinizin nasıl olmasını isterdiniz? Ekonomik durumunuzun nasıl olmasını isterdiniz? Tüm bunları bir sayfanın başlığına 'Hayattan ne istiyorum?' diye bir

başlık atıp altına yazabilirsiniz. Yazdıklarınıza şaşıracaksınız!
4) Niçin istiyorsunuz?
Yeteri kadar nedeniniz varsa her şeyi yapabilirsiniz. (Jim Rohn)
Ne istediğini bilmek yetmez, onu niçin istediğinizi de belirlemeniz gerekir. Bunun için ne istiyorum metninden en çok istediğiniz üç isteği alabilirsiniz. Bunu kavramlar olarak almalısınız. Örneğin 'Nur-şen ile evlenmek istiyorum' diye bir ifade yazmışsanız bu isteğinizi ifade eden kavram aşktır. İlk üç sıranız 'para, aşk, bilgi' olabilir. Ya da 'onur, şöhret, bilgi' olabilir ya da 'sevgi, merhamet, özgürlük' olabilir. Ya da 'özgürlük, para, bilgi' olabilir. En çok istediğiniz üç değeri böylece sıraladıktan sonra bunları netleştirip, gerekçelerini bulun. Örneğin her bir kavram için 'Bundan ne anlıyorum?' 'Bunun önemi ne?' 'Bunu niçin istiyorum?' diye sorun. Aşk nedir? Bazı insanlar için daha çok insan ile 'çıkmak' anlamına gelirken, aşık biri için sadece X ile çıkmak demektir. Neden ne anladığınızı netleştirin.
Bir diğer yol 6 aylık veya bir yıllık ömrünüz kaldığını düşünmenizdir. O zaman ne yapardınız? Ne yapmazdınız? Yapmak istediklerinizi hangi öncelikle yapardınız? Neyi, niçin yapardınız?
5) Hayatınızda neleri istemediğinizi belirleyin
Hayatınızda 'asla ve asla' neler yapmak, nerede olmak istemezdiniz? Devlet memuru mu olmak istemezsiniz yoksa arabasız bir hayata mı tahammül edemezsiniz ya da coca colanın hızlı reklamında dediği gibi '40 yaşırıda bile hâlâ anne ve babanla oturuyor olabilirsin' durumunda olmak mı istemezsiniz?

Şimdi hemen hayatınızda hiç olmasını istemediğiniz kişi, kurum, durum, davranış, alışkanlık, mekan vs. leri yazın. Bunlar sizin hayatınızın 'katlanabilirlik sınırını' oluşturacaktır.
6) Beyninizi amaçlarınızı gerçekleştirmeye şartlandırın
Daima amaçlarınızı düşünün, yaşadığınız her olay, harcadığınız her dakika zamanın sizi amacınıza ne kadar yaklaştırdığını düşünün. Canlandırma sistemlerini kullanarak 'başardım duygusu' yaşayın. Düşünün... Eğer hayat amaçlarınızın tümünü gerçekleştirmiş olsaydınız neler olurdu? Hayatınız hangi yönde nasıl değişirdi? Çevrenizdeki insanlar sizden nasıl bahsederdi? Siz kendinizi nasıl hissederdiniz? Neler görürdünüz çevrenizde?İnsanlarla ilişkileriniz nasıl olurdu? Beyni bir amaca şartlandırmanın çok detaylı

uygulamalarını 'ya bir yol bul, ya bir yol aç, ya da yoldan çekil' adlı kitabımda bulabilirsiniz.

7) Bir yıllık amaçlarınızı kesinleştirin

'Ne istiyorum' metninizden bir yıl içinde yapmak istediklerinizi seçerek yazın. Bir yıl içinde başarmak, olmak istediğiniz amaçlarınız neler? Onları başardığınızı veya onlara sahip olduğunuzu nasıl anlayabilirsiniz? Onları nasıl gerçekleştirebilirsiniz?

8) Amaçlarınıza göre yaşayın: Düzenli faaliyetlerinizi amaçlarınıza uygun hale getirin

Geleceğinizi her gün düzenli veya düzensiz olarak yaptığımız gündelik faaliyetlerimizle şekillendiririz. Hayalleriniz istediğiniz kadar büyük olsun, eylemleriniz küçük ise sonuçlarınız da küçük olacaktır. Eğer dünya çapında bir bilim adamı olmak istiyorsanız ancak Sununuzun 8 saatini Kral TV'deki TOP-10 listelerini izlemekle geçiriyorsanız; istikbalinizi görebiliyorum! Kendinizi değerlendirmek için aşağıdaki sorulan cevaplayın.

• Hayat amaçlanma ulaşabilmem için günlerimi nasıl geçirmem gerekirdi? Şu anda nasıl geçiriyorum?

• Amaçlanma ulaşabilmem için her gün düzenli olarak yapmam gerekenler ne? Ben ne yapıyorum?

• Hayat amaçlarıma bir adım daha yaklaşmak için şimdiden başlayarak ne yapabilirim?

• Beni yapmam gerekenleri yapmaktan alıkoyan ne?

Başarısız olmanın en garantili yolu amaçlar ile kişiliğin uyumsuz olmasıdır. Gölgesinden bile korkan bir kişinin general olmayı amaçlaması başarının imkansız değilse bile zor bir basan olacağının habercisidir. Amaçlar ile karakter uyumsuz ise yapılabilecek iki şey vardır. Birincisi amacı karaktere uydurmak, ikincisi ise karakteri amaca uydurmak. Eğer çok sinirli ve fevri hareketleri olan biriyseniz ancak meslek olarak da 'sabır taşı' olmayı gerektiren din adamlığını düşünüyorsanız başrırız belada demektir! Çok içine kapanık bir insansanız ancak tek başırıza bir tiyatro oyunu yazıp oynamayı düşünüyorsanız işiniz hayli zor demektir.

Şu anda sahip olduğunuz karakter özellikleri neler? Amaçlarınıza ulaşabilmeniz için sahip olmanız gereken karakter özellikleri neler? Siz karakterinizde bu yönde bir değişiklik yapmak istiyor musunuz?

10) İç displininizi geliştirin

Yapmanız gerekenler ile yaptıklarınız arasındaki farklılığı yaratan iç displininizdir. Doğruyu yanlıştan, iyiyi kötüden, güzeli çirkinden, günahı sevaptan ayıran idrakli olmak (ayırım gücü), bunlardan iyi, doğru, güzel, sevap olanı davranışlarımıza yerleştirmemiz ise iradeli olmak

meselesidir. Sigaranın sağlığa zararlı mı yoksa yararlı mı olduğunu ayırabilmek idrak, sağlığa zararlı olduğunu bildiği sigarayı içmemek ise iradeli (iç disiplinli) olmaktır. Emirler ve ödevler insanı dıştan zorlar. Oysa iç disiplin içten zorlar. Her an yapmak istediklerimiz ile yapmamız gerekenlerin çatışmasını yaşarız. Sadece yapmak istediklerimizi yaparsak geçici bir mutluluk yaşarız, ancak görevlerimizi yapmadığımız için başarısız oluruz. Sadece yapmamız gerekenleri yaparsak bir defa başarılı olsak da mutsuz oluruz. İdeal olan bu ikisini dengelemektir. Sevdiğiniz işi yapmanız veya yaptığınız işi sevmeniz bu açıdan önemlidir.

11) Kendinize bir amaç ve başarı modeli bulun

Hayallerinizi sizin " gelerek başarmış kişiler kimler? Hayatınıza etkide bulunmuş olan yakınınızdaki veya uzaklardaki kişiler kim? Kahramanlarınız kim? Amaçlarınıza benzer amaçlan gerçekleştirmiş kişilerin hayatlarını okuyun, onlarla yapılmış röportajla-n izleyin, onların kitaplarını okuyun, onların yaptıklarını yapın, onların stratejilerini öğrenin ve kullanın.

12) Kendinize bir misyon belirleyin

Siz niçin varsınız? Varlığınızla uğruna hizmet etmek istediğiniz kişiler, düşünceler, varlıklar neler? Eski Türk hakanları ve Turgut Özal kendisinin topluma hizmet için gönderildiklerine inanırdı. Siz ne için bu dünyaya gönderilmiş olmak isterdiniz? Bulduğunuz görevin gerçek veya gerçekleşebilir olması da önemli değildir. Önemli olan onu yapmak için kuvvetli bir istek duymanızdır. Tarkan misyonunun tüm dünyaya şarkı söylemek olduğunu söylüyor, ben misyonumun rüyalarını gerçekleştirmek isteyenlere ihtiyaç duydukları teknolojileri geliştirmek olduğuna inanıyorum. Siz niçin bu dünyadasınız?

13) Amaç ödevlerinizi belirleyin

Amaçlarınız sizden ne ister? Eğer üniversite sınavını kazanmayı amaç edinmişseniz bir çalışma programı hazırlamanız, o programa uymanız, azimli olmanız, öğrenme tekniklerini öğrenmeniz v.s. gerekir. Her amacın bizden iki isteği vardır. Bunlar o amaca ulaşmanın ön koşulu gibidir.

- Yapılması gerekenler (ödev ve sorumluluklar)
- Yapılmaması gerekenler (zararlı davranışlar ve fedakârlıklar)

sınavı kazanmak için yapmanız gerekenleri yapmanız yetmez. Yapmanız gereken, aşırı TV seyretmek, uzun arkadaş sohbetleri, yoğun duygusal ilişkiler gibi davranışlardan'da uzak durmanız gerekir. Hemen amacnıza ulaşmanız için yapmanız

gereken 10 şeyin bir listesini yapın. Ardından da asla yapmamanız gereken 10 şeyi yazın.
14) Kendinize bir başarı sloganı bulun
Slogan saatlerce yapılmış konuşmadan ve birçok davranıştan daha güçlü bir etkiye sahiptir. Ben üniversiteye hazırlanırken bana da 'Kazanamazsın, tutturamazsın!' diyenler oluyordu. Bu sözlerden çok etkilendiğim bir dönemde 'Başarıncaya kadar her başarı hayaldir' diye bir özdeyişe rastladım. Onu belki de yüzlerce kez yazdım, söyledim, duvarlara astım. O dönemde bu sözü her tekrarlayışımda bir anda özgüvenim artıyor, cesaretimi topluyor, hırslanıyor, kelimenin tam anlamıyla 'kendime geliyordum.' O benim başarı sloganımdı. Bu kitapta onlarca başarı sloganı vardır. Onlardan en hoşunuza gideni seçin ve onu tekrar tekrar kullanın. Konuşmanızda kullanın, duvarlara, defterlerinizin kapağına yazın. Tüm cesaretinizi ve moralinizi toplayarak kafanızın içinde 'bağıra bağıra' o sloganı tekrarlayın. Size birkaç slogan örneği:
- 'Çaresizseniz çareniz sizsiniz.'
- 'Hiçbir şey imkansız değildir; olsa bile!'
- Ya bir yol bulurum ya da bir yol açarım.'
- 'Amaçları olmayanlar amaçları olanlarındır.'
- 'Erkekliğinin senden yapmanı istediği şeyi yap; kimseden alkış bekleme?'
- 'Karanlığın en fazla arttığı an, güneşin doğacağı zamandır'
- 'Üşenme, erteleme, vazgeçme.'
- 'Hayattaki en büyük eğlence başkalarının 'yapamazsın' dediğini yapmaktır'
- 'Uğraş, didin, düşün, ara, bul, koş, atıl, bağır. Durmak zamanı geçti, çalışmak zamanıdır'
- 'Eğer omlet yemek istiyorsan birkaç yumurta kırmak zorundasın.'
- 'Allah kendisinden istenenleri reddetmez. Ancak bazen erteleyebilir!'
- 'Tırnağın varsa başını kaşı, kimseden kimseye vefa yok imiş - Karacaoğlan.'
- 'Hayatta ya tozu dumana katarsın ya da tozu dumanı yutarsın.'
- 'Gerçek başarı başarısız olma korkusunu yenmektir'
- 'Dünyayı istiyorum ve hemen şimdi! - Delilerin sloganı'
- 'Kalbini yeme!'
- 'İyi görüneceğine iyi ol!' vs.
İç disiplininizi geliştirmek için de kendinize 'amaç emri' bulabilirsiniz. Başarı sloganı duyduğunuz zaman sizde şevk, heyecan ve hırs uyandırmalıdır. Oysa amaç emri duyduğunuz zaman sizde iç-disiplin (ödeve sahip çıkma duygusu) uyandırmalıdır. Benim üniversite sınavına hazırlanırken iki

tane amaç emrim vardı. Bir sloganı zihnimde 'bağıra bağıra' tekrarlarken, aynı anda kalemle 'bastıra bastıra yazınca, bir anda kendimi yapmam gereken ödevlere karşı istek duyar halde buluyordum. Bu durum askerlerin 'her şey vatan için' diye bağırarak yürürken hissettikleri vatanseverlik duygusuna benzer. Siz de İstiklâl Marşını duyunca bir anda vatanseverlik hissi yaşamıyor musunuz? Benim sloganlarım 'Yapman gerekeni yap' ve 'Benim için kendi sözüm yasadır' şeklindeydi. Daha sonraları 'İstediklerinin bedelini ödemek zorundasın' diye bir slogan kullanmıştım.

14) 'Acaba neler olurdu' oyunu oynayın

Şimdi arkanızı yaslanın ve düşünün. Hayallerinizin tümünü gerçekleştirmiş olsaydınız neler olurdu? Nasıl görünürdünüz? Nasıl konuşurdunuz? Nasıl yürürdünüz? İnsanlara nasıl davranırdınız? Çevrenizdeki çocuklar size nasıl bakardı? Arkadaşlarınız size nasıl davranırdı? Ailenizin tavrı size karşı nasıl olurdu? İnsanlar yüzünüze karşı ve arkanızdan neler söylerdi? Nasıl bir evde yaşardınız? Ne tür elektronik cihazlarınız ve evcil hayvanlarınız olurdu? Unutmayın hayallerin faturası yoktur. Başarabilmesi için beyninizin tam olarak ne istediğinizi beş duyu organınızla (somut) algılayacak şekilde bilmesi gerekir. 'Başarılı olmak istiyorum' gibi genel bir cümleden beyin hiçbir şey anlamaz. Ona ev, araba, kitap, dış görünüş, duygular, ilişkiler vs. den bahsetmelisiniz. Voltaire 'İnsan bilmediğini isteyemez' diyordu. Elbette sadece istemek yetmez ancak almak için önce ne istediğini bilmek gerekir.

Sanki gerçekmiş gibi rolünü oyna, olmak istediğin her şeyi olabilirsin. (Max Reihard)

15) Başarabilirim inancı ve özgüven geliştirin

Bunun için yapmanız gereken en önemli şey geçmiş başarılarınızı tekrar tekrar zihinde canlandırmanızda. Bir diğer yol kendinize güveniyormuş gibi davranmaktır. Başarmak için inanmaktan başka seçeneğin olmadığını bilmek de önemlidir. Unutmayın inanç kendini gerçekleştirir. Neye inanırsanız o olursunuz. Kim olduğunuza inanıyorsanız ona dönüşürsünüz.

16) Amaca dönük yaşayın

Daima amaçlarınızı düşünün. Rüyalarını gerçekleştirenler o rüyaları uyanıkken de akıllarından çıkarmayanlardır. İnsanlarla basan ve amaçlarının üzerine konuşun, basan ile ilgili kitaplar okuyun, başarıyı öğrenin, düşünün, konuşun, dinleyin. Sizinle benzer amaç ve motivasyona sahip kişilerle birlikte vakit geçirin, bu kişilerle 'kişisel gelişim grubu' kurun. Gözünüzü hayatınızın üzerindeki yıldızdan ayırmayın.

Başarılı kişiler hayat gemilerini her sabah uyandıklarında güneşe göre ayarlayan insanlardır. Hayatınız gemi, amaçlarınız güneş, kaptan ise biziz. Geminiz daima amacınızın rotasının sağına soluna sapacaktır. Her gün onu amacınıza göre düzenlemeniz, ayarlamanız gerekir.
Bir diğer önemli nokta da saptırıcılardır. Bu bir iş, bir istek, bir kişi veya herhangi bir şey olabilir. TV'den, uygun olmayan bir arkadaşa, ani isteklerinizden, elinizde olmayan bazı işlere kadar birçok şey amacınıza ulaşmak yönünde sizi engelleyebilir, saptırabilir, yönlendirebilir, oyalayabilir. Eğer bir orta saha oyuncusuysanız ve top sizin ayağınıza gelmişse hemen rakip kaleye bakarsınız. Çünkü nihai amaç topu filelere göndermektir. Ancak topu filelere gönderinceye kadar birçok futbolcuyu atlatmanız, yan hakemin yanlış kaldırdığı bayrakları görmemeniz, seyircilerin düdük ve ıslıklarından şaşırma-manız, yere düşmemeniz gerekebilir. Yani bir amaç varsa otomatik olarak engeller ve 'yoldan çıkancılar' da olacaktır.

Bunu şöyle düşünün; sizin evinizde bir hastanız var ve siz ona acilen eczaneden bir ilaç alıp gelmek zorundasınız. Sokağa çıkmak üzere hazırlanırken çalan telefonda bir arkadaşımız, en çok sevdiğiniz sanatçının şu anda imza dağıttığını, gelirseniz onu yakından görebileceğinizi söylüyor. Ona aldırmamanız, amacınızdan sapmamanız gerekir. Tam o sırada sizi işyerinizden arayıp 'Hemen gelmezseniz bir aylık maaşırıız kesilecek' denebilir. Eczaneye gitmek için yola çıktığınızda rastladığınız bir ilkokul arkadaşırıız sizi '10 dk. çay içmeye' davet edebilir. Yolda sizi bir sokak köpeği kovalayabilir. Bu durumda bile amacınıza doğru koşmanız gerekir. Belki de köpekten kaçarken bir taksiye çarpar bacağınızı kırarsınız. Tüm bunların sizi amacınızdan saptırmaması gerekir. Elbette bunlar biraz uç örnekler. Normal hayatta bu durum şöyle karşınıza çıkar. Siz ders çalışmak için masaya oturduğunuz sırada bir arkadaşırıız 'Kendin için bir şey yap, gel mutlaka bu filmi izle. Bugün-son günü' der. Siz de 'Bir daha izleyemem' diye düşünerek yaşayacağınız suçluluk duygusunu bastırırsınız. Oysa basan fedakârlık ister. Parlak gelecekler "rahatlarına kıyanlarındır'. Acil olanlar ile önemli olanları ayırın. Bir şey hem acil hem önemli ise onu mutlaka yapın. Acil, ancak önemli değilse işe ve amacınıza göre karar verin.
Hayatta başarılı olmak için amaç belirlemek gereklidir, ancak yeterli değildir. Amacın büyük olması engelleri küçültür. Başka bir deyimle engellerin büyüklüğü amaçlara bağlıdır. Eğer önünüzde aşılamaz zannettiğiniz engeller varsa bu küçük amaçlara sahip olduğunuz içindir. Konfüçyüs 'Eğer ağaçlara

tırmanmayı istiyorsanız yıldızlara tırmanmayı hayal edin' diyordu. Amacınız büyüdükçe engelleriniz küçülmeye başlar. Çünkü amaç büyüdükçe motivasyon da büyür. Büyük amaçlar büyük hırslar üretir. Yeterince büyüklükte amaçlarınız olsaydı hırsınızdan ağaçlan bile kemirirdiniz! Aşırı büyük amaçlar da onlara ulaşabileceğinize yönelik inançlarınızı kıracağı için uygun değildir. Sizi motive eden en büyük amacınız sizin için en doğru amaçtır.
Her şeyde olduğu gibi amaçlı olmada da önemli olan dengedir. Aşırı bir şekilde amaca kilitlenmek de sizi bir ucubeye çevirir. Bu durumu en iyi şu Japon fıkrası anlatır: Japon genç ülkenin en ünlü karate hocasıyla tanışır. Hoca genç karateciye sorar: 'Benden ne istiyorsun?' Öğrenci cevap verir: 'Dünyanın en iyi karatecisi olmak için öğrenciniz olmak isityorum. Kaç yıl çalışmam gerekir?' Hoca cevap verir: '10 yıl.' Öğrenci tekrar sorar: '10 yıl uzun bir zaman. Diğer öğrencilerin iki misli çalışsam ne kadar gerekir?' Hocadan cevap: '20 yıl'. Bunun üzerine öğrenci: '20 yıl mı!? Peki gecemi gündüzüme katıp çalışsam?' Hocadan gelen cevap: '30 yıl sonra belki' olur. Genç dayanamaz ve sorar: 'Hocam daha çok çalışacağımı söyledikçe süreyi uzatıyorsunuz. Bu ne iş?' 'Açıklaması çok basit' der hoca ve şöyle devam eder: 'Bir gözünü sürekli hedefte tuttuğun zaman, yolunu bulmak için kullanabileceğin tek gözün kalıyor'
İÇDİSİPLİNİ GELİŞTİRMEK
Kendi omzuna tırman. Başka nasıl yükselebilirsin ki! Nietzche
Siren sesleri insanların bağrışmalarına kanşıyordu. Hastanenin acil servisi koşan hemşirelerin ayak sesleri, hasta yakınlarının ağlaması ve yaralıların çığlıklarıyla tam bir kaos ortamına dönüşmüştü. Saat 20 civarında ameliyata alındı. Yediği narkoz iğnesiyle kendinden geçmişti. Narkozun etkisinden çıktığında kolunda dayanılmaz bir acı hissetmeye başladı. Onun bağırmalarını duyan doktorlar koluna baktığında iğnenin toplardamar yerine atardamara vurulduğunu gördüler. Kolu kesmekten başka çare yoktu. Bir kolu kesildi...
Lise mezunu bir kişiydi. Hayat zordu ancak tek kolla daha zor olmaya başlamıştı. En çok yapmak istediği şeyi yapamadığı gün yıkılmıştı. Askerlik için müracaatta bulunduysa da kabul edilmemişti. Artık işi, sağlığı ve ekonomik durumu tamamen bozuluyordu. Ama o bütün bunların üzerinde bir güce sahipti. Onun umutlan vardı.
Ünlü avukatlardan Cengiz Hortoğlu'na ulaştı ve SSK'ya dava açmak istediğini söyledi. SSK'yı mahkemeye verdi. Açılan ceza davasında mahkeme hemşireyi hatalı buldu. Mahkeme hemşireye bir kol karşılığında 8 ay hapis cezası verdi. Ancak mahkeme hapis cezasını da günlüğü 10.000 liradan 900.000 lira para cezasına çevirdi. Dana da kötü haber hemşire ceza davasından

beraat ettiği gibi daha sonra 900.000 liralık komik para cezasını da ödemedi. Her şey bitmişti. Acaba umut 'fakirin ekmeği' olmaktan öte bir şey değil miydi? Artık her şeye küsmek, isyan etmek, bu haksızlığı seyredenlerin yüzüne tükürmek istiyordu.
112
Avukatına 'Ne olacak benim sonum?' diye umutsuz bir şekilde sordu. Avukatı ona 'Senin önünde iki yol var. Ya mücadele edeceksin ya da bunalıma girecek, hayata küseceksin. Hangisini istiyorsun?' dedi. O bunun üzerine yaşama sevincini ve tüm gücünü top-la-yarak mücadeleye devam etmeye karar verdiğini söyledi.
Bu defa olayın gerçekleştiği kurum olan SSK aleyhine tazminat davası açtılar. Dava tam 4 yıl sürdü. Bir fakülte bitirilebilecek bu süre içerisinde yılmadan, usanmadan, pes etmeden her ikisi de davayı takip ettiler. Sonuç ne mi oldu? Dört yıl süren bu mücadelenin sonunda SSK Türk hukuk tarihinde bir sağlık kurumunun ödediği en yüksek tazminata mahkum edildi. Bu olay Ferhat Koç adlı normal bir vatandaşırı başırıdan geçen ve kazanılan rekor tazminat dolayısıyla özel televizyonlarda anlatılan gerçek bir hikayenin özetidir.
Ferhat Koç'un hikayesinden alınacak ders nedir? Bu olayı nasıl okumalıyız? O kolunu kaybedince içine kapanabilirdi ama kapanmadı, ilk davada hemşirenin yaptıklarından sonra meşru olmayan yollara yönelebilir veya adalete olan inancını tamamen yitirebilirdi ama yitirmedi. Bir daha aynı yolu denemeye cesaret edemeyebilirdi, ancak o cesaretini topladı. O sadece kendi inançlarını değil, birçok insanın da adalete olan inancını güçlendirdi. Avukatına göre bu olay Türkiye'de üç önemli gerçeği güçlendirdi:
1) Türkiye'de de artık insana değer verildiğini gösterdi.
2) Hakkın hukuk yoluyla alınabileceğini gösterdi.
3) Karar verirsen, ısrar edersen, pes etmezsen yaşama amacını ve sevincini korursan başarırsın, gerçeğini bir kez daha kanıtladı.
Türkiye'de yaşayan, lise mezunu, herhangi bir insan nasıl bu kadar kararlı olabilirdi? Nasıl ısrar edebildi? Neden bu ülkede milyonlarca insan değil dört yıl, bir kitabın 250 sayfasını bitirebilecek kadar iç disiplin sahibi değil? Neden bazı insanlar kendi içdünyalarını bu kadar iyi denetleyebiliyorken bazı insanlar hayatlarını kontrol etmek için hiçbir çaba harcamayarak, istatistik) değeri olmaktan öte bir şey ifade etmeyen hayatlar yaşıyorlar? Bu kısımda bilmek ile yapabilmek, yapmak istemek ile yapmak arasındaki farklan yaratan iç disiplin (irade, otokontrol) hakkında düşüncelerimi sizlerle paylaşa-cağım.

Bu konuyu okurken şu soruyu aklınızdan çıkarmayın; yapmanız gerekenler ile yaptıklarınız arasındaki farkı yaratan nedir? İradeli olmak ne demektir? Kime iç disiplin sahibi denir? İradeli olmanın temeli idraktir. İdrak etmek aymm yapabilme yeteneği demektir. Örneğin iyiyi kötüden, güzeli çirkinden, faydalı olanı zararlı olandan, sağlıklı olanı olmayandan, günahı sevaptan, doğruyu yanlıştan, gerçeği yalandan ayırabilmek idrakin sağlam olduğunu gösterir. İdrakini kaybetmiş kişiler özel bir yerlerde toplanır. Buralara tımarhane denir! Çocukların yaşlılan da idraki zayıftır. İrade ise insanın idraki ile ayırdıklarından olumlu olanlarım seçmesi ve davranışlarına yansıtması, olumsuz olanı ise ayırması ve kendi davranışlarına yansıtmamasıdır. Kısaca irade iyi, güzel, sağlıklı ve doğru olanı yapmak, kötü, çirkin, sağlıksız ve yanlış şeylerden ise uzak durabilmektir. Örneğin sigaranın sağlığa zararlı olduğunu bilmek idrak, sigara içmemek iradeli olmaktır. Küfür etmenin doğru mu, yoksa yanlış mı olduğunu bilmek idrak, küfür etmemek ise iradeli olmaktır. İçkinin günah mı, yoksa sevap mı olduğunu ayırabilmek idrak, günah ise onu kullanmamak ise iradeli olmaktır. İç disiplin sadece insanı iyi, güzel, doğru ve sevap abidesi yapmak için kullanılmaz. Bir beceri kazanmanın, başarılı bir sonuç elde etmenin, öğrenmenin, ilerlemenin temelinde de iç disiplin vardır. Çalışkan olmanın ve kararlılığın temelinde iç disiplin sahibi bir karakter yatar. Eğer her hafta yeni bir 'yıllık ders çalışma programı' yapıyor ancak yine de uymuyorsanız, kendinizi geliştirmek için aldığınız kitaplarınız 'başırıdan ve sonundan 2-3 sayfa okunmuş şekilde' kitaplığınızda duruyorsa, yarım kalmış işiniz, tamamlanmış işlerinizin birkaç katıysa, sık sık pes ediyor, kendinizi kararlı bir psikolojik durumda tutamıyorsanız, yapmanız gerekenler ile yaptıklarınız arasında uçurum varsa, sizin şiddetle iç disiplininizi geliştirmeye ihtiyacınız var. Kendi dünyanıza siz hakim olun. Yoksa bunu birileri size sormadan yapacaktır. İç disiplin sahibi olarak kendi dünyasını kontrol etmek 'yorucu bir kölelik' değil, aksine özgürleşmenin başlangıcıdır. Yüzyıllar boyunca insanlığa yön verenler iradenin önemini vurgulamıştır.
113

l/l fi"
O'
w<
n a
114
n

V)
I
9
a İ
Bu bir tesadüf değildir. İşte örnekler:
• Düşmanlarınızın en kuvvetlisi içinizdedir. (Hz. Muhammed - Hadis)
• Kendi varlığını bile amacına feda edebilen insan iradesine karşı hiçbir şey direnemez. (Benjamin Disraeli)
• Prensip söz konusu olduğunda, kaya gibi durun. Zevkler söz konusu olduğunda, akıntıya kapılıp yüzün (Thomas Jefferson) (
• Kendine hakim olamayan insan hür değildir (Cladius)
• En güzel savaş insanın kendi öz varlığını ve tutkularına fcar| şı giriştiği uğraştır (Napoleon)
• Kendimi baskı altında tutmak hoşuma gidiyor. Benim için yal şam, hedef belirlemek ve onu gerçekleştirmektir. Bu böyle sürer gij der. (Tom Cruise)
• Dünyada değişiklik yapmakta başarılı olanlar değişikli^ yapmaya kendilerinden başlayanlardır. (G. Bernard Shaw)
• İnsanın gücü her alanda gelişti. Kendi kendisi üzerindek^ gücü dışında (Churchill)
• Zafer iradedir. (Napoleon)
İnsan niçin iç disiplin sahibi olmalıdır? Niçin irademizin sağlam olaması önemlidir? Bunun temel nedeni bireyselleşmedir. Günümüz ini sanı artık 'kalabalık dünyanın yalnız insanı' diye tanımlanmaktadır] Her insan kendi kendine yetmek ve kendi ihtiyaçlarını gidermek zol rundadır. Bu özgürlüğün bedelidir. Kul olmaktan çıkıp fert, birey, vaj tandaş olmanın getirdiği bir ödevdir. İradeli olmak pratikte ödevle rıni ve sorumluluklarını en iyi şekilde yerine getirmektir. Bunlar! yapınca iyi aile çocuğu' veya 'iyi vatandaş' olacağından korkan bal zılan sorumluluk ile ödev kavramına ve dolayısıyla iç disipline soğulf bakarlar. Oysa J. Paul Sartre 'İnsanım. Öyleyse özgürüm. Özgür sem sorumluluk almalıyım' diyordu. İstediğiniz gibi bir hayat yaşa-' manın biricik bedeli iç disiplindir. Bu hayatın her alanında böyledir.
Altı defa devrilen, yedinci defa başbakan, sonra da cumhurbaş- !i kanı olan Demirel bu başarısını neye borçlu dersiniz? Elbette birçok ¦ şey etkili olmuştur ancak o pes etmedi, ısrar etti, çelik gibi bir irade 1
115
örneği gösterdi. Kendini şöyle ifade ediyor: 'Siyasete atılmadım, itildim... İçimde, dünyayı kucaklayıp kaldırmayı öğrendim...' İslâm dinindeki nefisle ve şeytanla mücadele de bir iç disiplin savaşıdır. Zen budizminde eğitim için iç disiplin temeldir. Bu kişilere göre gerçek beden eğitimi

doğru düşüncenin olumsuz beden hareketlerinize engel olması, onu denetlemesidir. Batı düşüncesinin güçlü kaynağı Shakespeare de 'Bedenimiz bizim bahçemizdir, irademiz de onun bahçıvanı' diyerek zihin gücünün bedeni istediği gibi denetleyebileceğini ve denetlemesi gerektiğini ortaya koymuştur. Sanınm buraya kadar anlatılanlar iradenin kişisel Başarının iki kritik unsuru olan çalışma ve kararlılık üzerinde ne kadar etkili olduğunu göstermiştir.
İç disiplinin ne demek olduğunu ve önemini üniversiteye hazırlığım sırasında keşfetmiştim. Lise not ortalamam 5 idi ve düz lisenin fen kolunun son sınıfında okuyordum. Sınava sözelden girdim. Abartısız bir şekilde tam 8 ay boyunca günde 10 saat ders çalıştım. Sosyal bilimlerin 72 sorusunun 70'ini doğru yapmıştım. Bu sonuçta zekanın katkısı olsa da gerçek katkıyı getiren, olmayacak gibi görüneni olduran kesinlikle irade gücüdür. Bu dönemde kitap okumaya o kadar alıştım ki, üniversite sınavı bittikten sonra bile birkaç ay edebiyat testlerindeki paragraf sorularını tekrar tekrar okumuştum!
Benim temel inançlarımdan birisi de ortalama bir zekaya sahip olsa da çelik gibi bir iç disiplini olan bir insanın her istediğini yapabileceğidir. Sizi böyle bir kişi olmaktan alıkoyan ne?
Hayattaki temel sorun nedir biliyor musunuz? Bir şeye 'daha çok' sahip olabilmek için o şeye birazcık da olsa sahip olmanızın gerekmesidir. Mesela para kazanmak için de biraz paraya ihtiyaç vardır. Daha akıllı olabilmesi için de insanın biraz akıllı olması gerekir. Bilgimizin miktarını artırmak için de bilgiye ihtiyaç duyanz. İşte tüm bunlar gibi daha iradeli olmanın ve irade gücünü geliştirmenin yolu da 'hani birazcık da olsa' iradeli olmayı zorunlu kılmaktadır. İradeli olabilmek de iradeye bağlıdır. İngilizlerin ünlü bir atasözü şöyledir: Atı suyun başırıa götürebilirsiniz, ancak su içir-temezsiniz. İradeli olma becerisini bir kez kazandınız mı artık iradeli olmak için harcadığınız psikolojik enerjiyi harcamanıza gerek kalmaz. İradeli olmak sizin için bir yaşam tarzı olursa onun için harcadığınız çabayı hiç hissetmezsiniz. Burada kritik nokta şudur:
I
N*
î i
n
116
n v>
I |
| i
n

Hayatta her şeyi daha kolay, daha iyi yapmanın yolları vardır. Daha iç disiplinli, hafızası daha güçlü, daha sağlıklı karar veren, daha hızlı okuyan, daha güçlü karakterli olabilirsiniz. Ancak 'kolaya' götüren yollar da 'zordan' geçmektedir. Kolay öğrenmenin yolları vardır ancak bu yolları öğrenmek de başlı başırıa bir zorluktur. İradeyi geliştirince hayat kolaylaşır ancak iradeyi geliştirmek zorlayıcı bir yoldur. Buna 'Hiçbir zafere çiçekli yoldan gidilmez' yasası denir. Gerçekten de kolay ve hızlı öğrenmeyi öğrenebilmeniz için önce pek çok zor şeyi okuyup öğrenmek gerekebilmekte-dir. İrade gücünü geliştirmek de irade gücünün 'insafına' kalmıştır.

Çalışmak ile iç disiplin arasındaki ilişki nedir? Tınaz Titiz'e göre çalışmak elinden geleni yapmak değil, işin gereğini yapmaktır. Yani iyi çalışmanın ölçüsü 'çok iş yapmak' değil 'işi yapılması gerektiği şekilde' yapmaktır.

Yapabileceğimiz işler ikiye ayrılır :

- yapılması gerekenler
- yapmak istediklerimiz.

Yapmamız gerekenler ödevlerimiz, sorumluluklanmız, toplumsal rollerimiz ve nihayetinde amaçlarımızdan doğar. Öğrenci olduğunuz için size ev ödevi verilir, koca olduğunuz için eşinizin masraflarını karşılamak zorunda kalırsınız, bir yetişkin olduğunuz için sokakta burnunuzu kanştıramazsınız, örf ve adetler öyle diyor diye büyüklerinizin elini öpersiniz vs. Yapmamız gerekenleri yapmak zorundayız-dır. Oysa yapmak istediklerimizi yapmak için heves ve istek duyarız. Bunlar genelde hobiler, eğlenceler, arkadaşlarla birlikte olmalar vs.'dir.

Yapmanız gerekenleri yaptıkça başarılı olursunuz. Yapmak istediklerinizi yaptıkça mutlulukla kanşık acı çekersiniz. Örneğin bir üniversite adayının hafta sonu yapmak istediği arkadaşlarıyla gezmek veya sinemaya gitmek gibi şeyler olabilir. Oysa yapması gereken oturup ders çalışmasıdır. Sadece derslerine çalışırsa başarılı ama mutsuz, sadece 'Yaptımsa istedim yaptım' diyerek canının her istediğini yaparsa mutlu ama başarısız olur. Oysa biz 'şampuan artı saç kremi' istiyoruz. Hem başarılı hem de mutlu olmak isteriz. Bunu nasıl yapabiliriz? Bunun yolu yapmak istediklerimiz ile yapmamız gerekenleri belirli bir denge içerisinde, bir arada yapmamızı sağlayacak bir plan

yapmamızdır. O plana uymak ise iç disiplinin kritik gücünü gösterir. Unutmayın! İstediklerinizin bedelini ödemek zorundasınız. Başarı-nın fedakarlık istediğini hepimiz biliyoruz. Bu fedakarlığı azaltmanın bir yolu yapmamız gerekenler ile yaptıklarımızın arasındaki farkı azaltmaktır.

Bunun yolu da yaptığınız işi sevmekten ve sevdiğiniz işi yapmaktan geçer. Fedekârlığı azaltmanın diğer yolu da iç disiplin gücümüzü geliştirmektir.
Son yıllarda ABD'de yapıları bir araştırma okul basanında ve iş yaşamında irade gücünün önemini kesin olarak kanıtlamıştır. Söz konusu araştırma Time dergisinde yayınlandıktan sonra Sabah gazetesi de konuya büyük ilgi göstermiş ve haberi 'Zekâ artık her şey değil' başlığıyla duyurmuştu. Sabahın haberinin aynntılan şöyleydi: "Amerika'da değişik üniversitelerden uzmanların yıllardan beri sürdürdüğü deneyler, insanların başarılarında duyguların (EQ), zekâ seviyelerinden (IQ) daha etkili olduğunu ortaya koydu... Time dergisinin geniş yer ayırdığı EQ teorisinin doğuşu, bundan birkaç yıl önce 4 yaşırıdaki bir grup çocuk üzerinde yapıları 'lokum' deneyiyle başladı. Bir araştırmacı teker teker odaya aldığı bir grup çocuğa İsterseniz masanın üzerindeki lokumdan bir tane alıp gidebilirsiniz. Ancak ben bir süre dışarı çıkıp geleceğim. Beni beklerseniz iki lokum alma hakkı kazanacaksınız' dedi. Çocuklardan bazıları bir lokum almayı tercih ederken, diğerleri başlarını öne eğerek ikinci lokumu alabilmek için beklediler. Deneyin üzerinden birkaç yıl geçti ve bu çocuklar okula başladılar. Görüldü ki o gün uslu uslu ikinci lokumu bekleyen çocuklar eğitim hayatında diğerlerine göre çok daha başarılı oluyorlar. Ayrıca kendilerine uygulanan testlerde de çok başarılı oluyorlar' Bu testte başarıyı sağlayan güç nedir? Kendini kontrol etme, başka bir ifadeyle iç disiplin gücü. Lokum deneyi başka okulların daha yüksek sınıflarında da denenmiştir. Araştırmacıların benzer testinden iki lokum alarak çıkanların hayatlarında da diğerlerine kıyasla daha başarılı olduklan görülmüştür. Sabah gazetesi söz konusu haberinde, basan ile EQ arasındaki ilişkiyi de anlatıyordu: "Uzmanlar duygularına hakim olmayı beceren, yani EQ düzeyi yüksek olan insanların başarısını özetlerken 'bir şirkette işe girerken zeka seviyesi (IQ)
a
N
0
CJQ<
a n
118
119
S?
I
O
İ a
daha etkili gözükebilir, ancak işe girdikten sonra yükselmek öncelikli olarak EQ ile ilgilidir.' yorumunu yapıyorlar...

EQ'yu savunanlar 'biraz endişe düşüncenin bir iş üzerinde yoğunlaşmasını sağlar ve başarı getirir. Aşırı endişe ise her şeyi berbat eder' şeklindeki somut örneği de veriyorlar." Gerçekte iç disiplinli bir insan olanlar da arada bir iç disiplinlerini yitirebilirler. Ya da spor hayatında çok iyi bir iç disiplin örneği gösteren bir kişi aynı şeyi derslerinde yapamayabilir. Neden her zaman aynı düzeyde iç disiplin sahibi olamıyoruz? Neden arada bir ipin ucunu bırakıyoruz? Tüm bunları anlamanın yolu iç disiplinin nelere bağlı olduğunu bilmektir. Bunlar;

- Duygusal durum
- İnançlar ve düşünceler
- İç konuşmalar
- Beslenme biçimi ve sağlık durumu

Arada bir aptalca şeyler yapar, sonra da 'Bunu nasıl yapanm!' deriz. Gerçekte biz bunu yaptığımız için aptal değiliz sadece o davranışımız aptalca. Çünkü hayatımıza bakarsak birçok zekice davranışlar da bulabiliriz. Davranışlarımız içinde bulunduğumuz duygusal durumun sonuçlarıdır. Bir insanın yaptıktan sonra onaylamadığı her davranışı, o an içinde bulunduğu ruhsal durumdan doğmuş demektir. Davranışlarımızın kalitesi içinde bulunduğumuz duygusal durumun kalitesine bağlıdır. İkinci etkileyen faktör ise inançlarımız ve düşüncelerimizdir. Başarabileceğimize inanmadığımız bir işi yapmak için iç disiplin geliştirmekte zorlanırız. Ya da bir işi yaparken 'yapmasam da olur, yarın yaparım, elime ne geçecek ki' gibi iç disiplini sabote eden düşüncelerin akıldan geçmesi de iradeyi zayıflatır.

İç disiplininizi en çok etkileyen ve iç disiplininizi güçlendirmek için en çok kullanabileceğiniz yol iç konuşmadır. Bir işi yapıp yapmamamız o işi yapmadan önce veya yaparken kafamızın içinde, o iş hakkında yapacağımız konuşmaya bağlıdır. İç disiplininize etki eden bir neden de beslenme biçimi ve sağlık durumudur. Sağlığınız bozuk ise doğal olarak tembel olabilirsiniz. İç disiplinli bir insan ruhsal ve bedensel enerjiye ihtiyaç duyar. Psikolojik enerjiyi düşünce, inanç ve iç konuşmamızdan sağlarken bedenin ihtiyaç duyduğu enerjiyi yediklerimizden, içtiklerimizden alınz. Eğer akşam karmakanşık bir mide ile uyursanız sabah karma-kanşık bir beyinle uyanırsınız ve bütün gününüz berbat geçebilir. O halde iç disiplinimimizi zayıflatmamak ve güçlü tutmak için;

- Duygusal durumumuzu kendimiz kontrol etmeli ve pozitif bir boyutta tutmalıyız.
- İnançlanmızı ve düşüncelerimizi kontrol etmeli, bizi güçlendirecek hale getirmeliyiz.

• İç konuşmamızın bizi moral bozukluğuna iten kısımlarını duymamalı, kendimizi en iyi biçimde eyleme geçirebileceğimiz konuşmalar yapmalıyız.
• Sağlığımıza özen göstermeli, beslenmemizin vücudumuzun ihtiyacı olan enerjiyi sağlayacak şekilde dengeli ve düzenli olmasını sağlamalıyız.
İç disiplinin temeli, iç disiplinli olmanın bir yaşam biçimi olarak görülmesi ve alışkanlık olup otomatik pilota bağlanıncaya kadar tekrar edilmesidir. Birkaç paragraf sonra iç disiplinimizi kesin olarak geliştirmek için ne yapmamız gerektiğini daha detaylı olarak tartışacağız.
İnsanlar iç disiplin güçlerine göre ikiye ayrılır. Birinci grup 'bilen-ler'dir. İkinci grup ise 'yapabilenlerdir. Basan için bilmek yetmez, eyleme geçmek ve sonuç almak gerekir. Bilgi her durumda gereklidir ama yeterli değildir. Eyleme geçmek ve iş bitirmek iç disipline ihtiyaç duymamıza sebep olur. Yapanlar ile seyredenler arasındaki farkı yaratan iç disiplindir. İç disiplin kendimizi en iyi şekilde eyleme geçirmemizi, potansiyelimizi en iyi şekilde yaptığımız işe aktarmamızı sağlar. Yani kendi potansiyelimizi değerlendirmek, yapabileceğimizin en iyisini yapmak, olabileceğimizin en iyisini olmak için de iç disiplinimizi geliştirmemiz gerekmektedir. Büyük hayaller ve büyük liderler, büyük iç potansiyellerin ve büyük iç disiplinlerin sonucudur. Onlar dünyayı yönetmeden önce o uçsuz bucaksız kendi iç dünyalarını yönetirler. Iao Tsu liderlerin sırrını şöyle açıklıyor:'Diğerlerini bilenler akıllıdır, ama kendilerini bilenler daha akıllıdır. Diğerlerini kontrol edenler kuvvetli olabilirler, ama kendini kontrol edebilenler çok daha güçlüdür.' Konuşmalarında iradeye en fazla önem veren iki lider Atatürk ve Napoleon'dur.
S?
I
R*

120
75
a v>
I
Î
n
Liderler iç disiplinleri ile büyürken istatistik adamlar ne yapar? istatistik adamlar iç disiplinin en büyük düşmanını kendi içlerinde beslerler. Onlar bir işi yaparken sık sık kendi kendilerine mazeret bulurlar ve kısa devre yaparlar. En yaygın mazeretleri 'yarın yaparım 'dır. Oysa bir düşünür 'Eğer bir şeyi yapmanız gerekiyorsa hemen şimdi yapın. Eğer

çok severseniz yarın bir daha yaparsınız' diyor. Ünlü deha Picasso ise 'yapıldığını görmeden ölmek için, istediğinizi yarına bırakın yeter' demişti. Bir diğer yazar Andersen ise alay ediyor; 'İnsanlar kendi kendilerini daha iyi aldatmak ve pişmanlık duygularını yenmek için ne sebepler bulur, neler' Bu üç özdeyişi ard arda yazmaktaki amacım 'içinizdeki şeytan'a dikkat etmenizi sağlamaktır. Gerçekten de insanın genellikle tamamı değil, bir kısmı bu tür mazeretler üretir. Birçok psikoterapi ekolünde kişi içindeki bu muhalif kısım ile konuşturulur, içimizdeki muhalif kısım; <Yapamaz-sın, o iş beklediğin gibi olmayacak, insanlar seni sevmiyor> gibi bizi moral güç kaybına sokacak sözler söyleyen beyin bölgesidir. İçinizdeki muhalefet hareketini susturun! iç güçlerin oyununa gelmeyin! O kısmınız sizin bölünmez bütünlüğünüzü ve üniter kişiliğinizi parçalamaya çalışıyor! Muhalefetin başırıı küçükken ezin! O içinizdeki şeytan bu söylediklerimize bile muhalefet ediyor olabilir, susturun onu! Sizlere önerimiz kendi iç disiplininizi kendinizin sağlaması ve 'iç isyanlan'nizi kendinizin bastirmanizdir. Eğer bunu hemen şimdiden yapmaya başlamazsanız içinizdeki 'nifak tohumlan' daha da büyür ve derin bir iç karışıklık ve iç çatışma yaşamaya başlarsınız. Sizin bu iç çatışma ve bunalımlarınızı gören 'münasip aile büyükleri' de iç işlerinize karışacak ve içinizdeki isyanı dış disiplin ile bastırmaya çalışacaktır. Şunu unutmayın; iç disiplini zayıf olanlar dış disiplinin kelepçelerini kollarında taşırlar, isteseler de istemeseler de...

İç disiplinimizi nasıl geliştirebiliriz? Karakter repertuvanmıza iç disiplini de nasıl ilave edebiliriz? iç disiplinin doğuştan gelmekten öte çalışarak, yaşayarak geliştirilmiş bir özellik olduğunu bilmek önemlidir. Normal hayatta iç disiplin acı çekmekle gelişir ancak bizler acı çekmeden de 'irade sporu' yaparak iç disiplinimizi geliştirebiliriz. Modern psikolojinin en son teknolojileri bize bu imkanı büyük ölçüde sağlamaktadır. Tam olarak irademizi geliştirmek için neler yapabiliriz?

1) İstediğiniz şeyi reddetmeyin, erteleyin. Önemli bir görevi yaparken canınız başka bir şeyler yapmak istiyorsa istediğiniz şeyi kendinize ödül olarak koyun. Yapmanız gereken işi bitirdikten sonra yapmak isteyip de kendinize ödül olarak koyduğunuz şeyi yapın.

2) Kendinizi fazla şımartmayın! Reklamlarda 'kendimi şımartmayı seviyorum' dense de hayat genelde aşırı şımanklara bir 'Osmanlı şaman' indirir. Ünlü yazar Benjamin Franklin'i dinleyin, 'tik arzuyu yenmek, onu takip eden diğerlerini

tatmin etmekten daha kolaydır.' Yılanın başırıı küçükken ezin!
3) Bedeninizi ve ruhunuzu pozitif pozisyonda tutun. Öğrenmeye hazırlanma kısmında anlatılan kurallan uygulayın. Pozitif beden pozisyonu için omurganızı hemen dikleştirin, omuzlarınızı dik tutun, arkanıza yaslanın, başırıızı dik tutun ve tam karşıya bakarak 5 derin nefes alın. Kalkın ve biraz bedeninizi hareket ettirin. Psikolojik durumunuzu pozitif pozisyona getirmek için şimdiye kadar elde ettiğiniz en önemli 3 basan üzerine düşünün. Sizi kimlerin daha çok sevdiğini tahmin etmeye çalışın, kendinizi mutlu, başarılı, sevinçli ve güçlü hissettiğiniz anılarınızı canlandınn. Unutmayın; beyninizi ve bedeninizi ya sizi güçlendiren, yapabileceğinizin en iyisini yapmanızı sağlayan pozitif pozisyonda ya da sizi acizleştiren, güçsüzleştiren, her şeyi en berbat bir şekilde yapmanızı sağlayan negatif pozisyonda kullanırsınız. Kendinize engel olmayın!
4) Sloganların gücünü kullanın. İnsan beyninin en garip özelliği iki slogandan iki saatlik konuşmadan daha çok etkilenmesidir. Bunu bilen siyasi amaçlı kişiler bol bol kitlelere slogan attırarak onların en üst duygusal yoğunluğa ulaşmasını sağlarlar. Ajanların ve prova-katörlerin (kışkırtıcı) en iyi silahı sloganlardır. Kim olduklarını belli etmeden istedikleri kitleyi sürü gibi güdebilirler. Her sloganın beyinde çağnştırdığı bir duygu vardır. Beyin tetikleyici (uyancı) sloganı alır almaz hemen karşılık (cevap) olarak belirli duygusal durum ve düşüncelere odaklanır.
Mademki bir sloganla istediğimiz duyguyu yaşayabilecek bir beyin özelliğimiz var, neden bunu daha iç disiplinli olmak için kullanmayalım? Bir slogan ile hemen kendimizi en kararlı, en iradeli, en çalışkan bir ruhsal durum içinde bulmak ister misiniz? Bunu yapmak
a
VI

o
122
2.
0
CJQ(
a n
kesinlikle mümkün ve çok da yaygındır. Örneğin Montaiqne eserlerini duvarlarında 57 tane özdeyişin yazılı olduğu bir odada yazıyordu. Biz DKD'de insanların dil duyarlılığını geliştirmek için duvara 'İnsan dilinin akında gizlidir' diye yazmıştık. Bir iş arkadaşımın her gün önündeki boş kağıtlara

'Uzak diye bir yer yok, paylaştığımız gökyüzü kavuşturuyor bizi' sözlerini yazdığını gördüm. 'Neden sürekli bunu yapıyorsun?' diye sorduğunda evlendikten üç ay sonra eşinin eğitim için ABD'ye gittiğini ve onunla aynlmadan önce en son Zerrin Özer'in bu şarkısını dinleyip, bu sözü slogan olarak seçtiklerini öğrendim. Bu sözleri (slogan) yazınca onunla en son yaşadığı hisleri tekrar yaşadığını söylüyordu. Siz de eski sarkılan dinlerken o sarkılan yoğun bir duygusal halde dinlediğiniz yer, kişi ve durumlan hatırlamıyor musunuz? İşte bunlar bizi hayatımızı yönlendiren çağnştı-ncılardır. Size önerimiz çağnştıncılarınızı tanıyın ve pozitif çağnştın-cılarınızı kendinizi güçlendirmek için tekrar tekrar kullanın. Bu eski fotoğraf albümüne bakınca mutlu olmak kadar doğal bir şeydir.

Ben üniversiteye hazırlandığım sırada bir yandan büyük harfle ve kalemle basura bastıra 'Yapman gerekeni yap' diye yazıyor, aynı zamanda bunu kararlı ve emir veren bir ses tonuyla, yüksek sesle zihnimde tekrarlıyordum. Sonra da 'Benim için kendi sözüm yasadır' diye aynı şekilde yazıyordum. Bu iki adımlık işlem garip bir şekilde bir anda toparlanmamı ve yaptığım işi hemen bitirmek, sonuca ulaşmak için istek duymamı sağlıyordu. Sevmediğim ve çalışmak istemediğim derslerde hep bunu yapıyordum. Şu anda en çok gurur duyduğum ve bana güven veren özelliğim iç disiplinimdir. Eğer bir şeyi yapmam gerekiyorsa hiçbir olumsuz hisse kapılmadan gider işimi yapar, sonuç alınm. Ayrıca performansımı yaptığım faaliyetlerin sayısıyla değil, elde ettiğim sonuçların kalitesiyle ölçerim.

Samsun'a çıktığında ona da 'Boş ver abi ya. Bu memleketi sen mi kurtaracaksın' demişlerdi! Duvar yazısının bu kelimelerle anlattığı kişi olan Mustafa Kemal, Kurtuluş Savaşı sırasında iradesini nasıl 'bileyliyor'du? Kendini nasıl motive ediyordu? O zor koşullarda 'Top alınır, para bulunur, düşman kovulur' diyebilecek inancı ve gücü nereden alıyordu? Nuvit Osmay Atatürk'le ilgili şöyle bir anıyı anlatır: "26 Mart 1937 yılında Atatürk Ankara Halkevi'ni ziyarete gelmiş, orada bulunan gençler 'Dağ başırıı duman almış' marşı-

m söylemeye başlamışlar. Marş sonunda Atatürk sözü alıp konuşmaya başlamış: 'Arkadaşlar ben 1919 yılı Mayıs ayı içinde Samsun'a çıktığımda elimde hiçbir maddi kuvvet yoktu. Sadece T.'rk ulusunun soyluluğundan kaynaklanan ve benim vicdanımı dolduran manevi bir kuvvet vardı. İşte bu kuvvete, Türk ulusuna güvenerek işe başladım. Samsun'dan Anadolu içlerine kırık bir otomobille gidiyordum. O otomobille Anadolu yollarında ilerlerken hep düşünür ve yaverime şimdi sizin söylediğiniz şarkıyı söyletirdim.' Son cümleyi tekrar

okursanız görürsünüz ki Atatürk'ün güçlendirici sloganı bir marştır. Askeri kökenli kişiler marşlarla, edebiyatçılar şiirlerle, politikacılar sloganlarla, düşünürler özdeyişlerle güçlü bir zihinsel duruma gelebilirler. Sporcular ise özel bazı vücut hareketleri yaparlar.
Hemen duyduğumuz zaman sizi güçlendiren bir şarkı, şiir, marş, özdeyiş vb. bir tetikleyici bulun. Onu duyduğunuzda kendinizi coşkulu, bir hedef gerçekleştirmenin heyecanı ve gerginliğini yaşayan, güçlü bir duygusal durumda hissetmelisiniz. Spot sözler daha etkilidir. Örneğin A. E. Başgil'in 'Üşenme, erteleme, vazgeçme' sözü veya İncil'de geçen 'Ara bulursun, iste alırsın, vur açılır' gibi sözler. Hemen sloganınızı bulun ve onu kafanızda tekrar tekrar söyleyerek etkisini güçlendirin. Sonra da onu ihtiyacınız oldukça kullanın.
5. Bütün gemileri yakın! Bazen alternatiflerinizin bol olması kararsız olmanıza ve kendimize bir iş yaptıramamanıza neden olur. Böyle durumlarda Sezar ve Tank bin Ziyad'ın yaptığını yapın. T. Bin Ziyad Endülüs'ü fethetmek için İspanya'ya asker çıkardığı zaman askerlerin kazanmadan geri dönüş ihtimallerini kafalarından silmelerini sağlamak için bütün gemileri yakmıştır. Geriye dönüş için hiçbir gemisi bulunmayan askerlerle Endülüs'ün ordusunu yenmiştir. ABD'nin suikaste kurban giden başkanı J. Kennedy de nasıl bu kadar başarılı olabildiği sorulduğunda 'istemeden oldu. Bütün gemilerimi yakmışlardı' diye cevap vermiştir. Ne bir yol bulun, ne de bir yol açın, bütün yollan kapatın! Geçebilecek tek kapı kalınca bir şekilde o kapıdan geçersiniz. Tabi bu bir yoldur...
6. tçdisiplininizi kıran kişi, yer, durum ve objelerden uzak du-
O
l/l
I
Vı
o-
1
n
124
run. Atatürk 'yedi düvel orduyu' yendiğini, ancak bir kadınla başa çıkamadığını söylemişti. Belki sizin bir türlü başa çıkamadığınız şey televizyondur. Yoksa bazı kişiler mi başarınızı sabote ediyor? Yoksa yoğun duygusal ilişkiler mi otokontrolünüzü zayıflatıyor? Sizin kendiniz üzerinde otorite kurmanızı engelleyen kimler? Neler? Bunu nasıl yapıyorlar? tçdisiplininizi bozan cihazlara karşı en acımasız tutumu takınanlardan birisi de Mümin Sekman'dır! O üniversite

sınavına hazırlanırken televizyonun arka kapağını açıp bütün kabloları koparmıştı! Aslında onun bu davranışı televizyonla başa çıkamadığının da bir itirafıydı! Şimdi ise bu kitaba son şeklini vermek için cep telefonunu iki haftadır PTT'den kapattırmış bulunmaktadır! Tam kendinizi 'adam edip' çalışmaya başlamışken gelen komşular, arkadaşlar, telefon edenler, çevredeki posterler, radyo ve TV'deki güzel programlar, aile üyeleriniz, yakınınızdaki konuyla ilgisiz diğer kitaplar v.b. şeyler potansiyel iç disiplin kınalarıdır. Bu tür 'sakıncalı unsurlar' ile aranıza kontrolü sizin de elinizde olmayan, aşılmaz engeller koyun!

7. Her şeyin beyinde başladığını ve beyinde bittiğini unutmayın. Beynin, konsantrasyon ile toparlanmış, irade ile yönlendirilen bir gücü karşısında hiçbir şey duramaz. Şişmanlar derneğinin 'zayıflamış' hanım başkanı 'Zayıflamak için düşünce gücümü kullandım' diyor. Gerçekten de fazla yemek bir irade sorunudur. Sonsuza kadar kilolardan kurtulmanın yolu yemek çeşitlerini (rejim mönüsü) değiştirmekten değil düşünme biçimini değiştirmekten geçer. Rejim programlarını bırakın, düşünme tekniklerini öğrenin.

8. Kendinize bir iç disiplin 'repling'i bulun.

Repling tekrar tekrar yapıları hareket demektir. Komedyenler in-sanların replingini yakalar ve taklit eder. Cem Yılmaz'ın 'repling'i nedir? 'o ayn' dediğinde insanlar neden gülüyor? Cüneyt Arkın'ı taklit edenler ne yapıyor? 'Nayır n'olamaz' diyor. Futbolculardan bazıları timsah yürüyüşü yapar, bazıları özel el-kol işareti yapar. Nairn Süley-manoğlu başarılı kaldınşından sonra yumruğunu sıkarak ileri doğru fırlatır. Bruce Lee baş parmağını burnuna sürter. Ünlü boksör Mu-hammed Ali rakibini dövmeden önce kendi çenesine hafif yumruklar atar. Sporcular bu ve benzeri hareketleri neden yapıyor? Onlar

şunu biliyorlar; çok yoğun bir başarı hissi yaşadığınızda bir hareketi birkaç defa yaparsınız, daha sonra o duyguları tekrar yaşamak için o hareketi yapmanız yeterlidir. Onlar kendilerini en yüksek performanslarına çıkarmak istediklerinde bu hareketlerini yapıyorlar ve otomatik bir hızla o duygusal duruma giriyorlar. NLP'de buna kanca atma denir. Belirti bir duygusal durum ile bir beden hareketi arasında psikolojik bir bağ oluşturmak ve o duyguyu her yaşamak isteyişimizde o hareketi yapmak temel stratejidir. Şimdi siz de iç disiplin ve basan duygusu ile bir bedensel hareket arasında bir bağ kurun, o duyguyu ihtiyacınız olduğu anda o hareketi yapmanız yeterli olacaktır.

Bunu kesin olarak nasıl yapabiliriz? Önce yaşamak istediğiniz duygusal durumu belirleyin. İç disiplin için kararlılık,

azim, coşku-he-yecan, basan ve pozitif enerji duygularının kanşımı olan özel bir duygusal durum oluşturmalısınız. En ideal beden hareketi genelde hırslanınca yapıları yumruğu sıkma hareketidir. Yapmamız gereken şey anılarınıza ve girerek kendinizi en motive olmuş, en hırslanmış, en çok basan isteyen, en kararlı olduğunuz bir anıyı bulup çıkarmaktır. Bu anı tam olarak neydi? Nasıl oldu? Kimlerleydi? Neredeydi? Ne zaman oldu? Yaşadığınız o olayı 5-6 defa zihninizde canlandırarak yeniden yaşayın. Gözlerinizi kapatın. Hayalleri daha canlı, daha parlak ve hareketli hale getirin. O zamanki olayları yaşayan halinizi kafanızda canlandırmakla yetinmeyin. Kafanızda canlandırdığınız hayalin içine girin ve olayı yeniden tekrar tekrar yaşayın. Hayalleri renkli olarak canlandınn, siyah beyaz değil. Kafanızda aynı hatırayı tekrar tekrar canlandınnca olayı yaşarken hissettiklerinizi hissetmeye başlarsınız. İşte o zaman yumruğunuzu sıkmaya başlayın. Yaşadığınız duygu yoğunlaşmaya başladıkça, yoğunlaştığı kadar yumruğunuzu o şiddette sıkın. Anılarınızı en yoğun bir şekilde yaşadığınız anlarda yumruğunuzu var gücünüzle sıkın. Ellerinizin, kollarınızdaki iç disiplin enerjisinden titrediğini hissedin. İki yumruğunuzu birden sıkabileceğiniz gibi, sadece sağ yumruğunuzu da sıkabilirsiniz.
Hayatta bu veya buna benzeyen o kadar çok başarılı insan karşılaştım ki, mutlaka ve mutlaka bu egzersizi yapmanızı rica ediyorum. Buonunla beyninizi programladığınızı ve bir iç disiplin antrenmanı yaptığınızı unutmayın. Sadece hayal etmekle yetinmeyin. Kendinizi
T,
a
E*
İ n
126
127
fD
I
Î
İ
hırslı, başarılı, enerjik ve coşkulu hissettiğiniz her anda yumruğunuzu sıkın. Bir süre sonra (bu bir gün veya bir hafta olabilir. Basan hızı tamamen egzersizin yapıldığı andaki duygusal yoğunluğa bağlıdır) her yumruğunuzu sıktığınızda kendinizi başarılı, kararlı ve enerji dolu hissetmeniz için yumruğunuzu sıkmanız yeterlidir.
Bunun önemi nedir? Bu şartlanma tekniği ile 'susamadan önce kuyunuzu kazmış' olursunuz. Artık sizin 'yağmurlu günler için özel bir sığınağınız' var. Yumruğu sıkma davranışı ile iç

disiplin duygusu arasında psikolojik bağı oluşturduktan sonraki adım bu kancayı kullanmaktır. Artık sizin iç disiplin duygunuz sizin kontrolünüzde ve ipi sizin yumruğunuzda olan bir kancaya bağlı. Bir şey yapmak istemediğiniz, önünüzdeki dersi çalışmak için enerji bulamadığınız, moral gücünüzün yetersiz olduğunu hissettiğiniz, kendinizi yorgun, bitkin ve isteksiz hissettiğiniz anlarda hemen o görüntüyü aklınıza getirin ve yumruğunuzu sıkın. Birkaç saniye içerisinde kendinizi 'bomba gibi' hissedeceksiniz. Kendini toparlamanın ve 'kendine gelmenin' en zekice, en kısa, en kolay yolu budur. Bu tekniği mutlaka ve mutlaka kullanın. Hayatınızı kontrol altına alma hedefinizin ilk adımı budur. Kendinizi ve duygularınızı kontrol altına almanın en iyi yolu budur. Bu tekniğin NLP'deki diğer adı 'demir atmak'tır. Şimdi hemen siz de iç disiplin duygusuna ve kararlılık hissine sonsuza kadar demir atabilirsiniz. Başırıız belaya girerse üzülmeyin, yumruğunuzda altın bir bilezik var. ilk denemenizde tam beceremeyebilirsiniz, onun için mutlaka birkaç kez denemelisiniz. Eğer zor anlarda sizi kurtaracak sizi kendinize getirecek bir kanca atma tekniğiniz bile yoksa ve başırıız beladaysa ne yapabilirsiniz?

9. Mutlak bir yenilgiyle karşı karşıyaysanız iç dengelerinizi düzeltinceye kadar köyünüze dönün! Bunu en iyi yapan üniversite öğrencileri ve politikacılardır. Bunalıma giren bir üniversite öğrencisinin genellikle yaptığı ilk şey 'memlekete gitmek'ür. Dış dünyadan baskı altına alınan insanlar iç dünyalarına dönerler. Ancak politikacılık gibi dış dünyaya dönük işler yapan kişiler iç dünyalarına değil memleketlerine giderler. Son dönemdeki bu 'memlekete giderek destek arama ihtiyacı'm gösteren birçok olay yaşandı. Mesela medya üzerine yüklenince Şevki Yılmaz hemen memleketi Rize'ye gitti.

Adalet eski Bakanı Şevket Kazan Sincan Belediye Başkanı'nı ziyaret edince patlayan skandaldan sonra Kocaeli'ne gelmiş ve hemşehrilerinin karşısında ağlamaklı bir konuşma yapmıştı. Çiller'in memleketi 'çok uzaklarda' olduğu için bulduğu her kürsüde ağlıyor! Köstebek skandalından sonra Bülent Orakoğlu ilk iş olarak memleketi Niğde'ye, ailesinin yanına gitti. Susurluk kazasından çıkan Sedat Bucak tedavisi biter bitmez Siverek'e döndü ve uzun süre orada kaldı. Mafya, siyasetçi, polis üçgeninde sıkıştırılan Mehmet Ağar ilk fırsatta memleketi Elazığ'a gitti. Elazığ'a gitmeden önce de sık sık İstanbul'daki Elazığlılar Gecesine katılıyordu. Bütün bunların anlamı nedir? Eğer başırıız büyük beladaysa köyünüze dönüp annenizin sıcak tarhana çorbasını içmenin vakti geldi demektir!

10. 'Başarınca Neler Olurdu? oyunu oynayın.

Bir Amerikalı yazar 'Başarı hissi kadar insanı kavgaya hazır hale getiren başka bir şey yoktur' demişti. Eğer gerçekten başarmış olduğunuzda yaşayacağınız duyguları bilseydiniz kesinlikle o işi başarmak için bir miktar istek duymaya başlardınız. Bu işlemi yapmanın iki adımı vardır. Birincisi yapmanız gereken önemli işlerinizi belirleyin, ikincisi bu işleri yapmış olsaydınız, başarmış olsaydınız neler hissedeceğinizi düşünün. Matematik sınavını vermiş olsaydınız neler olurdu? Patronunuzun 'mükemmel' dediği bir rapor sunmuş olsaydınız neler olurdu? Yapmanız gereken üniversite sınavını kazanmak ise, kazanmış olsaydınız neler olurdu? İnsanlar sizin hakkınızda ne konuşurdu? Dış görünüşünüz nasıl olurdu? Yürürken ayakkabıla-nnız nasıl ses çıkanrdı? Kazandığınızı öğrendiğinizde yapacağınız ilk hareket, ilk çığlık nasıl olurdu? Anneniz, babanız, kardeşleriniz size nasıl bakardı? Sevdikleriniz sizden nasıl söz ederdi? Bu sınavı nasıl kazandığınızı ileride torunlarınıza nasıl anlatırdınız? Kazanmış olsaydınız 'buğulu bir cama' ne yazardınız! Şimdi gözünüzü kapatın ve aklî gözünüzü açın. Sanki başarmış gibi, geleceği gözünüzün önünden geçirin. Bu tür yöntemler size alışılmadık ve tuhaf gelebilirler, ancak sinirlenmeyin, çünkü işe yanyorlar! Bunu yaparken bir de yumruğunuzu sıkarsanız çifte takviye sağlamış olursunuz. Önce iç dünyanızda o işi başarın, sonra dış dünyada.

11. Hırsın ve amacın gücünü kullanın.

İç disiplin sorununu en az yaşayan kişiler hırslan fazla olan kişilerdir. Bir amacı olan kişi o amacı gerçekleştirmek için hırslanmaya başlar. Bu kitapta anlatılan 'hayat amaçlarını belirleme' uygulamala-nnı yaparak siz de kendinizi amacına göre yaşayan bir insan haline getirebilirsiniz. İlk kitabımın ana konusu profesyonelce hayat amaçlarını belirlemektir. Ünlü çelik kralı Andrew Carneqie 'Eğer bir kimse tırmanmaya istekli değilse, onu merdivenden yukarı itemezsi-niz' diyordu. Elinde gitmek istediği bir adres olan ve o adrese gitmeyi gerçekten isteyen bir insanı hiç kimse durduramaz. Daha da önemlisi o karşısına çıkan bir şeyden nasıl yararlanabileceğini çok iyi bilir.

12. Gerekçenin gücünü kullanır.

Eğer bir işi yapmak için yeteri kadar mantıki, duygusal veya ekonomik nedeniniz var ise onu mutlaka 'bir şekilde' yaparız. Yeteri kadar itici nedenimiz yoksa yapmayız. Burada kritik nokta şudur: Eğer bir işi yapmamız gerekiyorsa ancak yapak için nedenlerimizin yeteri kadar bilincinde değilsek onu yapmayı istemeyiz. Ancak nedenleri akıl yoluyla araştınp, ortaya çıkardıktan sonra beynimiz hemen o işin önemli olduğuna karar verir ve onu yapmaya başlanz. Bu insan psikolojisinin bir yasasıdır. Ben buna 'Yedi Neden Teorisi' diyorum. Bunu ilk kez üniversite sınavı sırasında keşfetmiştim. Önemli bir işi yapmam gerektiğinde eğer o işi yapmak istemiyorsam oturup o işi yapmak için 7 neden buluyordum. Bu mantıklı ve duygusal nedenleri bulduktan sonra her nasılsa, garip bir şekilde o işi yapmak için içimde bir istek doğuyordu. Tıpkı avukatların yaptığı gibi bir davranışın veya işin yapılması için kendime 'haklı nedenler' topluyor-dum. Yeterli gerekçem olunca da o işi yapıyordum. Gerekçelerin insan davranışlarındaki gücünü kavramış insanlardan birisi de Sınırsıi Güç adlı kitabın yazandır. Şöyle diyor: 'Bazı şeyleri yapmak için yeteri kadar neden bulabilirseniz; kendi kendinize bir şeyler yapmak zorunluluğunu hissedersiniz. Bir şeyi yapmak içni sahip olduğumuz niyet; istediğimiz nesneden daha güçlü bir güdüleyicidir. Benim ilk bireysel gelişim hocam olan Jim Rohn daima 'Yeterli nedenlerin varsa; her şeyi yapabilirsin'

derdi. Neden; bir şeyi yapmaya kendimizi adamakla o işe ilgi duymak arasındaki farktır. Hayatımız boyunca birçok şeyi istediğimizi söyleriz. Gerçekte bu bizim bu şeylerle ilgilendiğimizi gösterir. Örneğin sadece zengin olmak istediğinizi söylemek iyi bir amaçtır; ama bu sizin beyninize çok şey söylemez. Niçin zengin olmak istediğinizi ve zengin olmanın sizin için ne demek olduğunu anlarsanız; zengin olmak için çok daha fazla güdüleneceksiniz demektir. Bazı şeyleri niçin yaptığınızı bilmek, onları nasıl yapılacağını bilmekten çok daha fazla önemlidir. Yeteri kadar büyük niçine sahipseniz, onun nasıl yapılacağım mutlaka öğrenirsiniz. Yeteri kadar nedeniniz varsa eninde sonunda bu dünyadaki her şeyi yapabilirsiniz.'

Önemli bir işi yapmak için 7 neden bulmak kendini kandırmak mıdır? Bu gerçekte kendini kandırmak değil, neyi niçin yapması gerektiğini anlamaktır. Elbette her insan kendi iç diyaloglanyla kendisini yönlendirir. Madem ki kendimizi kandınyoruz, o halde olumlu, geliştiren yönde kendimizi kandıralım. Her zaman kendi bedenimizin ve ruhumuzun mekanizmalarım kendimizi güçlendiren, destekleyen, geliştiren bir şekilde kullanmalıyız. Aksi takdirde bu iç güçler bizi

tahrip edecektir ya da başkalan bizim bu güçlerimizi bize karşı kullanacaktır.
Neden beynimizden daha çok yararlanmak için 7 neden bulmayalım. Hayatın bedeller ve ödüllerden ibaret olduğu bir gerçektir.
Bedelini ödeyen ödülünü alır. İstediğimizi almak için bedelini öderiz. En basit ifadeyle 'Parayı veren düdüğü çalar. ' Ancak bedel her zaman para olmayacaktır. Bazen psikolojik enerji, bazen yıpranma, yorgunluk, bazen de beden gücü harcamak gerekebilir. Pratikte 7 neden teorisini kullanmak için 'T diyagramı'nı kullanınm. Bunun için önce boş bir sayfaya büyükçe bir T harfi çizin. Üst kısımdaki 'ko-nu'dan sonra yapmanız gereken önemli işi yazın. Alt hanelerden sol tarafa o işi yapmanın size ne sağlayacağını, faydalarını, kazançlarını yazın. Sağ taraftaki haneye ise ödüle ulaşmak için ödemeniz gere-
Konu:
Ödülü ne?
Bedeli ne?
I
N* O'
|
ft
130
T, n
I
N
Î
ken maddi ve manevi bedeli yazın. Ona kaç lira ödemelisiniz? Kaç saat çalışmanız gerekir? Sizi ne kadar yorar? Ne kadar yıpratır? Tüm bu bedelleri yazın. Bu diyagramla olabildiğince gerçekçi bir değerlendirme yapabilirsiniz. En az 7 ödül bulmanız şarttır.
Bir diğer yol bir sayfanın başlığına 'X işini yapmam için 7 neden' diye yazarak 7 gerçek sebep bulmaktır. Özellikle yarım-yarım okunmuş kitaplarda bu etkili olabilmektedir. Yarım bıraktığınız ancak okumak istediğiniz bir kitabı önce 10 dakika kadar göz gezdirmeli bir şekilde okuyun, o kitabı iyice tanıdıktan sonra arka kapağın iç yüzüne o kitabı gerçekten okumanızı gerektiren 20 tane neden yazın. Eğer 20 gerçek neden bulabilirseniz kesinlikle o kitabı okuma isteğinizde ciddi bir artış olacaktır. Bunu kullanan birçok kişide böyle olmuştur. Matematik dersi veya üniversite sınavını kazanmak gibi daha büyük hedefler için daha çok nedenlere ihtiyaç vardır. Örneğin 250 tane gerçek neden yazarsanız üniversiteye hazırlık kitaplarına adeta saldırırsınız. Bir hafta boyunca 'Ben niçin üniversite

sınavını kazanmalıyım?' diye düşünün. Nedenleri mutlaka yazmanız ve hepsini bir arada, bir bütün olarak görmeniz önemlidir.
13. tçdisiplinin önemli bir unsuru da konsantrasyondur. İçdi-siplinini geliştirmiş kişiler rahat konsantre olur, konsantre olmuş kişinin iç disiplin durumu uzun süre korunur. Bedeni disiplin altına almak kadar akıldan geçenleri de disiplin altına almak gerekir. Bunun yolu;
A) Beynin nasıl çalıştığını iyi anlayın ve beyninizin çalışmasında bunu gözlemleyin.
B) Hafıza klipleriyle sürekli çalışın ve beyninizin içinde olup bitenleri tanımaya ve kontrol etmeye çalışın.
C) Duyusal keskinliğinizi geliştirecek egzersizleri yapın. Bunlar iç konuşma veya profesyonelce hayal kurma ile ilgili egzersizlerdir.
14. İnsanların büyük bir çoğunluğu sonunda kazancağı ödülü düşünerek iş yaparlar. Buna bizler 'havuç teorisi' diyoruz. Tavşan yansında havucun önden çekilerek tavşanların arkalarından koşmasının sağlanmasına benzer bir durumdur. Siz de kendinize küçük ödüller koyun. Bu bir çikolata veya bisiklet veya TV seyretmek olabilir.

15. Kendinizle en az 10 maddelik bir iç disiplin anlaşması yapın.
16. Kendinizi bazı şeyleri yapmaya mecbur bırakın. Örneğin tanıdığınız 20 kişiye telefon ederek sigarayı bıraktığınızı, 'tükürdüğünü yalamayan' bir insan olduğunuzu söyleyin. O işi sizin için gurur meselesi haline getirin. Tanıdığınız herkesle 'Ben mutlaka üniversite sınavını kazanırım' diye tartışın, iddialı konuşun, çevrenize meydan okuyun. İddianız gururunuzu ateşleyecek, bu da iç disiplin sorununuzu çözecektir.
17. Bir şeyi yapmanız gerekiyorsa, bu o şeyi yapmanız için gerekli ve yeterli bir nedendir.
iç disiplin gücümü eğiterek geldiğim son nokta budur. Şu anda bir şeyi yapmam gerekiyorsa hemen kalkanm ve onu yapanm. Bu noktaya gelmenin yolu bundan önce anlatılan maddelerdeki teknikleri bir yaşam biçimi olarak benimsemek ve uygulamaktır. Başlangıçta formalitelerle dolu, gereksiz işlemler gibi gelebilecektir, ancak o ilk basamaklara basmadan son basamağa çıkılmıyor. Eğer en kısa zamanda benzer bir duruma gelmek istiyorsanız hiç bu uğraşlara girmeden kalkın ve yapmanız gerekeni yapın! Nihai amaç bu olduğuna göre direkt sizden isteneni yapın. Kalkın ve yürüyün! 'Acaba okusam mı, yoksa okumasam mı?' gibi hiçbir düşünceye odaklanmadan kalkın ve masanın başırıa oturarak okumaya başlayın. Eğer aklınızı konu üzerine toparlayamıyorsanız

okuduğunuz şeyleri özetle yazarak çalışın. Bu dikkatiniz dağınık olsa bile ortalama bir verimde öğrenmenizi sağlayacaktır. Unutmamanız gereken kritik nokta şudur: Eğer yapmanız gereken işleri yaparsanız belki yaparken zorlanır, acl çekersiniz ama bu acının sonunda mutluluk ve başarı vardır. Oysa yapmanız gerekenleri yapmazsanız hep yapmamanızdan dolayı iç huzursuzluk yaşarsınız hem de sonunda yaşayacağınız başarısızlık ile daha büyük acı çekersiniz. Sonunda zevk olan bir acıya katlanmak mı zordur, yoksa sonunda daha büyük acı olan bir acıya katlanmak mı? Bir üniversite adayı ÖYS'ye hazırlanır, hiç ders çalışmazsa hem sınava kadar huzursuzluğun acısını çeker, hem de sınavı kaybedince daha büyük bir acıya dayarımak zorunda kalır. Eskilerin ifadesine göre 'Dünyada iki büyük acı vardır. Birincisi iç disiplinin verdiği acı, ikincisi
0=
|
|
(i
132
I
i
n
ise karamsarlığın (başarısızlığın) verdiği acı. Karamsarlığın verdiği acı disiplinin verdiği acıdan birkaç kat daha fazladır.'
Bir zamanlar İngiliz bilim adamı T. Henry Haxley'e bir insanın sahip olabileceği en değerli karakter özelliği sizce nedir? diye sorulmuştu. Cevabı şöyle oldu: 'Yapmanız gerekeni yapın. Bunları yapılması gereken zamanda yapın. Bunları isteseniz de istemeseniz de yapın...' Bu mükemmel söze yapılabilecek tek ilave 'bunu yapılması gerektiği şekilde, olması gerektiği gibi yapın' olabilir. Gerçekten de yaşadığınız dünya 'Yaptımsa istedim yaptım' diye düşünerek hovardaca yaşamak için fazla ciddi bir yerdir. Size önerim; hayatı ciddiye almanızdır. Tabii ciddiye alınmak istiyorsanız.
İradenin basandaki önemini en hararetli bir şekilde savunan kişilerden birisi de Ord. Prof. Dr. Ali Fuad Başgil'dir. O 'Gençlerle Baş-başa' adlı kitabında şunlan yazıyor: Muvafakiyetin ilk şartı iradeli olmaktır... İnsan zekâsıyla, bilgisiyle değil, ancak iradesi ile insandır... İrade yalnız insanı hayvandan değil, hem de insanları birbirinden ayıran ve aralarındaki üstünlük ve aşağılık farklarını yaratan yegane ruhi kuvvettir... Çünkü muvaffak (başarılı) olmak ve yükselmek sırf gayretin meyvasıdır; gayret ise iradenin ifadesidir... İnsanların çoğu bindiği eşeği unutup da,

kayboldu sanarak pazarda eşek arayan Nasreddin hocaya benzerler. -Onlar da, saadetin (mutluluğun) kendi içlerinde olduğunu unutarak onu barlarda, kahvelerde ve eğlencelerde ararlar- Sen bu gaflete düşme ve inan ki, muvaffakiyetin sırrı gibi, saadet kuşu da kendi içimizde ve içimizin en orijinal ve insani bir kudret kaynağı olan irademizin altından kafesi içindedir...' Gerçekten de kumu betona dönüştüren şeyin, kuma katılmış çimento olması gibi, çelik gibi sağlam bir irade de 'kum gibi' adamlan 'beton gibi' yapabilir. İrade iç bütünlüğün ve sağlam karakterin çimentosudur. Başarılı olmak için ihtiyacınız olan enerjiyi toplamanızı ve kullanmanızı da iç disiplininiz yapar. Konunun başlığındaki Nietzche'nin sözü neydi? 'Kendi omzuna tırman. Başka nasıl yükselebilirsin ki.' Bu dünyada hiçbir şeyiniz olmasa bile sağlam bir irade başlangıç için en iyi sermayedir. Ona sahip olmakla yetinmeyin, onu kullanın.
Her şey gibi iç disiplin de 'azı karar, çoğu zarar' ayarında olmalı-
dır. Kendi kendinize aşırı baskı yaparak bir oto diktatöre de dönüşmemelisiniz. Arada bir iradeli davranma kuralınıza istisnalar getirin. Bazen her şeyi olması gerektiği gibi değil olduğu gibi yaşayın. Fran-sızların deyimiyle Her zaman aklımızın izinden yürümeye takatimiz yetmez.' unutmayın; Dayanıklılık ve acı çekme kapasitemiz irademiz kadardır.
18) Bir işi irade gücü kullanmadan yapmanın yolu o işi alışkanlık haline getirmektir. Bir şeyin alışkanlık haline gelmesi için bir süre tekrarlanması gerekir. Bu bazen 30 tekrar, bazen 60 tekrar demek olabilir. Örneğin sabah kalktığınızda yatağınızı toplamak, traş olmak, elbiselerinizi ütülemek çok zor geliyorsa bunun sebebi bu işleri yapma alışkanlığı kazanmamış olmanızdır. Bir iki ay boyunca her gün ısrarla bu işleri yaparsanız sürelerin sonunda bu davranışlar alışkanlıklara dönüşecektir. Alışkanlıklar ise insanların yaparken zorluk hissetmediği davranışlardır. Yapmanız gereken şeyleri yapmak istemiyorsanız onları alışkanlıklara dönüştürün.
133
M*
i
î
İ
¦ V ¦
TEKNİĞİN GUCU
Başarılı Öğrenmenin Teknikleri Nelerdir?"
136
5s
VI

MM
I
tfl N
o*
w< n
n
EN YAYGIN ÖĞRENME YOLU: OKUMAK
Bilginizin yüzde kaçını göz yoluyla aldınız? Bu konuda yapıları çalışmalar bilgi almada en basın kanalın göz olduğunu ortaya koymuştur. Elbette görme özürlü bir insan için kulak veya ten yaygın bilgi edinme yolu olabilir. Kanal D'ye konuk olan, Eşref adlı görme özürlü ressam, kendisine sorulan 'Demirel'in yüzünü görmeden portresini nasıl yaptınız?" sorusuna şöyle cevap verdi: 'Ben aslında görme özürlü değilim. Sizler iki tane gözünüzle görüyorsunuz. Ben ise on parmağımla görüyorum yani benim gözüm daha çok.'
Akademik dünyada, sahip olduğumuz bilgilerin % 85'inin göz yoluyla alındığı kabul edilmektedir.
Bu kadar yaygın olarak kullandığımız öğrenme yolunu daha iyi tanımamız gerekmez mi? Bilinçli olmak, bir şeyin kendisiyle özel olarak ilgilenmemizi gerektirir. Bir şeyler hakkında düşünürken sadece düşüncelerinizin sayısını arttırırsınız, düşünce repertuarınızı geliştirsi-niz. Oysa düşünmek hakkında düşünmek düşünme kalıplarınızı değiştirir ve daha doğru düşünmenizi sağlar. Aynı şekilde şimdiye kadar birçok şey hakkında bir şeyler okudunuzu ancak okumak hakkında pek bir şey okumadığınızı söyleyebilir miyiz? Okumak hakkında bir şeyler okumak da daha bilinçli, etkin ve kaliteli okumanızı sağlayacaktır. Okuma kapasitenizi en iyi şekilde kullanmanızı sağlar.
Genel bir tanımlama yaparsak; okuma satır üzerinde bulunan kelime ve rakamların göz tarafından toplanarak beyne gönderilmesidir. Sayfa üzerinde bulunan kelime ve rakamlar aslında birer resimdir. Şu anda bu kelimeleri okumanızı sağlayan yazı ile sayfa arasındaki renk farkıdır. Buna psikolojide şekil-zemin ilişkisi dendiğini bilirsiniz.
Okumada üç unsur vardır. Bunlar gösteren, gören ve görülen. Göz 'bakan'dır, beyin ise 'gören'. Gösteren ışıktır. Görülen ise kelimeler ve şekiller.

: Okumada iki temel etkinlik vardır. Bunlardan birincisi göz etkinliği diğeri ise beyin etkinliğidir. Göz etkinliği doğrudan görme netliğine bağlıdır. Beyin etkinliğinin ise düşünme netliğine bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Göz kelimeleri tespit etmekle görevlidir oysa onları tanıyan beyindir.

Okumanın çok değişik biçimleri vardır. Bir açıdan okumayı; kitap okuma veya hayatı okuma diye ikiye ayırabiliriz. Kitap okumanın amacının da hayatı okumak olduğu düşünülebilir.
Bir başka açıdan okumayı, içtensesli okuma ve fotoğrafik okuma diye ikiye ayırabiliriz. İçten sesli okuma okuyucunun okurken metinde geçen kelimeleri zihinde tekrarlamasıdır. (Şu anda yaptığınız gibi). İçtenseslendirme yaparken kafanınızın içinde bir spiker veya hoporlör okuduğunuz her kelimeyi aynen tekrarlar. Bir diğer grup ise fotoğrafik okuyucudur. Bu grup metinde geçen kelimeyi gördüğü zaman zihninde çok hızlı bir şekilde o kelimeyi temsil eden resim geçer. Fotoğrafik okuyucunun beyni ışık hızıyla, içten sesli okuyu-cununki ise ses hızıyla çalışır. Çünkü görsel olan resimlerle, işitsel olan seslerle düşünür. Işık hızıda ses hızından daha yüksek olduğu için fotoğrafik okuyucunun beyni daha çabuk işlem yapar. Fotoğrafik okuyucular genellikle, hızlı konuşur, hızlı karar verir, ve okuduğu bir kitaptaki bir örneği hatırlarken sayfanın resmi aklına gelir.
Okuma bir başka açıdan ön okuma, tam okuma ve son okuma diye sınıflandırılabilir. Ön okuma bir kitap veya makalenin 'göz gez-dirmeli' olarak taranmasıdır. Ön okumada gözler akıncı birlikleri gibi 'keş]'edici bir açıdan' bakarlar. Tam okuma ise metnin tamamının 'suyunu som damlasını çıkarırcasına' okunmasıdır. Kelime atlanmaz ve anlama ağırlıklı okunur. Son okuma; okunan metnin bittiği anda tekrar amacıyla altı çizilen veya işaretlenen yerlerin tekrar okunmasıdır. Amaç tekrar etmek, daha iyi anlamak ve daha iyi hatırlamaktır.
ÖZEL OKUMA BİÇİMLERİ 1) Tam okuma:
Tam okuma hiçbir kelimeyi atlamadan metnin tamamını okumaktır. Tam okuma anlama ağırlıklı veya hız ağırlıklı olabilir. Bir kitabı düşünmek için yada eğlenmek için okurken genellikle tam okuma kullanılır. İzlenim için okumaya uygun değildir.

v>
E"

138
I
O'
I
i
n
Normal olan okuma biçimi tam okumadır. Tam okumanın tersi olan seçme/i okuma istisnai olarak kullanılır. 'Gerçek olması gereken ' bu olmakla beraber mevcut durum tersinedir.
Özellikle yetişkinler daha çok seçmeli okuma metodlarını daha

çok kullanmaktadır. Bunun nedeni nedir? Yetişkinlerin okumak istedikleri şeyleri atlayarak, seçmeli okuma metoduna göre okumasının temel nedeni okunacak çok şeyin olmasıdır. Gerçekten de reklam broşüründen, bilbo-ardlara, gazetelerden iş raporlarına kadar birçok şeyi okumak zorunda kalan bir işadamı doğal olarak kitabı da 'seke seke' okuyacaktır. Öğrencilikte ise daha çok tam okuma yaygındır.

2) Seçmeli okuma:

Seçmeli okuma bazı kelime, cümle veya paragrafları atlayarak okumadır. Seçmeli okumada amaçlar;

1) Konu hakkında izlenim edinmek.
2) Bir konu hakkında bilgi toplamak.
3) En kısa zamanda konunun özüne ulaşmakdır.

Seçmeli okumanın diğer bir adı 'taramalı' okumadır. Ayrıca göz gezdirmeli okuma veya kaynağım almak için okuma gibi adlar da kullanılmaktadır. Seçmeli okumanın temel varsayımı bir konuyu anlamak için metinde geçen her kelimeyi bilmek zorunda olmadığımız-dır.

Seçmeli okumayı nasıl yapabiliriz? Öncelikle zaten hepimiz zaman zaman atlayarak, tarayarak okumuşuzdur. Seçmeli okumada zor olan taraf bir metni okurken aynı anda nerelerin atlanacağına, nerelerin ise derinlemesine okunacağına karar vermektedir.

Seçmeli okuma yaparken italik cümleler, tırnak içindeki kelimeler, Şekiller-grafikler, ilk ve son paragraflar, koyu yazılı kısımlar, pa-ragrafların giriş ve bitiş cümlesi v.b. 'maden yataklarına' dikkat etmek gerekir.

3) Hız ağırlıklı okuma;

Okuma iki temel faktör vardır; anlama ve hız. Daha hızlı okumak bir noktaya kadar anlama kabiliyetini arttırır. Bunun nedeni hızımızı artırdıkça dikkatimizin de artmasıdır. Aynı şekilde şehir içinde

otomobil kullanan kişi ağır bir hızla gider ve aklından yüzlerce şey geçtiği için dikkati bölünmüştür. Oysa şehirlerarası yolda saatte 120 km ile giden bir otomobil sürücüsü sadece yolu düşünür. Tüm beyin yola kilitlenmiş durumdadır. İşte bir noktaya kadar hız artışı dikkati uyanr ancak aşırı hız durumunda dikkat yetmezliği başlar.

Hız ağırlıklı okumanın tersi anlama ağırlıklı okumadır. Hız ağırlıklı okuma izlenim edinmek için okumalarda ve 'acil durum' okumala-nnda kullanılabilir. Normal okuma % 50 hız + % 50 anlama oranıyla gider. Oysa hız ağırlıklı okumada % 70 hız + % 30 anlama gibi bir oranla karşılaşabiliriz. Kağıt üzerindeki bu oranlan kendi okuma biçiminize yerleştirmek için özel bir dikkat göstermeniz gerekir.

Hız ağırlıklı okumayı seçmeli okuma ile beraber kullanabileceğiniz gibi tam okuma ile beraber de kullanabilirsiniz. Hız ağırlıklı okumada göz her kelimeye bakar ancak beyin sadece önemli bilgileri görür.
Hız ağırlıklı okumanın yolu şu an okuduğunuzdan daha hızlı ancak düşünce akışını yitirmenize sebep olacak olan hızdan da daha düşük bir hızda okumaktır. Şu an da dakikada kaç kelime okuduğunuzu bularak ona % 25'ini ilave edin ve bir dakikada o kadar kelime okumaya çalışın. Hız ağırlıklı okumada bilinç bazı bilgileri atlasa da bilinçaltı her şeyi kaydeder. Önemli olan 'önemlileri' bilince kaydetmeye çalışmaktır. Geri kalanını bilinçaltı zaten kaydetmektedir.
4) Anlama ağırlıklı okuma.
Anlama ağırlıklı okuma; yoğun bilgi içeriğine sahip bir metnin veya herhangi bir metnin önemli kısımlarını düşünerek, değerlendirerek okumakdır. Anlama ağırlıklı okumanın tersi hız ağırlıklı okumadır. Öğrenmek için okumalarda anlama ağırlıklı okunur. Genellikle tam okuma ile beraber kullanılır.
Anlama ağırlıklı okuma % 70 anlama ile % 30 hızın karışımı olabilir. Bu oranlar oynayabilir. Örneğin % 60 anlama ile % 40 hız karışımı da olabilir. Bazı metinler yapıları gereği anlama ağırlıklı olarak okunmak zorundadır.

5) Esnek okuma ve okuma esnekliği.
Okuma esnekliği düşünce akışına, okunan metne veya okuma amacına göre hız ile anlama arasındaki dengeyi kurabilmektir. Başarılı okumada amaç mümkün en yüsek hızda okumak ve okunanı mümkün olduğunca iyi anlamaktır. Ancak bir noktadan sonra hız ile anlama terazinin kefeleri gibi biri artınca diğeri azalmaya başlar. Anlama ile hız arasındaki bu ilişki otomobildeki debriyaja (kavrama noktası) benzer. Otomibili kaldırmak için debriyaj ile gaz arasında bir oranı tutturmanız gerekir. Debriyaja fazla basarsanız ya da yetersiz basarsanız her iki durumda da otomobil kalkmaz. Okuma noktasının da 'ince bir balans ayan' vardır. Esneklik bu noktayı bulmak için ayarlamlar yapmaktır.
• Esnek okuyucu düşünce akışına göre hız ya da anlama ağırlıklı okur. Örneğin anafikirlerde anlama ağırlıklı, diğer kısımlarda hız ağırlıklı okur. Aynı şekilde bir gazete okurken bile hangi haberleri anlama ağırlıklı, hangilerini ise hız ağırlıklı okuyacağını bilir. Esnek okuyucu aynı zamanda hangi metinleri tam okuma ile hangi kısımları ile seçmeli okuma metoduyla okuyacağını o metni okurken anlar ve kararını hemen verir. Okuma esnekliği zamanla gelişen bir beceridir. En zor tarafı metni okurken aynı anda seçimleri

yapabilmektir. Kritir unsur ise değişmek, uyarlanmaktır. Metne göre yöntem kullanmak temel esastır.
Esnek okuyucu dikkatli bir şoförün araba kullanması gibi kitap okur. Bazen yavaşlar bazen hızlanır. Kırmızı ışıkta durur, yeşil ışığa rastlarsa geçer. Yolun durumuna ve yolculuk amacına göre otomobilin hızı değişir. Esnek okuyucu da okuma amacına göre (tam öğrenme için, izlenim için, eğlenmek için düşünmek için okuma) ya da okunan metne göre (teknik metin, magaziner metin, edebi metin) ya da metnin düşünce akışına göre (anafikir-yanfikir) okuma metodu seçer ve kullanır. Bunu metni, okurken ya da önceden okuyacağı metni, göz gezdirmeli okuma ile tanıyarak yapar. Yukarıdaki kriterlere göre tanıdığı metni tam okuma, seçmeli okuma, hız ağırlıklı okuma ya da anlama ağırlıklı okuma metodlarından biri veya bir kaçıyla okur.
AMACA GÖRE OKUMA BİÇİMLERİ
Okuma uğraşı da diğer davranışlar gibi bir amaca yönelirse etkinliği artar. Amaçlı okuyucu neyi niçin okuduğunu bilen insandır. Öğrenmeyi öğrenmemiş, bilinçsiz okuyucular ise neyi, niçin okuduklarına veya neyi nasıl okumaları gerektiğine dikkat etmeden okuyan insanlardır.
1) İzlenim için okuma;
Bir metnin içeriğinde neyin olup neyin olmadığını anlamak için okumadır. Bazen de bir kavram hakkında araştırma yapan kişiler sadece konu ile ilgili kısımları okur diğerlerini ise atlarlar, izlenim için okumanın en yaygın türü gazete okumalarıdır. izlenim için okuyan öğrendiklerinden sınava çekilmeyeceğini bilir ya da sınava çekilmeyeceği konulan böyle okur.
Gündelik hayatımızda izlenim almak için okumanın örnekleri nelerdir? "kitapçıda" mı? satın almak istediğimiz bir kitabı izlenim edinmek için 'yüzeysel olarak' okuruz. Gazete ve dergi haberleri genellikle yüzeysel okunur ancak ilgi duyulan konular derinlemesine okunur.
izlenim toplamak için okuma okumanın uydurukçası' değildir, izlenim için okuma bir seçici öğrenme stratejisidir. Hiç kimse her şeyi bilmek veya bilebilmek şansına sahip değildir. Medeniyet bilgileri ilk defa 4000 yılda kendini ikiye katlamıştı. Şu anda ise bilgi üretme ve yayma hızı o kadar arttı ki her elli yılda bir toplam bilgi üretimi kendini ikiye katlar oldu. Bu yoğun bilgi bombardımanının gündelik hayatımıza etkisi nasıl oluyor? Ortalama bir insana verilen mesajlara bir bakalım. Burger King Top-10 listesi, 1. ligdeki sonuçlar ve puan durumlan, Sirilankada Tamil gerillalarının 50 kişiyi katletmesi, imam hatiplerin kapatılması, köprü geçişlerine ve akaryakıta yapıları zam, TRT'nin bu hafta içinde yayınlayacağı filmler, Hıncal Uluç'un köşesinde

anlattığı laz fıkraları, ordu darbe yapar mı tartışması, istanbul deniz otobüslerinin yaz dönemi sefer saatleri, Israilin kurduğu yeni yerleşim birimleri ve intifada, hayatın anlamının ne olduğu tartışmaları, hukuk kitaplarındaki kiracı ev sahibi ilişkileri hakkındaki düzenlemeler v.s.
141
142
Bunun gibi milyonlarca bilgi üretilmekte, ve televizyonlar, gazeteler, radyolar, kitaplar, toplantılar, insanlar ve benzeri araçlarla servis yapılmaktadır. Bu yoğun bombardımandan kafası karjşmadan çıkmanın yolu 'kişisel bilgi politikası' oluşturmaktır. Kişisel bilgi politikasının temeli de kişinin neleri bilmesi gerektiğini biliyor olmasıdır. Sizin hayat amaçlarınızı gerçekleştirebilmeniz için neleri biliyor olmanız gerekiyor?
Mecaz olarak izlenim için okuma, yiyebileceğimizden çok yemek bulunan bir sofrada menüden bakarak 'neleri yememiz gerektiğine" karar verdikten sonra yemeğe girişmek demektir. Her insan seçici olmak zarundadır. Önemli olan nokta yaptığımız seçimin bizi çok fazla sınırlamamasıdır. Bu konuda Sakıp Sabancının önerisi tek kelimeyle 'mükemmel'dir. Sabancı 'Her alanda bir şeyler bilin ancak bir alanda her şeyi bilin' diyor.
Bir kitap hakkında en kolay izlenim edinme yolu nedir?
Kitapçıda bir kitabı incelerken sırasıyla arka kapak yazısı, içindekiler kısmı ve giriş yazısına bakmanızı öneririm. Benim kullandığım bir yöntem de şudur; içindekiler kısmından ilgi duyduğum ve hakkında bilgi sahibi olduğum iki üç başlığı seçerim. Sonra da bu sayfalan açarak okurum. Okurken yazarın üslubu, örneklemeleri, düşünce çeşitliliği ve kalitesi, ifade netliğini incelerim.
Bir makaleyi izlenim için okurken nelere dikkat etmeliyiz?
izlenim için okumaya bir anlamda 'anafikir için okuma'da diyebiliriz. Çünkü sağlam bir izlenimi en iyi anafikirler verir, izlenim edinmek için okuyanın amacı da anafikirleri yakalamaktır.
2) Tam öğrenmek için okuma.
Öğrenciler için tam öğrenilecek konu, sonunda sınav yapılacak olan konudur. Yetişkinler için ise genelde 'mesleki bilgiler" tam öğrenilecek konulardır. Hayat okulu öğrencilerini yaptıkları işi tam ve kesin olarak öğrenmeye zorlar.
Tam öğrenmede göz tarafından dikkatli bir şekilde alınan bilgiye önce beyin tarafından 'kimlik tespiti' yapılır. Beyin tarafından tanınan ve 'anlaşılan' bilgi artık misafir muamelesi görmez ve beynin içinde ikamet eder. Bilginin unutulmaması için genellikle tekrar edilir veya o bilgi

üzerine düşünülerek o bilgi beyindeki diğer bilgilere sıkıca bağlanarak 'tutuklanır.'
Bu kitapdan tam öğrenmeyi, 'tam olarak' öğrenmek istiyorsanız bu kitabın tamamını okumak zorundasınız. Sizlere önerim önce kitabı bir ön okuma ile taramanız sonra da sizin için gereksiz kısımları atlayarak tam okumanızdır.
Tam öğrenmede temel öğrenilecek konunun parçalara bölünerek okunmasıdır. Nasıl ki bir tam ekmeği yemek için onu dilimlere, dilimleri de lokmalara bölüyorsanız öğreneceğiniz konulan da 'Bölün, parçalayın ve yutun'. Toplumda 'maymun iştahlı' denilen aşırı motivasyonel düşünen -davranan tipler için bu yol idealdir. Dilimlerden birini yutan diğer dilimi yutmak için cesaret ve istek sahibi olacaktır. Her bölümün sonunda "başardım" duygusu yaşaması da ona moral takviye yapacaktır.
3) Düşünmek için okuma.
Düşünmek için okumada amaç çok yemekten ziyade daha çok sindirmektir. Özellikle siyaset kitapları veya felsefi-metafizik kitaplar bu yöntemle okunur. Kitaptan 1970'li yıllardaki sağ-sol çatışmasını okuyan bir 'eski tüfek' olaylarla ilgili anılarını tekrar yaşayacak ve her paragrafta durarak yapılarıları ve yaptıklarını değerlendirecektir. En çok sevdikleri söz 'Sinekler gökyüzü göremezler' olan felsefeseverler de ençok bu yöntemle olur.
Bir kitaptan okuduklarımız değil okuduklarımızın bizlere düşündürdüğü bizleri etkiler. Okudukları bir romanın sonradan filmini seyreden insanlar bunu çok iyi bilirler. Romanı okurken olayları ve kahramanların davranışlarını siz kafanızda kurgularsınız. Okuduğunuz romanın zihninizdeki canlandırmasında yönetmen sizsiniz. Sizin kafa sinemanızdaki film ile sinemadaki aynı romana ait film aynı olamayacaktır. Çünkü sinemada oynayan film önce o filmin yönetmeninin 'kafa sinemasında' çekildi. Bu anlamda en iyi kitap beyinde en fazla şeyi çağrıştıran, hatırlatan, uyaran kitaptır. Şu anda bu satırları okurken bir yandan da nasıl okuduğunuza dikkat edin. Eğer zihinde canlandırmalı bir şekilde roman okumuşsanız yukarıdaki olay hemen onu 'akıl ekranınıza' getireceksiniz. ,
Düşünmek için okumak ya da düşünerek okumak bilge olmak için temeldir. Tam öğrenme ile bilgili alabilirsiniz ancak bilge olmak

için öğrendikleriniz üzerine düşünmek zorundasınız. Beyine giren bir bilgi beyin içindeki düşünme faaliyeti ile çoğalarak 3,5 veya 10 olarak dışarı çıkabilmektedir. Düşünmek bilgiyi çoğaltmak demektir. Düşünmek işleminde kullanılan

hammaddede bilgidir. Bu anlamda 'bir koyup üç almanın' yolu düşünmekdir.
Sizleri biraz düşündürmek, birazda düşenerek okumayı kavratmak için aşağıda iki soru yazılmıştır. Bu soruların herbiri üzerinde düşünerek okuyun, kendi cevabınızı hazırlayın.
1) Akıl mı üstündür yoksa adalet mi? (Adaletsiz bir akıl neye-yarar? Akılsız bir adalet neye yarar? Akıl ve adalet neye yarar? Hangisi daha üstündür?)
2) Olmak mı zor, görünmek mi? (Akıllı olmak mı zor akıllı görünmek mi? Varlıklı olmak mı zor yoksa varlıklı görünmek mi? Bilgili olmak mı zor yoksa bilgili görünmek mi?)
işte düşünmek için okuma az önce yaptığınız gibi bir konu üzerine yorum yaparak yapıları okumadır. Düşünerek okuduğumuz kitaplar kişiliğimizin bir parçası olurlar. Bundan dolayı kişiliğinizi etkilemesini istediğiniz kitapları tekrar tekrar ve düşüne düşüne okuyunuz.
Benim üzerinde düşündüğüm en son konu Adnan Şenel'in Düşüncenin Temelleri kitabında anlattığı bir yaşam öyküsü. O Malazgirt savaşırıdan önce doğmuştu. 980 yılında doğdu ve 100 kadar eser yazdıktan sonra 57 yaşırıda öldü. Bu kadar eser yazan bir düşünür acaba nasıl okur, nasıl yazardı? İbni Sina kendi çalışma tekniğini şöyle anlatıyordu: 'Bir mesele karşısında şaşırıp kalınca, camiye gider, namaz kılar, Allah'a yalvarırdım. Bunun üzerine benim için kapalı olan her şey açılıverir, güçlükler kolaylaşırdı. Gece evimde kandil ışığında okur, yazardım. Uyku bastırınca yahut kendimde bir zaaf duyunca kuvvet kazanmak için soğuk şeyler içer (Her zaman coca cola!), yine okumaya başlardım. Uykuya dalsam da yine o meseleyi düşünürdüm. Öyle ki birçok meseleler benim için uykuda çözülürdü.
Bu paragrafı okuyan kişilerden bazıları ibadetin getirdiği sükunetin nedenlerini bazıları rüyada gelen cevapların sımnı, bazıları İbni Sina'nın hangi kitabı okuduğunu, bazıları da gece vakti içilen 'soğuk bir şeyler'in ne olduğunu merak edecektir.

Düşünerek okumayı başarılı bir şekilde yapmanın yolu öğrenilen bir şey üzerinde hemen; bunu hayatımın neresinde kullanabilirim? Bu bilgiyi doğrulayan veya yanlışlayan anılarım neler? Bu niye böyledir? Nasıl böyle olur? gibi sorularını sorarak düşünmektir. Öğrenmek bir bilgiyi bir diğerine bağlamak demektir. Düşünmek bilgileri birbirine bağlamanın tek yoludur. İki kavramı ne kadar bir arada düşünürseniz onlar arasında o kadar çok bağ kurarsınız.
4) Eğlenmek için okuma

Eğlenmek için okumanın asıl adı 'eğlenerek okuma 'dır. Eğlenmek için okuma roman-hikâye, şiir türlerinde yaygın olarak kullanır. Amaç bilgi öğrenmekten çok hoşça vakit geçirmektir. Ankara'nın Yüksel caddesi ve istanbul'un İstiklal caddesinde insanların 'yürümek için yürümesi" gibi eğlenmek için okumada da amaç bir yere varmak değil güzel bir yolculuk yapmaktır.
Roman okumak birçok yazar tarafından keçiboynuzu yemeğe benzetilmiştir. Keçiboynuzundan birçok tane yeseniz de ağzınızda kalan birkaç damladır. Roman okumada da bilgi değil duygu verilir. Dolayısıyla kelime hazinesine yapıları katkılan ve okurken yaşanılan duygulan bir yana koyarsak roman pek bir işe yaramaz!
Gerçek şu ki; Hayatında bilgiyi, nerede nasıl kullanacağını bilmeyen kişiler ve duygusal insanlar genellikle romana yönelmektedir. Klasik Türk filmi karakterlerinden biri de 'Gençti, güzeldi, hayalleri vardı, her akşam romanını okuduktan sonra pencereden bakarak beyaz atlı prensini beklerdi...' tiplemesidir.
Eğlenmek için okumalarda hız veya kavramayı artmcı bir tekniğe ihtiyaç olduğuna inanmadığım için bu konu ile ilgili ayrıntıya girilmeyecektir. Roman okurlarına önerim; siz keyfinize bakın!

• •
Öğrenme, okuma, kavrama ve bellek aşamalarını takip ediyordu. Hızlı okuma, okuma esnasında bilginin hızlı bir şekilde kağıt üzerindert beyne aktanlmasını ifade eder. Beynin anlama (kavrama) hızını da gözün bu çabukluğuna ayarlamak gerekir. İyi bir hızlı okuyucunun hem gözleri, hem de dikkati güçlü ve çeviktir. Okuma hızı okumanın öğrenilmesi gibi sonradan kazanılmıştır.
TEMEL VARSAYIMLAR
1) Her insan şu anda olduğundan daha hızlı okuyabilir. Okuma hızı sonradan kazanılmış bir yetenek olduğu için geliştirilebilir, artıralabilir. Tıpkı cambazların üç topu çevirmesi, ip üzerinde yürümesi gibi okuma hızı da üzerinde bilinçli bir dikkatle çalışılırsa artırılabilir.
2) Her insanın birden fazla okuma hızı vardır.
Her insanın üç ayrı okuma hızının olduğunu düşünübiliriz. Bunlardan birincisi en yavaş okuma hızı, ikincisi ortalama okuma hızı, üçüncüsü ise en yüksek okuma hızı. Yorgun ve isteksiz olduğunuz anlarda genellikle en yavaş hızınızla okursunuz. Her şeyin normal olduğu durumlarda ortalama okuma hızınızla okursunuz. Yoğun bir ilgi ve moral ile okuduğunuz metinlerde en yüksek hız potansiyelinize ulaşırsınız. En

yüksek hız düzeyinde okumanızı istekleriniz gibi, korkularınız da sağlayabilir. Örneğin yazılılardan hemen önce yapıları 'göz atma' türünden okumalarda hız genellikle yüksek olur. Dünya şampiyonu bir atlet hayatının her anında yarışmadaki hızıyla mı gider? Elbette hayır. Hızlı okumada da önemli olan normalde ne kadar hızlı olduğunuzdan çok, gerektiğinde ne kadar hızlı okuyabileceğinizdir.

3) Hızlı okumak gibi yavaş okumak da öğrenilir.

Okumanın bir davranış olduğunu ve sonradan öğrenildiğini biliyoruz. Okuma davranışının bir parçası olan okuma hızı da her alışkanlıklar gibi davranışın tekrar tekrar yapılmasıyla oluşur. Yani alışkanlıklar öğrenme ve tekrarın sonucu oluşur.

İnsanlar akılsızlıkları yüzünden alın yazılarında olandan daha çok acı çekerler (İngiliz atasözü)

Kitap okurken daima 'ağır ama emin adımlarla' giden bir kişi arasıra daha hızlı ilerlemeyi dener ama başaramaz. Bir süre sonra bundan daha hızlı okunamaz der ve kendini geliştirmeyi bırakır. Bu da hızlı okumak gibi yavaş okumanın da öğrenilmiş olduğunu gösterir.

4) Hızlı okumak sabit hızla okumak demek değildir.

Hızlı okuma seminerlerine katılan kişilerde karşılaşılan en yanlış beklenti kurs sonunda her şeyi, hep aynı hızda okuyabileceklerini sanmalarıdır. Sanki seminer sonunda yeni bir beyinleri olacak ve her şeyi 'tak, tak, tak, tak!' diye okuyacaklarmış gibi düşünüyorlar. Hızlı okumayı denizde sürat teknesi kullanmak gibi algılıyorlar. Oysa hızlı okuma karada otomobil kullanmak gibidir. Otomobil kullanırken eğer otobandaysanız hızlı gidebilirsiniz, oysa şehir merkezinde bir hız limiti vardır.

Okurken teknik bir yazı ile bir roman aynı hızda okunmaz. Otomobilin hızı da amaç da önemlidir. Eğer gideceğiniz yere geç kalmış-sanız otomobili de hızlı kullanırsınız. Okurken de bir ana önce bitirmek mecburiyetinde kalırsanız daha hızlı okursunuz. Otomobilin hızında yolun yapısı da önemlidir. Eğer yol engebeli, patika yol ise daha yavaş, asfalt ise daha hızlı gidersiniz. Okumada da düşünce akışını takip ederken ana düşüncenin üzerindeyseniz daha yavaş, yan düşünceler ve edebi süslemelerde daha hızlı gidersiniz. Bu durumu vurgulamak için bir dönem 'Hızlı okuma' kursunun adını 'daha hızlı okuma' kursu yapmayı bile düşündük!

5) Okuma hızı % 50 duygusal (moral) durumu bağlıdır. Kalan % 50 ise 'nasıl daha hızlı okunacağını' bilmekle ilgilidir. Başarının sırrı moral tekniktir. Her basan bilgi ve duygunun belirli miktarlarda karışımından oluşur. Okuma kalitesinin bağlı olduğu faktörleri 'moral ve teknik" kriterine göre

açıklamıştık. Şimdi okuma hızının bağlı olduğu kişisel faktörleri açıklayalım.

A) Entellektüel durum-yapı -. Bu gruba genel olarak bilgi ve tecrübe tabanı diyebiliriz. İnsanların entellektüel yapısına ait olan ve okuma hızını etkileyen unsurlar şunlardır : Soyut algılama yeteneği, kültür düzeyi, bilgi miktarı, zeka düzeyi, kelime dağarcığı, öğrenme alışkanlıkları, düşünme tipi, kültür genişliği, düşünme hızı, merak düzeyi, ilgili tecrübeler vs. Örneğin her alandan bir şeyler bilen' bir kişi kültür genişliğine sahip demektir. Oysa belirli alanlarda çok şey bilen bir kişi kültür daralması yaşayan bir insandır. Kültür genişliğine sahip kişinin kolaylıkla algıladığı metinler kültür darlığı yaşayan için zor ve anlaşılmaz olabilir.

B) Psikolojik durumyapu Okuyucunun psikolojik durumuna ait unsurlardan okuma hızını etkileyenler şunlardır; Stres-gerginlik düzeyi, o anki psikolojik durum, okumayla ilgili inançlar, kişi için okumanın değeri, okumadan beklenen fayda, kişilik yapısı, ilgi ve istek düzeyi, dikkati toplama ve sürdürme becerisi, eğitim ortamı hakkındaki düşünceler, eğitmen-kaynak hakkında düşünceler v.s.

C) Fizyolojik durumyapi: Psikolojik durum gibi fizyolojik durum da okuma kalitesinde ve hızında etkilidir. Bazı örnekler: Fiziksel yorgunluk, fiziksel gerginlik, gözün durumu, ortamın uygunluğu, uyku miktarı, dış dikkat dağıtıcılar, genel sağlık durumu, fiziksel hareketlilik düzeyi, konfor rahatlık düzeyi, gözün kondüsyon durumu vs.

OKUMA HIZI NELERE BAĞLIDIR?

Okuma hızı, öğrenmenin tüm öğelerine bağlı olarak değişir. Bunlar öğrenme amacı, öğrenilen konu, öğrenme yöntemi ve öğrenendir. Şimdi bunları biraz daha detaylı olarak açıklayalım.

1) Okuma amacına göre okuma hızı değişir.

A) İzlenim için okuma,

Bu tür okumalarda amaç tam olarak anlamak veya 'derinlemesine' öğrenmek olmadığı için hız çok yüksektir. Okuyucu "seke seke' okur. Okul hayatında ancak tekrarlarda ve literatür taramalarında kullanılır. Hayat okulunun öğrencileri ise ancak bu yöntemle okurlar. Örneğin gazeteler bu yöntemle okunur. İşadamları kitapları genellikle böyle okur. Broşürleri böyle okunur. İzlenim için okumada amaç o konu hakkında bir şeyler bilmektir. Asıl amaç ise gündemi ve bilgi akışını takip etmektir.

B) Tam öğrenmek için okuma.

Bu öğrenme biçiminde ilerleme hızı izlenim için okumadan daha düşüktür ancak düşünmek için okumaktan daha yüksektir.

Öğrenciler hatırlamak için tam olarak öğrenir oysa yetişkinler anlamak ve kullanmak için tam olarak öğrenir.

C) Düşünmek için okuma

Bu tür okumada amaç 'sindirmek' olduğu için ilerleme hızı çok düşüktür. Düşünmek için okuyan -tavukların su içmesi gibi- bir bilgi öğrendiği zaman onun üzerinde iyice düşünerek onu beynine iyice yerleştirir. Hayatımızı değiştiren 'meşale kitaplar' genellikle düşünerek okuduğumuz kitaplardır. Hızın en düşük olduğu okuma biçimidir.

D) Eğlenmek için okuma

Özellikle roman-hikaye grubundan yapıları okumalar öğrenmekten çok eğlenmek içindir. Romanı bize verdiği bilgiler için değil bize yaşattığı duygular için okuruz. Elbette okurken yaşadığımız duygular da bize bir şeyler öğretir ancak bunlar bilgi değil tecrübe hanesine kaydedilir. Eğlenmek için okumada amaç bir durağa varmaktan çok hoş bir yolculuk yapmaktır. Dolayısıyla eğlenmek için okumada sürenin gerçek bir önemi yoktur. Romanda bir an önce sonuca ulaşmak, 'katili bulmak' isteyen pekala açıp son sayfalan okuyabilir! Oysa roman okuru hem bir yandan bir an önce sona ulaşmak ister, hem de o sonuca ağır ağır gitmek ister. Eğlenmek için okumada önemli olan süre değil okuma süresinde yaşanan duygular olduğundan hızın da bir önemi yoktur.

2) Okunan metnin yapı ve içeriğine göre okuma hızı değişir

Okunan metnin yapısı ve içeriğine ilişkin özellikler de okuma hızını etkiler. Okunan yazının küçüklüğü-büyüklüğünden anlatılan konunun örneklenmesine kadar her şey öğrenme hızını etkiler.

A) Akademik/Teknik karakterli metinler.

ilk defa karşılaştığımız konulan veya ağır bir dille yazılmış teknik metinleri okurken hızımız doğal olarak düşük olacaktır. Örneğin 'Toplumsal hiyerarşiyi diyalektik bir sarmal ile analitik olarak inceleyip, izdüşümsel sonuçlarını ortaya koymak gerekir' cümlesinde olduğu gibi. Böyle durumlarla en çok düşünce dünyasına yeni dalanlar ve bir ideolojik harekete yani giren 'çaylaklar' karşılaşır. Bu durumda başa çıkabilmenin yolu nedir? Birinci yol öğrenmek istediğinizi size basit bir dille anlatan yeni bir kitap bulmaktır, ikinci yol ise daha sağlıklıdır. Elinize bir sözlük alın ve anlamadığınız kelimeleri sözlükten bularak okuyun. Öğrendiğiniz her kelimeyi konuşmalarınızda kullanın böylece hem hava atarsınız, hem de öğrendiğiniz yeni kelimeleri iyice tekrarlayarak kelime hazinezi geliştirirsiniz.

Teknik veya akademik metinlerde hızın düşük olmasına sebep olan tam olarak nedir? Hızı düşüren göz ve beynin kelimelere

ve düşüncelere yabancı olmasıdır. Beyin yeni gördüğü bir kelimeyi tanımada ve benzerlerinden ayırmada zorlanır. Tam olarak doğru olmamakla beraber 'çok bilen' kişilerin, akademik ve teknik metinlerde daha az zorlanacağını söyleyebilirz.
Teknik metin kişiye göre değişir. 'Sokaktaki adam' için teknik bir metin olan tıp ve hukuk kitapları, doktorlar ve avukatlar için normal bir metindir.
B) Normal-Magaziner Karakterli Metinler
Hakkında ilgi ve bilgi sahibi olduğumuz konularda normal bir dille yazılmış metinlerin okunması daha kolaydır. Gazete ve dergiler, kişisel gelişim kitapları, popüler kitaplar bu türdendir.
Magaziner bir tarzda yazmak konudan çok bir üslup meselesidir. Bir yazarın diğer yazarlara önerisi şudur; 'tyi kitap yazılması zor okunması kolay olandır. Yazılması kolay, okunması zor değil.'

Zor anlaşılan kitaplarda bütün suç yazarda da değildir. Mevlananın Testi denizden hacmi kadar su alır' kuralı da okuyuculara bazı mesajlar verir. Okuyucudan beklenen temel özellik meraktır. Meraksız bir okuyucuya hitabetmeyi yazarlar 'Bir kova suyu bir iğne deliğinden geçirmek kadar zor' diye mecazlarlar.
Normal karakterli metinlerde gözün kelimeleri tanıma ve beynin düşünceleri değerlendirme hızı yüksektir. Çünkü o kelime ve düşünceler beynin daha önceden tanıdığı tiplerdir.
C) Edebiyat Karakterli Metinler
Masal, şiir, roman, hikaye, türünden eserler bu gruptandır. Bu tür eserleri okurken amaç bilgilenmekten daha çok eğlenmek olduğu için sürenin ciddi bir önemi yoktur. Bu türde zamanın ne kadar geçtiğinden çok nasıl geçtiği önemlidir. Hızın fazla önemli olmaması gereken bir türdür.
3) Okuma yöntemine göre okuma hızı değişir.
Okuma yöntemine göre bir ayırım yaparsak iki türlü okuma biçimiyle karşılaşırız. Birincisi hiçbir kelime veya cümlenin atlanmadan okunduğu tam okunmadır, ikincisi ise gereksiz ve önemsiz kelime veya cümlelerin atlanarak ayıklandığı seçmeli okuma yöntemidir.
Seçmeli okumadaki ilerleme hızı tam okumaya oranla çok daha yüksektir.
Okuma Hızını Artırmak İçin Neler Yapmak Gerekir?
Hızlı okuma tekniğinin ülkemizde yaygınlaşmaya başladığı dönemlerde hızlı okuma egzersizlerinin kitaplar yoluyla yaptmlarak okuma hızının artmlabileceğine inanılıyordu. Bundan dolayı hızlı okumanın tekniklerini anlatmakla yetinmeyip uygulama programlan veren birçok kitap yazıldı.

Ancak zamanla anlaşıldı ki insanlar kitaptan hızlı okuma tekniklerini öğrenebiliyor ancak uygulamalar doğru yapılamadığı için çok düşük ilerlemeler sağlanıyor.
Hızlı okuma tekniğinin yüzyüze eğitim veya en azından bir paket program ile öğrenilebileceğine inandığım için uygulama programı koymadım. Hızlı okumayı öğrenmenin en iyi yolu seminerlere katılmaktır.
V)
152
BLOK OKUMA EGZERSİZİ "BU SAYFAYA ÖZEL BİR BAKIŞ ATIN"
BU BAKIŞ
* Her kelime grubunun ortasına bakarak,
* Bir bakışta, bir göz duruşuyla
* Anlamayı ikinci plana alın, ancak tamamen anlama akışını yitirmeyin,
* Kopya çeker gibi, sanki bir daha göremeyecekmiş gibi bir bakış olmalı.
Basan, istediğini elde etmektir. Mutluluk ise, elde ettiğini sevmektirEğer ilimümit ile olsaydı, dünyadakibütün insanlar alim olurdu.
Güzellik hoşa gider zekâ eğlendirir duygusallık coşku verir,
oysa insanları birbirine bağlayaniyiliktir.
Uyanan bir düşüncekolay kolay uyuyamaz.
Her insan hiç olmazsa her gün beş dakika
aptallık eder, akıllı olmak bu sının sinti
geçmemekten ibarettir. Herkes insanlığı değiştirmeyi düşünür, siz<
ama hiç kimse önce kendini değiştirmeyi düşünemez.
yi düşünce yetmez,hüner iyi düşünceyi de iyi kullanmaktır.
153
154
Mantıklı olmak mantıklı olmak ise külahında bir çividir, girmez, aklı başa insanın aklını görebilmesi gerekir, yanılma, aldanma Akıllı insan başkalarının istediği anlamadan insan dilinin kulaktır.
zekânın haksızlığı marifetidir, korumalıdır, yeni kültürler korumak oludğunu Güneş sistemi Taşı kuşa bakmaz, düşman ev sahibi hiçbirini
her zaman kolaydır, neredeyse imkansızdır, yumruk yemeden Akıl yaşta değil, yaşı getirir, beğenmemesi için Güzel düşün ne varsa doğrudadır, istediği şeyi şeyleri okur. insanların gücünü altında gizlidir. Zamanımızın feci hak şeklinde insan dilini Dünyamız yaratmak değil sanan insanlarla hakkında ne atan sapandır, hizmet beğenmez.
sonuna kadar Akıl insanın kafanın içine baştadır ancak Cenap Sahabettin akıldan ötesini iyi hisset,

doğruluk şaşar sanma, orta karar insanlar Sözcüklerin gücünü anlayamazsınız. Dilin müşterisi alâmetlerinden biri de göstermesi yolundaki dişleri arasında en önemli şeyin geçmişteki kültürleri doludur.
söyleneceğine aldırmaz. Dost kusura Misafir, misafiri
Düşünmek görmektir.
155
BLOK
DURAN DÜŞER İktidarın ideolojisi Ağlayan gözlerle Ağlayanı görmek Görmek ve ağlamak Gözlerde ağlamak Ağlayarak görmek Kendini bil! Dengeyi gör insanı sev. Düşüncelerden önce Düşle ve İste.
U-y-g-u-1-a-t
Bilgilendir
Kalbini yeme!
Üşenme
V-a-z-g-e-ç-m-e
Tanımlat
G-ü-1-ü-m-s-e-t
Kararlı ol!
Çaresizsen
Tut ve kopar
OKUMA EGZERSİZİ-2
: İdeolojinin iktidan
: Gözlerim ağlarken
: Ağlayarak gözlerim.
: Görerek ağlamak.
: Görmek ve ağlamak
: Gözlerle ağlamak.
: Ağlayan gözlerle.
: Gerçeği ara!
: Ölçülü ol.
: Hoşgörülü ol.
: Düşünmeyi öğrenin
: Düşündür
: Uygula
: Bilgilen
: Bir daha dene!
: Kendine dön!
: Erteleme
: Tanımla
: Gülümse
: Karar ver!
: Düşünce bestele
: Çaren sensin.
: Kopar ve tut.
KİM KORKAR HAİN SOYUT ve YABANCI' KELİMELERDEN!

Böl ve Yut tekniği.
Sınava giren bir öğrencinin korkulu rüyası nelerdir? Sınavda tarihlerin, yabancı isimlerin, soyut kelimelerin sorulması. Bir de bu kelimeleri anlayamama sorunu vardır. Bir çalışmada, içinde 'M' harfiyle başlayan 1300 kelime bulunan bir Türkçe sözlük incelenmiştir. 'M' harfiyle başlayan 1300 kelimenin 700 tanesinin arapça ve farsça, 400 tanesinin batı kökenli olduğu geriye kalan 300 kelimenin ise öztürkçe olduğu görülmüştür. Bu göçebe kültürünün bir sonucudur. Bu kadar çok yabancı kelimenin bulunduğu bir dilde yabancı kelime öğrenme tekniği de önem kazanmaktadır. Bu kısımda soyut ve yabancı kelimeleri öğrenmek için kullanacağınız teknikleri anlatacağız.
Rusya SSCB'yi kurmadan önce Orta Asya Türk Cumhuriyetlerine karşı böl (fikren) parçala (sınırlan ayır) ve yönet' adı verilen bir stratejiyi başarıyla kullanmıştır. Biz de büyük ve anlaşılmaz soyut kelimeleri önce hecelerine ayırarak parçalayacağız. İkinci adım ise heceleri bizim için anlamlı bir cümle haline getirmektir.
Times dergisi, 97 yılı içerisinde 'Dopamin' adlı bir salgının bulunuşunu kapak yapmıştı. Habere göre uyuşturucu kullananlar beyinlerinde dopomin salgılaması fazla olan kişilerdi. Dopamin uyuşturucu, seks, sigara, dans gibi haz uyandıran davranışları yaparken bol miktarda salgılanıyordu. Haberin önemi şuydu; şimdiye kadar insan-ların uyuşturucu kullanması karakter zayıflığına, bilinçsizliğe, kötü yaşanmış çocukluğa, kısacası sosyal nedenlere bağlanıyordu. Bu haberde uyuşturucu kullananlar 'biyolojik yapılarının kurbanı' olan kader mahkumları olarak sunuluyordu. Konu ile ilgili yeni yüzyıldaki köşe-
sinde bir yazı yazan Ali Kırca, dopaminin akılda kalması için onu Do-Pa-Min diye hecelemiş sonra da Doğrudan Parlamenterler Mindere diye şifrelemişti. Bu makale bu kelimenin hep aklımda kalmasını sağlayınca bu tekniği sistematize etmeye ve geliştirmeye karar verdim. Teknik mantığa dayanan bir özellik gösteriyordu. Ona nöral destek sağlamak gerekiyordu. Bunu da son adıma ilave ettim. Ortaya şöyle bir formül çıktı :
1) Kolay unuttuğunuz bir isim, kavram, soyut veya yabancı kelime bulun.
(Örneğin; Dopamin.)
2) Kelimeyi anlamlı hecelere ayırın. (Do-Pa-Min)
3) Her heceye uyan bir kelime bulun.
i 4) Bu kelimelerden oluşan anlamlı bir cümle kurun.]
(Örneğin; DOğulu PArlamentolu MlNdere.)
5) Kelimenin anlamı ile cümle arasında abartılı, komik, saçma, kanlı-canh, görsel, renkli bir bağ kuran senaryo oluşturun.

Örneğin, Doğulu milletvekillerinin kızılderili kıyafetleri giymiş bir şekilde TBMM salonuna koyduklan bir minderin üzerine oturarak (cümlenin anlamı) güneydoğudaki çatışmaların sona ermesi dileğiyle, içinde' uyuşturucu bulunan (dopaminin anlamı-işlevi) 'banş çubuğu' tüttürdüğünü hayalinizde canlandırabilirsiniz.
'Böl ve yut' tekniğini nerelerde kullanabilirsiniz? Bir kullanım alanı zor isimlerin akılda tutulmasıdır. Mümkün olduğu ölçüde ismin sahibi kişinin ilk izlenimi ile kurulan cümle arasında bir bağlantı olmalıdır. 'Yasemince'nin 'Şüayip' karakterine bunu uygularsak; onun sürekli aylaklık yaptığından hareketle, 'Sürekli AYlaklık YIPratır.' gibi bir cümle kurabiliriz. "Kakılmış"i için ise 'kötü kader' ile ilgili bir cümle kurmak gerekir. 'KAderinin KILına dokunamamış.' diye bir cümle olabilir. Mükremin abinin babasına söylediği yalanlardan dolayı Minareyi çalan kılıfını hazırlar' sözüyle ilgili bir bağlantı kurabiliriz. 'MÜKemmel Ressamın Minaresi' gibi bir cümle kurabiliriz.
Böl ve yut tekniğinin bir diğer önemli kullanım alanı soyut kelime ve kavramlardır. Tıpta yaralanınca kanı pıhtılaşmayan (durma-
157
158
yan) kişilere Hemofili hastası denir. Bunu nasıl aklımızda tutabiliriz? 'HEyetteki MOdern Filler Üstesi' cümlesini fildişi sahillerinden kilo vermek ve tedavi olmak üzere hortumlarında purolanyla fillerin 'kınta kınta' havaalanının lopisine geldiğini gösteren bir hayalle canlan-dınrsanız unutmazsınız. Peki deterjan markası Fabulozo'yu nasıl bölüp yutarız? 'Farabinin, Bulduğu Lokumdan Zordayım.' cümlesini içine deterjan katılmış lokumları yemiş, midenizde hissediyormuş gibi hayal kurarsanız hatırlarsınız.
Osmanlıcı kelimelerden ne haber? 'Siyak-sibak' Osmanlıca sezgisel kavrama gibi bir anlama gelir. Aklınızda tutmak isteseydiniz ne yapardınız? 'Sigarayı YAK, Sigaraya BAK.' diye bir cümle kurabilirdiniz. Müeceel hukukta senedin ödeme vaktinin gelmesini ifade eder. Nasıl aklımıza kaydedebiliriz? MÜkreminin ECeli CELpnamede' diyebiliriz. Bunu Mükreminin sizde çeki olduğunu ve çeki karşılıksız çıkması ile onu mahkemeye verdiğinizi vs. hayal edebilirsiniz. Bu örnekleri bulmak zaman alır mı? Başlangıçta evet ancak zamanla 5'sn gibi kısa bir sürede bulunabilmektedir.
Yabancı kelimelerde de bu teknik kullanılabilir. Örneğin madalya ve plaketleri hazırlayan kişilere pantograf denir. Bunu nasıl ayırabiliriz? 'PANtolon TOGonun (mağazalar zinciridir) RAFlarında' Togo mağazalarında aldığınız bir pantolonun arka cebinden bir plaket hediye çıktığını hayal

edebilirsiniz. Anakronizm geçmişi bugünün değer yargılanyla yorumlamak demektir. Bu kelimeyi 'Asyanın Nakliyat ROtası NİZaMmnamesi' kelimeleriyle cümleleştirerek ipek yolunda kısa bir hayali yolculuk yapabilirsiniz. Bu teknik de her teknik gibi bazı yerlerde işe yaramayabilir. Böyle durumlarda diğer teknikleri denemek gerekebilir. Televizyon haberlerindeki 'az sonra' stratejisinin adı teaserdir. Bunu nasıl bölebiliriz? Teyzem Askerliğini ER olarak yaptı!
Müzik ile hafıza arasında ne gibi bir benzerlik vardır? Müzikle az çok ilgilenmiş her kişi müziğin iki karakteristik özelliği olduğunu bilir. Bunlardan birincisi ritmdir. Ritm, ahenkli akış, hece kafiyesi, söylenişteki ses benzerliği gibi şeyleri ifade eder. Bülent Serttaş son klibinde 'aşıGIM yan mıŞIM/sevdana dalmıŞIM/uyuya kalmı-ŞlM/uyandır beni!' diye bir şarkı söylüyordu. Bu ve her şarkıda mut-
laka bir ritm, ahenk, kafiye vardır. Müzikteki ikinci özellik tekrardır. " Buna da nakarat denir. Peki insan hafızasının özellikleri nelerdir?
1) Ritmik şeyler akılda kalır ve birbirini çağrıştırır. Bunun için reklamcılar 'Ton ton ton... Dardanel ton' gibi ritm ve tekrar özellikli reklam sloganlan bulurlar.
2) Tekrarladıkça akılda kalıcılık artar (Nakarat gibi)
3) Ritmik tekrar unutmayı unutturur. Şarkı sözlerinin en çok ve en kolay nakarat kısımlarını hatırlamamızın nedeni budur. O halde soyut ve yabancı kelimeleri akılda tutmanın bir yolu da onların kafiyeli benzerleriyle onları beynimize yerleştirmektir. Örneğin yargıtaydaki duruşmalara 'murafaa' denir. Murafaanın kafiyelisi olan kelime nedir? Elbette zürafaa. Yargıtay binasındaki işlerin hızlanması için ön tarafa zurafaların konulduğunu, zürafaların bir duruşmadan aldığı evrağı başka bir duruşma salonuna hızla boynunu çevirerek ulaştırdığını hayal ederseniz bu daha kalıcı bir şekilde aklınızda kalacaktır. (Not : Şimdi anlattığım örneği üniversite son sınıfta gerçekten kullanmıştım ve o kavrama dayanan bir sorunun çıkması bana 10 puan kazandırmıştı) Sizde diyalektiği 'elek', 'eklektik'i elektrik kelimesiyle hafızanıza yerleştirebilirsiniz.
Soyut kavramlara karşı kullanılabilecek bir diğer yol sembolize etmektir. Bunu en iyi medya yapmaktadır. Her hangi bir kavramı bir somut nesne ile çağnştırmaya çalışırlar. Terazi somuttur ama özgürlük soyuttur, güç gibi soyut bir kavram (yediği ıspanak ile) Temel Reisin kollarında kas olarak sembolize edilir. Çinlilerin iç içe geçmiş virgül gibi duran sembolleri yıng ve yan 'iyi ve kötü' gibi iki soyut kavramın somut sembolüdür. Kadınlığın ve erkekliğin sembolü vardır. Coca Cola, live's, Rock and roll Amerikan kültürünün sembolüdür. Demirelin şapkası Türkiye de demokrasinin sembolü

gibi temsil edilir. 'Şaban' iyi niyetli ve saf vatandaşı temsil eder. Siyasi göstericiler özel el hareketleri ve çeşitli davranışlarıyla soyut düşüncelerini somutlaştırırlar. Bu gibi örnekleri öğrenmede kullanmanın yolu sembolize etmedir. Örneğin hukukta adalet diye soyut bir kavram vardır- ve adalet, yatay adalet ve dikey adalet diye ikiye ayrılır. Adaleti hakimin elinde-

159

160

ki çekiç ile sembolüne edebiliriz. Dikey adalet farklı koşullarda olan kişilere farklı hükümlerin uygulanmasıdır. Bunu da Daltonlar'ı 'co' dan Avarel'e kadar daima yükselen klasik boy sırasına göre dizerek sembolize edebiliriz. Eşit koşullardakilere, eşit hükümlerin uygulanması da yatay adalettir. Bunu da Yedi Cüceler ile temsil edebiliriz. Hakim her cücenin başırıa çekiçle eşit şiddetle birer defa vurabilir! Burada anlatılmak istenen şudur : Soyut ve anlaşılmaz şeyler beş duyu organı tarafından algılanamadığı için akılda kalmaz. O halde onları aklımızda tutmak için onları sembolize eden ve çağrıştıran somut, beş duyu organımızla algılayabileceğimiz semboller bulmalıyız.

Bir diğer yol empati kurmaktır. Empatinin kelime anlamı eş- duyumdur. Yani bir başkasının içine girerek onun gibi görmek, bakmak, dinlemek, düşünmek, onun gibi hissetmek demektir. Bu konuda literatürde ilginç bir örnek vardır. Elektrik mühendisliğinde okuyan bir öğrenci derslerine konsantre olamıyor, dolayısıyla başarısı düşük oluyordu. Bir gün önündeki elektrik devrelerine bakıp 'Bu tellerin içinden geçen elektrik akımı mler hissediyor olabilir?' diye düşünmeye başladı. Kablonun içindeki elektrik akımının serüvenini empatik yol iletişimle algılayınca bir anda derslere olan ilgisi arttı ve başarılı sonuçlar almaya başladı. Burada sizden istenen soyut kavramın anlamını hayatınızla ilişkilendirmeniz ve bu ilişkiyi hayali olarak yaşamanızdır. Örneğin 'monalalitik mantık' kaya gibi, tek yönlü değişmez bir mantaliteye sahip kişilerin mantık yapısını tanımlamak için kullanır. Şimdi bu kavramın anlamını kişiselleştirelim. Hayatınızda istemediğiniz halde dikbaşlılık yaptığınız oluyor mu veya böyle yapan arkadaşlarınız var mı? Hangi politikacılar sizce monalitik mantık sahibi? Dikkat edersiniz bu sorularda olayı kişiselleştirmeye çalışıyoruz.

Soyut kavramlara karşı yapılması gereken şey onları kişiselleştirmek ve beş duyu organı ile algılanabilir hale getirmektir. Tüm bu teknikleri öğrenmek ve kullanmak bilinçli bir çaba ve zaman gerektirecektir. Bu yeni yöntemleri

kullanmayıp 'annenizin margarinini'de kullanabilirsiniz. Bu geleneksel yöntem tekrardır.
Soyut kelimeleri veya yabancı kavramları hafızada uzun süre tutmanın bir yolu da zihinde canlandırmadır. Örneğin 'Kana civa' kelimesini hafızanıza kaydetmek için önce onu bir kağıda yazın, sonra yazdığınız kağıda bakıp gözünüzü kapatarak aynı yazıyı hayalinizde canlandırın. 5 defa bunu tekrar edin. Sonra görüntüyü yakına getirin, büyütün, parlak, renkli ve net hale getirin. Şimdi onu neon ışıklarıyla yazılmış bir otel tabelası gibi hayal edin. Işıkların birkaç defa yanıp sönmesini seyredin. Tüm bu işleri yeteri kadar kendinizi vererek yaparsanız kesinlikle o kelimeyi unutmazsınız.

EN KOLAY ÖĞRENME YOLU; DİNLEMEK
Öğrenmenin en yaygın yolunun okumak olduğunu biliyoruz. Okumanın birçok kişi için zor bir uğraş olduğu da bir gerçektir. Eğer iyi kullanılırsa okuma kadar etkin olabilecek ve okumadan daha az enerji harcayarak kullanılabilecek bir yol olsaydı ne yapardınız?
Öğrenmenin en kolay yolu dinlemektir. Ana dilinizi öğrenirken ne kadar zorlandınız? Konuşmayı ilk öğrendiğiniz yıllarda çok zorlandınız mı? Gerçek şudur ki anadilimizi öğrenirken en kolay öğrenmenin iki temel yolunu bir arada kullanıyoruz. Bunlardan birincisi dinlemek, ikincisi ise modellemektir. Konuşmayı öğrenen bir çocuk çevresindekiler ne söylüyorsa aynen modeller. Bunu da dikkatli bir şekilde dinleyerek yapar. Eğer ana dilimizi yabancı diller gibi sonradan kitaplardan öğrenseydik muhtemelen daha çok yoruluruk. Neden? Konuşmayı öğrenirken hiç zorlanmadınız çünkü bilgiyi kulak yoluyla aldınız. Masal dinlerken yorulmamanızın nedeni de aynıdır. Oysa insanlar roman okurken masal dinlemeye göre çok daha fazla yorulurlar. Yabancı dili o ülkede yaşayarak öğrenmeye çalışmak, kitaptan öğrenmeye çalışmaktan çok daha kısa sürede insanları sonuca götürür. Tüm bunlar öğrenmek için kulakların bir alternatif olmadığını, keşfedilmemiş bir potansiyel öğrenme kanalı olduğunu gösterir.
Bu bölümde şimdiye kadar genellikle müzikle beslediğimiz kulaklarımızdan bilgi toplamak için nasıl yararlanacağımızı araştıracağız. Dünyanın ilk ve en yaygın interneti {bilgi ağı) olan dedikodu tamamen kulak yoluyla öğrenmeye dayanır. Eskiler 'Dilin müşterisi kulaktır' derlerdi. Şimdi bizler kulaklarımızın zorlanmadan, yıpranmadan, kolay kolay öğrenmemizi nasıl sağlayacağını araştıracağız.
Dinlemenin türleri nelerdir? Dinleme türleri içerisinde en yaygın olanı seçici dinlemedir. Bu tür dinlemede dinleyici

konuşmacının konuşmasının bazı kısımlarını 'can kulağıyla' dinlerken, ilgisini çek-
meyen kısımlarda ise 'yarım kulak' dinler. Dinleyici konuşmacının söylediklerinin bazı kısımlarını aktif dikkat ile bazı kısımlarını ise pasif dikkat ile takip eder. Bir diğer dinleme yolu tam dinlemedir. Bu tür dinleyici her söyleneni takip eder ve notlar alır. Tam dinleyen bir kişi söylenenleri değerlendirir ve aralarındaki ilişkileri görmeye çalışır. Tam dinleyen bir kişinin tersi ilgisiz ve bilgisiz bir dinleyicidir. Bu tür dinleyiciler konuya ve kişiye ilgi duymazlar. 'Mecbuiyetten' orada bulunduklan için dinleme anında kafaların içinde tam bir iç gürültü yaşanır. Bu gürültü 'karşı yayın'da denilen, söylenenlere ters veya ilgisiz düşüncelerin kafanın içinde seslendirilmesinin bir sonucudur.
Psikologların önerdiği bir dinleme şekli de empatik dinlemedir. Empati kurmak kendimizi karşımızdaki kişinin yerine koyarak onun penceresinden dünyaya bakmaktır. Karşımızdaki kişi ile tek ve bir olmak, onun gördüklerini, işittiklerini, hissettiklerini hissetmek demektir. Dinlemenin en etkin yolu empatik dinlemedir. Bir kimseyi dinlerken sadece onun ne söylediğiyle ilgilenmeyin. Onun söylediklerini niçin söylediğini, neden öyle bir üslupla söylediğini, söylerken neler hissettiğini, anlatırken neler düşündüğünü? v.s. de gözlemlemeye çalışın. Bu hem dikkatinizi uyanık tutacaktır hem de konuşana karşı olumlu bir tavır sahibi olmanızı sağlayacaktır.
Bazı insanlara dinlemek neden zor gelir? Bunun bir nedeni kulakların bilgi toplama hızının, beynin bilgi işleme ve düşünme hızına oranla çok gerilerde olmasıdır. Beynin bilgi işleme ve düşünme hızı konuşma hızının yaklaşık 3-4 katı fazladır. Bu nedenden dolayı kulaklarımız beynimizi kesintisiz bir şekilde bilgiyle beslemediği için beyin de aradaki boşlukta ilgilenecek daha iyi şeyler bulmaktadır. Unutmayın, beyin boşluğu sevmez. Onu siz bir şeylere ilgilendirmeseniz o ilgilenecek bir şeyler bulur.
İkinci bir neden bazı insanların ana beyin modelleridir. Özellikle görsel beyinli kişiler beyinlerini sürekli görüntüyle besleme ihtiyacı duyduklarından hareketsiz duran bir konuşmacıyı uzun süre dinleyemezler. Ayrıca görsel insanlar hızlı düşündükleri için yavaş konuşanlardan nefret ederler. Mesut Yılmaz tipi 'kelime arası çay molası' veren konuşmacılar görsel beyinli insanları çileden çıkartır. Toplumdaki en yaygın beyin modeli de görsel tiptir.
Dinlemememizin bir ne-

deni de bu konu üzerine bilinçli olarak düşünmemiş olmamızdır. Ayrıca ilgi alanı dar kişiler, aşırı hareketli kişiler, konsantre olma zorluğu yaşayan kişiler de dinleme güçlüğü yaşamaktadır.
Başarılı dinlemenin temeli nedir? Başarılı bir dinlemenin 5 kritik unsuru vardır. Bunlar BÎLGİ, lLGl,*SEVGl, SORU ve NOT'tur. Birisini dinlerken ya o konu ile ilgili önceden bir şeyler okuyun ya da ilgili düşünceleri kişisel gündeminize yerleştirin. Konu ile ilgili bir bilgi tabanı oluşturmak gereklidir ancak yeterli değildir. Buna bir de ilgi tabanı ilave etmeniz gerekir. Hangi konu olursa olsun farklı bir açıdan bakılınca ilginç olabileceğini biliyorsunuz. Bir diğer önemli kavram sevgi ve bunu tamamlayan saygıdır. Konuşanın bir insan olduğunu, olumlu bir niyet ve amaçla orada bulunduğunu, size değer verdiğini bilerek ona saygı duymalısınız. Bir konuşmacıya duyulan saygıyı göstermenin en iyi yolu onu dinlemektir. Hem aktif katımda bulunmak hem de konuşmacıyı yönlendirebilmek için soru sormak gerekir. Soru sorarak konuşmacıyı ilgi duyduğunuz boyutlara çekebilirsiniz. Bir diğer önemli nokta not almaktır. Not tutarak hem dikkatinizi uyanık tutarsınız, hem de tekrarlarda harcayacağınız zamanı kısaltabilirsiniz.
Başarılı bir dinleme nasıl gerçekleştirilebilir? Dinleyerek öğrenme performansımızı nastl yükseltebiliriz? Başarılı bir şekilde dinlemek için uyulması gereken kurallar ve kullanılabilecek stratejiler GÖK-SU-NANlK akrostişinde kodlanmıştır. Bu akrostişi aklınızda tutmak için ilk önce her harfin devamını ezberlemeniz gerekir. Sonra ise yeryüzündeki denizlerin sudan yapılmış bir el ile gök yüzüne 'nanik! nanik!' yaptığını, suyun bu şaklabanlığına kızan gökyüzünün ise şimşekler çakıp, yağmurlar yağdırdığını kafanızda canlandırabilirsiniz. Şimdi bu maddeleri daha yakından inceleyelim.
Başarılı bir dinlemenin temeli konuşanın gözle takip edilmesidir. Anonim bir ifadeye göre; Gözler ruhun penceresidir'. Eğer perdeleri kapatırsanız hem siz dışarıyı göremezsiniz hem de dışarıdakiler si-
Göz ilişkisi kur. Önde otur. Kopma!
Sorumluluğunu bil. Uygun soru sor. Not tut.
Araştır/Aktif katıl. Nerede kullanılır? İlişkisi kur Kollarım bağlamazi göremez. Perdenin kapatılması gibi ilginin kapalı olması da dışarı-dan anlaşılır. Deneyimli kişiler kendisini dinliyormuş gibi yapan kişinin gözünün içindeki perdeleri çok kolaylıkla görebilirler. Göz beynin ilgilendiği konulan tespit eder. iyi bir dinleyici rahatsız etmeden konuşmacının gözlerine bakarak konuşmayı takip eder. Eğer dinleyici

sürekli önüne bakıyorsa yoğun bir his yaşıyor demektir. Yukarıyla doğru bakan kişiler ise beyinlerinde bir görüntü canlandırmaya çalışıyor demektir. Bir kişi dinlerken başı ortada, hafif yana eğik, karşıya bakan bir pozisyonda durur. Bu pozisyon beynin konuşma merkezinin devrede olduğunu gösterir. Bu pozisyondaki bir dinleyici ya söylenenleri anlamaya çalışıyordur ya da söylenenlere karşı cevaplar hazırlıyordun

Dinleme verimini artıran bir diğer nokta mesafedir. Tembel öğrenciler mi en arkada oturur yoksa en arkada oturanlar tembel mi olur? Her iki sorunun cevabı da 'evet'tir. ilgisi az kişiler ve özgüveni yetersiz kişiler en arkalara otururlar. Bu tür insanların sayısının çokluğundan dolayı konferansların ve seminerlerin sınıflan hep arkadan öne doğru dolar. İnsanlar neden böyle davranıyor? Gerçek şu ki özgüveni yetersiz kişiler 'daima arkalarını sağlama alma' korkusuyla yaşarlar ve herhangi bir mekana girdiklerinde sırtlan duvara dönük bir biçimde otururlar. En önlerde oturmak başka konularda ilgilenmeyi engellediği gibi mesafe yakınlığından dolayı konu ve konuşmacının sıcaklığı hissedilebilir. Eğitmenler öğrencilerin birbirlerinin arkasına oturarak öndekinin arkasına gizlenmelerini önlemek için sandalyeleri yarım ay şeklinde dizmelidir. Böyle olamıyorsa en azından 'U' şeklinde bir diziliş kullanılmalıdır. Böylece her dinleyicinin önündeki diğer dinleyicinin oluşturduğu barikat olmadan derse doğrudan katılması sağlanabilir.

Dinlemede kritik bir noktada "KOPMA NOKTASI'dır. Kopma noktası bizler için psikolojik bir kaderdir. Yani insanlar algılama ya-pılarının gereği olarak dinlerken bazı aralıklarla konudan koparlar. Bunun nedeni nedir? Dikkat, özelliği gereği yoğunlaşır dağılır, tekrar yoğunlaşır, tekrar dağılır ve bu böyle sürüp gider. Yoğunlaşma dağılmayı mecburi kılmaktadır. Coca Colanın "Müziği çok açtığını söylerler ve saçının çok acaip olduğunu...' diye başlayan reklamını başırıdan sonuna kadar kesintisiz dinleyebilir misiniz? Üstün bir yeteneği-

I1' !
a
Ut

n
166
I
f
i
n

niz yoksa hayır. Çünkü çok hızlı ve yoğun konuşmayı anlamak için dikkatinizi de olabildiğince yoğunlaştınyorsunuz fakat konuşma uzun olduğu için 2-3 cümleden sonra dikkatiniz kopuyor, dağılıyor. Bu çok yoğun dikkatin süresinin 2-3 cümlelik olabileceğinin bir göstergesidir. Normal bir konuşmada ise tempo bu kadar yüksek olmadığı için yoğunlaşmanın derecesi de bu kadar yoğun olmamaktadır. Yoğunlaşmanın daha az olması daha uzun sürmesini ağlar. Kırtasiye birtakım istatistikleri bir yana bırakırsak ortalama bir tempoda ve ilgi duyulan, hakkında biraz bilgi sahibi olduğumuz bir konuda konuşan bir kişiyi ancak 5 dakika boyunca dinleyebiliriz. Ortalama dinleme dikkati 5 dakikada bir kopar diyebiliriz. Şunu hiç unutmayın önemli olan dinlerken konudan kopup-kopmamanız değil koptuğunuzu anladıktan sonra dönüp dönmemizdir. Dinlerken belirli kopma noktalarının olması ve o sırada başka bir şeyler düşünmemiz doğaldır. Önemli olan konudan uzaklaştığınızı, dikkatinizin koptuğunu bir an önce farketip hemen konuşmacıya dönebil-mektir. Beyin konudan uzaklaşırken öyle hoş şeyler bulur ki dinleyici o konulan bırakıp konuşmacının sözlerini dinlemek istemez. Burada bir iç disiplin mücadelesi başlar. Akıllı, iç disiplin sahibi, kendine söz geçirmesini bilen kişiler 'Bu iç konuşmayı çok seviyorsam, bunu kqnusma bittikten sonra da yapabilirim'der ve hemen konuşmacıyı dinlemeye başlar. Konuşmacıların da seslerinin tonu, masaya vurarak veya ellerini şaklatarak kopma noktasındaki kişileri 'gerçeklere uyandırması' gerekir.
Dinlemede önemli bir nokta da her konuda olduğu gibi sorumluluğun bizde olduğunu bilmektir. Eğer dinliyorsanız kendiniz için dinliyorsunuz. Ayrıca dinleme özürlü bir toplumda dinleyerek öğrenmek gerçek bir fark yaratmaktır. Konuşmacının size kendini dinlettirmesini beklemeyin, o kötü bir konuşmacı da olsa onun da 'bir kalbi, duygulan ve onuru' var. Onun enerjisini kırmayın. Bazen merhamet duygularınızla, size bir şeyler anlatmak isteyen kişiye acıyarak dinleyin! Kimsenin sizin daha iyi öğrenmeniz, daha kaliteli bir insan olmanız için bir şey yapmak zorunda olmadığını unutmayın. Öğrenme sorumluluğu size aittir. Bilgiyi 'söke söke' alabilmenizi sağlamak için bu kitap yazıldı.
Dinlerken konuşmacının konuyu dağıtmasını denetlemek ve konuyu istediğimiz düzleme çekmek için elimizdeki silah nedir? tabii ki soru sormak. Soru sormak sizin öğrenme sürecine aktif katılmanızı sağlar. Soru sorarak öğrendikleriniz sizin için ezberlenmiş bir bilgi değil hatıra gibidir. Sorarak öğrenilenler yaşanmış bilgi sayılırlar.
Not tutmak dikkatli dinlemenin pratikteki temel kuralıdır. Anlatı-lanlan not etmek birçok yönden faydalıdır. En önemlisi

dikkat kopmasını büyük ölçüde ortadan kaldırmasıdır. Çünkü not alan kişi dikkatini iki farklı işe ayn ayn yönelterek onu kontrol eder ve eğlendirir. Tutulan notlar daha sonra tekrarlamalarda kolaylık sağlar. Ayrıca not tutmak yazılı öğrenmeyi sağladığı için hatırlama miktarını arttınr. Dinlerken pasif kalmamak araştırmacı bir mantıkla dinlemek de önemlidir. Buna aktif dinleme de denir. Pasif dinleyici kendisini misafir gibi olarak görür ve anlatılanlan sadece dinler. Oysa aktif dinleyici önce konuyla ilgili biraz bilgi toplar veya eski bilgilerini kafasında toparlayarak dinlemeye zihinsel hazırlık yapar. Ayrıca konuşmacıyı sadece kelimeleriyle değil niyeti ve beden diliyle de dinler. Anla-tılanların yorumunu yapar, değerlendirir. Tüm bunları yapmış olmak dikkati sürdürmeyi sağlar ve öğrenme verimini arttırır. Eğer şu anda belediyenin savaş sirenleri çalsaydı ne yapardınız? Sirenlerin ardından hoporlörlerden ne yapmanız gerektiğini anlatan bir konuşmayı dinlerken konsantrasyon sorunu yaşar mıydınız? Elbette hayır. Neden? Çünkü önemli olduğunu düşündüğünüz ve size bir fayda sağlayacağına inandığınız bir bilgiyi 'can kulağıyla' dinlersi-^niz. Oysa gerçekte her bilginin bir önemi vardır ve size anlatılan her bilgi size bir şeyler katar. Unutmayın ki beyninizi giren her bilgi sizde küçük veya büyük bir değişiklik yapar. (En son anlatılan bu bilgi bile şimdiden sizde bir miktar değişim gerçekleştirmeye başlamıştır.) Sizden istenen konuşmacıyı dinlemeden önce Bu konunun benim için önemi ne? Bu bilgiler nerede kullanılır? Ne işe yarar? diye düşünmenizdir. Bilgiler hayatta veya sınavlarda işinize yarayabilir. Bir sorunun cevaplanmasında veya bir sorunun çözülmesinde işinizi kolaylaştırabilir. Unutmayın. Onun kendisinin bir işine yarayacağını bilmesi de kişinin öğrenme isteğini arttırır. Dinlerken, anlatılmış olan konular ile o anda anlatılanlan birlikte

167

VI

I

2.

î

168

O'

!

!

değerlendirerek neler söyleneceğini tahmin etmeye çalışmak iki türlü yararlıdır. Birincisi dikkati uyanık tutar, ikincisi ise bilgiler arasındaki ilişkileri görmemizi sağlar. Okuyarak değil düşünerek bilgileri birbirine bağlayabiliriz. Okuyarak hazır bağlantılan da öğrenebiliriz, ancak bunlar

'ezber bağlan' olduğu için hatırlarken zorlanınınz. En kolay hatırladığımız bilgiler aralarındaki bağlantıları bizim kurduğumuz bilgilerdir. Dinlerken anlatılan bilgi parçalarınm birbirleriyle ve anafikirle olan ilişkilerine bilinçli olarak dikkat etmek gerekir. Bir konuyu dinlerken kurduğunuz ilişki köprüleri gelecekte hatırlama köprüleri olarak sizlere hizmet edecektir.
Bir diğer önemli nokta dinlerken kollan bağlamamaktır. Kollarınızı bağladığınız anda konuşmacı ile aranıza 'demir perde' çekmiş olursunuz. Kollan kavuşturmak konuşmacı ile dinleyici arasına girmiş bir barikattır. İnsanlar niçin kollarını bağlar? Bir kişi konuşulanlar ilgisini çekmez ise, canı sıkılırsa veya konuşmacının sözlerine karşı düşüncelere sahipse kollarını bağlar, ilginç nokta şudur; bir kişi canı sıkıldığı için kollarını bağlar ancak sonradan kollarını bağladığı için cam daha çok sıkılır. Sizlere önerim sadece ders dinlerken değil hayatınızın her anında hiç kollarınızı bağlamamanızdır. Neden canınızı sıkmak için çaba harcıyorsunuz ki?! Acar Baltasın Üstün Basan adlı kitapta naklettiği bir araştırmaya göre; yapıları bir deneyde, kollarını daima bağlı tutmaları istenen öğrencilerin öğrenme veriminin % 38 oranında düştüğü görülmüştür. Siz hiç kollarını bağlayarak oturan bir siyasi lider gördünüz mü? Onlar kollarını baskalarını kucaklamaya hazır tutacak şekilde açarlar, istatistik adamlar ise kollarını göğüsleri üzerinde kenetleyerek kendilerini kafeslerler. Bu kol demirleri kişinin mutsuzluğunu azaltmadığı gibi tersine güçlendirir. Benim seminerlerimindeki üç yasaktan birisi de kollan bağlama yasağıdır. Eğer bir konuşmacıysanız ve bütün dinleyicileriniz kollarını bağlamış, arkalarına yaslanmış, bacak bacak üstüne atmış, 'burnundan soluyarak' sizi dinliyorsa başırıız belada demektir! Çünkü onlar sizi dinlemiyorlar!
Dinleyici konudan veya konuşmacıdan sıkıldığı zaman ya da konuşmacının sözlerine katılmayıp, itiraz etmek istediğinde dinlemeyi keser ve kapalı devre yayına başlar. Psikolojide buna iç gürültü denir. Burada kritik nokta şudur; beynin görme veya konuşma merkezi aynı anda

hem içe hem de dışa dönük faaliyet yapamaz. Bunun anlamı eğer kendi kafanızın içinde ateşli bir iç konuşma yapıyorsanız kafanızın içindeki gürültü yanınızdaki arkadaşırıızın sizi çağırdığında onu du-yamamanıza sebep olur. Başkasını dinlerken de iç konuşma yapamazsınız, iç konuşma yaptığınız anda başkasını dinleyemezsiniz. Beyin bu iki işi aynı anda yapamaz. Yaparsanız 'keçileri' kaçınrsınız. Nitekim sokaklarda yaşayan deliler iç konuşmalarını o kadar yüksek bir sesle yaparlar ki dışarıdan bile duyulur!

Başarılı dinleme yolundaki ilk engel ilgisizlikti ancak en büyük engel içgürültüdür. Merak veya ilgisi olan bir kişi dahi iç gürültü yüzünden dinleyemeyebiiir. Bir şairimizin ifadesiyle 'Bir dünyaya kulak kesilen öteki dünyalara sağır kesilir'. Gerçekten de konuşmacının söylediklerine katılmayan bir dinleyici hemen kafasının içinde kendi düşüncelerini tekrarlamaya başlar. Bu hareketiyle kendine göre bir karşı yayın yapmaya çalışır. Dikkati iç dünyasına kulak kesilince konuşmacıya da sağır kesilir! Böyle bir duygusal kilitlenme yaşayan bir kişiyi ortalama bir ses yüksekliğiyle çağınrsanız sizi duymayacaktır. Neden duymuyor? Çünkü o bedenen orada olmakla beraber ona ait bazı şeyler orada değil... Sadece konferans veya derslerde değil tartışma ve ikili konuşmalarda da karşı yayın çok yaygındır. 'Beni dinlemiyorsun, beni anlamıyorsun' diyenler karşı yayından şikayet etmektedir. Özellikle ikili tartışmalarda insanlar karşı taraf konuşurken kendi vereceği cevabı hazırlar (dolayısıyla karşısındakini duyamaz) sonrada cevabını verirken söze 'beni dinlemiyorsun ki' diye başlayarak düşüncesini anlatır. Tabi karşı taraf da genellikle aynısını yapmaktadır!
tç gürültüyle başetmenin yolu olgun ve iradeli davranmaktır, iç konuşmanız neyi değiştirecek? Eğer gerçekten de çok gerekliyse onu ders veya konferans bittikten sonra da yapabilirsiniz. Olgun insanlar yargılamadan önce anlamaya çalışır. Bütün zamanını insanları eleştirmek için harcayanların kendilerini geliştirmek ve diğer insanları sevmek için çok az zamanlarının kalacağı da bir gerçektir.
n
MM
i.
V
HM
N
O»
!
n
170
S*
I/I
I
o--
METAFORLA ÖĞRENME "Metafor Dilin Düş Evrenidir"
Nedir metafor? Bir şeyin başka bir şeye benzetilerek anlatılmasıdır. Türkçede mecaz, teşbih, istiare gibi anlamlara gelir. Metafo-run unsurları nelerdir? Bir metaforda 3 boyut vardır. 1) Benzetilen 2) Benzeyen 3) Benzerlik yönü ya da benzeyen taraf. Mesela insanlar (Benzetilen) ay gibidir

(benzeyen) sadece parlak yüzlerini (benzetme yönü) gösterirler'. (-Cenap Sahabettin-) Metaforlar nerelerde kullanılır? Metaforlar edebiyatta, siyasette, sporda, askeri alanda, sanatta, iş dünyasında yaygın olarak kullanılırlar.
Ünlü Metaforlar...
Metaforlar gerçeği ifade etmek için oluşturulsa da çoğu kez gerçeğin yerini alır. İnsanlar gerçekleri bırakır metaforlan tartışır. Tarihe yön vermiş büyük metaforlar nelerdir? Rus çannın Osmanlı için 'hasta adam' benzetmesi bir metafordur. Churchill'in komünizmin gelişini 'Kıtaya demir bir perde indi' diye açıklaması bir metafordur.
Kendi Metaforunu Kendin Bul...
Daha güzel konuşmak, insanları ikna etmek, motive etmek, daha iyi öğrenmek veya kendimizi savunmak için metafor geliştirmeyi nasıl becerebiliriz? Bunun yolu K.Ö.B.B. formülünü uygulamaktır. Bu formül;
1) KONU; hangi konu hakkında metafora ihtiyacınız var?
2) ÖZELLİK; konunun hangi özelliğini ön plana çıkarmak, vurgulamak istiyorsunuz? Örneğin büyük insanların küçük taraflan olduğunu veya menfaatperestliğin insanı alçalttığını vurgulamak istiyoruz varsayalım.
3) BENZEYEN; o özelliğe sahip, o duruma benzeyen neler var? Örneğin insanların küçük taraflarının olması heykellerin yanına yaklaştıkça küçülmesine benzetilebilir. Menfaat ise üzerinde oturulması gereken sandalyeye benzetilebilir.
171
4) BENZERLİK İLİŞKİSİ; benzeyen benzetilene hangi yönden, ne kadar benziyor? Benzerlik ilişkisi nasıl kurulabilir? Bu adımda cümleler tamamlanır; 'Menfaat sandalye gibiir, üzerine çıkarsanız sizi yüceltir, ancak onu sırtında taşıyanlan küçültür.' (Cenap Sahabettin) 'Büyük insanlar heykel gibidir. Uzaktan heybetlidirler ancak yanlarına yaklaştıkça küçülmeye başlarlar.' (W. Churchill)
Bir üniversite adayı size "Kendimi usturanın jiletli kısmı üzerinde yürüyen bir tırtıl gibi hissediyorum' diyorsa ne anlatmak istiyordur? Muhtemelen kritik ve tehlikeli bir durumda olduğunu ima ediyordur.
Metaforların özel bir biçimi de kişisel hikaye haline getirilmiş fantastik metaforlardır. Bu metaforlarda bilgiler uydurulan bir hikaye içerisine yerleştirilirler. Sokullunun fethettiği yerler şöyle bir fantastik hikaye ile hafızaya kaydedilebilir; Sokullu Mehmet paşa Bir gün denizin kenannda sakız çiğneyerek oturuyordu. Yanında geçen bir ak sakallı dede onun bir şey yediğini sanarak 'Ne yersen ye asit yapar ağzında, o asitler diş çürütür Falım yoksa yanında' dedi. Bunu duyan Sokullu sinirlenerek ayağa kalktı ve 'akıllı sadrazamlar sakızın adasını taşır yanında' dedi. Ağzında

çiğnediği sakızı denize atınca denizde sakızdan bir ada oldu. Onun bu yaptığını gören sakallı de 'benimle gel' dedi ve sakızdan adanın üzerine çıktılar. Dede yemenini çıkardı, iki eliyle tuttuğu yemeni ağzıyla üfleyerek adayı sürat motoru gibi kullanmaya başladı. Onun bu marifetinin altında kalmak istemeyen Sokullu gitannı denize attı ve gitar bir anda Kıbrıs adasına dönüştü. Güç gösterisi sırası kendisine gelen dede üzerinde Müslüm Gürses'in konser verdiği gemileri bir parmak şıklatmasıyla batırmaya başladı. Gemiler batarken konseri dinleyenler kara bahtlarına iğne batırarak kendilerini kana buluyorlardı. Uzun seyahatlerinde birbirlerine üstünlük sağlayamayacaklarını anlayan dede ve Sokullu karaya çıktılar, çıktıklan yerde iki musluk ve ikisinin arasından geçen bir sınır çizgisi vardı. Sokullunun bir işaretiyle musluktaki su kurudu. Musluğu açtıklarında 'Tunusss' diye ses geliyordu. Dede de aynı hareketi öteki musluk için yaptı. Bu musluğu açtıklarında da suyun kesilmiş olduğunu gösteren 'Fasss' sesini duydular. İkisi birden aynı anda İstanbul'daki bütün muslukların suyu için aynı hareketi yaptılar. Şimdi her yaz musluklardan Tıısss' sesi geliyor!.. Sokullu dönemindeki Sakız Adası, Yemenin Fethi, Kıbrıs Adası, İnebahtı Deniz Savaşı, Tunus ve Fasın fethi gibi önemli olaylan aklımıza bu şekilde yerleştirebiliriz.
I
O»
I
n
172
B1
I
ft
1
Metaforlar öğrenmede nasıl kullanılabilir? Bunun yolu bilmediğimiz bir şeyi bildiğimiz bir şeye benzetmektir. Bunu öğretmenler yapabileceği gibi öğrenciler de yapabilir. Başarılı öğretmenler metaforlu örneklerle öğretirler. Metaforla öğrenme konusunda A. Robbins, içindeki Devi Uyandır adlı kitabında şöyle diyor; "Öğrenmenin en başta gelen {/ollarından biri, metaforlarla öğrenmektir. Öğrenme dediğimiz süreç, zihnimizde yeni bağlantılar, asisyonlar kurmak, yeni anlamlar yaratmaktır. Metaforlar da bu işe son derece uygundur. Bir şeyi iyi anlayamadığımız zaman, bir metafor kullanmak bize, anlayamadığımız şeyin, anladığımız bir başka şeye ne kadar çok benzediğini gösterir. Metafor bize, ilişkiyi bağlama konusunda yardıma olur. Eğer Xi Ygibiyse ve biz de Xi anlıyorsak, bir anda Y yi de anlarız. Örneğin biri size elektriği anlatırken 'ohm' 'amper' 'vat',

'rezistans' gibi kelimeler kullanıyorsa, büyük olasılıkla kafanız karışacaktır, çünkü siz herhalde bu kelimelerden bir şey anlamıyorsunuzdur, onlara ait referanslara sahip değilsinizdir, bu nedenle aralarındaki ilişkileri de anlayamazsınız.
Ama ben işe elektriği anlatırken, onu zaten bildiğiniz tanıdığınız bir şeye benzeterek anlatırsam ne olur? Örneğin size bir boru resmi çizsem 'Hiç borunun içinden akan su gördün mü?' desem, hemen evet dersiniz. O zaman ben, 'bu borudan geçen suyu yavaşlatabilen bir kapakçık olsaydı? işte o kapakçığa rezistans denir" desem, o zaman rezinstansm ne işe yaradığını daha iyi anlar mıydınız? Tabii anlardınız..."
Siz de herhangi bir konuya metaforla öğrenebilir misiniz? Bir egzersiz yapalım. Ekzotermik; ısıyı dışarı veren reaksiyonları, Endotermik ise ısıyı içeri alan reaksiyonları ifade etsin. Bu bilginin metaforu nasıl olabilirdi? "Ekzo'yu Eksoz'a benzetin, eksozun dumanını dışarıya vermesinden bu bilgileri karıştırmadan aklımızda tutabiliriz. Eğer iki bilgi birbirine karışıyorsa kullanılabilecek en iyi yol metaforlardır. Hemen birbirine karıştırdığınız 2-3 bilgiyi metafora dönüştürmeyi deneyin.
Bu kitapta kullanılan metaforlar neler? İlk aklınıza gelen hangisi oldu? Sizi ençok hangisi etkiledi? Belki bilginin 'Feleğin çemberin-
173
den geçer gibi' hafızanın süzgeçlerinden geçmesinin, üniversite adaylarının sınav maratonuna benzetilmesi aklınızda kalmıştır. Belki de gözün bilgiyi alma, işleme ve dışarı verme biçiminin değirmeninin çalışmasına benzetilmesi aklınızda kalmıştır. Okunan yazının düşünce akışına, türüne ve okuma amacına göre hız ayan yapmak anlamına gelen 'esnek okuyucu' kavramının şoförlüğe benzetilmesi de aklınızda kalmış olabilir.

O'
|
|
n
174
VI
I
I/I
o
I
a
AKROSTİŞ KULLANARAK UNUTMAYI UNUTUN!

Onu ilk defa mahcup aşıklar keşfetti. Sevgililerine Şöyle 'matbu' bir şiir yazıyorlardı; 'Seviyorum ama kimi/En tatlı birisini/Nasıl anlatsam sana/llk harflerine baksana' İlk harflerine bakınca "SENİ" diye bir anlam çıkıyordu. Bu öğrenmede de çok yaygın olarak kullanılan ve çok da işe yarayan bir tekniktir. Bu tekniğe akronim ya da daha popüler adıyla akrostiş denir. Bu tekniğin temeli akılda tutulması gereken kelimelerin baş harflerinden mantıklı bir kelime meydana getirmektir. Bu kelime içinde bilgiyi saklayan bir şifre gibidir.
Mahcup aşıklar gibi siyasiler de söyledikleri akılda kalsın diye akrostiş kullanırlar. Örneğin dönemin Başbakanı Necmettin Erbakan belediyeler bayramında yaptığı konuşmada söyle diyordu 'Refahlı belediyelerin 3 sıfatlan, vasıflan var. Bunlar; 1) Hizmet 2) Bereket 3) Basandır. Bunu şu Haş be be (HBB) televizyonu var ya işte onunla aklınızda tutun.' Radikal sol görüşlü kişilerin de çok sevdiği ve çocuk-larına isim olarak koyduğu 'MELSA'da bir akrostiştir. Melsa; Marks, Engels, Lenin, Stalin ve Apo'nun ilk harflerinden oluşmuş bir isimdir! Refahyol hükümetinin yıkılıp Anasol-D hükümetinin kurulduğu sırada Akit gazetesinde Yaşar Kaplan'ın yaptığı Radikal bir eleştiri hem içerik hem de teknik yönüyle Star Haber'de analiz edilmişti. Kullanılan teknik Akrostiş tekniğiydi. Kaplan, kızdıklarını yazısında söyle tanımlıyordu; "DemireL.Ecevit...Yılmaz...Yekta (Güngör Özden)... Uluğ-bay (M.E.B.Hikmet) Silahlı kuvvetler... Laf anlatamadıklanmız...Anlatıp da dinletemediklerimiz...Reziller..." O tüm bunları alt alta yazdığı için ilk harfleri yukarıdan aşağı doğru okununca 'Deyyuslar' kelimesi çıkıyor. Bu teknik yapıları büyük hakaretin getireceği tazminat davasında kurtulmak için kullanılmış olabilir!..
Askeriyede de eğitim amaçlı bir çok akrostiş vardır. Bunlardan biri Hurda-Enkaz-Köhnenin ilk harflerinden oluşan 'HEK'tir. Askerin ödevini gösteren diğer bir akrostiş de 'VDAK'tır. (Vazife, Düşman, Arazi, Kamuflaj). Askeri araçların bakımı için 'GESTAY' kullanılır. (Gözetle, Elle, Sıkıştır, Temizle, Ayarla, Yağla)
İş dünyasında da anlaşılması ve hatırlaması kolay olduğundan akrostiş çok yaygın olarak kullanılır. Örneğin devlet dairelerinde '3Y YASASI' vardır. Bunlar yok yann gel, yavaş yavaş kelimelerinin ilk harfinden oluşur. Bir Japon şirketinin eleman seçme kuralı SMİLE (gülümse) akrostişini oluşturur. Bunlar skil (yetenek) Management Ability (yönetim yeteneği) internal flexibility (esneklik) Language facility (yabancı dil bilgisi) ve Endevaour (gayret)dir. Başarılı bir yönetimin '4 M'e ihtiyacı olduğu söylenir. Bunlar Man (insan)

Machine (makine) Money (para) ve Management (sevk ve idare). Bunun gibi halkla ilişkilercilerin A.I.DA. formülü vardır. Türkçesi; dikkat çek, ilgi uyandır, faydayı sun ve eyleme geçir. Bir kurumu batıranlan gösteren formül '3Y'dir. Bunlar; Yağcılık, yeteneksizlik ve yavaşlık.
Akrostiş başka nerelerde kullanılabilir? Her yerde bu teknik kullanılabilir. Mesela bir mafya babası en çok nelere ihtiyaç duyar? Tabii ki PEPSl'ye! (Para, Eğlence, pipo, silah, iş) Sizin rüyalarınızı gerçekleştirmek için nelere ihtiyacınız olabilir? Belki bir SlBOP işinizi görebilir. (Sözcükler, İş, Bilgi, Organizasyon-ortak, Para)
Akrostiş eğitim alanında nasıl kullanılabilir? Eğitim alanında hem öğretmek hem de öğrenmek açısından akrostiş çok yararlı bir tekniktir. Örneğin sürücü kurslarında öğrencilerin hiç unutmaması gereken otomobilin günlük bakım kurallan 'HAYRET' diye bir akrostişle anlatılır. Bunlar Hava, Akaryakıt, Yağ, Radyatör, Elektrik ve Tedbir-ler'in kontrol edilmesi gerektiğini gösterir. Acar Baltaş Üstün Basan adlı kitabında en yayın akrostişin ASPAVA olduğunu söyler. Bu 'Allah, saadet, para, aşk (Afiyet) Versin Amin' kelimesinden oluşur. Baltasın verdiği 3 akrostiş örneği daha vardır. Bunlar;
1) III. Ahmet'in Lale devrinde yaptığı yenilikler; Matbaa, ttfaye, Çiçek aşısı (Miç)
2) Böbreğin katmanlan; zar, kabuk, Öz ve yalacık (ZARKÖY)
3) Dikkatin temel ilkeleri; Gevşeme, ilgi, duygu, Alışkanlık (GIDA)
Bir akrostiş nasıl yaratılır? Bir DAKİKA uğraşarak! Akrostiş üretmenin akrostişi DAKlKA'dır. Açılımı 'Düşünce, Anahtar kelime, Kafiye, İlişki, Konsept, Ayarlama'dır. Akrostiş oluşturabilmek için ilk
175
I
s*
î
1761
a
N O'
|
adım o konu ile ilgili bilgilerin, düşüncelerin toplanmasıdır. O düşünceleri, ilkeleri veya bilgileri temsil edebilecek anahtar kelimelerin bulunması ikinci adımdır. Kelimelerin ilk harflerinin kafiyeli, mantıklı veya ilginç bir ilişki oluşturacak şekilde biraraya getirilmesi gerekir. Bunun için de konu ile ilgili bir konsepte (bağlam, çerçeve) ihtiyaç vardır. İlk denemede uyumlu bir sonuç elde edilemeyeceğinden yeniden denemek, değiştirmek, uyarlamalar,

ayarlamalar yapmak gerekir. Bu son adım en iyiye ulaşırıcaya kadar denenen, değiştirilen 'yap boz' oyununa benzetilebilir. Örneğin, bir sorunu çözmek için önce neler olup bittiğini gözlemlemek, tespitler yapmak gerekir. Bu tes-bitlerin iyi değerlendirilmesi, tahlil edilmesi gerekir. Sonraki adım sorunun adını doğru koymaktır. Soruna karşı doğru bir tavır, tutum benimsemek de önemlidir. Tenkit 'edici değil teşvik edici bir tutum takınılmalıdır.
Doğru tavır gerekli ise de yeterli değildir. O sorunu çözmek için doğru teknikleri de bilmek, çözüm formüllerini soruna uygulamak gerekir. Bu düşünceleri nasıl akrostişe dönüştürebiliriz? İşte size sorun çözmenin 5T'si: Tespit et, Tahlil et, Tanımla, Tavrını doğru koy, Tekniğini öğren.
|
VERİMLİ ÖĞRENME STRATEJİLERİ : ÖĞRENME KALİTESİ NASIL ARTIRILIR?
• Anlama kapasitesi nasıl artırılır?
• Hızlı, kolay ve iyi anlama yolları nelerdir?
Bütün ülke bu iddiyı konuşuyordu. Bazıları 'Öyle şey olur mu?' derken, bazıları 'Hocadır, bir bildiği vardır' diyordu. Çok geçmeden imparator Timur da bu iddiayı duydu. Hemen iddianın sahibi Nasrettin Hocayı çağırttı. Ona; 'Hoca eşeğe bile okumayı öğretebi-leceğini söylermişsin, doğru mudur?' diye sordu. Nasrettin Hoca da 'Emredin öğreteyim hünkanm' diye karşılık verdi. Timur pek de inanmadığını gösteren bir tavırla; 'Öğret de görelim' dedi. Hoca işe koyuldu. Kitabın arasına ot ve yaprak koyarak eşeğine kitap sayfala-nnı çevirmeyi öğretti. İddiasını kanıtlamak için huzura çıktı. Eşeğin sayfalan çevirip geçmesini gören Timur 'Hoca sen buna okumak mı diyorsun?' diye sorunca, Nasrettin Hoca cevabı yapıştırdı: 'Eee hünkanm. Okuyan eşek olunca, ancak bu kadar okuyabiliyor?'
Eline aldığı kitabı '$öyle bir kanştınp' bırakan kişilere 'Nasrettin Hoca eşeği!' diyen bir eğitimci tanıyorum. Bu hikaye bize neyin önemini gösteriyor? Baktığınız şeyleri görmemizin, okuduğumuz şeyleri anlamamızın, anladığımız şeyleri ise sindirmemizin önemini göstermiyor mu?
Bizi güçlü yapan yediklerimiz değil sindirdiklerimizdir;
Bizi zengin yapan kazandıklarımız değil tasarruflanmızdır;
Bizi bilgili yapan okuduklarımız değil kafamıza yerleştirdiklerimizdir.;
ye bizi önder yapan da başkalarına verdiğimiz öğütfer değil onları kendimizde uygulamamızdtr. (Francis Bacan)
177
n
f
178

n
I
o
I
i
Bu kısımda daha kaliteli bir şekilde öğrenmek için neyi nasıl yapmanız gerektiğini araştıracağız. Daha az zamanda, daha az çabayla daha iyi sonuçlar almanın yollarını inceleyeceğiz. Okumadan elde ettiğimiz verimi nasıl maksimize edebileceğimizi düşüneceğiz. Amacımız daha kısa zamanda, daha az psikolojik zahmet ile en yüksek ba-şanya ulaşmanızı sağlayacak teknikleri sizlerle paylaşmaktır.
İyi bir okuyucunun hayattan alması gereken en önemli derslerden biri ne olabilir? Bir bilgi imparatorunun öğrenmesi gereken en önemli şeylerden biri şudur; Bir okuyucu kitapta anlatılan bilgi ve fikirlerden çok kitapta anlatılanların, kendi beyninde canlandırdığı (çağrıştırdığı) bilgi ve fikirlerden etkilenir. Kitapları oldukları gibi değil olduğumuz gibi okuruz. Kitaptaki bilgiler kafamızdaki fikirlerin güçlenerek bizi etkilemesine neden olur.
Hukuk terminolojisiyle anlatırsak; okuduğunuz kitap sizin değişmenize neden değil vesile olur. Sizi değiştiren kitabın sizde uyandırdığı, size ait düşüncelerdir. İşte verimli okuma alınan bilginin çok sayıda düşünceyi uyandırabilmesidir. Öğrenilen bir bilgi ile çok düşünce uyandırmak çağrışım ve ilişki kurma ile mümkündür. Çağrışım kendiliğinden (otomatik çağrışım) olabileceği gibi, üzerinde düşünülerek bilinçli bir şekilde de oluşturabilir. Buna güdümlü çağrışım denir. Sonuç olarak öğreme verimini artırmak için okuduğumuz şeyler ile o anda okuduklanmızın 'aklımızdan geçirdiği' düşünceler arasındaki bağlantılara bilinçli olarak dikkat etmeliyiz.
Öğrenme verimini artırmanın en önemli yolu sürekli olarak neyin öğrenme verimini artırdığı, neyin ise düşürdüğüne dikkat etmektir. Böylece kendi stratejilerinizi geliştirilebilir ve önerilen stratejileri test edebilirsiniz. Neyin işe yarayıp, neyin işe yaramadığını anlamak için daima 'Kim, neyi nasıl yapıyor? diye araştırın. Kafa kariyeriniz yeterliyse 'daha iyi nasıl yapılabilir? daha iyi sonuç almak için ne yapmak gerekir?' diye düşünün. Ünlülerin ilgili röportajlarını okuyun, ar-kadaşlarınızı gözlemleyin, öğretmenlerinizin kişisel tecrübelerini öğrenin. Hepsinden önemli olan strateji, kendinizin 'neyi nasıl öğrendiğinize' ve bu yaklaşımlarda 'nasıl bir sonuç olduğuna' dikkat etmeniz-dir. Sürekli daha iyi, daha işe yarar, daha kaliteli yöntemleri arayın.
Öğrenme verimi neye göre ölçülebilir? Öğrenmemizin verim düzeyini nasıl anlayabiliriz? Verimli öğrenme öğrenmeden

amaçlanan şeyin gerçekleştirilmesidir. Buna göre sınav geçmek için öğreniyorsanız ve sınavı geçebilecek bilgi zenginliğine ulaşmışsanız öğrenmeniz istediğiniz verimi sağlamış demektir. Öğrenme en basit şekilde birim zamanda, birim çabayla elde edilen sonucun ihtiyacı giderme düzeyidir diye tanımlanabilir. Eşit miktarda zaman ve çaba harcayarak daha çok şeyöğrenirseniz ve ihtiyaç duyduğunuzda (hitabet, sınav, sunuş, konuşma, yapma) o bilgileri hatırlayıp kullanabilirseniz daha verimli öğrenmişsiniz demektir.
Öğrenme verimini ençok etkileyen şey nedir? Öğrenme veriminiz doğrudan anlama kapasitenize bağlıdır. Nasrettin Hocanın eşeğinin anlama kapasitesi 'sıfır' olduğu için kitaptan öğrenemedi. Bir insan ne kadar anlayabilir? Bildiği kadar. Neden? Çünkü göz kişinin bildiğini görür, bilmediğini de göremez. Mevlana 'Anlattığını karşında-kiler anlayabileceği kadanyla anlar' demişti. İnsanın anlama kapasitesinin sının nedir? Kullanılabilecek anlama kapasitesi beyin gücüyle sınırlıdır. Her insanın temelde iki anlama sının (kapasitesi) vardır. Bunlar;
1) Anlayabileceklerimizin sınırı (A bölgesi)
2) Anladıklarımızın sınırı (B bölgesi)
Ana anlama kapasitemiz sahip olduğumuz BİL- Gl, TECRÜBE ve KÜLTÜRÜN toplamının sınınnı
A) Ana AntoTa kapasitesi ifade eder- Bu sınırlar aynı zamanda beyninizin
B) Aktif anlama kapasitesi 'uç sınırlan'nı da gösterir.
Mantık bu sınırların üzerinde gezinir, ötesine geçemezken, sezgi gücü ve zekâ bu sınırların ötesinde keşifler yapabilir. Yani insan kendi bilgisinden ötesini sezgisiyle algılayabilir.
Okuduklarınızdan, yaşadıklarınızdan, konuşmalarınızdan, yediklerinizden, kokladıklarınızdan, düşündüklerinizden öğrendiğiniz her-şey bir araya gelir ve beyninizdeki ANA BİLGİ ALANI oluşur. Ancak bazı bölgeler 'haritalaştırılmamış' olacaktır. Bu bilgiler 'bildiklerimizin' ötesindeki bir alandadır. Birincisi sınır gerçeklerin değil kafamızdaki haritanın sınınnı gösterir. Oysa biz kendi dünyamızın sınırlarını

n
I
N*
0=
!
n

I

O'
I
ft
genellikle gerçek dünyanın sınırlan sanınz. Ana anlama kapasitesinin dışındaki bir cümleyi anlayabilir misiniz? Örneğin 'Sulkus tendilis kas gruplarının acetylcholine sentezine embiryolojik semptomlar gereksinimi yoktur' cümlesinden ne anladınız? Tıp Eğitimi alıp zihin haritanızı bu yönde genişletmiş olsaydınız siz de bunu anlayabilirdiniz. Zih-ninizdeki haritanın sınırlarını değişmez olmadığını bilmek önemlidir. Siz de zihninizdeki haritanın sınırlarını genişleterek daha çok şeyden anlayabilirsiniz. Dostoyovski'ye kulak verin 'İnsan yeryüzünde olan şeyleri görmezlikten, bilmezlikten gelme hakkına sahip değildir' Dünyada sık sık değiştirildiği halde hiç savaş çıkmayan tek sınır zihinlerdeki haritanın sınırlandır.
Bazen tamamı bildiğiniz kelime ve düşüncelerden oluşan bir metni okurken de ya anlamayız, ya da bazı yerlerini anlanz. Bunun nedeni nedir? İlgi duyduğumuz ve hakkında bilgi sahibi olduğunuz bir metni okurken bazı yerlerini tam anlamamışsak veya yaptığımız okumadan istediğimiz verimi alamamışsak bunun temel nedeni dikkat zayıflaması ve konsantrasyon bozukluğudur. Kitabın ilk paragrafını anlayarak okuduğunuz halde sayfanın sonuna geldiğinde "Ben şimdi ne anladım?' diye sorduğunuzda bir şey aklınıza gelmiyorsa, burada aktif anlama kapasitenizin sınırlarını görürsünüz. Tıp hukuk, bilgisayar sistemleri gibi teknik bir metin olmadığı halde yine anlayamadınız. Bu durum gösteriyor ki insanların 'anlayabileceklerinin' sınırının yanı sıra bir de 'anlayabildiklerinin' sının var. insanlar anlayabileceği her şeyi anlayamıyor. Bu haritanın sürekli bir bölümünü kullanmaya benzer. Haritanın tamamı daha büyüktür ama o geniş haritanın küçük bir bölümü aktif olarak kullanılmaktadır. Özetle söylersek; anlayabileceklerimizin limitleri entellektüel kapasitemize, anlayabildiklerimizin limiti ise psikolojik durumumuza bağlıdır. Her iki sınırın da genişletilebileceğini bilmek önemlidir.
Anlama kapasitemizi nasıl artırabiliriz? 'Anlama' kapasitesi küçük sının 'anlayabilme' kapasitesi (A bölgesi) ise büyük sınırdır. Anlama kapasitesini artırmak için moral (B bölgesi) güç, motivasyon ve konsantrasyonla ilgili kısımların okunması gerekir. Burada anlayabilme kapasitesi veya ana kavrayış gücünün nasıl artırılabileceği anlatılacaktır. İlkokul veya ortaokulu okumamış bir insan, okuduğunu anlayabilme yeteneğini nasıl geliştirebilir? Bunun en iyi yolu ilk, orta veya li-
ıladı

im
lak
se ders kitaplarını alıp okumaktır. Bunun dışındaki yöntemler sonuç veriyor gibi görünse de bir süre sonra eksiklik kendini göstermeye başlayacaktır.
Lise veya üniversite mezunlan ne yapmalı? Kavrayış gücünü geliştirmek için nasıl bir strateji takip etmelidir? (HeralandaBir şeylerbilin) Bu durumdaki bir kişi öncelikle derinlik kazanmak için bir alanda her şeyi öğrenmeye çalışmalıdır. Bir yandan uzmanlık düzeyini yükseltmeye çalışırken, diğer yandan kültür genişliğini de sağlamalıdır. Yani değişik alanlarda bir şeyler öğrenerek genel kültürünü artırmalıdır. Bu stratejiyi Sakıp Sabancı şekilde gösterilen sözünde çok iyi özetlemiştir. Sabancının bu sözünü seminerlerimde 'Raptiye Teorisi' diye öğretiyorum. Pratikte ne yapmak gerekir?
1) Mutlaka günlük bir gazete okuyun. Bir bilimsel rapora göre; bir lise mezunu, 5 yıl boyunca 'kesintisiz' bir şekilde ciddi bir gazeteyi, (referans gazete) takip ederse, o kişi bu süre sonunda ortalama bir üniversite mezununa denk genel kültür düzeyine ulaşıyor. Gazeteye verilen para harcama değil yatırımdır.
2) Mutlaka bir ansiklopedi bitirin. Her alandan bir şeyler öğrenmenin zihninizdeki haritayı zenginleştirmenin en iyi yolu, bir ansiklopedi okumaktır. Ansiklopedi okumak bilgi ve kültür yelpazenizi genişletmenin en iyi yollarından biridir.
3) Felsefe kitapları okuyun. Düşünce sporlarının en iyilerinden biri de felsefe okumaktır. Felsefenin 'insana cevap vermeye' değil 'insana soru sordurmaya' yönelmiş olması beynin kavrayış çevikliğini artırır.
4) Düşünmek için, düşünerek okuyun. Konfüçyüs 'Okumadan düşünmek yararsız, düşünmeden okumak gereksizdir' diyenlerden.
5) Sözlük okuyun. Sözlük okumak, beyninize daha sonraki düşüncelerinizin temelini sağlam bir şekilde oluşturacak bir 'terminolojik taban-tanım tabanı' oluşturacaktır. Sözlük okurken ne kadar da çok 'bildiğinizi sandığınızı' farkedeceksiniz! Bir insanın neyi ne kadar bildiğini anlaması için yapması gereken ilk şey sözlük okumaktır.
I
VI
MM
N O»
ii1
i
ft

(A
I
O»
w<
İ
6) Daha çofc okuyun. Ne kadar çok bilirseniz o kadar yüksek anlama kapasitesine ulaşırsınız. Bildiğiniz kadar anlarsınız, anladığınız kadar bilirsiniz. İçinde yaşadığınız toplumun diğer üyelerinin zihin ha-ritalan ile 'ortak paydalar' oluşturmak için en çok okunan kitapları siz de okuyun, en çok dinlenen kasetleri siz de dinleyin, en çok seyredilen filmleri siz de seyredin. Beğenmek, yargılamak için değil anlamak için bunları takip edin.
Bir konuyu hızlı, kolay ve kalıcı bir şekilde anlamak için neler yapmalıyız? Öğrendiklerimizi en iyi şekilde anlamak için uymanız gereken kurallar nelerdir? Bu soruların cevaplan bizi verimli öğrenmenin temel doğru ve tekniklerine götürür. Nedir bunlar?
1) Öğrenme süreci bütün-parça-bütün şeklindeki bir sıra halinde ilerlemelidir. Bunun anlamı ne? Bir konuyu okurken önce ön okuma mahiyetinde, yazıyı tanıma amacıyla bir okuma yapmak gerekir. Buonunla amaç yazının bütününü görmek, yazıyı tanımak ve yazının.ana mantığını çözmektir. Sonra detaylı bir şekilde tam okuma metoduyla yazı okunmalıdır. En sonunda ise son okuma mahiyetinde, genel bir tekrar amaçlı okumak gerekir. Hiçbir şeyi kaçırmadan, uzun süre hatırlayacak şekilde öğrenmenin yolu budur. Bunu hemen deneyebilirsiniz. Nasıl mı? Şu anda bu kitabın verimli öğrenme ilkeleri bölümünü okuyorsunuz, ilk önce bütünü görün. Ayrıntısına girmeden italik yazılı ilk cümleleri okuyun. Okurken birbirleriyle ilişkisini kurmaya çalışın, ikinci adım olarak tüm ilkeleri, tamamen okuyun. Okurken birbirleriyle ilişkilerini ve kendi okumanızda nasıl kullanacağınızı düş'ünün. Bu adım da bittikten sonra son bir defa başlıklara ve altını çizdiğiniz kısımlara bir göz atarak konuyu kafanızda toparlayın. Haydi deneyin!
2) Bilginin 'çok kanallı kayıt' yapılması öğrenmenin verimini ve kalıcılığım artırmaktadır. Nedir çok kanallı kayıt? Birden çok duyu organı ile algılamaktır. Bir şeyi görür, işitir, koklar, dokunur ve tadarsanız onu her kanaldan algılamış olursunuz. Böyle bir bilgi kolay kolay unutulmamaktadır. Bu durumdan yararlanmak için pratik olarak ne yapabiliriz? Bir yol gözümüzle okuyup özetini çıkardığımız bir konuyu, kulağımızla da kaydetmek için o özeti yüksek sesle okumaktır. Özet değil de metnin kendisi okunursa okuma hızı konuşma hızı-

na düşecektir. Bir diğer yol konuyu aynı konuyu öğrenen bir arkadaşırıa anlatıp, sonra da ondan dinlemektir. Okulda öğretmeninizden dinlediğiniz (kulak) bir konuyu bir de evde kitaptan okursunuz (göz) iki kanaldan kaydetmiş olursunuz. Kayıt yaparken illa ki gerçekten algılamanız gerekmez. Zihninizde canlandırarak da yaşayabilirsiniz. Hatta olmayacak şeyleri fantastik düzeyde canlandırabilirsiniz. Örneğin soyut bir kavram olan 'adalet' kelimesini ilk defa duyduğunuzu ve aklınıza yerleştirmek zorunda olduğunuzu varsayalım. Çok kanallı kaydetmek için adaleti 'canlı' gibi hayal edebilirdiniz. Adalet koksay-dı kokusu nasıl olurdu? Onu ısırsaydınız nasıl bir tat alırdınız? Onu yere atsaydınız nasıl bir ses çıkardı? Görüntüsü neye benzeyebilirdi? Onu ellerinizde tutsaydınız neler hissederdiniz? Tüm bunlara fantastik cevaplar vererek adaleti dünyanızın bir parçası haline getirebilirsiniz.
3) Öğrenmenin en iyi yollarından birisi de öğretmektir. Her insan bildiklerinin öğretmesi, bilmediklerinin ise öğrencisi olmak zorundadır. Öğrenme verimini en çok artıran stratejilerden birisi de 'sanki başkasına öğretecekmiş gibi' öğrenmektir. Bir diğer yol okuyup, öğrendiği konuyu hayali olarak birine anlatmaktır. Örneğin yastığa, oyuncak ayıya, koltuğa, 'içinizdeki size anlatabilirsiniz. Gerçek bir kişiye öğretmek için anlatmak tekrann ve özenin etkisiyle daha iyi öğrenmeyi sağlar. Öğretmeye çalışmanın bir yaran da neyi öğrenip, neyi öğrenmediğimizi anlamamızı sağlamasıdır. Öğretmek öğrenmenin üstünde bir düzeydir. Öğretebilecek kadar öğrenmek de en iyi öğrenme düzeyidir. Bir grupla çalışmanın en iyi yaran başkalarına öğretme fırsatı vermesidir. Öğreterek öğrenme işlemini daha eğlenceli hale getirmek istiyorsanız sizi sınava çekecek kişinin resmini karika-türize bir şekilde bir yere çizerek, hayali olarak ona anlatın!
4) Öğrencinin yeni öğrendiği şeyleri kendi ifadeleriyle tekrarlaması öğrenmeyi çabuklaştırır. Düşmanın askeri karargahına en kolay nasıl girilir? Düşman askerlerinden birinin elbisesini giyerek gitmeniz işinizi bayağı kolaylaştınr öyle değil mi? işte beynimize de kendi kelimelerimiz daha kolay girip çıkar. Yabancı kelimeler, ise tanınmak için kimlik tespitine tabi tutulur. Eğer yeni düşünceleri eski kelimelerinizle beyninize sokmaya çalışırsanız beyninizi kolaylıkla kandınrsınız. Unutmayın kelimeler düşüncelerin ve bilgilerin elbisesidir. Yeni gelen askerlere eski kıyafetleri (resmi kıyafetler de denilebilir) giydirmelisiniz, sivil halleriyle denetimden geçme-
MM
et

O»
n
İ
n
184
9
VI
S*
O»
|
leri uzun bir zaman olacaktır. Bunu pratikte nasıl kullanabilirsiniz? Kitapta okuduğunuz tanımlara alternatif olarak kendi tanımlarınızı yapın. Anahtar kelimelerden özet çıkanp, kendi kelimelerinizle başkasına anlatın. Okuduğunuz kitabın yanındaki boşluklara kendi kelime, fikir ve tanımlarınızı yazın.

5) Benzer amaçlara ve motivasyon düzeyine sahip kişilerden oluşan bir 'öğrenme grubu'yla birlikte çalışmak öğrenme verimini artıracaktır. Grupla çalışmak; birlikte araştırma yapmak, anlamadığı yerleri sormak, birbirlerinin kaynaklarından yararlanmak, birine öğretmek için anlatabilmek, birisinden konuyu dinleyebilmek, birlikte daha çok çalışmak için motive olmak gibi çok büyük yararlar sunar. Üyelerin aynı amaç ve düzeye sahip olması gerekir. Çalışma mo-tivasyonlarının da benzer veya yakın olması gerekir. Haftanın belirli günlerinde grupla çalışmak da düşünülebilir. Yetişkinler benzer amaçlı öğrenme gruplarını ancak konferanslarda ve derneklerde bulabilirler. 2-3 kişiden oluşan son bir öğrenme grubu kurmaktan sizi alıkoyan ne? Bu grupta kimler yeralabilir?

6) Bir bilgiyi yazılı olarak ifade etmek o bilginin anlaşılma düzeyini artırır. Yazı yazarken beynimiz 'ağır ağır' ama 'kesin kesin' çalışmaktadır. Bir şeyi ne kadar bildiğinizi anlamanın en iyi yollarından birisi de yazmaktır. Örneğin sevginin ne demek olduğunu biliyor musunuz? Birçok kişi bu soruya 'elbette'der. O halde 'Sevgi nedir?' Üç cümleyle tanımlayın lütfen!

(Sevgisiz yaşanmaz! Sevgi çok önemlidir! Sevgi olmazsa hayat olmaz! Sevgi birisini sevmektir! Sevgi hayattaki en önemli şeydir! gibi sözler cevap değil) seminerlerde sorduğumda büyük bir çoğunluk sevgi hakkında 3 tane ciddi, bilgi içeren, tanım değeri olan cümle yaza-mamaktadır. Gerçek şu ki 'yazılı düşünmek' hem kavrayış gücünü ar-
tırıyor, hem de yazarken beynimizdeki bilgi boşluklarını yakalamamızı sağlıyor.

7) Önemli yerleri ve anafikirleri işaretlemek dikkati kes-kinleştirerek öğrenme verimini artırmaktadır, işaretlemekle

kastedilen şey okunan metnin önemli kısımlarının altının çizilmesi veya üzerine özel işaretlerin konulmasıdır. Altını çizmenin iki önemli yara-n vardır; birincisi tekrar ederken veya daha sonra yapacağınız göz gezdirmeli okumalarda önemli kısımları hemen bulmanızı sağlar. İkincisi ise renkli kalemlerin kullanılmasıyla okuma monotonluğunun yarattığı sıkıcılık azalır, ilginç bir diğer nokta da beynin renklere şart-landınlması veya kendiliğinden şartlanmasıdır. Örneğin bir öğrenci önemli gördüğü her yerin altını kırmızıyla çiziyor olabilir. Bu kişinin beyni bir süre sonra kırmızı kalemle renge şartlanacaktır. Bu kişi kırmızı kalemle altı çizilen yerlere dikkatini kendiliğinden yönlendirir, hemen o bilgiyi hafızaya kaydeder, ilginç nokta şudur; böyle durumdaki bir kişi okurken önemli olduğunu gördüğü bir yerin altını bilerek (beynini test etmek için) altını çizmeden geçerse bir süre sonra diğer altı çizili yerleri hatırladığı halde, önemli olduğunu bilse de altını çizmediği kısımları unuttuğunu görecektir. Bu durumun birçok örneğiyle karşılaşılmıştır.
8) ideal ders çalışma süresi şöyledir; 45 dakika ders + 5 dakika tekrar +10 dakika dinlenme. Eğer 45 dk'dan fazla ders çalışırsanız dikkatiniz zayıflar ve motivasyonunuz kaybolur. Çalışmanın getirdiği monotonluk konsantrasyonu bozar, öğrenme isteğini azaltır, öğrenme verimini düşürür. Öğrendiklerimizin % 80'ini 24 saat içerisinde unuturuz. Bunu önlemenin iki yolu vardır. Birincisi çok kanallı kayıt yaparak öğrenmedir, ikincisi ise konu bittikten hemen sonra, en geç on dakika içerisinde bir tekrar yapmaktır. 10 dakikalık mola ise daha iyi ve daha çok çalışmak için yapılmış bir yatınındır. Okurken üç türlü yoruluruz; bunlardan birincisi psikolojik yorgunluktur. Motivasyon azalması ve konsantrasyon bozukluklanyla kendini gösterir. İkincisi ise entellektüel yorgunluk diyebileceğimiz bir yorgunluktur. Beyin uzun süre aynı konuyla ilgilenmekten sıkılmış ve zayıflamıştır. Üçüncüsü ise fizyolojik bedensel yorgunluktur. Okurken gözleriniz yorulur, sırtınız ağınr, boynunuz hareketsizlikten tutulabilir. Bir de beyinde, görünmeyen biyolojik bir faaliyet vardır. Beyin yeni

n
N
O'
w
a

n v>
I

V)
O
I
i
ft
öğrenilen bilgileri protein sentezleri yaparak maddeye dönüştürmektedir.
İşte bu protein sentezinin istenilen kalitede olabilmesi için beyin dinlenme molalarına ihtiyaç duymaktadır. Öğrenin, tekrar edin ve dinlenirken eğlenmenize bakın.
g) Dershaneciler arasında yaygın bir kanaate göre öğrenmede 'oranlar' şöyledir. Bir konuyu sadece derste dinleyerek onun % 20'sini öğrenebilirsiniz. Eğer aynı konuyu bir de kitaptan okursanız % 40'ını kavrarsınız. Daha önce okuyup, dinleyerek öğrendiğiniz konunun bir kez de yazılı özetini çıkarırsanız bilginin % 60'ına sahip oldunuz demektir. Eğer bu konuyu bir de başkasına anlatırsanız % 80'ine sahip olursunuz. Buna ilave olarak şunu da söyleyebiliriz. Toplam öğrendiğiniz oran olan % 80'i % 90'a çıkarmak için konunun bitiminden hemen sonra bir tekrar yaparak yığılma etkisi yaratabilirsiniz.
10) Öğrenmek için okumada konunun başırıdaki -ilk prag-raf(lar)- bilgiler 'başlangıç etkisi' konunun sonundaki bilgiler ise 'bitiş etkisi' dolayısıyla unutulmaz, hatırlanır. Bu neden böyledir? İlk paragrafta beyin 'aç' olduğu için bilgiyi hemen yutar. Orta kısımlarda ise beyine bilgi giriş çıkışı fazlalaştığından sadece ilginç olanlar, diğerlerinden büyük ölçüde farklı olanlar ve tekrar edilenler akılda kalmaktadır. Son paragraf ise 'finişe varma mutluluğu' ve daha unutma süreçleri yeni başladığı için kolay hatırlanır. Beynimizin bu özelliğinden nasıl yararlanabiliriz? Bunun yolu daha çok ara vermektir. Eğer çok ara verirseniz başlangıç ve bitişlerin sayısı da fazla olacaktır. Bu açıdan da 45 dk. ders+5 dk. tekrar+10 dk dinleme formülü idealdir. Çevrenizdeki az ders çalıp yüksek not alanlan incelediğiniz takdirde onların uzun süre çalışmaktan sıkıldıklarını ve sık sık ara verdiklerini görürsünüz. Onların başarısız öğrencilerden farkı ise 'sık sık' kalktıklan çalışma masalarına 'sık sık' dönebilmeleridir.
11) Beyni okunacak konuya karşı 'uyarmak' öğrenme verimini artırmaktadır. Beyin ilgi duyduğu ve hakkında bilgi sahibi olduğu konulan çok iyi anlar. Burada sizden istenen konunun ilginç yanlan-na dikkat ederek merakınızı kendi kendinize oluşturmanızdır. Bunun için kendinize bazı sorular sormanız gerekir. Örneğin bu kanunun il-
ginç yanı neresi? Bu konuyu sevenler onun neresini seviyor? En sevdiğim sanatçı bu konuyu çok beğenseydi neler

hissederdim? Sevmediğiniz derslere karşı da bu tür sorular sorabilirsiniz. Unutmayın ilginç olmayan hiçbir konu yoktur, onun ilginç boyutunu yakalayamamış insanlar vardır.
2) Okunacak metni 'tanımak' öğrenme verimini artırır. Beyin neyi okuduğunu, nereye kadar okuyacağını, ne kadar sürede bitire-bileceğini bilmek ister. Tüm bunları anlaması için de 'araziyi tanıması' gerekir. Bunun için de metni derinlemesine, tam okuma metoduyla okumadan önce yüzeysel olarak 'ön okuma' yapmak gerekir. Osmanlı ordulan araziyi tanımak, gidebilecekleri yollan bulmak ve düşman orduların hakkında bilgi toplamak için ordudan bağımsız ve onun önünden giden akıncı birlikleri kullanıyordu. Siz de okuyacağınız yazıyı tanımak için akıncılar gibi 'Vur-kaç!-Bak kaç!' taktiğini kullanarak bir ön okumaya tabi tutun. Bu ön okumada başlıklar, grafikle, özdeyişler, tırnak içindeki kelimeler, italikler, boldlar üzerinde göz gezdirmek gerekir.
13) Sorulara cevap arayacak şekilde okumak okuma verimini artırır. Çok susamış bir kişi için suyun tadı gerçekte olduğundan daha güzeldir. Beynine bir soru yerleştirip ona cevap arayan kişi de en-tellektüel susamışlık yaşar. Cevabı bulduğunda normalden daha çok inanır. Beynin bu özelliğinden nasıl yararlanabiliriz? Bunun yolu bilinçli bir şekilde, okuyacağınız metinde gerçekten cevabını arayacağınız sorular hazırlamaktır. Bu kitapta neredeyse cevap kadar soruların da yer almasının bir nedeni de budur.
Kitaptan bilinç altınıza yerleşen bir sorunun cevabını başka bir kitapta bulsanız da sizde onu öğrenmeye yönelik 'ilk hareketi' bu kitap başlattığı için soru amacına ulaşmış demektir. Pratikte bunu uygulamak için ne yapılabilir? Eğer kitap okuyorsanız önce kitabı ön okuma ile tanıyın. Sonra kitabın konusuna göre cevabını bulmak istediğiniz sorulan boş bir sayfaya yazın. Gerçekten samimi olarak merak ettiğiniz şeyleri yazın. Sanki yazara soruyormuş gibi yazın. Düşündükçe sorular çoğalacaktır. Soruların 5 ile 10 arasında olması idealdir. Kitabı veya makaleyi okurken de zihninizde sorular sorarak düşünce akışını takip edin. Bu sizde gerçek bir konsantrasyon oluştura-

V» fi*
O'
3 ft

n
l/l
9
n

çaktır. Eğer üniversite öğrencisiyseniz geçmiş yılların sınav sorularını iyice inceledikten sonra konulan okumaya başlayabilirsiniz.
14) Anahtar kelime özeti çıkarmak öğrenme kalitesini artırır. Anahtar kelimeler bilgi taşıyıcısı olan kelimelerdir, anahtar kelime birçok bilgiyi çağnştmr. Anahtar kelimeleri işaretlemekle yetinmeyip onları kitabın kenanndaki boşluklara büyük harfleriyle yazmak en etkin stratejilerden birisidir. Bu kitaptaki anahtar kelimeler genellikle tırnak içerisinde gösterilmiştir. Anahtar kelimeler yoğun çarpıcı ve özetleyicidir. İsrail ile Araplar arasındaki savaşlan anlatan Anayasa Hukukçusu Lipson, savaş sonrası Filistinli-lsrail çekişmesini şöyle özetler "İsrail ile Filistinliler anlaşamamakta anlaşmıştır" Burada anahtar kelime hangisidir? Elbette 'anlaşamamakta anlaşmak' deyimidir. Bu deyim kısa, yoğun ve vurucu bir biçimde her şeyi anlatmaktadır. Okurken anahtar kelimeleri bir kart üzerine yazdıktan sonra, konunun bitiminde o 'şifre' kelimelere bakarak yapıları tekrar oldukça iyi sonuçlar vermektedir. Bu yöntem tekrann maratonluğunu da önlemektedir.
15) Konuyu bir bütün halinde ve görsel olarak gösteren bir şema bilginin kalıcılığını artırır, hatırlamayı kolaylaştırır. Bunun iki nedeni vardır; birincisi her şeyi bir bütün olarak, 'kuşbakışı' görmek o bilginin parçalan arasında ve parçalarla bütün arasındaki ilişkileri görmemizi sağlar. İlişkileri kurmak ise öğrenmenin kendisidir. İkincisi ise görsel bir şemanın beynimize 'bilginin resmi'ni göndermesidir. Eğer Ankara'ya gidip Atakule'yi sadece bir dakika seyretmiş olsaydınız onu nasıl anlatırdınız? Çocukluğunuzu yaşadığınız evi birisine anlatırken beyninizde neler oluyor? Gerçek şu ki; beyin, Atakule veya çocukluğunuzu geçirdiğiniz eve ait görüntüleri aynen kaydeder. Birisine anlatırken de o hayali önce kafanızda canlandınrsınız (iç görüntü) sonra o iç görüntüye, akli gözlerinizle bakarak karşınızdakine anlatırsınız. İç gözleriniz çalıştığı zaman dış gözleriniz durur. Bundan dolayı hayal kuran kişilerin gözleri sonsuza netlenir, 'dalar gider.'
Beynin görüntü kaydını ses kaydına göre 20-25 kat daha iyi hatırladığını biliyoruz. O halde beynimizin bu özelliğinden yararlanmalıyız. Bilgiyi resimli hale getirip beynimize yerleştirmeliyiz. Eğer şemanın fotoğrafını zihninize iyice yerleştirirsiniz sınav anında çocuklu-
ğunuzu geçirdiğiniz evi hatırlar gibi şemayı 'gözümüzün önüne' getirebilirsiniz. Tek yasal kopya çekme yolu budur! Kopyalarınız bir film şeridi gibi' gözünüzün önünden geçecektir. Bu şemalan hazırlamanın en iyi yolu beyin haritalan metodudur. Şemayı çizdikten sonra bakıp gözünüzü

kapatın. Sonra aynısını zihninizde görün. Hayal etme (imajınasyon) gücünüz gelişmişse bunu 3-4 tekrarda başarırsınız. Hatırlamaya çalışırken ise önünüze değil yukarıya doğru bakın. Çizdiğiniz semayı çizgi film gibi rengarenk, hareketli, büyük, parlak bir şekilde hayal etmelisiniz.

16) Bilginin formatını (sistematik) değiştirin. Bilginin veriliş biçimi ile almış biçimi farklı olabilir. Konunun veriliş biçimi müfredata, alınış biçimi ise soru tipine bağlıdır. Örneğin tarih kitabı ve öğretmeni Osmanlı tarihini şöyle bir sistematikle anlatıyor olabilir.

A) Klasik sistematik
1) Kuruluş dönemi
a) Savaşlar
b) Padişahlar
c) Gelir kaynaklan
2) Yükselme dönemi
a) Savaşlar
b) Padişahlar
c) Gelir kaynaklan.
B) Alternatif (çapraz) sistematik
1) Savaşlar
a) Kuruluş dönemi
b) Yükselme dönemi
2) Padişahlar
a) Kuruluş dönemi
b) Yükselme dönemi
3) Gelir kaynaklan
a) Kuruluş dönemi
b) Yükselme dönemi

B şıkkında anlatılan alternatif (çapraz) sistematiği hazırlamanın üç önemli faydası vardır. Birincisi ve en önemlisi bilginin çapraz kombinasyonlarının beyin tarafından yapılmasıdır. Bilgi parçalarının kendi aralarında ve ait oldukları bütünle aralarındaki ilişkiler daha net görülür. Bu yeni bağlar sarsılmaz Öğrenme ağlan kurulmasını sağlar. İkin-

cisi ise bu çalışmanın yazılı bir tekrar imkanı sağlamasıdır. Bir üçüncü yaran ise genellikle soru tipinin alternatif sistematiğe uygun olmasıdır. Zor soru neye denir? Öğretmenin öğretme biçimine ters sistematikte sorduğu sorulara 'zor soru' denir. Örneğin öğretmen konuyu A sıkkındaki sistematiğe göre anlattıktan sonra 'Kuruluş dönemindeki savaşlan, padişahları ve gelir kaynaklarını anlatınız' diye bir soru sorarsa bu konuya çalışmış biri için kolay sorudur. Oysa öğretmenler genellikle 'Kuruluş dönemi savaşları ile yükselme

dönemi savaşlarını karşılaştırın,/ya da benzerliklerini/ya da farklılıklarını yazın' gibi sorular sorarlar. Eğer B sıkkındaki gibi alternatif bir sistematiğe göre özet çıkarmışsanız bu soru sizin için 'kek soru'dur. Oysa böyle bir sistemle çalışmamış bir kişi, önce her iki dönemin savaşlarını detaylarıyla hatırlayacak sonra bu savaşların benzerlik de farklılıklarını yorumlamaya çalışacaktır. Bunu sınav anında yapması ise zor bir iştir.
17) Öğrenilecek konuları parçalara bölmek ve basamaklardan adım adım ilerlemek öğrenme motivasyonunu artırır. Birçok kişi bir işi yaptıktan sonra elde ettiği sonucu hemen görmek ister. Sonuç aldığını görmek onu motive eder ve daha büyük amaçlan gerçekleştirmek için hırslanır. Ekmeği nasıl yersiniz? Lokmalara bölerek... Suyu nasıl içersiniz? Yudum yudum! O halde bilgiyi beyninize 'dilim dilim' gönderin. 45 dakikada bitirebileceğiniz kısmı belirleyin ve hemen başlayıp sonuca ulaşırı. Kitap okurken veya çalışılırken öğrenilmesi gereken konulan 'başarılabilir hedefler' haline getirmek için konu parçalara aynlmalıdır. Konulan parçalayın ve yutun!
18) Okurken kelimelerin değil düşüncelerin takibim yapmak anlamayı kolaylaştırır. Kelimeleri okumanın amacı düşünceleri ve fikirleri anlamaktır. O halde kelimeleri okumak amaç değil araçtır. Profesyonel bir okuyucu kelimelere takılmadan yazının düşünce örgüsünü okur. Beceriksiz okurlar ise kelimelerle boğuşur ve kelimelere takılıp kalır. Bir metindeki fikir sayısı kelime sayısından daha azdır. Fikirleri toplamak için okumak akıllı olmanın gereğidir. Bunu pratikte nasıl yapabiliriz? Bunun yolu 'önemli olan ne? Ne önemli?' sorularını akıldan çıkarmadan okumaktır. Yazann nerede ne demek istediğine dikkat etmek de bir diğer stratejidir. Fikirleri yakalayabilmek için öncelikle önemli olanı önemsizden, gerekli olanı gereksizden ayırabilecek kadar o konu hakkında bilgi sahibi olmak gerekir.
Çok kitap okuyan veya uzmanlık alanıyla ilgili bir kitap okuyan kişiler bunu çok kolay ve hızlı yapabilirler. Eğer konu hakkında yeterli bilginiz yoksa ön okuma ile bir ön fikir edinebilirsiniz.
19) Öğrenilen bilginin nerede, hangi sorulara karşı, nasıl kullanılacağını bilmek öğrenme verimini artırır. Okumanın amacını bilen beyin bilgiyi bu amaca göre işler. Eğer bir ders kitabı okursanız her önemli bilgiye rastladığınızda onun nasıl bir soruyla sizden istenebileceğini düşünün. Eğer çok güzel bir fıkra öğrenmişseniz, hemen onu kimlere, hangi durumlarda anlatabileceğinizi düşünün. Eğer yeni bir teknik öğrenmişseniz onu kimlere karşı, hangi durumlarda, nasıl kullanabileceğinizi düşünün. Eğer yeni bir bilgi, örnek, düşünce öğrenmişseniz hemen onu kişisel argümanlarınızın

arasına katın. Onu kimlere karşı, hangi tür konuşmalarda kullanabileceğinizi düşünün. Özetlersek bir bilgiyi o bilginin pratikteki kullanım alanlan ile ilişkilendirirseniz, o durumla karşılaştığınızda hemen aklınıza o bilgi gelecektir. Gerektiği anda, gereken bilgiyi hatırlamanın en iyi yolu budur.

20) Metnin başırıı okuduktan sonra ortalarını atlayarak son kısımlarını incelemek kafada 'konu çerçevesi' oluşturarak anlamayı hızlandırır. Düşünce akışının nereye varacağını bilmek, kavrayışınızı güçlendirir. Bunun yolu da konunun özetinin verildiği veya sonuca bağlandığı son kısma bir göz atmaktır.

21) Ana fikri yakalayarak okumak verimi arttırır. Okurken bir an önce ona fikri yakalamaya çalışın. Konunun özü nedir? Bunu bulmaya çalışın. Sonra da ona fikir çerçevesinde yan fikirleri de değerlendirerek kanunun örgüsünü çözümleyin. Anafikir ile diğer fikirler arasındaki ilişkilere dikkat edin.

22) Öğrenirken 5N+1K formülünü kullanmak öğrenme verimini artırır. Acemi gazetecilere öğretilen iki temel kural vardır; birincisi 'Köpek insanı ısırırsa haber değildir, ancak insan köpeği ısı-rırsa haber olur' kuralıdır. İkincisi ise 'Haberini kim, konu ne, ne zaman, nerede, nasıl, niçin sorularına cevap verecek şekilde yaz' kuralıdır. İyi bir okuyucu da bu soruların cevaplarına rastlarsa onlara dikkat eder. Çünkü bu soruların cevabı 'bilgi değeri' taşır. Nasıl?

7İ n
(A
O'
W
fl>
İ n

a.
3
a

- Kim? Ne? (kişi kim, konu ne)
- Ne zaman? (süreler, tarihler, rakamlar, tarihsel algılama)
- Nerede? (yerler, mekanlar, coğrafi algılama, mesafe)
- Nasıl? (hangi yoldan, hangi yöntemle, hangi aşamalardan geçerek)
- Neden-niçin? (Sebep ne? Gerekçesi ne? Neden olmuş.)
- Ne kadar (Miktar. Ne kadar uzun? Ne kadar ağır?)

Bu soruların cevabı olabilecek noktalara dikkat etmek öğrenme verimini arttırır.

23) Gramer kurallarına ve dil psikolojisine dikkat ederek okumak okuma verimini arttırır. Tanımlar, örnekler, kurallar ve istisnalar, anafikirler ve yan fikirlere dikkat ederek okuma verimi arttırır. Bilgiler arasındaki ilişkiler benzerlikleri veya farklılıklan yönünde kurulur. Benzerlikler 'gibi' edatı ile kurulur. Örneğin 'Hafıza eğitiminde olduğu gibi hızlı okumada da önemli olan teknikleri bilmek değil onları kullanabilecek iç disiplini gösterebilmektir' Farklılıklar ve zıtlıklar ise 'oysa' kelimesiyle ortaya konur. Örneğin 'Karadenizliler sıcak kanlıdır, oysa daha yukarıya çıkıp Sibirya'ya giderseniz kanlar soğumaya başlar.' iyi bir okuyucunun kelimeler bakıp düşünce akışını okuması gerektiğini biliyoruz. Gramer kurallan bu düşünce akışına yön verir. Eğer 'ama, fakat, ancak, aksine, bunun tersine' gibi kelimelerle karşılaşmışsanız bilin ki düşünce akışı 'U' dönüşü yapacaktır. Başka bir ifadeyle söylenene ters bir yeni düşünce gelecektir. 'Aslında' kelimesi ise kendinden önceki cümleyi zayıflatıp, kendinden sonrakini ise güçlendiren bir kelimedir. Aslında' kelimesini görmüşseniz bilinki anlatılan doğrudan 'daha doğru bir doğru' anlatılmak isteniyor. Öğretici kişiler genellikle önem verdikleri kısımları vücut dilleri ve ses tonlarıyla vurgularlar. Ancak bunu yapmasalar da, şu kelimelerden sonra söylediklerine büyük önem verirler; 'En önemlisi, buradaki kritik nokta, sonuç olarak, özetlersek, netice itibariyle, kısacası, hayati nokta, dikkat etmeniz gereken nokta, buradaki ana fikir..., can alıcı kısım, unutmayın ki, esas boyut vs. Siz de bu kelimelerden sonra
söylenenlere ve yazılanlara önem vermelisiniz. Bazı kelimeler ise konunun biraz daha açıklanacağını, daha çok bilgi verileceğini gösterir. Bunlar 'çünkü, buonunla beraber, benzer şekilde, ayrıca, aynı zamanda, başka bir açıdan,' gibi kelimelerdir. İnsanlar önem verdikleri konulan konuşurken bilinçli veya bilinçsiz olarak tekrar tekrar anlatırlar. Tekrar edilen her bilgiyi yakalamayı alışkanlık haline getirmelisiniz. Bu bilgilerin geleceğini 'daha önce söylediğim gibi, tekrar ediyorum, kitapta da anlattığım gibi kelimelerden anlayabilirsiniz.

24) Empatik olmak okuma verimini artırır. Eğer birisinden bir ders dinliyorsanız kendinizi onun yerine koyun ve anlattıklarını kendi ifadelerinizle siz anlatmaya çalışın. Bir diğer yol onun söylediklerine bakarak bir sonraki söyleyeceğinin ne olacağını tahmin etmeye çalışmaktır. Özetle kendinizi yazann, konuşanın yerine koyarak olaylan 'birde o açıdan' görmeye çalışınız.

25) Okurken ne öğrenileceğini ve niçin öğrenileceğini bilmek kullanılan öğrenme yönteminden daha çok öğrenme verimini

artırır. Bir konuyu öğrenmeden önce mutlaka şu üç ortaya bilinçli olarak cevap verin.

• Ne öğreneceğim?
• Niçin öğrenmeliyim?
• Nasıl öğrenebilirim?

Bu sorular beyninizi psikolojik ve entellektüel yönden öğrenmeye hazırlar.

26) Beyni ve bedeni biyolojik çalışma yasalarına uygun kullanmak da öğrenme verimini artırır. Kişilerin verimli çalışma saatleri farklıdır. Bazıları sabah, bazıları akşam üstü, bazıları gündüz, bazıları ise gece verimli öğrenir. Sizin için en doğru strateji, bugüne kadar kullandığınız verimli çalışma saatlerini açığa çıkarmak ve ona göre programlar yapmaktır. Şekerde bulunan glikozun beyne enerji sağladığı bilinmektedir. Beynin glikozu kullanabilmesi için oksijene ihtiyaç olduğundan pencerelerin arada bir açılarak ortamın havalan-dınlması gerekir. Oturulan sandalye aşırı sert veya aşırı yumuşak ol-

n

V

f

n

mamalıdır. Sert sandalye dikkati dağıtır, yumuşak sandalye ise uyku getirir. Ders çalışmak için en ideal yerin masa olduğunu bilmelisiniz. Güneş ışığının ideal ışık olduğu da bir diğer gerçektir. Ne yediğiniz, ne içtiğiniz, nasıl durduğunuz bile öğrenme kalitenizi etkilemektedir. İnsanın ruhuna ve bedenine ait tüm unsurlar birbirlerini etkiler ve birbirlerinden etkilenir.

BİLGİYİ BEYNE KAZIMANIN YOLU : HAFIZA KLİPLERİ

Tibet tapınaklarındaki öğrencilere söyle bir soru sorulur; 'Şişenin içine gifrniş bir fil nasıl çıkar?' Birisi bu soruyu bana ilk sorduğunda 'Fil içine girdiği şişeyi yutarak dışarı çıkar' demiştim, istenen ve doğru kabul edilen cevap şöyledir; 'Fil şişenin içine nasıl girdiyse öyle çıkar. Yani hayal gücü ile girdiğine göre yine hayal gücü ile çıkar.'

Bu kısımda hayal gücümüzü geliştirmeyi ve hayal gücümüzü kullanarak öğrenmeyi öğreneceğiz. Bir bilgiyi uzun süre ve en az çabayla akılda tutmanın yolunu öğreneceğiz. Hayal gücünün öğrenme yeteneğini geliştirmek için kullanılmasını öngören bu yönteme ben HAFIZA KÜPLERİ diyorum. Hafıza kliplerinin temeli hafızanın ve hayal gücünün özelliklerini kullanarak öğrenmektir. Böylece en az çaba ile en kaliteli sonuç alınmış

olur. Bilgiyi beyne işlemenin en kolay ve en kalıcı yolu budur.
'
Öğrenmenin bilgileri birbirine bağlamak demek olduğu biliyoruz. * Bilgileri birbirlerine bağlananın bir yolu onların mantıki ilişkilerini görerek aralarında mantıki bağlantılar kurmaktır. Mantıksal bağlar zor kurulur ve çabuk unutulabilir. İkinci bir yol bilgilerin şekilleri (biçimleri, suretleri, formlan, dış görünüşleri) yoluyla (görsel) bağlantılar kurmaktır. Bu tür bağlantılarda diğer duyu merkezlerinden çok üstün olan beynin görüntü merkezi ve hayal gücü kullanılır. Bu tür bağlantılar en kolay ve en kalıcı sonuçlan verir. Ayrıca mantıklı bağların aksine sıkıcı değil eğlendiricidir. Bu içimizdeki bu potansiyel yetenekten yararlanmanın yolu hafızanın 'doğal bağlantı biçimi'nin nasıl olduğunu anlamak ve bilgileri hafızanın doğasına uygun bir biçimde kaydetmektir.
Hafızanın doğal kayıtlan nasıldır? Bilgiyi uzun süre unutmamak için onu nasıl kaydetmeliyiz? Öncelikle bilgiyi görsel hale getirmeli-

O'
I
n
196
8?
I

yiz. O bilgiyi zihin ekranımızda seyretmeliyiz. Bu görüntülerin hareketli olması gerekir. Önemli bir nokta da filmlerin siyah beyaz değil renkli olmasıdır. Abartılı görüntüler uzun süre akılda kalır. Ayrıca kanlı-canlı sahneleri de uzun süre unutmayız. Hafıza küpleri tekniğinin amacı bu özellikleri taşıyacak şekilde bilgileri birbirine bağlamaktır. Burada sorun birçok kişinin, farkında olmadan yapsa da, hayal gücünü profesyonelce kullanma becerisine sahip olmasıdır. Bu kısımda hayal gücünüzü tanımanızı ve kontrol etmenizi sağlayacak bazı uygulamalara yer verilecektir. Bu tekniklerle hem zihinsel potansiyeliniz eğitilecek, hem de hafızanıza bir şeyi kaydetmek için ideal bir tekniği öğreneceksiniz.
Hafıza küplerinin temel strajiisi Ç-K.l.B.'dir. Buna göre kalıcı bir şekilde öğrenmek için bilgiler arasında Çağrışım oluşturacak şekilde bilgileri birbirine Karıştırmak, llişkilendirmek ve Bağlamak gerekir. Bilgiler arasında kalıcı bir 'çağrışım bağı' oluşturmak için kliple-rimizde sıvılan birbirine kanştırmak gerekir. Örneğin kan ve mürekkep

bilgilerini hatırlamak için 'kanlı mürekkep'in resmini gözümüzün önüne getirmeliyiz, llişkilendirme soyut veya somut kelimeleri mantıki olarak birbirine bağlamaya yarar. Başlangıçta klipleri zihninizde canlandırmak çok vaktinizi alabilir ancak bir süre sonra ustalaşmca 1 saniyeden bile kısa sürede 3-4 kelimeyi birbirine bağlayan bir senaryo kurabilirsiniz, şimdi bu düzeye ulaşmak için egzersizleri yapmaya başlayınız.

1) En sevdiğiniz sanatçıyı zihninizde canlandırın. Onu bir konser sahnesinde canlandınn. Elindeki mikrofonu patlıcan yapın. Sonra da ayağı kayınca yere düşsün! Şimdi ona tuttuğunuz takımın formasını giydirin. Konserdeki havai fişek gösterilerini ve neon ışıklan-nı iyice canlandınn. Şimdi tüm bu sahneyi siyah-beyaz yapın. Sonra bir siyah-beyaz bir renkli yapın. Dönüşümlü olarak en az beş kez tekrarlayın.

2) En sevdiğiniz futbolcuyu zihninizde canlandırın. Onun yolda giderken buz üzerinde durduğu için donarak yere yapışmış bir kola şişesine tekme attığını hayal edin. Şimdi de şişe donduğu için ayağının ters döndüğünü hayal edin. Ayaklarının biri öne diğeri geriye doğru baksın. Onun bu halini parlak, renkli ve net olarak görmeye çalışın.

3) Şimdi çizgi film kahramanı Tom ve Jery'i canlandırın, fare Jery'nin elinde bir tava olsun. Şimdi kedi Tom'u küçültmeye başlayın, küçültün, küçültün, küçültün, ta ki farenin küçükparmağı kadar kalıncaya kadar, şimdi fare Jery kendisinden çok küçük olan kedinin kafasına tavayla vursun, kafasına tavayla vurulan kediyi tekrar büyütmeye başlayın. Şimdi her ikisi de büyüsünler. Büyütün onları, büyütün, büyütün, taa ki dünya her ikisinin ayak baş parmağının altındaki bozuk para kadar kalıncaya kadar.

4) Şimdi hayatınızda en çok korktuğunuz bir film sahnesini zihninizde canlandırın ve filmi bir yerde durdurun. Onu kartpostal
, haline getirin. Sonra da dünyadan aşağı doğru uzay çöplüğüne atın gitsin.

Buraya kadar 'ısınma turlan' yaptık. Bu egzersizlerden çıkaracağımız ders görsel, renkli, büyük-abartılı, hareketli ve kanlı-canlı sahneleri zihnimizde canlandırmanın beyinimizde derin izler bıraktığıdır. Şimdi aşağıdaki ikili kelimeler arasında bu özelliklere sahip bağlantılar kuran klipler çekmeye başlayınız.

1) Tilki ve çorap 2) Tişört ve hedef 3) Konserve ve sarhoş 4) Martı ve sepet 5) Topuz ve tencere 6) Uçak ve gazete 7) Ali ve Galatasaray 8) Temel Reis ve balık 9) Köpek ve hindi 10) Televizyon ve ayna. Hemen kendi küplerinizi çekin ve verilenlerle karşılaştınn...

Şöyle klipler çekebilirdiniz; 1) Tilki kafasına kadın çorabı geçirmiş kümes soymaya gidiyor (hayalinizde canlandınn) 2) William Tell elma yerine tişörtünün üzerinde hedef tahtası olan birine ok atıyor 3) Sarhoş konserve kapağını dişleriyle açmaya kalkınca gece vakti tüm mahalleliyi uyandmyor 4) Anneniz sizin bir martının sepet içinde getirdiğini söylüyor ya da Kadıköy vapurunun üzerinde uçan martılar sepetlerindeki ekmek kınntılarını insanlara atıyor. 5) Malazgirt savaşırıda topuzu olmayanlar sopa taktıklan tencereleri kullanarak düşmanı korkutuyorlar 6) Uçağın kaptan pilotu uçuş esnasında gazete okuduğu için uçak düşünce gazeteye haber oluyor ya da uçak düşmeye başlayınca paraşüt bulamayan yolcular gazeteleri paraşüt gibi kullanarak aşağı atlıyorlar 7) Ali Desidero Galatasaray'ın aslanını traş ediyor. (Abartarak canlandınnız) 8) Temel Reis üniversite sınavından önce sınavı kazanmak için Dardanel tonlu ıspanak yiyor. Ya da Ka-

t/l
I
î
ft

radenizli Temel çay bardağı içerisinde balık avlıyor 9) Çiftliğin köpeği hindinin kendisine çelme takmasına sinirlenince gider sahibini kandırmak için takvim yapraklarını kopararak 1 Ocak'a getirir. 10) Bir televizyon, koltuğuna kurulmuş aynada maç seyrediyor. Bu ve benzeri küpleri abartarak komik bir hale getirin ve çizgi film gibi zihninizde canlandırın. Şimdi de aşağıdaki 3'lü kelimeleri abartılı, komik, saçma, olağanüstü, görsel, kanlı canlı, renkli özellikler gösteren küplerle birbirine bağlayın.
1) Çorba, kefen, sinek 2) Kutu, üzüm, şemsiye 3) Adalet, kaburga, heykel 4) Bebek, cellat, ceviz 5) Penguen, nevresim, sigara 6) Tekerlek, semer, zeybek 7) Örümcek, ozan, jeton 8) Ali Şen, çelenk, gemi 9) Ütü, kitap, parfüm 10) Zebra, şemsiye, Eskimo. Çorbadan çıkan sinek aniden uçunca koltuğunun altındaki kefeni kaşığa düşebilir. Penguen kutuplarda ağaç bulamadığı için nevresimi buza sürterek sigarasını yakacağı ateşi icad etmeye çalışabilir. Geriye kalanlarla belirtilen özellikleri taşıyan küplerinizi çektikten sonra 4 kelimeli uygulamalara geçebilirsiniz.
1) Yedek, sedye, semer, disket 2) Kakılmış, İtilmiş, sanmsak, cep telefonu. 3) Saat, kestane, sabun, fotoğraf 4) Kartvizit,

resim, kokain, kabak 5) Reçel, sehpa, Hakan Şükür, kablo 6) Gelin, ilan, değirmen, cezve 7) An, şeftali, Kemal Sunal, kertenkele 8) Ahtopat, beşik, muhasebeci, kiremit... Bu gruptaki 2 numara için Kakılmışın İtilmişi cep telefonundan aradığını ve akşam ltilmiş'in 'Telefonda ağzında sarmısak kokusu geliyordu' diyerek dövdüğünü anlatan bir klip çekebilirsiniz.
Unutmayın; hafıza kliplerininin iki adımı vardır. Birinci adımda 'Hüpletme' ikinci adım ise 'gümletme' hareketi yapılır. Bunun anlamı önce bilgiyi iyice algılayın sonra da o bilgiler arasında patlayıcı, çarpıcı bir ilişki kurun. Hafıza küplerinde 3 kritik unsur vardır. Birincisi görüntünün (hayalin) kalitesiyle ilgilidir. Hayaller o an yaratılabileceği gibi geçmişte yaşadığımız olaylar, seyrettiğimiz filmlerdeki sahneler de efekt olarak kullanabilir. Daha önceden algılanmış, gerçek görüntüler derin iz bırakır. İkinci kritik unsur harekettir. Durağan sahneler, fotoğraflar etkili olmaz. Bir film şeklinde ve hareketli sahneleri olan küpler çekmelisiniz. Üçüncü unsur ise bağlantı
noktasıdır. Bunu sağlamanın en iyi yolu bir soru sormaktır. Soru ile olaylar zincirini başlatmak ve hayal gücü ile abartarak klibi çekmek gerekir. Bunu en iyi az ilerde anlatacağımız hafıza çivilerinde anlayacaksınız.
Şimdi sırada içerisinde 5 tane önerinin bulunduğu bir klibin çekilmesi var. Bu tür, içerisinde çok öğe bulunan küplerde, konsept çok önemlidir. Bu beş öğeyi mantıklı bir akış içersinde ancak abartılı, görsel, renkli bir biçimde bir araya getirmeniz gerekir.
1) Kaplumbağa, Coca Cola, samuray, muz, sigorta,
2) istanbul, hipopotam, uçaksavar, Sezen Aksu, dolmakalem.
3) Mercedes, kertenkele, peynir, ay, mezar.
4) Sözlük, Mümin Sekman, testi, madalya, küp şeker.
Bir numaralı uygulama şöyle yapılabilir; Bir ninja kaplumbağa hayat sigortası primini ödemeye giderken yerdeki muz kabuğuna basınca yere düşüyor. O sırada elindeki kola kutusuna düşmanlarının yerleştirdiği bomba patlayınca ninja kaplumbağa sekizyüzondörbin-beşyüzyetmişbeşparçaya aynlıyor... Son olarak 6'h ve 7'li küplere geçelim.
1) Maradona, deniz otobüsü, anayasa, adres, tavla, basket pota-
sı
2) Akrep, makina, baston, delikli nane, heykel,
3) Öğretmen, çekiç, Elma, kulak, pastane, bekçi
1) Matador, kurabiye, Reha Muhtar, elmas, küvet, komanda, silgi-

2) Dış fırçası, tornovida, kravat, çorap, ördek, anahtar, terlik
3) Erbakan, Libya, MGK, Mesut Yılmaz, Şevki Yılmaz, Genelkurmay, Susurluk!
Hafıza küplerini nerelerde, hangi amaçlarla kullanabilirsiniz? bu tekniği sayılan 5-6'yi geçmeyen ve aklınızda bir süre tutmak zorunda olduğunuz her şey için kullanabilirsiniz. Örneğin tarih dersindeki anlaşma maddeleri, Alışveriş listeleri, yapılacak günlük işler üstesi, özdeyişler, fıkra ezberleme, herhangi bir 5-6 maddelik listeyi bu yöntemle kolaylıkla aklınızda tutabilirsiniz.
199
9
v
Vı
9
a İ
200
I
n a
Hafıza kliplerinin 5-6-7 kelimelik listelerde ideal olduğunu biliyoruz. Bu metot ile 20 kelimelik listeler de ezberlenebilir ancak bunu yapabilmek için ciddi bir çalışma yapmak gerekir. Bu listeleri daha kolay hafızaya almanın yolu ilk önce eski Yunanlıların bulduğu, daha sonra Tony Buzan gibilerin sistematize ettiği Hafıza Çivileri veya Hafıza Mandalları denilen metoddur. Bu metodu kullanarak 10 maddelik bir listeyi rahatlıkla hafızanıza kaydedebilir ve uzun süre hatırlayabilirsiniz.
Bu tekniği kullanabilmek için ilk önce l'den 10'a kadar bütün rakamların sembolik bir benzerini bulmak gerekir. Örneğin 1 rakamı muma, sokak lambasına, darağacına benzetilebilir. Hatta bazı kişiler Bülent Ecevit'in şapka giymiş haline bile benzetebilmektedir. Her rakamı sadece bir şeye benzetmeniz gerekir. 1 rakamını muma benzettiğinizi varsayalım. 2 ise gölde yüzen kuğuya benzetilebilir. 3. ise havada süzülen bir martıya, 4 Denizdeki bir yelkenliye, 5 alt-uç kısmından dolayı çengele, 6 daldaki kiraza, 7 buğday hasadında kullanılan tırpana (veya uçuruma), 8 kum saatine, 9 pipoya, 10 biri şişman, diğeri zayıf çizgi roman kahramanlan Laurel' ile Hardy'e benzetilebilir. Bunlar tanımayanlar ise ayak ve futbol topuna benzetebilirler. Rakamlarla benzerleri arasındaki ilişkileri kafanızda iyice canlandırın. Örneğin önce 1 rakamınızı hayaledin sonra onu animasyon yapar gibi yavaş yavaş muma dönüştürün. Her madde için bunu teker teker

yapın. İkiyi yavaş yavaş kuğuya dönüştürün. Rakam ile benzeri arasındaki ilişkiyi hiçbir zaman unutmamanız gerekir.
Rakam ile benzerine, hatırlamanız istenen listeyi bağlamanız gerekir. Bu bağlantılan benzerler ile verilen listedekiler (öneri) arasında yapmanız gerekir. Bu Bağlantıların abartılı, renkli, görsel, saçma, olağanüstü, komik kanlı-canh, fantastik, hareketli, duygusal özellikler göstermesi hatırlamayı kolaylaştınr. Şunu unutmayın; hatır-layamamak diye bir sorun gerçekte yoktur. Çünkü her gün milyarlarca şeyi hatırlıyoruz. Ayakkabı numaramızdan, telefon numaramıza kadar. Sorun hafızaya kaydetmeyi doğru yapmamamızdır. Etkili bir kayıt yaptıktan sonra isteseniz de unutamazsınız. Bunun içindir ki Çi-cero 'Sen bana hatırlamayı değil unutma sanatını öğret...' diyordu. Şimdi aşağıda verilen listedeki öneriler ile benzerler arasında yukarıda anlattığımız özelliklere sahip bağlantılar kurmaya çalışınız.

RAKAM	BENZEYEN
ÖNERİ	
1 (Bağlantıyı unutmayın) Mum	(Bağlantı Kurun)
Araba	
2.....	Kuğu
Deterjan	
3.....	Martı_____
Sepet	
4.....	Yelkenli
Çekirge	
5.....	Çengel
Ahmet	
6.....	Kiraz
Grev	
7.....	Tırpan/veya uçurum
Titizlik	
8.....	Kumsaati
Öğrenci	
9.....	Pipo
Top	
10.....	Laurel+Hardy/Ayak+Top
Sigara	

Önce kendi Bağlantılarınızı kurun...
Öneriler ile benzeyenler arasında şöyle bağlantılar kurulabilirdi; elektrikler kesik olduğu için otoyol kenarlarına konan minare büyüklüğünde mumların erimesi sonucu oluşan 'mum seli' sularının, otomobilleri önce sürükleyip götürdüğünü, sonra da donup her şeyi öylece durdurduğunu abartılılı bir şekilde canlandırabilirdiniz. 2 numara için avcının silahına koyduğu deterjanla beyaz kuğuyu vurduğu ve kuğunun ölürken vücudundan çıkan kanın köpürerek tüm dünyayı

kapladığını hayalinizde canlandırabilirdiniz. 3 numarada martılar sepetlerindeki ekmek kınntılarını ve simit parçalarını yolcu vapurundaki insanlara atarak eğlenebilirler. 4 numarada; bir çekirgenin yelkenlinin ortasına bağladığı bir ip ile su kayağı yaptığını canlındırabilirdiniz. 5 numarada; Ahmet Kaya veya ismi Ahmet olan bir arkadaşırıızın Yavuz Sultan Seli-m'e özenerek burnuna veya kulağına çengelli iğne taktığını hayal edebilirdiniz. 6 numarada; kirazın içindeki kurtların greve gitmesi ilginç olabilir. Numarada kuaförünün titiz bir hanımın saçlarını tırpan ile kesmesini canlandırabilirdiniz. Ya da titiz bir hanımefendinin uçurumdan aşağı düşerken omuzlarının üzerindeki tozlan almaya çalışmasını canlandırabilirdiniz. 8 numarada; dev bir kum saati içerisine 1.500.000. öğrencinin konduğunu ve üst kısımdaki boşluğa çıkarmayı başaranla-nn üniversiteye girdiğini canlandırabilirsiniz. Buna olabildiğince abartılı, net, ve büyük bir biçimde canlandırmalısınız, 9 numarada; Temel Reis Safinaz'ı top sektirir gibi piposunun üzerinde sektirerek onunla
201
n
O'
!
!
i
n
202
I
pikniğe gider. 10 numarada; Hardy Lourel'i kibrit çöpü gibi pantolonuna sürerek saçlarını tutuşturup sigarasını yakabilir. Ya da Hami'nin attığı sert şut kalenin arkasındaki foto muhabirinin ağzındaki yarımamış sigarayı yakabilir. Şimdi hafızanızı test edin; listede hatırlamanız için size verilen önerileri 1 den 10'a kadar yazmaya çalışın. Hatırlamaya çalışırken önce rakamı, sonra benzerini en son da benzeyen ile öneri arasında kurduğunuz ilişkiyi hatırlamaya çalışın. Mutlaka bu sırayla gidin. Şimdi bakalım kaçını hatırlayabileceksiniz...
1).... 2).... 3).... 4).... 5).... 6).... 7).... 8).... 9).... 10)..
n
TECRÜBENİN GÜCÜ
Pratikte Kullanılan, Denenmiş Öğrenme Stratejileri"
205
BAŞARILI ÖĞRENCİLER NASIL DERS ÇALIŞIYOR?
"sınavlar için öğrenme"

1- TARAMA: Ön Okuma (3-5 dk)
• Konunun akışı nasıl gidiyor?
• Konu ne?
• Hangi sayfaya kadar okunacak, ne kadar sürede okunabilir.?
• Konunun ana fikri ne?
• Başlıkları soruya çevir ve hafızana iyice yerleştir
• Düşün! Konununun ilginç yanı neresi?
• En önemli/ana kavramlar neler?
• İlk ve son paragralfar, grafikler, italik yazılar neler?
• Sınavda nerelerden soru çıkabilir?
2- YAZININ TAMAMINI OKU: Tam okuma metodu ile-An-lama ağırlıklı okuma.
A) Yazıda Önemli ile önemsizi ayır ve işaretleyin.
I) (Z) Zorunlu (F) Faydalı (G) Gereksiz kodlarıyla bilgileri sınıflayın.
II) (A) Anafikirler ile (Y) Yan fikirleri ayırın.
III) (***) çok önemli (*) önemli işaretlerini kullanabilirsiniz.
IV) Çok önemli ve ana fikri ifade eden cümlenin altını iki kez önemli yerleri ise bir kez çizebilirsiniz.
206
V) (?) Anlaşılmadı-Araştır, (U) Uyan (!) Dikkat et (T) Tanım (ÖR) Örnek
VI) (K) Kural, genel prensip (t) istisnalar.
VII) (+) Yazarlara aynı fikirdeyim (-) Yazara katılmıyorum. (Değerlendirerek okumak)
B) Anlamadığın kelime ve düşünceleri araştır. Bilgileri tam, kesin ayrıntılı ve tutarlı bir şekilde öğrenin.
C) Okurken tanım, anafikir, örnek, benzerlikler ve farklılıklara, kurallara ve istisnalarına dikkat edin.
D) Anahtar kelime özeti çıkarın. (Temel kavram ve tanımlar, örnekler, benzetmeler, bilmediğiniz kelimeler, çok etkileyici cümle ve deyimler, özdeyişler vs.)
E) Okurken başlangıçta çıkardığınız sorulara cevap olan kısımlara sorunun numarasını yazarak işaret koyun.
3- YAZININ BÜTÜNÜ TEKRAR ET (Süre 5-7,5 dk arası) :
Yazının tümünü okuyup bitirdikten hemen sonra parçalar arasındaki ve parçalarla bütün arasındaki ilişkilere dikkat et!.
4- KONUYU YAZARAK TEKRARLA - ŞEMATİK ÖZET ÇIKART :
I) Bilgiyi görselleştirin: Şematik kayıt yap.
II) Bilgiyi bütün halinde görün
III) Tanımlar, kendi ifadeleriniz ve anahtar kelimeleri yazın.
5- SESLİ OLARAK ANLAT :
••• Farklı formatta/akışta/sistematikte olursa daha faydalıdır.

••• Yüksek sesle tekrar edin (Dikkatin toplanması ve korunmasını sağlar, hatırlama düzeyini arttırır)
••• Anlatırken bir kişiye "öğretmek amacıyla anlatmak" gerekir. Papağan gibi tekrar etmeyin.
••• Anlatırken beynin çalışma prensiplerine uygun olarak SO-RU-CEVAP şeklinde gidin.
••• (imkânınız varsa) Teybe kaydedin, gelecekte tekrar ederken dinleyin.
••• Tekrarı yaparken mutlaka kendi ifadeniz ve örneklerinizi kullanın. 6- (VARSA) GEÇMİŞ YILLARIN SINAV SORULARINI ÇÖZÜN.
7- YAZININ BÜTÜNÜNÜ SORULARA CEVAP ARAYACAK ŞEKİLDE OKUYUN :
8- SINAV GÜNÜ NELER YAPILACAK?
A) Önce yazdığınız özeti okuyun.
B) Geçmiş yılların sorularını veya hazırladığınız sorulan çözmeye çalışın.
C) Metnin tümünü hızla gözden geçirin.
D) Sınavda mutlaka önce bildiğiniz sorulardan başlayın ve bilmediklerinizi en son çözmeye çalışın.
E) Önce soruyu sonra metni okuyun (uzun metinli sorularda)
9- SÜRE : 45 dakika ders çalış+5 dk tekrarla+ 10 dk dinlen.
10- UYARI : Önemli olan çalışma masasında ne kadar çok süre harcadığınız değil, bu süre içerisinde ne yaptığınızdır. Nasıl çalıştığınız ne kadar çalıştığınızdan daha önemlidir.
11- Bir dersten sınava hazırlanıyorsanız tüm bu adımlan sırasıyla, her ders için ayrı ayrı yapınız. Bu model üniversite birincileri üzerinde yapıları 'Sınavlara nasıl hazırlanıyorlar?' konulu bir araştırmanın sonucudur.
207
208
PRATİK ÖĞRENME NOTLARI
• Nasıl ders çalışmalıyız?
Başarılı Öğrenme İçin
Pratik Stratejiler Ders çalışmaya başlamak, sürdürmek ve sonuçlandırmak için ipuçları...
• Derse veya konuya yönelik ilginizi oluşturmak ve tavrınızı olumlu hale getirmek için kendinize 'Bu konunun güzel yanı neresi? Hangi kısımları bana ilginç geliyor? İnsanlar bunu hangi yönden seviyor?' gibi sorular sorun.
• Hangi konuyu, nereye kadar, ne kadar süre içerisinde bitirebileceğinizi önceden belirleyin.
• Konuyu hangi metodla okumanız gerektiğine karar verin.
• Konunun sizin için önemini kesinleştirin; Onu niçin öğreniyorsunuz? Bunları bilmek size ne sağlayacak? Ne gibi faydaları olabilir?
• Okulda ders dinlerken kimin söylediğiyle değil ne söylendiğimle ilgilenin.
• Dinlerken gözünüzü konuşanın gözlerinden ayırmayın.

• Bir derste iki defa (tekrar) söylenen her bilgi önemlidir.
• Önemli kavram ve anahtar kelimeleri unutmamanın yolu bunları en az 3 defa büyük harflerle yazmaktır.
• Sınavlarda çıkabilecek soruları tahmin etmenin en iyi yolu derste öğretmenin vurgulamalarına dikkat etmektir. El, yüz, göz, beden hareketleri ve ses tonu ile öğretmenler önem verdikleri konulan vurgularlar.
• En iyi not en az kelime ile en fazla bilgiyi aktaran nottur. Bunu yapmanın en iyi yolu da kişisel bir şifreleme sistemi kurmaktır.
• Okuduğunuz kitap sayfalarının 1/5'i kadar sayfa yazı yazmamışsanız, o kunuyu tam olarak sindirememişsiniz demektir. Yazarak öğrenmeyi alışkanlık haline getirin.
• Dersin akışını 'kesintisiz' bir şekilde takip etmenin en iyi yolların-dan birisi de önlerde oturmaktır.
• Bir kitabı okurken öğrenilebilecek en kritik bilgilerden birisi de 'hangi bilginin nerede olduğunu' bilmektir. Her kitap için kendinize göre bir indeks hazırlamanız 'menfaatiniz icabı'dır.
• 'Dersi derste öğrenmek' başarılı öğrenmenin en kolay yoludur. Tekrarı olmadığı için ders önemlidir. Dersi derste öğrenmenin yolu, derste dersi düşünmektir.
• Konu özetlerinizi soru,cevaplı olarak çıkarın.
• Ana fikri yakalamak için ilk ve son pragraflara hemen bir göz gezdirin.
• O gün işlenecek konuya dersten önce bir göz atmak beyni o konuya hazırlar ve dolayısıyla öğrenme verimini arttırır.
• Öğrenmenin monotonluğunu yenmek ve beyninizin sıkılmasını engellemek için 3-4 farklı renkte kalem ile konuların altını çizin, üzerini işaretleyin. Ayrıca not aldığınız kağıt ve kalemin rengini de değiştirebilirsiniz.
• En verimli çalıştığınız zamanlan bulun ve o saatlerde çalışın.
• Gece ders çalışmayı alışkanlık haline getiren bir kişinin hiç uyumaksızın sınava girmesi 'çok şey bilmesini' sağlasa da 'bildiğini hatırlayabilme' yeteneğini zayıflatır. Bu durumdaki bir kişi en az 4-5 saat uyuduktan sonra sınavlara girmelidir.
• Zihninizin çalıştığınız konudan uzaklaşmasını engelleyemiyorsanız onun uzaklaştığını anladığınız anda hemen konuyla ilgilenin. Hayal kurmaya başladıysanız hayalinizi, iç konuşmaya başlamışsanız konuşmanızı kesin ve hemen konuya dönün.
• Beyninizin ve bedenimizin ihtiyaç duyduğu enerjinin portakalsuyu, C vitamini gibi pozitif enerjiler olması idealdir. Uyku sersemliği, gevşeklik gibi durumlarda ise çay; neskafe, kahve gibi 'uyancı' içecekler kullanabilir. Bunların

bedenimize pozitif değil negatif enerji yaydığını bilmek önemlidir.
1 Klasik tipte soruların geldiği sınavlarda bütüne önem vererek çalışınız. Test tipi soruların sorulduğu sınavlarda ise kritik parçalara dikkat ederek çalışmalısınız.
209
210
1 Sınavlardan önceki son tekrarlan notlardan yapmanız gerekir. Yeni bir konunun öğrenilmeye çalışılması kafa karışıklığına sebep olacağı için hatalı bir davranıştır.
1 Bir kişi ne kadar çok soru çözerse test yapısından yararlanma ve 'tesadüfe isabet' yeteneği o kadar fazla olur.
1 Öğretici kişinin bize verdiği bilginin içeriğini onunla ilişkimize bağlı olarak algılarız. Böyle olmaması gerekse de birçok kişinin öğrenme anlayışında ilişki içerikten daha etkilidir. O halde yapılması gereken öğretici kişiyle özel dialog kurmaya çalışmak, ona her fırsatta teşekkür etmek ve en önemlisi onu dinleyerek onda 'anlaşıldım' duygusu yaratmaktır.
1 Anlamını bilmediğiniz kelimelerin karşılığını sözlükten bulmanız gerekir. Birkaç defa büyük harflerle o kelimeleri yazarsanız aklınızda kalacaktır. Daha sonra konuşmalarınızda ve aldığınız notlarda o kelimeleri kullanırsanız artık o kelimeler dünyanızın bir parçası olur.
1 Sınavlara sadece bilgilerle değil sınavıda kullanılacak kalem, silgi, evraklar gibi malzemeler de hazırlıklı gitmek gerekir.
• Öğrenmede rol oynayan unsurlar birbirinden bağımsız değildir. Okuma hızı, anlama düzeyi, not tutma alışkanlığı, hafıza gücü, konsantrasyon derecesi, öğrenme isteği vb. unsurlar karşılıklı etkileşim halindedir. Yapılması gereken tek bir yönde değil her açıdan kendimizi geliştirmektir.
1 Öğrendiğiniz soyut bir bilgi ile gündelik hayatta hangi durumlarda karşılaşabileceğinizi düşünmek o bilginin beyne özel bir şekilde bağlanmasını sağlar.
1 Girdiğiniz sınavların talimatlarının yazıldığı kısımları birkaç kez okuyarak ve önemli kısımlara işaret koyunuz.
1 Hafızaya kaydedilen bilgilerin hepsi aynı kolaylıkla hatırlanama-maktadır. Bir bilgi ne kadar yoğun duygusal bir durumda kaydedilirse o kadar kolay hatırlanır. Kayıt anında ne kadar çok duyu organı kullanılırsa o kadar iyi hatırlanır.
1 Yığılmış dersleri bitirebileceğinize yönelik inancınız kaybolursa moral gücünüzü toplamak için o süre içerisinde, o dersleri bitirebileceğinizi gösteren bir zaman planlaması yapın.
¦ Ders çalışma ile ilgili yanlış alışkanlıkları bir liste halinde yazın. Son-

ra da onlardan kurtulmak için her birine en az bir hafta süre ayırarak onlarla bilinçli bir dikkatle ilgilenin.
• Sınavlarda test tipi soru sorulmuşsa önce yanlış seçenekleri 'ayıklamak' gerekir. Geriye kalan seçeneklerden ise genellikle ilk akla gelen cevap doğrudur.
• Cevabı tam bilinmeyen sorularda genellikle ilk akla gelen cevap doğrudur.
• Sınavda karşılaşılan zor sorulan işaretleyerek geçmek gerekir. Kalan zaman içerisinde bu sorulara tekrar dönülebilir.
• Öğretici kişi ile kurulacak iyi ve yakın ilişkiler onun söylediklerine daha çok ilgi ve dikkat gösterilmesine sebep olur. Buna 'nezaketen öğrenmede diyebiliriz.
• Yoğun duygusal olaylardan hemen sonra ders çalışmaya kalkışmak yararsızdır. Yaşanan olay ayrılık, tartışma, kavga gibi olumsuz olabileceği gibi kavuşma, düğün, şampiyonluk gibi olumlu da olabilir. Yaşanan yoğun duyguların etkisinden kurtulmak için 24 saat ideal bir süredir.
• Eğer bazen ders çalışmak için zaman yetmiyorsa bunun nedeni daha önceleri zamanızı amaçlarına uygun kullanmamanızdır.
• Sınav anında ne kadar zamanınızın geçtiğine değil ne kadar zamanınızın kaldığına odaklanın.
» Bir bilginin öğrenilirken aynı zamanda onun beyinde nasıl hareket edeceğini veya nasıl bir süreç yaşayacağını düşünmek öğrenmeyi daha ilginç ve verimli hale getirecektir.
• Zamanınızı hangi faaliyete ne kadar ayırmanız gerektiğine karar verebilmeniz için yapmanız gereken en doğru şey bir çalışma planı yapmanızdır. Çalışma planına uymasanız da en azından bu plan sayesinde neyi ne kadar hatalı yaptığınızı anlayabilirsiniz.
• Uykusuz ve yorgun olduğunuz günlerde uykusuzluk ve yorgunluğun derecesi yüksekse uyuyun, duş alın ya da dinlenin. Konunun önemi yüksekse ve yorgunluk düzeyi düşükse C vitamini, neskafe veya çay gibi uyancalarla çalışmanızı sürdürün.
1 Öğrenci verimini ve motivasyonunu artıran yaklaşımlardan birisi de öğrencinin yaşadığı ilerlemeyi hemen görmesidir. Bunu yapabilmenin en iyi yolu konu sonundaki sorulan cevaplamak ya da

5N+1K formülüne göre sorular çıkartarak bunlara cevap vermektir.
¦ Zararlı bir alışkanlıktan kurtulmanın yolu o alışkanlığı kullanmamaktadır. Kullanılmayan alışkanlık körelir. Öğrenme başarınızı en çok etkileyen 3 kötü alışkanlığınızı tespit edin ve onları söndürün.

1 Kullandığınız doğru ve etkin bir stratejiden daha çok faydalanmanın yolu onu daha çok kullanmaktır. Ne kadar çok tekrarlarsınız olumlu alışkanlık o kadar güçlenir ve dolayısıyla faydası o oranda artar.
> Kendi doğal öğrenme hızınızı belirleyin. Bir günde kaç sayfa öğrenebiliyorsunuz? Ya bir saatte? Plan, strateji ve programlarınızı bu gerçekler üzerine kurmanız gerekir.
1 Anlamını bilmediğiniz soyut veya yabancı kelimeleri beyninize 'kazımak' istiyorsanız onları ritmik bir tarzda söyleyin. Bunu bir pop müzik parçasının ara vokollerini yapar gibi tekrarlayın.
• Okurken anlamayı pekiştirmenin bir yolu da yazıyı değil yazann üslubunu okumaktır. Bunu yapabilmek birikim gerektirir. Yazann öne sürdüğünü ana düşünce ne? Bunu nasıl kanıtlıyor? Örnekleri ne? Başka hangi örnekler olabilirdi? Ana düşünceler ile yan düşüncelerin örgüsü nasıl? Kullandığı anahtar kelimeler neler? Kullandığı metaforlar neler? Okurken neler hissediyorsunuz? O yazarken neler hissetmiş olabilir?
» Eğer bir bölümü okuyorken kafanızda anafikir yoksa gereksiz bir çaba içerisindesiniz demektir. Bir metni okurken herhangi bir yerinde aniden durun ve Benim aklımdaki ana fikir ne? diye kendinize sorun. Eğer bir ana fikir yoksa hemen göz gezdirmeli okuma ile ana fikri bulun ve ana fikir ile yazının akışında karşınıza çıkan fikirleri,ilişkilendirerek okuyun.
» Hızlı okumaktan amaç her zaman, her konuda hızlı okumak değil gerektiği zaman, gerektiği yerde gereken hızda okuyabilmektir. Zaman durumunuza, okuma amacınıza ve okuduğunuz yazının türüne göre hız ayarlamaları yapın.
•Öğrenmenin temelinde aktif okuyucu olmak vardır. Yeni bir bilgi öğrendiğinizde onun geçmişte öğrendiğiniz hangi bilgilerle ilişkili (benzer veya ters) olduğunu bilinçli olarak keşfetmeye çalışmalısınız.
• Okurken doğru yerde, doğru zamanda ve doğru şekilde okumak gerekir. Yanlış okuma' alışkanlıkları edinmemek veya yerleşik okuma biçiminizi bozmamak için vapur, otobüs, koltuk, yatak, tren gibi yerlerde ciddi şeyler okumayın. Gazete ve dergi gibi magaziner metinler okunabilir. Ayrıca uyumadan önceki uyku rehavetinde kitap okumayı uzun süre tekrarlarsınız bir süre sonra kitabı her elinize alışınızda uykunuz gelmeye başlar. Okurken uygun bir. pozisyonda durmak da önemlidir. Örneğin yatarak okumak uyku hormonlarının salgılanmasını sağlayarak uykulu bir şekilde okumanıza sebep olacaktır.
• Çalışma veya öğrenme programı hazırlarken önce derslerin ne kadar zaman alacaklarının ve öğrencinin hangi derste ne kadar bilgi sahibi olunduğunun açığa çıkarılması gerekir.
» Eğer okurken çabuk yoruluyorsanız bu 'okuma maratonuna' katılmamış olmanızdan dolayıdır. Uzun süre okumak verimi

düşürse de okuma kondisyonunu geliştirebilir. Ne kadar çok okursanız okuma kondisyonunuz o kadar gelişir.
' Okurken gözleriniz çok yoruluyor olabilir. Bu durumda yapılması gerekin ilk şey bir doktora görünmektir. Ayrıca 'havuç takviyesi' ve gözü avuç içiyle kapatarak dinlendirme de kullanılmalıdır. 'Saman kağıdı'da denilen gri-san kağıtlara basılmış kitapların fazla ışıkta, beyaz ve parlak kağıtlara basılmış kitapların ise daha az ışıkta okumak gerekir.
1 Ders çalışmak için hazırladığınız planlara uymuyorsanız yapmanız gereken şey; daima uyguladığınız çalışma biçimini sistemli hale getirmeye çalışmaktır. Çalışmak için standartlar oluşturun. Örneğin şu saatlerde çalışır, şu kadar dinlenir, şu kadar çalışırım gibi. Eğer davranışlarınıza planlarınıza uyduramıyorsanız, ilk etapta davranışlarınıza uygun planlar yapın ve onlara uyun. Planlı çalışma disiplini kazanınca ideal plana da uyarsınız.
¦ Eğer okuduklarınızı iyi anlayamadığınızı düşünerek sık sık geri dönüşler yapıyorsanız bu kuruntunuzun gereksiz ve geçersiz olduğunu kendinize kanıtlayarak ondan kurtulun. Bunu yapmanın bir yolu; geri dönüp tekrar okuduğunuzda önceki okuyuşunda anlamış olduğunuzu görüyorsanız bir daha 'arkanıza bakmayın'. Bir diğer yol okurken tam anlayamadığınız yerlerin altını özel bir biçimde çizerek mutlaka geri dönüş yapmanız gerektiğinde kolayca bulmanızı sağlamaktır.
213
214
Düzenli bir uyku verimli öğrenmenin temelidir. Uykunuza düzen kazandırmanın ve kaliteli bir uyku gerçekleştirmenin yolu her gün aynı saatlerde uyumaktır. Beyin uykunun standartlaşmasını ister. İdeal olan gece uykusudur ancak gece çalışmayı sevenler için sınav dönemleriyle sınırlı olarak gündüz uykusu da ihtiyacı giderebilir. Uykudan az önce gerginlik yaratan kahve, neskafe, çay gibi uyancılardan uzak durmak gerekir.
Bir konuyu okumadan önce mutlaka ve mutlaka onu göz gezdirmeli okuma metoduyla bir kez okuyun. Okuyacağının yazıyı tanıyın. Araziyi bir bütün olarak görmeden yola çıkarsanız yolculuğunuz uçurum başlarında veya çağlayan başlangıcında bitebilir. Okuyacağınız bir makale ise 2-3 dakika, bir kitap ise 15-20 dakika içerisinde onu tarayabilirsiniz.
Doğru olan her derse 45 dakika ayırmak şartıyla, birkaç dersi bir arada çalışmaktır. Böylece beyne giren bilgide bir çeşitlilik sağlanmış olur. Ancak eski alışkanlıklarınız kesintisiz bir şekilde bir konuyu veya dersi çalışmayı istemenizi sağlıyorsa eski alışkanlığınızı kullanmaya devam edebilirsiniz. Size önemli bir zarar vermeyen eski

alışkanlığınızdan kurtulmak için harcayacağınız enerjiyi öğrenme amaçlarınızı gerçekleştirmek için kullanın.
Bir gazete haberinin ana fikri ilk cümlededir. Bunu tam olarak anlamak için birkaç gazete haberini incelemek yeterlidir. İlk cümlenin devamında ise 'Konu ne? Kim? Neden? Nasıl? Nerede? Ne zaman? Sonuçlan ne? Ne kadar? gibi temel sorulara cevap verecek şekilde hazırlamış haber metinleri bulunmaktadır.
Beynin uzun süre bir konuyla ilgilenmesi onun sıkılmasına ve başka konulara yönelmesine sebep olur. Bu dikkat dağılması veya konsantrasyon bozukluğunu engellemenin bir yolu uzun süre değil 45 dk. ders çalışmaktır. İkinci yolu ise hep aynı dersi değil birkaç dersi veya konuyu bir araya getirip karışık, radyocu deyimiyle miks yapacak bir şekilde çalışmaktır.
YAŞADIKÇA ÖĞRENME
'Hayat Boyu Öğrenme ve Hayatı Okuma Kılavuzu"

BAKMAK VE GÖRMEK
Adnan Kahveci hızlı okuma eğitimi almış ve okuma hızıyla kendini geliştirmiş bir kişidir. Kahveci; Maliye Bakanı olduğu dönemde kendisine 'Sayın Bakanım...' diye hitap edildiğinde hemen müdahale ederdi. Bakmak ile görmek arasındaki farkı çok iyi bildiğinden 'Ben bakan değil görenim' diyordu. (Bu arada Yıldınm Akbulut'a da 'Sayın Bakanım' denilince l'den 10'a kadar sayarmış!)
Sizin görüş keskinliğinizden ne haber? Baktığınızın ne kadarını görürsünüz? Baktıklarınızdan neleri görürsünüz? Bu konudaki temel kural şudur: Göz ancak kişinin bildiği kadarım görür. Bu kitabı okuyup bitirdikten bir yıl sonra aynı kitabı tekrar okursanız aynı şeyler mi görürsünüz? Elbette daha fazlasını görürsünüz. Bir yıl içerisinde kitabın içindeki kelimeler ve düşünceler değişmediğine göre değişen nedir? Değişen sizsiniz. Çünkü siz bir yıl içinde 'daha çok' oldunuz. Siz çoğaldıkça cfaha çok gördünüz. O halde bizler kitaplarda kendimizi okuyoruz. George Lichtenberg'e göre her kitap bir aynadır; eğer bir eşek ona bakarsa, karşısında elbet bir evliya göremez. Sizce de haklı değil mi?
Görüş keskinliğiniz nasıl?
Bir kimya öğretmeni laboratuar masasının üzerine kötü kokulu bir sıvı koydu. Çevresindeki öğrencilere dönerek 'Gözlem gücünüzü kullanmayı bilmiyorsunuz. Bakıyor ama görmüyorsunuz' dedi. Ardından bir parmağını sıvının içine sokarak ağzına götürdükten sonra öğrencilere dönerek 'Siz de aynısını yapın!' dedi. Öğrenciler istemeyerek de olsa korkarak, parmaklarını sıvıya batırarak ağızlarına götürdüler. Hepsinin yüzünde tiksinme ifadesi oluştu. Öğretmen öğrencileri tekrar

azarladı. 'Gözlem gücünüzü iyi kullanmıyorsunuz. Eğer dikkatli bakmış olsaydınız ağzıma koyduğum parmağımın, sıvıya batırdığım parmak olmadığını görecektiniz.'
217
Siz çevrenizi ne kadar bilinçli algılıyorsunuz? Bu kitabın mesajını ne ölçüde algılayabiliyorsunuz? ATV'nin logosu ekranın neresinde? Ya Inter Star ve Kanal 7'ninki? 5.000.000 TL'nin arka yüzünde ne resmi var? Ya bir milyon ve 50.000 liranın arka yüzünde ne resmi var? Okuduğunuz ilkokulun Atatürk köşesinde / veya heykelinde ne yazıyordu? 'İkinci Dünya Savaşı sırasında Hollanda'da evlenen kadınların sayısı, evlenen erkeklerin sayısının iki katıydı.' cümlesine okur-bakar gözüyle bakarsanız önemli bir şey göremezsiniz. Görerek okuyanlar ise kadınların erkeklerle evlendiği bir toplumda bir dönemde evlenen kadınların sayısının erkeklerden fazla olamayacağını görürler. O halde bakmak ve görmek hem fiziksel dünya hem de düşünce dünyası için geçerlidir. Fiziksel dünyayı sayısının ikiyi geçmeyen gerçek gözlerimizle, fizik dünyanın ötesinde ve ondan daha büyük olan düşünce dünyasını ise 'akli gözlerimiz' ile görürüz. Akli gözlerin görüş mesafesi daha uzaktır. Bir düşünüre hayatta öğrendiği en önemli şeyin ne olduğu sorulduğunda 'Gözlerimi kapattığım zaman daha uzağı görebildiğimi öğrendim' diye cevap vermişti. Bu kitabın bir amacı da fiziksel ve akli gözlerinizi keskinleştirmek, gözlem, sezgi ve kavrayış gücünüzü artırmaktır.
Bir de Bakış açınıza bakın
Gerçekten de baktıklarımız arasından İHTİYAÇ duyduklarımız ile hakkında İLGİ ve BİLGİ sahibi olduklarımızı görürüz. Hatta rüyamızda bile bu kural geçerlidir! Aç tavuk rüyasında kendini dan ambarında görürmüş. Herhangi bir olaya bakmak için sınırsız sayıda perspektif vardır. Ancak insan doğası gereği genelde hep bir açıdan bakar. Büyük bir çoğunluk ise baktığı açının ve 'o açıdan baktığı için öyle gördüğünü, başka açılardan baksaydı başka türlü göreceğinin' bile farkında değildir. Başka bir deyişle çoğu insan dünyaya baktığı pencereyi -veya gözlüğü- algılayabilmiş değildir. Sizin hayata ana bakış açınız ne? Bakış açınızı nasıl yönetebilirsiniz? iyiyi, güzeli ve doğruyu görebilmek için nasıl bakmak gerekir? Rahmetli hocam Nüvit Osmay bir psikoloji profesörünün yaptığı deneyi anlatmayı çok severdi. Profesör öğrencilerinden karıncaların çevresindeki hayvanları iyi ve kötü diye nasıl ayıracaklarını düşünerek yazmalarını istedi.
İşte sonuç:
A) Aslan, kaplan, çıngıraklı yılan gibi şefkatli ve iyi huylu hayvanlar.

B) Piliç, ördek ve kaz gibi yırtıcı hayvanlar.
Bu sonucu gören profesör son sözü söylüyor: 'Her şey sizin görüşünüze bağlıdır.'
Bardağın yansı dolu mu boş mu?
Mert Ali Başarır'ın ifadesiyle 'Erken kalkan kırlangıç yem bulur, erken kalkan solucan yem olur' İyimserlik ve kötümserlik de 'bakış-görüş' meselesidir. Bakın özdeyişler bu farkı nasıl kesin bir şekilde çiziyor.
• Dünya bir ayna gibidir. Nasıl bakarsanız öyle görürsünüz. Eğer gülerseniz sırıtır, üzülürseniz somurtur. (Anonim)
• Hapishanenin penceresinden bakan iyimser mahkum yıldızları, kötümser olan ise yerdeki çamurları görür. (Dale Carnegie)
• iyimser yaranın üzerinde artık kabuk, kötümser ise kabuğun altında yine yara görür. (Shakespeare)
• İyimser her felakette bir fırsat, kötümser her fırsatta bir felaket görür. (B. Franklin)
• Kötümser yalnız tünelin karanlığını görür, iyimser tünelin sonundaki ışığı görür. Gerçekçi adam ise hem tünelle birlikte ışığı, hem de gelecek treni görür. (J. Harris)
İyimserlik ve kötümserlik hakkında söylenenleri şöyle özetleyebiliriz: Bu dünyada iyimser olmak için de, kötümser olmak için de yeteri kadar neden mevcuttur. Her duruma iyimser veya kötümser açıdan bakılabilir. Bu bir seçimdir. Her iki bakış açısı da doğrudur ama sadece iyimsefolan faydalıdır. İyimserlik ve kötümserlik başırızı hangi yöne çevirdiğinizle ilgilidir. Oysa gerçekçi bakış 'bakış seviyeniz', başka bir ifadeyle boyunuzun yüksekliği ile ilgilidir. İyimser veya kötümser olmak bilgiye fazla ihtiyaç duymaz. Oysa gerçekçi bir bakış için bir bilgi tabanına ihtiyaç vardır. Bilmediğiniz bir konu hakkında gerçekçi olamazsınız.
219
Mutlu olmak için neye bakmak gerekir?
Mutlu olmak için hayata nasıl bakmak gerekir? Bu sorunun cevabını önce Paulo Coelho'nun Simyacı kitabında anlatılan bir öyküde arayalım. 'Bir tüccar mutluluğun gizini öğrenmesi için oğlunu insan-ların en bilgesinin yanına yollamış. Delikanlı bir çölde kırk gün yürüdükten sonra bilgenin, tepenin üzerinde bulunan şatosuna varmış. Bir ermiş kişi ile karşılaşmayı bekleyen bizim kahraman, girdiği salonda hummalı bir manzara ile karşılaşmış. Tüccarlar girip çıkıyor, insanlar bir köşede sohbet ediyor, bir orkestra tatlı ezgiler çalıyor ve dünyanın dört yanından gelmiş lezzetli yiyeceklerle dolu bir masa varmış. Bilge sıra ile bu insanlarla konuşuyormuş ve bizim delikanlı kendi sırasının gelmesini iki saat beklemeye mecbur kalmış. Sonunda sıra gelmiş, delikanlı ziyaret sebebini açıklamış, ama bilge ona

'mutluluğun gizi'ni açıklayacak zamanı olmadığını söylemiş. Gidip sarayda dolaşmasını, iki saat sonra geri gelmesini, ama dolaşırken de eline verdiği kaşığa koyduğu iki damla sıvı yağı dökmemesini şart koşmuş. Delikanlı sarayın merdivenlerini inip çıkarken, gözünü kaşıktan ayırmıyormuş. İki saat sonra bilgenin karşısına çıkmış. 'Güzel' demiş bilge; 'Yemek salonundaki Acem halılarını gördün mü? Kütüphanedeki güzel parşömenleri fark ettin mi? Utanan delikanlı hiçbir şeyi göremediğini, fark etmediğini itiraf etmeye mecbur kalmış. Çünkü bilgenin kendisine verdiği iki damla yağı dökmemeye çabalamaktan başka bir şeye dikkat edememiş.'

Gerçekten de hayatta zengin olmadan önce sahip olmak istediğimiz şeylere, zengin olduktan sonra ise sahip olduklarınızı nasıl koruyacağımıza o kadar dikkat ediyoruz ki mutluluğu yakalayacak gözümüz kalmıyor. Bir diğer durum da mutlu olmak için büyük nedenler aramanızdan dolayı küçük mutlulukları görememenizdir. Görmek isteyenler için, yaşıyor olmak, kesintisiz bir şekilde 100 adım yürüyebilmek, ıslak toprak kokusu, Pepsi'nin 'Genireyşin nekst' bebeğinin öpücük atması, Kemal Sunal'ın safça 'Yapanm de mi!' demesi, Reha Muhtarın tünel kazan mahkumlara 'Tüneli kaçmak için mi kazdınız?' diye sorması da bir eğlence ve mutluluk kaynağıdır. Unutmayın her şeyin başladığı -bittiği, varolduğu- yok olduğu, büyü-

düğü-küçüldüğü, uzadığı kısaldığı, uzaklaştığı-yakınlaştığı yer insan beynidir. 'Gözden' uzak olsanız da 'görüşten' uzak olmayabilirsiniz. Göz bakar, beyin görür. Hiç kimse akli gözlerin görüş mesafesinin ötesine gidemez. Baktıklarınızın içinden gördüklerinizi siz seçersiniz. Tarihe baktığınızda '15 Türk devleti batırdık. Ne kadar da beceriksiziz' gerçeğini ya da '16 Türk devleti kurduk ne kadar da becerikliyiz' gerçeğini görebilirsiniz. Ya da isterseniz 'Biz Fatih'in, Kanunu'nin, Yavuz'un torunlanyız' gerçeğini görürsünüz, istemezseniz. 'Biz deli padişah Mustafa ve Deli ibrahim'in torunlarıyız' gerçeğini görürsünüz. Manzara aynı olsa da görülenler ihtiyaç, ilgi, bilgi ve niyete bağlıdır, insanlara bazen 'Hiç kimse görmek istemeyen kadar kör olamaz' kuralı bazen de 'Görmek isteyen, görmese de inanır' kuralı hakim olur.

Öğrenen adam olmanın yolu

Başarılı bir öğrenci veya 'öğrenen adam' olmak isteyen bir kişi baktığı şeyler arasından daha çok görmek için kendini zorlamalıdır. Bunu yapmak için şu beş kurala uygun yaşamanız gerekir: 1) İlgi alanınızı genişletin. Merak edin, anlamaya

çalışın. 2) Bilginizin miktarı-nı 'kesintisiz' bir şekilde artınn. Her an, herhangi bir şeyden, herhangi bir bilgi öğrenin. 3) Bilgi ihtiyacınız kesin bir şekilde belirleyin. Neleri bilmek istiyorsunuz? Neleri bilmeniz gerekiyor? Unutmayın en kritik bilgi 'neleri bilmeniz gerektiğini' bilmenizdir. 4) Öğrenme amacınızı belirleyin. Anlamak ve düşünmek için mi? Bilgiyi kullanıp para kazanmak için mi? Sınavlara hazırlanmak için mi? Eğlenmek için mi? Niçin okuyorsunuz? Beyniniz öğrenme amacınıza göre bilgileri alacak, biçimlendirecek, depolayacaktır, ihtiyacınız olduğu andan daha çok bilgiyi alış amacınıza uygun bir durum çıkınca beyniniz size bilgiyi kafanızda bir 'ampul' yakarak verecektir. Sınavlar için öğrendiğiniz bilgileri normal hayatta hatırlayamamanız ve dolayısıyla kullanamamanızın nedeni beyninizin bu bilgileri alırken 'sadece sınavda kullanılmak üzere' almış olmasıdır. Beyin bilgiye amaca göre 'misafir', 'kiracı' veya 'aile üyesi' muamelesi yapar. Yani bilginiz kullanılış biçimi gibi hatırda kalış süresi de amaca göredir. Sizi 'bakar okur' olmaktan çıkarıp 'görerek okur' olmaktan alıkoyan ne?
HEY İSTATİSTİK ADAM (!) UNUTMA; EĞER BİR İNSAN BİRŞEYİ BAŞARA-BİLİYORSA BUNU HERKES ÖĞRENEBİLİR!
Onlar doğar, büyür, çiftleşir ve ölürler! Size 'onlardan' birinin öyküsünü anlatayım. O çocukluğunda oyuncak, gençliğinde araba, ihtiyarladığında ise torun sevdasıyla hayata bağlanmıştı. O tüm yaşamı boyunca tüm ülkede dört önemli değişikliğe- neden olmuştu! Doğduğunda nüfus memuru tozlu raflardan 'aile kütük defterini' çıkarıp yeni doğanlar hanesine bir 'çizik' ile işaret koymuştu. İkinci önemli değişiklik ise evlenirken oldu. Evlendirme memuru 'anne adı, baba adı ve ayçiçek yağının adı'nı sorduktan sonra belediyenin evli çiftler kütüğüne bir 'çizik' ile işaret koydu. Onun Türkiye üzerinde yaptığı üçüncü önemli değişiklik bu defa siyasi oldu. O adına düzenlenmiş oy pusulasında bir parti üzerine 'mühür' vurarak bir değişiklik gerçekleştirdi. Bir fark yarattı! Onun bu dünyadan ayrılışı da gene rakamlarda oynamaya sebep oldu. Nüfus müdürlüğünün tozlu raflarındaki defter ikinci ve son defa açıldı. Bu defa memur ölüler hanesine bir 'çizik atıp' işaret koydu. Onun varlığı ile yokluğu sadece bu rakamları değiştirdi. O başka rakamları da değiştirdi! Devlet istatistik enstitüsü için toplumu oluşturan elementlerden birisiydi o. O 'Düşünüyorum o halde varım' gibi sözlerden hiçbir şey anlamazdı.
Kendi varlığını eğlenceli bir yolla kendine kanıtlar ve mutlu olurdu. O gider; şehir hatlarının, deniz otobüslerinin giriş turnikelerine jeton atınca yolcu panelindeki 'yolcu sayısı' hanesinin bir sayı daha arttığını, rakamların kendisinin

etkisiyle değiştiğini görür ve mutlu olurdu. O bu dünyada rakam da olsa bir şeyleri değiştirebiliyordu! O en çok futbol izleyicisi, at yansı oynayıcısı ve sayısal loto oynayıcısı istatistiklerini etkiledi. Çocuklarını da kendisi gibi istatistikleri değiştirecek şekilde yetiştirdi. O içimizden biri. O..... o bir İSTATİSTİK

ADAM... Onun varlığı ya da yokluğu insanların düşüncelerini değil sadece istatistiki rakamları değiştiriyor. Onun bu dünyaya katkısı istatistiklere konu olan bedeninden ibaret. Sizin bu dünyada varlığınız yada yokluğunuz neyi değiştirir? İstatistiklerden başka ne değişir?
Hayatınızda geriye dönüp baktığınızda işe yarar ne yaptınız? Öldükten sonra insanların sizi hatırlamasını sağlayacak ne yaptınız? Son yolculuğunuzda imamın 'Merhumu nasıl bilirdiniz?' sorusuna insanlar içlerinden nasıl cevap verecekler? Altı aylık ömrünüz kalsa ne yapardınız? En son ne zaman hayallerinizi sorguladınız? En son ne zaman kendinize 'Ben kimim? Nereden geldim? Nereye gidiyorum? Hiç değişmezsem 10 yıl sonra nerede olacağım?' diye sordunuz? Bu kısım size bir tercih yaptırmak için yazıldı. Karannızı hemen şimdi vermeye ne dersiniz? Varlığı ile yokluğu arasındaki tek fark rakamla-nn değişmesi olan bir insan mı olmak istiyorsunuz yoksa varlığıyla çevresine, insanlığa, ülkesine bir katkıda bulunan, dünyayı değiştirmeye aday bir insan mı? Siz yaşamınız boyunca istatistiki rakamlardan başka neyi değiştirdiniz?
İstatistik adam olmanın karşıtı halk dilinde 'büyük adam' olmaktır. Büyük adam olanların ortak özelliği bir iz bırakmak için uğraşmalarıdır. İstatistik adamlar ise büyük adamların izini sürerler. Kari Marks 'Ben Marksist değilim' diyerek hangi sınıfta yer aldığını göstermiştir. Kadir Has iz bırakmak için okul yâptırıyor, Demirel iz bırakmak için 35 yıldır politika yapıyor. Nairn Süleymanoğlu ayakları iz bıraksın diye kendisinin üç katı ağırlığı kaldırdı. Napoleon tarihçilere 'Tarihi ben yaparım siz yazarsınız' dedi. Bir düşünür ise insanları ikiye ayırır. Birinci grup tarihi yapanlar, ikinci grup ise tarihin malzemeleri. Yani istatistik adamlar ve büyük adamlar. Nicolas Murray ise insanları üçe ayırır: 'Dünya üç grup insandan oluşur. O bir şey üreten ve olayları olduran küçük bir seçkin grup, olup biteni seyreden oldukça büyük bir ikinci grup ve nelerin olup bittiğini bilmeyen muazzam bir kalabalık."
Eğer yenildiğini sanıyorsan, yenilmişsindir. Girişmeye cesaretin yoksa girişemezsin. Başarmak ister ama başaramayacağını sanırsan Hiç şüphen olmasın; başaramazsın!

Harpde muharebeleri kazananlar her zaman daha güçlüler veya daha hızlı koşanlar değildir. Er veya geç başarmış bir kimse, başaracağını sanan insandır.
(ABD-Anonim)
Büyük mü doğulur büyük mü olunur?
Önemli bir nokta da İnsanlar büyük mü doğar, sonradan mı büyük olur? sorusudur. Başka bir ifadeyle insanlar lider mi doğar, yoksa lider mi olur? İnsanların bazı özel fiziksel becerilerle donanmış olarak doğması kabul edilebilir. Bazı özelliklerin ise sonradan öğrenilerek kazanıldığı da bir gerçektir. O halde insanların doğuştan getirdikleri nitelikleri sonradan geliştirerek lider olduklarını düşünebiliriz. Lider olmak veya istatistik adam olmak bir kader midir? tslâm alimlerine göre Allah (c.c) insanın yaşamındaki üç şeyi önceden belirler. Bunlar nerede ne zaman doğacağı, nerede ne zaman öleceği ve boğazından geçecek lokma sayısı (nzk)dır. Bu genel kader çerçevesinin içini insan kendi iradesiyle seçtiği davranışlarıyla doldurur.
Bilenler bilir; hukukta amel (davranış) değil niyet (istek-amaç) yargılanır. Adam öldüren iki kişiden biri canını kurtarmak için, diğeri ölenin altınlarını almak için öldürebilir. Aynı davranışı yaptıklan halde niyetleri (amaçlan-istekleri) farklı olduğu için biri beraat eder, diğeri hapis yatar. Niyet akıl yoluyla yapılmış bir seçimdir. Niyetini aklı ile belirleyemeyen kişinin niyeti yok sayılır. Deliler bundan dolayı ceza almazlar. Sadece tedbir amacıyla akıl hastanesine konulurlar. Bazı istatistik adamlar kendi hatalı davranışlarından 'kötü kaderi' sorumlu tutar ve 'kader kurbanı' olduklarını iddia eder. Oysa kaderimizin genel çerçevesinin içini yaptığımız bilinçli seçimlerimizle biz doldururuz. Eğer o davranışları biz seçmemiş olsaydık öbür dünyada sorumlu tutulur muyduk? Eğer biz hiçbir irade kullanmadan, seçim yapmadan sadece 'alnımızda yazanları' yapıyor olsaydık öbür dünyada neden yargılanacaktık? irademizin dışında gelişen olaylardan veya davranışlarımızdan sorumlu olur muyuz? Elbette hayır. Ben öbür dünyada hesabını vermeye davet edileceğimiz her davranışımızın 'kendi irademizle yaptığımız seçimler' olacağına inanıyorum. Deliler

öbür dünyada hesap vermeyecekler. Çünkü onların davranışlarını yöneten iradeleri yok, davranışlarını bilinçli olarak seçmiyorlar. Akıllı insanlar ise bilinçli olarak verdikleri kararların sonunda yaptıkları her davranıştan dolayı yargılanacaktır. Kendi irademiz dışında, bizim hiçbir etkimiz olmadan meydana gelen olaylardan ise sorumlu değiliz.

O halde öbür dünyada yargılanacağınız her davranışı yaparken, kaderinize kendi iradenizle yön verdiğinizi düşünebilirsiniz. İnsanlar nasıl istatistik adam olurlar? Başarısızlığı ve acizliği öğrenerek! Psikolojide 'öğrenilmiş acizlik - öğrenilmiş çaresizlik' diye bir kavram vardır. Buna 'öğrenilmiş sıradanlık' kavramını da ekleyebiliriz. Çünkü her davranış gibi sıradan bir insan olmak da öğrenilir ve uğrunda 'fazladan bir çaba' harcamak gerekir. Durduğunuz yerde istatistik adam olamazsınız! Belirli bir biçimde düşünmeniz, belirli bir şekilde konuşmanız, belirli şeyleri daima yapıp, bazı şeyleri de hiç yapmamanız gerekir. Örneğin insanların kötü ve 'kalleş', hayatın zor ve acımasız, kaderinizin ise başkalarının elinde olduğunu inanmanız gerekir. Bu da yetmez, her an olumsuz şeyleri düşünmeniz, kötü anılarınızı beyninizde tekrar tekrar canlandırmanız gerekir. Ancak maalesef bu da yeterli değildir! Bedeninizi de sıradanlığa 'uygun' hale getirmelisiniz. Bunun için daima gözlerinizi ayaklarınızın önüne dikmeniz, ağır ve derin nefes almanız, yavaş, zayıf ve titrek bir ses tonuyla konuşmanız, omuzlarınızı çökertmeniz, omurganızı sırtınız baston tutacağına benzeyecek şekilde öne doğru eğik bir şekilde kullanmanız gerekir. Böyle bir süre beklerseniz kendinizi kötü hissedebilir, hatta bunalıma bile girebilirsiniz!
Sıradan biri olmak öğrenilir mi?
Öğrenilmiş acizlik kavramının doğruluğunu kanıtlayan deneylerden birisi de 'Büyük balık küçük balığı yer mi, yemez mi?' deneyidir. Araştırmacılar b%ükçe bir akvaryumu önce cam bir bölme ile ikiye ayırdılar. Bölmenin bir tarafına bir köpekbalığı, diğer tarafına ise bir 'küçük balık' koydular. Köpekbalığı küçük balığı görür görmez hemen onu yemek için saldırdı. Ancak aradaki cam bölmeye çarptı ve tek kelimeyle 'şoke' oldu. İkinci defa saldırdı, gene cam bölmeye çarptı, üç, beş, yedi... her defasında cam bölme engeline takılan köpekbalığı bir süre sonra 'havlu attı' ve pes etti. Köpekbalığı önceden
uzun süre aç bırakılmıştı. Hemen küçük balığa saldırmasının en önemli nedeni buydu. Yaklaşık 28 saat sonra köpekbalığı küçük balığı yemek için hiçbir çaba göstermemeye başladı. Çünkü o başarısız denemelerle başarıyı değil başarısızlığı öğrenmişti. Kendini aç, yorgun, engellenmiş, kimsesiz ve aciz hissediyordu! Böyle gelmiş böyle gider diyordu. Küçük balığı yiyebileceğine inanmadığı için onu yemek niyetinden vazgeçmişti. Onun bu 'aç ama gururlu' halini gören bilim adamları aradaki cam bölmeyi kaldırdılar. Küçük balık kendi sahasından çıktı büyük balığın sahasında dolaşmaya başladı. Hatta büyük balığın burnunun dibine kadar geldi ancak köpekbalığı küçük balığı yemeyi denemedi. O küçük balığı

yiyemeyeceğini öğrenmişti. Koşullar değişmişti Sma köpekbalığının inançları değişmemişti. Köpek balığının bilgisi değişmemişti ancak gerçekler değişmişti. Sınırlayıcı inancı küçük balığı yemesini engelledi. Taa ki... Köpekbalığı ölünceye kadar. Evet! Köpekbalığı açlıktan öldü ama o önündeki balığı yemedi. Bu gerçek bir deney ve gerçek bir sonuçtur. Öğrenilmiş sıradanlığın gündelik dildeki ifadesi 'Böyle gelmiş, böyle gider'dir. Deneydeki balık 'istatistik balık' olmayı öğrendi. Tıpkı insanlar gibi!

Büyük adam aday adayı

istatistik insanlar arasında çok sayıda 'büyük adam adayı' vardır. Zaten büyük adamlar istatistik insanların arasından çıkarlar. İstatistik yaşayanların arasındaki bu kişileri nasıl tanıyabiliriz? Onların en belirgin farkları nedir? Elmasları taşlar arasında olsa da ışığı yansıtmasından anlayabilirsiniz. Daha açık bir ifadeyle sizdeki zekâyı anlaya-biliyorsa, görebiliyorsa onda işlenmesi gereken bir zeka olduğunu düşünebilirsiniz. İkinci yol ise o kişi ile geleceği hakkında konuşmaktır. Size muhtemelen 'Yapacağım şey çok büyük, ama ne yapacağımı henüz ben de bilmiyorum!' diyecektir. Shakespeare'nin Kral Lear" gibi 'Öyle büyük işler yapacağız ki... onların neler olduğunu henüz ben de bilmiyorum... ama dünyanın harikaları olacak' da diyebilirler. Bu iki söz de büyük işler başarmak isteyip de neyi nasıl yapabileceğini bilmeyen insanların dramını yansıtır. Bu insanlar başarılı olabilir mi? Bence evet. Çünkü tutku derecesinde bir istek amacın kısa sürede bulunmasını sağlar. Amacın bulunması ise hırsı daha da artırır. Başka bir ifadeyle hırsı olan insan kendine kolaylıkla amaç bulur, amacı olan insan ise bir süre sonra daha hırslı olmaya

başlar. Hırslı bir insan ise ya bir 'yol bulur' ya da yeni bir 'yol açar'. Eğer bir kişide hem amaç hem de hırs yoksa o kişinin üç şansı kalmıştır: çalışmak, çalışmak ve çalışmak. Çalışmak için iç disiplini de yoksa o bir 'istatistik adam' adayıdır.

Hayatınızın bütününü görün

Konu:

Artılarım

Eksilerim

Sizin geleceğinizden ne haber? 10 yıl sonra nasıl yaşıyor olacaksınız? Hayatına etkide bulunduğunuz kaç kişi olacak? Büyük adam mı istatistik adam mı olacaksınız? Bugünden ve şu andan itibaren geleceğinizi şekillendiriyorsunuz. Hem yaptıklarınızla hem de yapmadıklarınızla. Bugün yaptıklarınız 10 sene sonra sizi nereye götürebilir? Siz nereye gitmek istiyorsunuz? Gittiğiniz yol ile gitmek istediğiniz yön

uyumlu mu? Attığınız her adım sizi amacınıza yaklaştırıyor mu, uzaklaştırıyor mu? Yoksa yerinizde mi sayıyorsunuz? Yoksa yerinde saymayı bile aklından geçiremeyecek kadar yorgun, üzgün, bitkin, yalnız ve çaresiz misiniz? Hayatınızda neler oluyor? Neden böyle oluyor? Niçin başka türlü olmuyor? Bugüne kadar yaptıklarınız 'istikbal' vaadediyor mu? Belki de hiçbir şeyiniz yok ama umutlarınız var. Evet! Umutla beslenen şişmanlamaz! ancak ABD kara kuvvetlerinin şu sloganını bilmenizi isterim: 'Umut bir yöntem olamaz.' Umudumuz yönümüzü gösterir ancak yolumuzu aklımızla bulabiliriz.

Şekilde kendinizi değerlendirmekte ve karar vermekte kullanabileceğiniz 'T' tekniği gösterilmiştir. Herhangi bir beyaz sayfa üzerine yarım sayfayı dolduracak büyük bir T çizin. Şekilde olduğu gibi üst kısmına konuyu yazın. Kendinizin her yönünü bu yolla değerlendirin. Örneğin öğrenme biçiminiz, konuşma biçiminiz, hafıza gücünüz, kişiliğiniz, davranışlarınız, insanlara karşı tavırlarınız vs. konu olarak davranışlarınızı seçtiğinizi varsayalım. Şimdi de beğendiğiniz ve beğen-

mediğiniz davranışları artıların ve eksilerin hanesine yazın. 'İnsanlarla sıcakkanlı konuşmam bir artı davranıştır' diyebilirsiniz. 'Sigara içmem, bakımsız olmam, arada bir argo konuşmam ise bir eksi davranıştır' diye düşünebilirsiniz. Listeyi tamamladıktan sonra artılarınızı nasıl daha da geliştireceğinizi planlayın. Bundan önce eksilerinizden nasıl kurtulacağınızı da planlayabilirsiniz. Her bir madde üzerine bir hafta tüm dikkatinizi odaklayarak düşünün. Benjamin Franklin kendini böyle geliştirdi. Siz de istatistik tip olmaktan kurtulma yolunda ilk adım olarak bunu deneyebilirsiniz. Bu uygulama benim en çok eğlenerek yaptığım alıştırmalardan biriydi. Çok yararlı bir çalışma olduğuna kendi tecrübelerimle inanıyorum. İstatistik adam olmaktan kurtulmanın ve 'korunmanın' yollan nelerdir? İstatistik adam olmaktan çıkmaya önce bilinçli olarak karar vermeniz gerekir. İstatistik adam olmayı kendi kendimize ve farkından olmadan öğreniriz.

istatistik adam olmaktan iki şeyi yaparak korunulabilir. Birincisi öğrenmeyi öğrenmek ve sürekli öğrenmek, ikincisi ise 'nasıl başarılı olunabildiğini' öğrenmeyi başarmak. Eğer 'büyük adamlar' sınıfına geçmek istiyorsanız bunu talep etmeden önce hak etmeniz gerekir. İstediklerinizin bedelini ödemek zorundasınız. Bu duruma en iyi örneklerden birisi de Haberci programının yapımcısı Coşkun Aral'ın hayatıdır. Yeniyüzyıl'da yapıları röportajda kendini nasıl yetiştirdiğini şöyle anlatıyordu: '...sonra sipaya gittim.

Fotoğrafçılığın geçmişini araştırdım... Lisan dersanesine devam edip dilimi geliştirdim. Artık olay çıkması muhtemel yerleri tahmin edip, olay olduğunda orada oluyorum. Bunun için kahin olmaya gerek yok, haberci olmak yeter. Haber peşinde koşarken 17 gün boyunca aç kaldığım bile oldu. Hamam böceği ve ot yiyerek yaşadım. Aç kalmamak için kendi pisliğini yiyen insanlar gördüm. Bir insanı bile öldürüp yiyebilirim. Sırf fotoğraftansın diye bir gün sonra serbest bırakılacak birinin idam edilmesine tanık oldum.' Röportajda birinci önemli nokta 'Bir insanı bile öldürüp yiyebilirim' sözüdür. Siz bunu yapabilir misiniz? Elbette hayır. O bunu yapabilmeyi nasıl öğrendi? Daha doğrusu onu bu davranışı yapabilecek hale getiren ne oldu? Daha önceden beynimizi ne ile beslediğimizin önemine dikkat çekmiştim. Siz de Coşkun Aral gibi bir fotoğraf makinesinin camından 17 yıl boyunca 'ölüm fotoğrafı' çeken bir savaş muhabiri olsaydınız muhtemelen siz de onun gibi düşünürdünüz. Unutmayın; in-

sanlar bir şey yaparken algıladıkları şeyler içerisinden seçim yaparlar. Beyninize giren her şey 'algılananlar repertuarına' kaydolunur, ikinci önemli nokta da onun girişimci gözlüğü gibi bir haberci gözlüğü taşımasıdır. O herkesin baktığı durumlarda ne gibi olaylar çıkabileceğini gören bir insandır.

Her insan başarıyı öğrenebilir mi? NLP'nin temel varsayımların-dan birisi de Eğer bir insan bir şeyi başarabiliyorsa bunu herkes öğrenebilir' şeklindedir. Gerçekten de insan beyinleri çalışma biçimleri ve çalışma miktarlan farklı olabilse de aynı türdendir. Fizik yapı itibariyle her insanın beyni birbirine benzer. Farkı yaratan zihinsel yapıdır. Bir düşünür 'Bir insanın vücudunun % 70'i suyla kaplıdır. O halde bir insanın ne olacağım belirleyen % 30'luk kısımdır' diyordu. Bence her şeyin başladığı ve bittiği, her şeyin var olduğu veya yok olduğu, bilindiği veya bilinmediği yer insan beynidir. İnsanı vezir veya rezil eden % 30'luk kısım değil 1,4 kg ağırlığındaki beynidir. Bu küçücük beyin kendisinden 20-30 kat daha büyük olan bünyeyi yönetiyor. Pireler ve karıncalar hâlâ yaşıyorken dev di-nazorların nesli neden tükendi? Çünkü dinazorların bedeni beyninden daha hızlı gelişiyordu. Pirelerin beyinleri de bedenleri de küçük olduğu için hâlâ yaşıyorlar.

Beyin gücünün gücü

Bir insanın bedeni kendi ağırlığının üç katını kaldırabilir mi? Fizik kurallarına göre hayır. Zihin gücü kurallarına göre evet. O 20 milyon okuyucusu olan ünlü Time dergisi tarafından 'Cep Herkülü' diye tanımlandı. Kendisi 60 kiloydu ama 180 kiloyu kaldırabiliyordu. Bu kişi dünya rekorlarıyla dans eden

haltercimiz Nairn Süleymanoğlu'dur. Naim Süleymanoğlu bana bir insanın bir şeyi bir kez başarırsa hemen ardından birçok insanın onu öğrenebileceğini gösterdi. Daha önce 'nal topladığımız' halter yanşmalarında onun gelişinden birkaç yıl sonra aynı anda 3 dünya şampiyonu çıkardık. Bunlardan birisi de 'Mikro Cep Herkülü' diyebileceğimiz Halil Mutlu'dur. Halil Mutlu 1997 nin Mayıs ayında dünya şampiyonu olunca Halter Federasyonu şampiyon halterci için özel bir gece düzenlemişti. Gecenin en ilginç olayı o gece katılımcıları eğlendirsin diye çağrıları dansözün gecenin sonunda Halil Mutluya yaptığı hareketti. Özel televizyon kanallarından birinin spor programında tesadüfen rastladığımda bu görüntüye gözlerim inanamadı! Dansöz yorgun haliyle 'Ben seni kaldırırım' diyerek Halil Mutlu'yu kucağına almış dolaştırıyordu. Aslında burada şaşılacak bir şey yoktu. Çünkü Halil Mutlu her ne kadar 130 kilo kaldırsa da kendisi 50 kiloydu! O görüntü benim için beyin gücünün gerçek bir ispatıydı. Haltercilerin bedenleriyle değil zihinleriyle o ağırlığı kaldırdığını o gece anladım. Gerçekten de siz 60 kilo olan Nairn Süleymanoğlu'nu kaldırabilirsiniz, ancak onun kaldırdığı ağırlığı değil. Çünkü o kendi ağırlığının üç katını kaldırabiliyor. Beynin bedene nasıl 'güç takviyesi' yaptığını bundan daha iyi ne anlatabilir ki?
Eğer siz de başarılı olmayı öğrenmek istiyorsanız 'BBTD'yi öğrenmeniz gerekir. Bunlar Bilgi, Beceri, Tutum ve Davranıştır. Tınaz Titiz öğrenmenin amacının Bilgi, Beceri, Tutum ve Davranış olduğunu söyler. Başarılı olmak için neleri bilmeniz gerekiyor? Başarılı olmak için hangi becerilere sahip olmalısınız? Başarıya götüren ve başarıyı engelleyen tutumlar (tavır) hangileridir? Hangi davranışlar sonuç alıcıdır? Hangi davranışı ne zaman yapmak gerekir? Eğer bir insan bir şeyi başarmışsa bunu herkes öğrenebilir. Bunun için de yukarıdaki sorulara doğru ve yeterli cevaplan bulması gerekir. Bir insanın neyi nasıl başardığını öğrenmeniz ilk denemede onun kadar başarılı olmanızı sağlamaz. Kendi gerçeğinizi yaratmak için modellemenin ötesine geçebilmek gerekir.

İnsan Çeşitleri

Dünyada sadece 'istatistik adamlar' ve 'büyük adamlar' mı vardır? Bazı yazarlar gerçeğin böyle olduğunu düşünüyor. Goethe 'Bu dünyada ya örs olursun ya çekiç' diyor. 'Bir anne' kitabında 'Ya tozu dumana katarsın ya da tozu dumanı yutarsın' diyor. Anthony Robbins 'Kendi hayatları ile ilgili planları olmayanlar başkalarının planlarına dahil olurlar' diyor. Başka bir şık yok mudur? Avrupa ülkelerinde bu üçüncü kümede ölüler, deliler ve 'ortadirek mensupları' vardır. Ülkemizde ise ortadirek diye bir sosyal kütle kullanılmıyor!

Kavramsal olarak 'büyük adam' ve 'istatistik adam'ın alternatifleri neler olabilir? İnsanları düşünme ve davranış biçimlerine göre üçe ayırabiliriz.
1. grup: Çok düşünüp az yapanlardır. Bunlara Düşünen Adam diyebiliriz. Genelde bilgileri çok paralan azdır! Beyinlerini oburca bilgiyle beslerler. Bilgide seçici değildirler. Rodin'in ünlü 'Düşünen Adam' heykeli (eli çenesinde düşünen adam!) bu kişileri tem-

sil eder. Maalesef dünyada sadece ülkemizde düşünen adam heykeli delilerin anavatanı Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi'nin bahçesine dikilmiştir. Bu ülkede yalnız deliler mi düşünür?
2. grup ise az düşünüp çok yapanlardır. Bunlara da Pratik Adam diyebiliriz. Bunlar genelde göçü yolda düzeltir. Bazen hiç düşünmeden yaptıkları işlerden sonra kara kara düşünmek zorunda kalırlar. Bazen düşünmeden bir şeyler yaparlar, bazen de işi yaparken düşünürler. Ülkemizde sayılarının oldukça fazla olduğu tahmin ediliyor!
3. grup ise hem düşünen hem de uygulayan insanlardır. Bunlara Tam Adam diyebiliriz. Bunlar gerektiği kadar, gereken şeyleri düşünür ve gerekli kararlan verdikten sonra hemen harekete geçerler. Genelde bilgileri de, paralan da, şöhretleri de vardır. Başarılı, varlıklı, mutlu ve doyumlu bir hayat yaşadıkları düşünülebilir. Siz bu gruplardan hangisine aitsiniz?

BİLGİ AKAR TURK BAKAR!
Adamın biri çocukları eğlensin diye bahçeye kurulan bir salıncak seti almış. Eve gelmiş bahçeye kurmak üzere kollan sıvamış. Montaj talimatını okuyor: 'A çubuğunu B deliğinden geçirin' vs, bir türlü işin içinden çıkamıyor. Her şey yamuk yamuk... Sokaktan geçen bir dilenci de adamcağızı seyrediyormuş, 'Yardım edeyim' demiş. Bizimki çaresiz 'Gel dene' demiş. Dilenci iki dakika içinde salıncağı harika bir şekilde kurmuş. Salıncağın sahibi 'Yahu senin okuman yazman var mı?' diye sormuş. 'Yok' demiş dilenci. 'Kardeşim tahmin ettim, montaj talimatına hiç bakmadın, peki nasıl becerdin?' Dilenci cevap vermiş: 'Valla okuyamayınca bir iş nasıl olur diye kendin düşünmeye başlıyorsun, düşününce anlıyorsun?' Hikayedeki pratik zekalı kişi bize ne kadar da benziyor? Neden Türkiye'deki kitap okuma oranı Azerbaycan'ın bile gerisinde? Neden okumuyoruz? Neden düşünmüyoruz? Konfüçyüs 'Öğrenmeden düşünmek yanıltır, düşünmeden öğrenmek köreltir' diyordu. Uğur Mumcu 'Bilimsiz fikir olmaz. Bizim her konuda fikrimiz var ancak çok az konuda bilgiliyiz' diye tekrar

tekrar yazdı. Çiçero Roma İmparatorulğunun yıkılışının nedenini şöyle açıklamıştı: 'Çok konuşuyorduk ve bilgisizdik.' Öğrenmeden düşünmek nasıl yanıltır? Bilmeden konuşmak nereye götürür?
Milliyet'in Ekonomi Bölümü şefi, Şeref Oğuz İnternet dergisinde bir makale başlığı olarak 'Bilgi Akar Türk Bakar' cümlesini kullanmıştı. Aziz Nesin'in zeka testine göre halkımızın % 6O'ı aptallık sını-nnın altında yaşıyordu. Nesin bu tahmini yaparken indirim bile yaptığını, asıl oranın daha yükseklerde olduğunu söylemişti. Bu tür iddialara karşı Türkiye Zeka Vakfı Başkanı Emrehan Halıcı Aksiyon dergisinde 'Zekiyiz ama göstermiyoruz' diye karşılık vererek şunlan söylüyordu:'Türk insanının akıllı olmadığı, tembel olduğu gibi klasik önyargıların artık genel kabul görür hale gelmesini şiddetle kınıyorum. Bütün bunların sistem sorunu olduğunu iddia ediyorum. Türk insanının birçok konuda bireysel olarak çok keskin ve pratik zekası olduğunu biliyoruz... Tekrar ediyorum.Türkiye'de insanların zeka potnasiyelinin diğer insanlardan eksik olacağına inanmıyorum. Üstün yönlerimiz olduğunu da biliyorum.'
Hayat felsefesi olarak 'hata' değil' 'çare' bulmayı ve 'tenkit' etmeyi değil 'teşvik' etmeyi seçmiş bir insan olarak, Türk insanının zekasını Türk insanının zekasına havale ediyorum. Çünkü Ali Kuşçu, Mevlana, Mimar Sinan, Nasrettin Hoca, Yunus Emre, Hacı Bektaşi Veli gibi bilge insanları da 'Türk insanının % 60 'ı aptaldır' diyen Aziz Nesin'i de bu millet kendi içinden çıkarmıştır. Yaşar Kemal de, Orhan Pamuk da, Cemil Meriç de, Çetin Altan da, Hekimoğlu İsmail de, Zülfü Livaneli de, bu halkın ortaya çıkardığı 'kültürel mönü'dür. Beni ilgilendiren bir insanın zekasının ve kavrayış gücünün nasıl geliştirebileceğidir. Bir insan olarak nasıl daha zeki, daha bilgili, daha erdemli olabiliriz? Ben bu sorunun cevabını arıyorum.
Bir yazar 'Biz önce okumayı öğreniriz, sonra da öğrenmeyi okuruz' diyordu. Okumayı ne kadar iyi öğrendik? Öğrenmeyi de ne kadar iyi okuyoruz? Türkiye'de okur-yazar oranının % 80-90'larda olduğu resmi görevlilerce her yıl açıklanır. Benim tespitlerime göre bu % 90'hk kesimin % 9O'ı OKUR değil BAKAR, YAZAR değil İMZALAR. Günde makale, anı, proje, anektod olarak veya herhangi bir konuda bir sayfa yazı yazan kaç kişi var? İşiniz gereği zorunlu yazdığınız fatura, makbuz, sekreter notu vs. bir yana bırakırsanız günde kaç sayfa yazı yazıyorsunuz? Hani siz 'OKUR ve YAZAR'dınız. Şu bir gerçek ki yazılı yaşama alışkanlığından pek nasip almamış bir toplumuz. Yazılı düşünmüyoıuz, yazılı konuşmuyoruz, yazarak dinlemiyoruz, yazarak öğrenmiyoruz, yazarak yaşamıyoruz. İmza atmak da olmasa çoğumuzun eli 'kalem yüzü' görmeyecek.

Okumaktan ne haber? Gazali'nin okuduğu kitaplarının toplamının, geceli-gündüzlü, doğumundan itibaren yaşadığı her güne bölününce günde tam 13 sayfa okuduğu ortaya çıkmıştır. Siz günde kaç sayfa okuyorsunuz? Gazete, dergi, evrak gibi 'aparatif şeyleri bir yana bırakırsak beyninizi bilgiyle besleyecek neler okuyorsunuz? Size küçük bir test: a) Okur düşünür müsünüz? b) Okur konuşur musunuz? c) 'Okur unutur' musunuz? d) Okur imzalar mısınız? e) okur bakar mısınız?' f) Okur yazar mısınız?'
[233
Okur yazarlığın 'kağıdından bir diploma' ile kazanılmadığını anlamak önemlidir. Ünlü 'beyin antrenörü' Tony Buzan alfebatik okuryazarlık kavramına bir de zihinsel okur yazarlık anlayışını ilave etmiştir. Bu durumda karşımıza iki okur-yazarlık kavramı çıkmaktadır.
1) Alfabetik okur-yazarlık (Okuldaki klasik okumayı öğrenme)
A) Sözel okur-yazarlık (Kelimelerle işlem yapabilmek. Örn; adını yazabilmek)
B) Sayısal okur-yazarlık (Rakamlarla işlem yapabilmek. Örn; dört işlem)
2) Zihinsel okur-yazarlık (Beynin nasıl öğrendiğini öğrenmek)
A) Beynin fiziksel (fizyolojik) yapısını anlamak. Örneğin beyin hücrelerini tanımak.
B) Beynin zihinsel (ruhsal) yapısını anlamak.
a) hafızanın nasıl çalıştığını bilmek,
b) gözünokuyuşunu, beynin kavrayışını bilmek,
c) yaratıcılığın, düşünmenin, zekanın nasıl çalıştığını bilmek. Zihinsel okur-yazarlık standartlarına göre 'okur-yazar' oranının
yeniden tespit edilmesi birçok kişinin 'diskalifiye' olmasını sağlayacaktır. Siz okur-yazar mısınız? Bakar-imzalar mı? Toplumumuzun zihinsel okur-yazarlık kavramına 'ilgisi büyük' ancak 'bilgisi az' durumdadır. Öğrenmeyi öğrenme kavramı 199O'lı yıllarda kültür dünyamızda savunulmaya başlandı. Titiz 'İnsan Ne Yerse Odur!' adlı kitabında kitap okumamamızın tam 168 tane nedenini ortaya koymuştur. İşte birkaç neden: 'Okuma malzemesi birer kâr merkezi olarak tanımlanmamıştır... Yazar azlığı... Okur azlığı... Toplumun yazma alışkanlığının yetmezliği... Yazmayı teşvik eden bir iklim yaratılmamıştır... Yeterli talep olmayışı... Kütüphaneler yoluyla bilgiye erişim güçtür... (Okuyucunun) yaşam biçimi oldukça monotondur ve bu yaşam biçiminin gerektirdiği bilgiler geleneksel yollarla karşılanabilmektedir... Kitle iletişim araçlarının yeni bakış açılarını vermekteki yavaşlığı... Okumayı, zeki olmayanların kullandığı bir amaç olarak görenlerin yarattığı çekingenlik... Kamuoyunda hayranlık toplayanların

okuyanlardan çok; güzellik, zenginlik v.b. nitelikleriyle ön planda oluşlarının yarattığı atmosfer... vs.'
Benim gözlemlerime göre az okumamızın temel nedeni 'zor öğ-

renen' bir toplum olmamız. Öğrenirken eğlenmiyoruz, aksine acı çekiyoruz. Çünkü hızlı, kolay ve kalıcı öğrenmenin nasıl gerçekleştirilebileceğini bilmiyoruz. Okumayı öğrendik ama öğrenmeyi yeni öğreniyoruz. Eğer eğlenerek öğrenmeyi becerebilsek kesinlikle daha çok okuyacağımıza inanıyorum. Bu kitabın amacı da budur. Sizin öğrenmeyi öğrenmenize, öğrenmeyi istemenizi ve eğlenerek öğrenmenizi sağlamak.
İnsanımızın öğrenme tercihinde kitap fiyatlarının da etkili olduğunu biliyorum. Ancak kitaba verilen paranın bir harcama olduğuna inanmıyorum. Kitaba verilen para harcama değil yatırımdır. En iyi yatınm da kişinin kendine yaptığı yatırımdır. Bu yatırımın getirişi seçilen kitaba ve okura göre değişecektir.
'Niçin kitap okumuyorsun?' sorusuna verilecek en komik cevap 'Boş vaktim yok'tur. Benim de hiç boş vaktim yok! Okumak için boş zamanlarımın olmaması beni hiç üzmüyor. Çünkü ben boş zamanla-nmda kitap okumam! Kitap okumak bana göre dolu zamanlarda yapılacak ciddi bir iştir. Ben boş zamanımda kitap okumam, televizyon seyrederim! Arkadaşlarımla sohbet ederim! v.s.
Öğrenme yoluyla kendini geliştirmek adına söylenebilecek en ileri sözü Farabi söylemiştir. Ben verimli öğrenme ve hızlı okuma seminerlerinde 'Öğrenme öğrenilir', Hayat okulu kurslanmda ise 'Başa-nlı öğrenilir' diye tekrar tekrar söylerim. Ancak 870 yılında Türkistan'ın Fârâb şehrinde doğmuş olan Farabi kişisel gelişim adına söylenebilen en iddialı sözü söyleyerek 'Peygamberlik öğrenilebilir' demiştir. Farabi'nin bu düşüncesi 'Düşüncenin Temelleri' adlı kitapta şöyle anlatılıyor: 'Peygamberliğin hayal gücüne bağlı olduğunu söyleyen Farabi'ye göre peygamberlik amelde (pratikte-davranışta), filozofluk ise nazarda (teorikte, düşüncede) üstün bir mertebedir. Tam kemâl (tam adam) ise bilim ve ameli birleştirmek ile mümkündür. Vazifesi makullere (doğrular) ait hakikatleri cahillere sembollerle anlatmak olan peygamberliğin üç şartı vardır. 1) Ruhu temiz tutup, bilgileri kavramak, 2) Birtakım ruhani şekillerden Allah'ın sözünü işitmek, 3) Mucize göstermek. Farabi'ye göre peygamberlik nefse ait bir hassadır ve sonradan kazanılabilir' Farabi'nin düşüncesinin doğru olduğunu savunmuyorum. Yaşadığı dönemde bu kadar uç fikirleri düşünebilmesi ve yazabilmesi sizce de ilginç değil mi?

Farabi yaşadığı süre içerisinde 100'den fazla kitap yazmıştır. 1b-ni Sina'nın kitaplarının sayısı da 100'e yakındır, ibn'ul Arabi ise tam
400 kitap yazmıştır. Cumhuriyet döneminde ise en çok kitap yazan yazar rekoru 150 kitap ile Peyami Sefaya aittir.
Türk, öğren, çalış, güven...
Farabi 870 'li yıllarda bunları düşünürken biz Deeper Blve (daha derin mavi) ile Gary Kasparov arasındaki mücadeleye bile gerekli ilgiyi gösteremedik. Dünya Acaba insan beyninin ürünü olan bir bilgisayar insan beynini yenebilecek mi?' sorusunun cevabını nefesini tutmuş beklerken biz her zamanki gibi 'iç işlerimizle' uğraşıyorduk. 'Keşfedici' Mars'a ayak bastığında biz 8 yıllık eğitim kavgalarından hiçbir şey göremedik. Deeper Blve asla unutmuyor, saniyede 200 milyon pozisyonu değerlendirebiliyor, herhangi bir negatif insani duygu yaşamıyordu. Kasparov ise, unutan, sinirlenen, saniyede en çok üç pozisyonu değerlendiren, beyni bilgisayara oranla daha yavaş işlem yapan bir konumdaydı. Kasparov'un en önemli avantajı bilgisayarın mantığını okuyabilmesi ve hatalardan ders alıp, başarılarını tekrarlayacak bir muhakeme gücüne sahip olmasıydı. Maç başladı ve bitti. Umanm sonucu biliyorsunuzdur. Nilüfer Kuyaş Milliyet'teki köşe yazısında 'Derin, daha derin mavi...' başlıklı makalesinde şöyle yazmıştı: 'Bilim, teknoloji ve felsefedeki geriliğimizle alay ederek 'Bir Türk ne var ne yok diye sormuş, bilgisayar bozulmuş' türünden fıkralara gülme zamanı çoktan geçti. Çünkü yarın öbür gün akıllı bir bilgisayar kapımızı çalıp bize ne var ne yok diye sorduğunda biz fena halde bozulacağız. Eğer derin mavilerde yok olmak istemiyorsak, gözlerimizi ayak sporundan biraz kaldırıp, zihin sporunda neler olduğuna bakmak zamanıdır. Yeni çağı sadece 'Mavilim' ya da 'Mavi masmavi' şarkılarını söyleyerek karşılayamayız. '

CANINIZ ÇIKINCAYA KADAR ÖĞRENİN!
1980 sonrası içinde yaşadığımız kültürü karakterine eden tek kelime 'tüketim'dir. Her şeyin satılık olduğu bir ortam oluşuyor. Herkes, her şeye, hemen sahip olmak istiyor. 'Var olmak' ile 'varlıklı olmak' arasındaki tercih şu anda varlıklı olmaya dönük. Kafası dolu cebi boş insanlar azalırken, cebi dolu kafası boş insanlar artıyor. Elbette bu bir genel eğilim. İshak Alaton gibi hem günde bir saat felsefe kitabı okuyan, hem de şirketleri trilyonlara ciro yapan insanlar da mevcut. Bilgi de araba, ev, bisküvi, kola gibi bir tüketim maddesidir. İnsanın tükettiği şeylerle oluştuğunu, geliştiğini en iyi Çinlilerin 'İnsan ne yerse odur' sözü ifade eder. Bu sözü kitabına isim olarak seçen Tınaz Titiz kitabında şunlan söylüyor, "insan ne yerse odur!"

bir Budist deyişidir Bunu daha genelleştirip 'insan tükettiğidir!' diyebiliriz.
İnsan sağlığı ruh sağlığı ve beden sağlığı diye ikiye ayrılır. Beden sağlığı midemizi neyle doldurduğumuza bağlıdır. Ruh sağlığı ise beynimizi neyle beslediğimize bağlıdır. Midenin vitamin ve minerallerin dengeli olduğu bir yiyiecek mönüsü ister. Beyniniz ise bilgi ve duygunun dengeli bir biçimde verildiği bir enformatik mönü' ister. Beyninizi bilgi ve sevgiyle besleyin. Nasıl ki iken yenilemeyecek yiyecekler varsa 'aç beyine' okunmayacak kitaplar da vardır. Zihninizdeki terazinin tartamayacağı kitapları okursanız siz fikirleri yönetemezsiniz, düşünceleriniz sizi yönetir. Bu da sizin inanma, inanmama, kabul etme, yargılama, reddetme, tercih yapma hakkınızı elinizden alır. Eğer 100 woltluk bir ampule 5000 woltluk enerji yüklerseniz, o ampulü patlatırsınız. Öğrendiğiniz şeyler zihninizi istila etmemeli, sizi daha da geliştirmeli. Sizlere önerim iddialı siyasi kitapları genç yaşta okuyup 'fanatik'leşmemenizdir.
Elbette bu kitapları da okumalısınız ancak önce zihninizin kalıp-

larını geliştirmeli, değerlendirmek için yeterli bir altyapı oluşturmalısınız. Bu konuda benim sloganım şu; 'Düşüncelerden önce düşünmeyi öğrenin.' Eğer 15 yaşırıızdayken ağır siyasi kitapları okuyup hele bir de sizden istediklerini yapıp eyleme geçerseniz; cesareti bilgisinden ötede' bir insan olarak başırıız belada demektir. Beyninize doğru bilgiyi doğru zamanda vermelisiniz.
Bir yılda zengin olmak isteyeni altı ayda asarlar (İspanyol atasözü)
Siz beyninizi neyle besliyorsunuz? Bir gün boyunca beyninize giren kelimelerin ne kadarında bilgi var? Günde ne kadar TV seyrediyorsunuz? Ne kadar arkadaşlarınızla 'geyik muhabbeti' yapıyorsunuz? Gazetelerin okuduğunuz kısımları size ne öğretiyor? Daha çok bilmek ve anlamak için neler okuyorsunuz? Korku filmleri izleyerek beyninize ne öğretiyorsunuz? Kim, kimi nasıl kesti veya kim kiminle nerede nasıl yakalandı tipinde haberleri izleyerek ve çocuklarınıza izleterek beyninizi neyle beslemiş oluyorsunuz? Çevrenizde konuşmalarının 'bilgi değeri' olan kaç kişi var? Onlarla ne kadar vakit geçiriyorsunuz? Okuduğunuz magazin dergilerindeki konuların 'haber değeri'ne?
İnsanın gelecekteki durumunu 'beynini besleme biçimi'ne bakarak anlayabilirsiniz. Beynini 'kesintisiz' bir biçimde bilgi ile besleyen bir insan ile, beyninizi 'kesintisiz' bir şekilde müzikle besleyen insanların gelecekteki konumlan aynı olabilir mi? Beyin besleme sanatının en kritik noktalarından

biriside 'amaca göre beyni besleme'dir. Beynimize neyi, nasıl yedirmeliyiz?' sorusunun cevabı amaçlarımızda gizlidir. Eğer bir futbolcu olmak istiyorsanız dev stadyumlarda çok iyi maçlara gidip beyninizi görüntü, ses ve hislerle doldurmalısınız. Motivasyon ve isteğin kesinlikle ve kesinlikle kaynağı budur. Bir Mercedes alıcısı üzerinde yapıları araştırma o kişinin bu markayı tercih etmesinin nedeninin 20 yıl önce izlediği bir reklam filmi olduğunu ortaya çıkarmıştır. Eğer üniversite adayıysanız ve hedefiniz Boğaziçi üniversitesinde okumak ise mutlaka gidip o muhteşem yapıyı görün. Kantine oturup 'Üniversiteli olmak ne demek?' sorusunun cevabını arayın. O binayı bir kez gezmeniz en az bir yıl motive olmanızı garantiler! Bir diğer yol hedefinizi gerçekleştirmiş kişilerin sözleriyle

beyninizi beslemektir. Bunu kitaplar okuyarak veya o kişilerle konuşarak yapabilirsiniz. Eğer ünlü bir standup'çı (ayak üstü espri yapan) olmak istiyorsanız Cem Yılmaz, Rüstem Batum, Yılmaz Erdoğan gibi kişilerin muhteşem şovlarıyla beyninizi doldurmalısınız. Bu söylediğim yeni bir şey değildir. Birçok insan bunu bilinçsizce, içgüdüsel olarak yapar. Örneğin Yılmaz Morgül defalarca Zeki Müreni, Ebru Gündeş Ajda Pekkan'ı Yonca Evcimik, Madonna ve Sezen Aksuyu dinlediğini söylemişti. Beyninizi amaçlarınıza göre beslemek için kullanacağınız rejim programınızı' hemen yapabilirsiniz. Amaçlarınıza ulaşabilmeniz için neleri ne kadar bilmeniz gerekiyor? istediğiniz gibi bir insan olabilmeniz için neleri öğrenmeniz gerekir? İstediğiniz kadar para kazanabilmek için neleri, ne kadar biliyor olmanız gerekir?

Öğrenme konusunda kritik bir nokta da şudur: Başkalarının stratejileri ile ayağa kalkabilirsiniz ancak sizi yürütecek olan kendi geliştirdiğiniz stratejiler olacaktır. Montaıgne'nin ifadesiyle 'Başkalarının bilgisi kadar bilgin olsak da, kendi aklımız kadar akıllı olabiliriz.' Bunların anlamı şudur; eğer başarılı bir 'öğrenen adam' olmak istiyorsanız kendi öğrenme stratejilerinizi kendinizin geliştirmesi gerekir. Taşıma su ile değirmen dönmez. Kendi stratejisini kendisi geliştirmek isteyen bir kişi ne yapmalı? Bu durumdaki bir kişinin yapması gereken stratejik düşünme alışkanlığını kazanmaktır. Nasıl strateji-k düşünebiliriz? 'Nasıl' sorusu ile düşünerek. Örneğin nasıl daha iyi öğrenebilirim? Nasıl okuma hızımı biraz daha artırabilirim? Konsantre olma yeteneğimi nasıl geliştiririm? Nasıl öğrenme süremi daha verimli kullanabilirim? Nasıl hafıza gücümü geliştirebilirim? Notlanmı nasıl almalıyım? Nasıl dinlemeliyim? Nasıl ezberlemeliyim vs. Kısacası stratejik düşünme 'neyi-nasıl yapanm? diye düşünmektir.

Eğer motive olmakla ilgili sorununuz varsa Neyi, niçin yapmalıyım? diye düşünmelisiniz. Felsefik düşünmek istiyorsanız iki şey yapmanız gerekir. Birincisi "Bunun anlamı nedir?' diye sormak ikincisi ise çirkin bir insanla evlenmek! Felsefenin 'babası' sokrates 'Karısı güzel olan mutlu olur, çirkin olan ise filozof diyor. Eğer işadamı olmak, zengin olmak, 'köşeyi dönmek' istiyorsanız o zaman karşılaştığınız her durum, fikir, kişi veya bilgiye karşı Bu neye yarar? kimin hangi ihtiyacını giderir? Buna kim para verir? Buonunla kim-

ler ilgilenir? ' gibi sorular sormalısınız. Tüm bu sorulara yazılı bir biçimde cevap verirseniz daha net. kesin ve dengeli düşünürsünüz. Toparlayacak olursak eğer bir şey yapmak istiyor ancak onu nasıl yapacağınızı bilmiyorsanız hemen onu nasıllı bir soruya dönüştürüp beyninize yerleştirin. Bir gün, bir yerde, hiç beklemediğiniz bir anda, haber vermeden cevap gelecektir.

İnsanlar arasındaki beyin kalitesi farkının bir göstergesi de 'gündeme bağlılık' ilkesidir. Hiçbir iş yapamayacak tipler genellikle 'Ne iş olsa yaparım' derler. Benzer bir durum düşünmek için de geçerlidir. Bilgisi 'az' olanların fikirleri 'çok' olur. Daha doğrusu her konuda fikirleri olur. Organize, sistemli düşüne kişiler ise hep bir gündeme bağlıdır. Toplantıda bir gündemleri vardır, kişilerle konuşmalarında bir gündemleri vardır. Gündem kavramı kişisel düzeyde olduğu gibi ulusal düzeyde de olabilir. TV'lerde ilk haber, gazetelerde işe manşetler ulusal gündemi yaratır, insan yaşamını öğrenme perspektifinden incelerseniz insanların belirli dönemlerde belirli konulara yoğunlaşarak öğrendiğini görürüz. Belirli dönemlerde belirli konulara kilitlenir, yatar onunla kalkarız. Kaliteli ve organize düşünen bir beyin mutlaka böyle çalışır. İstatistik adamın ise beyninde gündem dağınık olduğundan kafa karışıktır. Kurslar gündeminizi belirli konulara kilitler, kitaplar da öyle. Gündemimizde olan ve yoğun bir şekilde öğrendiğimiz konulan biz seçebiliriz. Her şey kendiliğinden olmak zorunda değildir. Neye neden odaklanmanız gerektiğine, neyi niçin gündeminize almanız gerektiğine siz karar verebilirsiniz.

Kritik bir öğrenme konusu da başarıdır. Benim şahsi inançlarıma göre en büyük ve en zekice başarı 'nasıl başarılı olunabileceğini' öğrenmeyi başarmaktır. Basan nasıl öğrenilebilir? Birinci ve en kolay kaynak kitaplardır. Ancak kitaplar bir süre sonra yetersiz kalır olay-lan okumaya başlarsınız. Benim bir hobim de başarılı kişileri okumaktır. Onlara neyi, niçin, nasıl yaptıklarını açığa çıkaran sorular sorarım. 'Nasıl' ile başlayan sorularla özel tekniklerini

öğrenirim. NLP'nin temel bir ilkesi de Eğer bir insan bir işi başarabiliyorsa, bunu herkes öğrenebilir " şeklindedir. Benim ise tecrübelerim ile sahip olduğum bir inanç şöyledir; Eğer bir insan bir iş başarmışsa orada benim öğrenmem gereken bir şeyler var demektir! Şunu asla unutmayın; basan iz bırakır. Siz de yapabilirsiniz, siz de başarabi-

lirsiniz. Çünkü siz de öğrenebilirsiniz. Öğrenme insana yapabilme ve başarabilme özgürlüğü verir. Rüyalarınız herneyse gerçekleşebilir. Yeterki; öğrenin, düşünün, konuşun, dinleyin. Eğer mucize arıyorsanız, veya mucizeye inanmıyorsanız kendinize inceleyin. Mucize sizsiniz! Büyük insanlar da bir zamanlar sıradan insanlardı. Ancak onlar bir fark yarattılar. Daima neyi nasıl yapabileceklerini, onları niçin yapmak istediklerini düşündüler.

GİRİŞİMCİ ÖĞRENME

21. yüzyıl bilgi çağı değil bilgiyi
kullanma çağı olacaktır. (Mahmut TEZCAN)

Akıllı olmak ne demektir? Kime 'akıllı' denir? Nasıl daha akıllı bir insan olabiliriz? Akıl beynin sahip olduğu aymm ve muhakeme gücüdür. Zekâ aklın daha hızlı ve daha kesin çalışmasını sağlar. Tüm bunlar aklın akademik tanımıdır. Oysa gündelik hayatta 'pratik akıl' kullanılır. Pratik anlamda akıl neyin, nasıl yapılacağını bilmektir. Akıllı kişi neyi nasıl yapacağını bilen kişidir. Neyi, niçin nasıl yapması gerektiğini düşünen kişi ise daha bilinçli olur. Bilinç aklın kalitesi ile ilgilidir. Akıl bıçağa benzetilir. Bıçaklar arasındaki fark ise 'keskinlik'le-rindedir. Nasıl daha akıllı olabiliriz? Şu anda yaptığımız gibi, nasıl ile başlayan sorular sorup cevap arayarak. Eğer akıllı, başarılı ve varlıklı olmak istiyorsanız neyi nasıl yapacağınızı öğrenmek zorundasınız. Nasıl karar vermeniz gerektiğini öğrenmek zorundasınız, nasıl konuşmanız gerektiğini öğrenmek zorundasınız, paranın nereden nasıl kazanılabildiğini öğrenmek zorundasınız, neyi nasıl öğrenebileceğinizi öğrenmek zorundasınız, sizden daha iyi konumdaki insanlarla nasıl ilişki kurabileceğinizi öğrenmek zorundasınız, kısacası sürekli olarak neyi nasıl yapabileceğinizi öğrenmek zorundasınız.

Hayat bazen acımasız görünüyor öyle değil mi? Bazı insanlar çiz-burger kemirip kola emerek büyürken, bazı insanlar hayatın tozunu dumanını yutarak hayatta kalabiliyor. Bazı insanlar nasıl Bir gün daha fazla yaşanm diye sızlanırken, bazıları şirketlerimi nasıl imparatorluk haline getirebilirim diye düşünüyor. Bazı illerde bedava dağıtılan ekmek için insanlar birbirini ezerken, bazı eğlence yerlerinde insanlar

sabahlara kadar eğlenmek için tabak kırabiliyor.
'Kakılmışlık' bazdan için kader midir? Annesi Karl Marks için 'Kari sermaye üzerine bu kadar yazı yazacağına, biraz sermaye edinmiş olsaydı, ne kadar iyi olurdu' dedi.

Rocky 5'de zengin menajer 'İtalyan aygırının' parasızlığını yüzüne vurmak için 'Elini cebine soktuğunda bacaklarını hissetmeyi gerçekten istiyor musun?' diye bir soru soruyordu. Bazıları 'şükret, sabret, umut et' diyor. Bazıları ise 'Umut fakirin ekmeği, ye Mehmet ye' diyor. Tevfik Fikret oğluna 'İnan Haluk ezeli bir şifadır aldanmak' diyor. Hz. İsa 'Zenginin Cennete gitmesi, devenin iğne deliğinden geçmesi kadar zordur' diyor. Hunter (Avcı) adlı yırtıcı hayvanların hayatının anlatıldığı belgeselde 'Hayatta avcılar, avlar ve avlanma kuralları vardır. Hiçbir yırtıcı hayvan yiyeceğinden fazla avlanmaz. Karnı doyduğu halde avlanmaya devam etmez. Bu ölümcül oyunda avlanma biçimi yaşam tarzını belirler' diyor. Tüketebileceğinden fazlasını toplayan tek yırtıcı insanoğlu. İnsanlar servet yapmak için stok yaparlar. Neden? Sahiden her devrin imparatoru para ve menfaat midir? insanlar her dönemde konformist (yaşam kalitesi için mücadele eden) miydiler? Yaşam kalitesi arasındaki farklan yaratan nedir? Zengin ile yoksul, yöneten ile yönetilen, 'burjuva ile proleterya', arasındaki yaşam kalitesi farkı neden kaynaklanıyor?
Ben insanlar arasında doğuştan gelen bir 'doğal eşitlik' olduğuna inanıyorum. Bu eşitlik reel değil potansiyel eşitliktir. İifeanlan eşit kılan yalnızca günlerinin 24 saat olması ve ölüm değildir. İnsanları potansiyel anlamda eşitleyen şey beyin gücü ve öğrenme özgürlüğüdür. İnsanların ana beyin güçleri genelde eşittir ancak kullanılan, eğitilmiş güçleri farklıdır. Allah, Kuran-ı Kerimde belirtildiği gibi her doğan çocuğun nzkını verir ancak o çocuğun nzkını bulabilmesi için eğitilmesi gerekir. Hollanda atasözüyle söylersek 'Tanrı fındığı verir ama kırmaz'.
Beyin gücü ve öğrenme özgürlüğü insanı potansiyel anlamda nasıl eşitler? Bu eşitliğin adı NLP de Eğer bir insan bir şeyi başarabili-yorsa bunu herkes öğrenebilir kuralıdır. Bütün insanlar öğrenebilir çünkü hepsinin beyni aynı maddeden yapılmıştır. Benim kişisel vizyonum şu; Ben, bir insanın hiçbir ücret ödemeden, kütüphaneden aldığı bir bilgiyi, mahallesinde paraya çevirip, kazandığı parayı bankaya yatırarak bir servet yaratabileceğine inanıyorum. Bunu iliklerimde hissederek ve tam bir inanç içerisinde söylüyorum. Benim misyonum da bunu başarmak isteyen insanların 'ne-

yi nasıl yapacaklarını' öğrenebilecekleri teknolojileri sağlamak. Burada bilgi hammaddesini kütüphaneden alıp, işleyip bir ürüne dönüştürdükten sonra satmak gerekir. Bunun için de girişimciliği öğrenmeniz gerekir.
Girişimci kime denir? En genel ifadeyle bir ihtiyacı bir hammaddeden elde ettiği ürünle gideren ve bunun karşılığında para alan kişiye girişimci denir. Girişimci diğer insanların baktığı şeyleri gören adamdır. Bilgi de girişimci için bir hammaddedir. Girişimci bu ham maddeyi işleyerek kitap, seminer, konferans, konser, TV programı, gazete, dergi, film, gibi ürünlere dönüştürür. Bilginin de mal gibi imalat ve son kullanma tarihi vardır. Son kullanma tarihi geçmiş bilgileri kullanarak fikir üretirseniz size 'dinazor' denir! Bilgi işlenip ürüne dönüşünce ambalaj ve süslemelerin etkisiyle tanınmaz hale gelebilir. Bunu en iyi altın arayıcılar bilirler. Altının toprağa karışmış olan hammaddesi ile kuyumcu vitrinindeki işlenmiş, 'ürün' haline gelmiş hali, arasında hemen hemen hiçbir benzerlik yoktur. Benim gibi kişisel gelişim uzmanlarının işi de altın arayıcılarınınkine benzer. Biz kişi, olay ve durumlardan 'bilgi' çıkararak bunu işleyip kitap veya seminer olarak sizlere sunuyoruz. Kaynağımız sınırsız!, 6 milyar da alıcımız var. Bu kitapla da hayattan öğrenme ile ilgili öğrendiklerimi sunuyorum. Bu kitabı hayatınızın kilometre taşlarını kaldırıp kafanıza vurmak için yazdım!
Akıl külahta bir çivi yumruk yemeden içeri girmez. Arnavut atasözü
Siz de bilgi girişimcisi olabilir misiniz? Elbette. Bunun için öğrenmeniz gereken ilk şey şudur; önemli olan ne kadar çok bildiğiniz değil, bildiklerinizin ne işe yaradığıdır. Sizin bildikleriniz kimin hangi işine yarar? Kimlerin hangi ihtiyacını, ne*kadar giderir? Her girişimciyi ortalama bir insandan farklı kılan bir sebep vardır. Bejemin Franklin: iyi düşünceye sahip olmak yetmez, iyi düşünceleri de iyi kullanmayı bilmeli insan dedi bir zamanlar. Girişimci insanlar bir alanda çok şey bilen ve bu bilgiyi kullanmayı bilen kişidir. Bu tür kişiler neleri bilmesi gerektiğini, neleri ise bilmeyebileceğini iyi bilir. Bilgilerini nasıl kullanacaklarını çok iyi bilirler. Amaçlı öğrenirler, amaçlı bilgilenirler. Beyinlerini rastgele değil mönüden seçtikleri bilgilerle beslerler. Onlar beyinleri üzerindeki sorumluluklarının farkındadır. Sınırsız Güç adlı kitapta NLP'nin kurucuları Grinder ve Bandler'in bir araştırmasının sonuçlan şöyle anlatılır. 'En başarılı yöneticilerin bilginin özünü hemen kavrama ve bu bilgiyi diğerlerine iletebilme yeteneklerine sahip olduklarını gördüler. Onlar, önemli saydıkları fikirleri büyük bir kesinlikle (netlikle) anahtar

deyim ve kelimelerle birlikte taşıyorlardı. Aynı zamanda her şeyi bilmek zorunda olmadıklarını da biliyorlardı. Neleri bilmek zorunda olduklarını ve neleri bilmeleri gerekmediğini çok iyi biliyorlar ve bilmeleri gereken konuların üzerinde yoğun olarak duruyorlardı' Kritik soru şudur; Nasıl bilgi girişimcisi olunur? Bilgi girişimcisi olmanın yolları herkese açıktır. Hiçbir şeye sahip olmayan bir insanın çok şeye sahip olmasını sağlayacak en kolay, en kesin, en güvenli yol bilgi girişimciliğidir. Bir bilgi girişimcisi öğrenerek ve bilgiyi kullanarak dünyayı değiştirebilir. Toplumun 'bilgi toplumuna' gidişi bu gerçeği daha da büyütmektedir. Bir bilgi girişimcisinin anlaması gereken ilk şey 'çok bilmenin' değil 'işe yarar bir şeyler bilmenin' önemli olduğudur. Önemli olanın sahip olunan bilginin miktarı (çokluğu) değil kalitesi olduğunun anlaşılması gerekir. Ömrümüzün 25 yılını deniz yosunlarının yaşamını araştırmak için harcayabilirsiniz. Çok şey bilseniz de bilginizin işe yararlılık, güncellik ve geçerlilik değeri düşüktür. O halde;

1. Kural : Önemli olan çok şey bilmekten daha çok, işe yarar bir şeyler bilmektir. İşe yarar bir şeyler bilmek de yetmez, eyleme geçip o bilgiyi kullanmak da gerekir.
2. Kural : Önemli olan işe yarar bir şeyler bilmekten daha çok bildiği şeyi nasıl kullanılabileceğini bilmek ve onu kullanabilmektir.

Tüm bu kurallar öğrenmenin anayasasına bizi geri götürüyor. Bu anayasanın birinci maddesine göre çağımızda yaşayan bir insan 'neleri bilmesi gerektiğini' bilmek zorundadır. Neleri bilmemiz, neleri işe bilmememiz' gerektiğine bilinçli olarak biz karar verebiliriz. Çünkü sınırsız 'bilgi mönüsünden' ihtiyacımızı giderecek ve amaçlarımıza ulaşmanızı sağlayacak yiyecekleri seçmek zorundayız. Oburluk eder her şeyi yemeye kalkarsanız, beyninizde bir süre sonra hiçbir işe yaramaz' düşünceler dolaşmaya başlayacaktır. Girişimci adayının entellektüel düzeyde yapması gerekenler özet olarak bunlardır.

1245

Birçok kişinin sorunu, uzman bilgiye sahip olamamak değil sahip olduğu uzman bilgiyi 'satamamak'dır. Özellikle akademisyenlerdeki 'Akadamik üslup kaygısı' bunun en iyi örneğidir. Onların bu kaygısı birçok bilgi girişimcisi için iyi bir fırsattır. Bir ekonomi kitabının girişinde 'Eğer arz ile talebi anlayabilseydi bir maymun bile iktisatçı olabilirdi' diye yazdığını Nüvit Osmay anlatmıştı. Eğer para ve ticarette ilgileniyorsak arz ve talebi anlamak zorundayız. Ticaret bir ürünün belirli zamanda ve yerde, belirli bir fiyattan, talep edenlere satılmasıdır. Arz 'ürünü sunmak', talep 'ürünü almak' diye ifade edilebilir.

Eğer girişimci olmak iş hayatına atılmak istiyorsanız 1. kural şudur: Bir ihtiyacı tespit edin ve onu giderin. Televizyonlar eğlenme ve haberdar olma ihtiyacımızı giderir, müzisyenler eğlenme ihtiyacımızı giderir, ben sizin öğrenme ve bilme ihtiyacınızı gideriyorum, futbolcular hayatın monotonluğundan kurtulma ve heyecan yaşama ihtiyacımızı giderirler. Politikacılar yalnızca kendi ihtiyaçlarını giderirler! Bir işte çalışan her insan bir ihtiyacı giderir. Giderdiği ihtiyacın önemi, şiddeti ve ihtiyacın giderilme derecesi yapıları işin ekonomik değerini ortaya çıkarır. Siz kimin hangi ihtiyacını ne kadar giderebilirsiniz? Bunu anlamanın bir yolu toplumdaki ihtiyaç hiyerarşilerini gözlemektir. Çok şeyin ekonomik bir değer haline getirilebileceğini anlamak önemlidir. İnsanların bindikleri araçlar hareket ederken sağa sola bakmaları bile bazı girişimciler tarafından 'sermaye' olarak değerlendirilmiş ve yol kenarlarında gördüğünüz afiş-panolar (billboard) ortaya çıkmıştır. Bu ilk adımda önce ihtiyacı tespit edilir sonra o ihtiyacı giderecek bir ürün ortaya konur. Örneğin insanların hafızalarını güçlendirme ihtiyacı vardır ve sizde bir ürün ortaya çıkararak bu problemi çözebilirsiniz. Bunun adı bilgi girişimciliğidir. Kritik bir nokta da temel ihtiyaçlara yönelmedir. Giderdiğiniz ihtiyaç yeme, içme, uyuma, cinsellik, güvenlik gibi temel ihtiyaçlar ise rakibiniz çok olsa da riskiniz daha düşüktür. İnsanlar boş bir beyinle de yaşayabilirler ancak boş bir mideyle fazla yaşayamayacaktır. Girişimcinin 'iş fikri'ni bulabilmesi için kullanabileceği ikinci yol talepten ürüne değil üründen talebe gitmektir. Eğer şu anda bir uzmanlık alanınız varsa bu yol sizin için idealdir. Bu yolu detaylı açıklamadan önce size başarılı girişimciliğin diğer kuralını söyleyelim.

2. kural; £n iyi yapacağınız işi belirleyin ve o şeyi bildiğiniz veya yapabildiğiniz için size para verecek birilerini bulun. Size para verecek kişiler bünyesinde çalışabileceğiniz bir kurum olabileceği gibi, hazırladığınız ürünü alacak müşteriler de olabilir.

Başarılı bir 'bilgi pazarlaması' yapmak ve sahip olduğunuz uzman bilgiden daha fazla yararlanmak için ne yapabilirsiniz? Bunun için yapmanız gereken elinizdeki ürün ile talep arasında bağı kuran sorularla düşünmektir. Bunu kesin olarak nasıl yapabilirsiniz?

1- Adım : Neye sahip olduğunuzu belirleyin. Neyi ne kadar biliyorsunuz? 'Neyi ne kadar bildiğinizi' ne kadar biliyorsunuz? Bunu anlamak için kendinize 'en iyi bildiğim şeyler neler?' diye sormalısınız. Şunu asla unutmayın hiçbir bilgi yararsız değildir. Bazı bilgilere talep çok olabilir

ancak her bilginin gidereceği bir ihtiyaç vardır. Amerikalı bir veteriner kurbağalar üzerindeki uzmanlığını kullanarak kurbağalara dans etmeyi öğretti ve dans eden kurbağalan yüksek fiyattan sattı. Rıdvan futboldaki 'şeytani zeka'sini futbol okulu kurarak pazarladı, Türkiye Jokey kulübü 'Nalbantlık kursu' düzenliyor. Gelecekte birileri PKK kursu! (Para Kazanma Kılavuzu) düzenleyebilecek-tir. Uzmanlık alanınızın sınırlan ne?Tam olarak neyi ortalama bir insanın 5 katı daha iyi biliyorsunuz? Sahip olduğunuz bilgi, tecrübe ve becerilerin (BTB) ne olduğunu hemen yazılı olarak düşünün.
2- Adım; Hedef kitlenizi belirleyin, ilk adımda sahip olduğunuz bilgi kaynağınızı/potansiyelinizi açığa çıkarmaya çalıştık. Bu adım da arzı talep edenleri bulmanız gerekir. Başka bir ifadeyle 'müşteri portföyünü' oluşturmanın sırası geldi. Sahip olduğunuz bilgiler ne işe yarar? Kimin ihtiyacını giderir? Hangi ihtiyaçları giderir? O ihtiyaçları ne kadar giderir? Örneğin gençler mi yaşlılar mı ilgilenir, hangi meslek grubuna hitap eder, hangi kişilik özelliğine sahip insan ilgilenir? Tüm bunlara yazılı olarak cevap vermelisiniz.
3- Adım : Alternatif kitle ve yolları bulun; Bu bilgileriniz başka ne işe yarar? Başka kimlerin hangi ihtiyacını ne kadar giderir? Zamanla ilaveler yaparak hedef kitlerinizi genişletin. Ürününüze ara sıra dahi olsa ihtiyaç duyabilecek her kesimi not edin.
4- Adım; Bilgiyi ü-üne (mal) dönüştürün. Hedef kitleniz bilgiyi sizden nasıl almak ister? Bilgiyi ona hangi formatta sunmalısınız? Bilgi bir hammaddedir onu amaca göre işlemek gerekir. Buna bilgiyi bi-

çimlendirme 'format atma' denir. Bilgi elektrik akımına benzer. Elektrik akımı klimada soğuk havaya, elektrikli sobada sıcak havaya dönüşür. Yani aynı akım bazen soğutur bazen ısıtır. Aynı elektrik bir ampulün bünyesine girince ona hayat verir ve ışık olur. Aynı enerji TV de görüntüye, radyoda, telefonda sese dönüşür. Onun gerçekte nasıl olduğunu 'hammadde halini' anlamak için elinizle dokunursanız bambaşka bir şeyle karşılaşırsınız. Size hiç dostça davranmayacaktır! Bilgi de elektrik gibidir. Gerçeği ile görünümleri farklıdır. Bilgi sorunun karşılığıdır. Örnek olarak 'Gökdelenler nasıl inşa edilebilir?' sorusunun cevabı olan bilgiye sahip olduğunuzu varsayalım. Bu normal bir insanın bilemeyeceği uzman teknik bilgidir. Başka bir ifadeyle know how; neyin nasıl yapılacağının bilgisidir. Eğer bu bilginin hammaddesine sahipseniz onun birkaç türlü ürüne dönüştürebilir ve ondan birkaç yönden yararlanabilirsiniz. Bir gökdelen yapıp satabilirsiniz. Bu yolla bilgiyi paraya dönüştürmüş

olursunuz, inşaat firmalan için danışmanlık yapan bir firma kurarak kariyere dönüştürebilirsiniz. İlginç bir TV Programı veya bir tür yarışma biçimi hazırlayarak bilginizi şöhretinize dönüştürebilirsiniz. Bir kitap yazarak o alanda otoritenizi pekiştirebilirsiniz. İnşaat mühendisleri odasına başkan olup politikaya atılabilirsiniz. Mühendislik fakültelerinin master öğrencilerine ders vererek saygınlık kazanabilirsiniz. Görüldüğü gibi aynı hammadde neredeyse sınırsız sayıda amaç için, neredeyse sınırsız sayıda ürüne dönüştürebilir.

5- Adım : Ticari stratejilerinizi belirleyin. Hedef kitleye bu ürünü nerede sunmalıyım? Satış ve dağıtım nasıl yapılacak? Bu ürünü ne zaman sunmalıyım? Hangi mevsim, hangi yıl uygun? Bu ürünü ne kadarlık bir bedelle sunmalıyım? Maliyetlerimi ve kar marjımı nasıl belirleyebilirim? Ürünün emsalleri kaça satılıyor? En az ne kadara razıyım? Bu etapta ticari tecrübe belirleyici olacaktır. Tecrübesizliğin etkisiyle bilgilerinizin 'telef olmaması için Vehbi Koç'un yaptığını yapmanız önerilir. Vehbi Koç yeni bir sektöre gireceği zaman ilk iş olarak o sektörde çalışan en iyi yöneticiye en iyi teklifi vererek onu transfer ediyor, birlikte çalışıyordu.

6. Adım: Bir faaliyet programı hazırlayın ve başlayın! Ciddi bir fizibilite Başarının temelidir. Basit bir 'O yaptı bende yapanm' mantığı sizi ileri götürmez. Dünyanın en aptalca eşitlik anlayışı

"Onun da iki gözü iki kulağı var benim de. Benim neyim eksik. Ben de yaparım' düşüncesidir.Eğer göz sayısı ile sonuç alınsaydı, eşekler de imparator olabilirdi. Basan o iki gözün arkasındaki beyinde gizlidir. Beyni olmayanlar da beyin gücünü göremeyecektir, iyi bir hazırlıktan sonra bulduğunuz ilk fırsatta harekete geçin. Bazen fırsatı bulmayı da beklemeyin! İki atasözünü aklınızdan çıkarmamanız önerilir.

1) Türk borçla büyür.
2) Göç yolda düzelir.

Tüm bu işlemleri yaparken bir uzmana danışmalısınız. Daha çok bilgi şansın sahasını daraltır. Ne kadar çok bilirseniz hayatınızı ve işlerinizi o kadar iyi kontrol edebilirsiniz. Bir uzmana danışmanın sakıncalı yanlarını ise Bruce Lansky yan şaka ile şöyle sıralıyor. "Bir uzmana başvurduğunuzda su sorunlarla karşılaşırsınız.

l)Yerli yerinde duran eski sorun.
2) Uzmanın öğütlerini anlayabilme sorunu.
3) Uzmanın öğütlerini uygulayabilme sorunu
4) Bu öğütleri uygulamanın sonucunda doğan yeni sorunlar.
5) Uzmana koşturmanın günden güne artan parasal sorunu" Şaka bir yana uzmandan yararlanmak da bir uzmanlık işidir.

Uzmanınızdan ilk önce bir uzmandan en iyi şekilde nasıl yararlanılabilir? sorusunun cevabını ayrıntılı bir rapor olarak isteyebilirsiniz.
Bilgi girişimcisinin dikkat etmesi gereken noktalardan birisi de bilgisinin kalitesidir. Kalite ürünün ihtiyaca uygunluk derecesidir. Bir ürünün (malın) ihtiyaca uygunluğunu belirleyen şeyler fiyat, dış görünüş (ambalaj), işe yararlılık gibi iyi şeylerdir, 'kaliteli ve ucuz' diye bir şey olamaz çünkü fiyat kalitenin tamamlayıcısı değil unsurudur. Bilginin kalitesi ise onun güncelliği, geçerliliği ve işe yararlılık (tatmin) düzeyi ile ilgilidir.
Bildiğiniz gibi kelimeler ve gerçekler farklıdır. Bu fark harita ile arazi arasındaki fark gibidir. Geçerlilik ve etkinlik haritanın bölge gerçeğine uygunluğunu ifade eder. Başka bir ifadeyle bilginin gerçeklere uygun olmasını ifade eder. Bu önemlidir, çünkü hem bilgiler hem

de gerçekler değişir (bazı gerçekler değişmeyebilir de). Eğer elinizdeki haritanın arazi ile alakası yoksa yolumuzu şaşırırsanız ve haritanın geçerli olmadığını düşünürsünüz. Güncellik ise yeni gerçeklerin ilave edilmesi ile ilgilidir. Başka bir ifadeyle Büyükşehir Belediyesinin şehir planını gösteren haritaya yeni gecekondudan da ilave etmesidir. Bir diğer kalite unsuru basandaki en kritik unsurdur. Bu da ürünün ihtiyacı giderme derecesidir. Geliştirdiğiniz yeni sinek savar gerçekten de sivrisineklerden korunmayı sağlıyorsa ihtiyacı gideriyor demektir. İhtiyacı ne kadar iyi giderirse insanlar o kadar çok talepte bulunacaktır.
Eğer hiçbir uzman bilginiz yoksa ne yapmalısınız? O zaman birinci adımda kendinize 'Neleri bilmek istiyorum?' diye sormanız gerekir. Bunun için kullanacağınız en iyi yol öğrenerek basan modelidir. Bu model bu kitapta yetişkinler için öğrenme bölümünde açıklanmıştır. Bilgi girişimciliğini mesleğinizde ilerlemek için de kullanabilirsiniz. Bu size profesyonel bir bakış sağlayacaktır. Mesleğiniz ne? Neyi biliyor veya yapabiliyorsunuz? Onu daha iyi nasıl yapabilirsiniz? Onu kime satabilirsiniz? Bu bilgi ve ya becerinize başka kimler para veya kariyer verir? Onu nasıl ortaya koymalısınız? Onu nasıl bir ürüne/ürünlere dönüştürebilirsiniz? İki anahtar sorunun olduğunu unutmayın; bunlardan birincisi (Hedef kitle) Başka kimler? ikincisi ise (ürün çeşidi) Başka neler?..
İNSANLAR ALGILAYABİLDİKLERİ ARASINDAN EN İYİSİNİ SEÇERLER
Düşmek önünü görmemektendir. (Tevfik FİKRET)
Herhangi bir durumda kullandığınız ilk yol nedir? insanların genellikle herhangi bir durumda kullandığı ilk yol daha önce kullanmış oldukları yoldur. Bu en iyi yol bildiğin yoldur

diye ifade edilir. Bir sokak köpeği görürseniz ne yapmanız gerektiğini düşünürseniz aklınıza gelecek ilk cevap daha önce ne yaptığınızdır. Çocukluğunuzdan beri anneniz, babanız, kardeşleriniz, arkadaşlarınız ve kahramanlarınızın neyi nasıl yaptığını, hangi durumda nasıl davrandığını önce gözlemler sonra da benzer durumlarla karşılaşırıca o yollardan en iyisini kullanırsınız. Eğer anneniz AİDS hastası birini görünce o hastaneden kaçtığını anlatmışsa, siz de böyle birini görünce muhtemelen aynı davranışı yaparsınız. Çünkü bildiğiniz en iyi korunma yolu budur. Oysa siz tıp fakültesinde eğitim almış veya AİDS hakkındaki bilgilendirci bir toplantıya katılmış olsaydınız AİDS hastalığının kan yoluyla bulaştığını, dolayısıyla böyle birinin yanında durmanın sakıncasının olmadığını anlardınız. Bu bilgi daha iyi bir yol bulmanızı sağlayacaktır.
Eğitim ve öğrenmenin amacı nedir? Kişiye daha çok bilgi ve dolayısıyla hayatta kullanılabilecek daha çok yollar kazandırmak. Biz Hayat Okulu seminerlerimizde karar verirken, amaç belirlerken, streslerinizden kurtulurken, birileriyle konuşurken, düşünürken kullanabileceğiniz yeni yollar öğretiyoruz. Unutmayın ki ne kadar çok yolunuz olursa, en iyisini seçmek için o kadar şansınız olur. Çok yol sahibi olmanın yolu çok bilmekten geçer. İşyerinizden veya okulunuzdan evinize gitmek için kullanabileceğiniz kaç yol vardır? Mümkün olan birçok yol olmasına rağmen siz hep aynı yolu kullanıyorsu-

nuz değil mi? Eğer ev ile okul arasında daha kısa ve daha kolay ulaşımı olan bir yol bulsaydınız ne yapardınız? Akıllı bir insansanız onu kullanırdınız. Ev ile okul veya işyeri arasındaki en uygun yolu nasıl bulabilirsiniz? Öteki yollan da deneyerek. Yaşadığınız şehre ilk geldiğinizde bazen iki nokta arasında en kısa ve en uygun yolu değil de ilk öğrendiğiniz yolu kullandınız öyle değil mi? İşte hayatımızın birçok alanında bu böyledir. Duygusal durumumuzdan insanlara davranış biçimimize, para kazanma biçimimizden, ders çalışma biçimimize, düşünme biçimimizden konuşma biçimimize kadar birçok konuda genellikle çocukluğumuzda öğrendiğimiz, eski, sınırlayıcı, klasik ve genellikle tek seçenekli yollan kullanınz.
Öğrenmek için daha iyi yollar bulsaydınız (bilseydiniz) kullanmaz mıydınız? Elbette kullanırdınız. Zaten bu kitabı da bunun için aldınız. Konuşmak için daha uygun yollar bulsaydınız kullanmaz mıydınız? İnsanlarda daha iyi geçinmenin uygun yollarını bilseydiniz kullanmaz mıydınız? Daha çok para kazanmanın şu anki işinizden daha uygun bir yolunu bulsaydınız kullanmaz mıydınız? Elbette konuyla ilgili

tüm beklenti ve ihtiyaçlarınızı karşılamak şartıyla yeni ve daha iyi olan yolu kullanırdınız, Şunu asla unutmayın; herhangi bir durumda karar verirken bir seçim yaparız. Her seçim bir uazgeçimi zorunlu kılar. Seçim yaparken seçeneklerimize bakarız. İşte tam bu noktada ençok seçeneğe sahip olan en avantajlı kişi demektir. Çünkü seçeneği bol olan, o seçeneklerden en iyisini seçecektir. Tek seçeneği olan hep aynı seçeneği kullanacak hep aynı sonucu alacak, hep aynı hayatı yaşayacaktır. Size bağıran bir insana karşı ne yaparsınız? Böyle bir durumda kalsanız beyniniz ilk önce ne yapmanız gerektiğine karar verecektir. Bildiğiniz tek yol geçmişte hep kullandığınız (tecrübe), davranış tarzı (seçenek) olan aynı şekilde bağırarak karşılık vermek ise tek seçeneğe mahkumsunuz demektir. Böyle bir durumda kullanmaktan hoşlanacağınız 12 yol (davranış biçimi) daha biliyor olsaydınız neler olurdu? O zaman daha etkin, daha akıllı olurdunuz.

Öğrenme yollarında da benzer bir tıkanıklık vardır. Birçok kişi bir kaç tane yol öğrenmiştir ve hep bunları kullanarak sonuca ulaşmaya çalışmaktadır. Oysa hayatta her zaman daha iyi bir yol vardır. Eğer hep annenizin margarinini kullanıyorsanız daha iyi margarinlerden

haberiniz olmadığı içindir. Bu kitap sizi öğrenme konusunda yeni bilgi, anlayış, strateji ve yollarla donatmak için yazıldı. Amaç mümkün olduğunca daha çok yol bilmektir. Seçeneğinizin çok olması seçimimizin kalitesini artırır. Çünkü insanlar herhangi bir durumda sahip olduklan en iyi seçeneği seçer ve kullanılırlar.

Bir insanın sorun çözme becerisi dağarcığmdaki
sorun çözme metodları kadardır.
Tınaz Titiz

Eğer bir insan bir durumda daima aynı davranışsal seçeneği kullanıyor ise bu onun bildiği en iyi yol olduğu içindir. Eğer bir bebek istediğini elde etmek için her defasında ağlıyor ise bu onun bildiği en iyi yol; dolayısıyla sahip olduğu en iyi strateji olduğu içindir. Şundan emin olun ki eğer o bebek ağlamak dışında istediğini elde etmesini sağlayacak daha iyi bir yol biliyor olsaydı, ağlamayı keser onu denerdi. Nitekim bebeklerin yaşlan büyüdükçe istediklerini elde etmek için yeni yollar öğrenirler ve 'İstediklerini elde etmenin tek yolu ağlamaktır' stratejisini bırakırlar. Çünkü ondan daha iyi yollar bulmuşlardır. Nedir bu yollar? Bazı çocuklar bir şey isterken sevimliliklerini kullanmayı öğrenmiştir. Bazı çocuklar ise 'belirli kişilerden' istenirse hep alındığını öğrenmiştir. Bazıları ise yeni yollar öğrenemez ve 20 yaşırıdayken bile 'ana

kuzusu' gibi davranarak ağlamakla, sızlamakla (bebeklik dönemlerine işe yaramış olan ilk ve tek stratejileriy-le) istediklerini elde etmeye çalışırlar.
İnsanlar niçin ısrarla Boğaz Köprüsünden atlayarak intihar etmek istiyor? Çünkü öbür dünyaya popüler bir şekilde gitmenin daha iyi bir yolunu bilmiyorlar! Eskiden intihar etmek isteyenler ailelerine 'manalı ve duyarlı' bir mektup yazar, altına da 'masum kızınız Ayşe' gibi bir imza atar, hemen kendini asabileceği kuytu bir yer arardı. Şimdi ise insanlar intihar etmek için meydanlara, çatılara, köprülere çıkıyor! Eskiden ölürken ünlü olmanın ve son sözünü 'Adriyatikten Çin şeddine, tüm Türk-tslam alemine' duyurmanın yolu çıkıp apartman çatısından atlamaktı. Biraz kalabalık toplansın, foto muhabirle-r, kameramanlar da gelsin diye beklerken itfaye minderlerini getirip yerleştiriyordu. İntihar edenin bu durumda motivasyonu azalıyor, 'Başarabilecek miyim? Ölebilecek miyim?' diye kaygılan artıyordu. Bazılarının aklından 'Ya yaşarsam? ya ölmezsem?' gibi sorular geçince moralleri kınlıyor, bunalıma giriyorlardı! Son bir cesarette atlayan-

lar da betona çakılmak yerine mindere çakılıyordu! Bu dezavantajlar ve başarısızlıklar intihar edenleri daha iyi yollar aramaya yöneltti. Kısa zamanda daha iyi bir yol bulundu! Köprüden atlarken kolaylıkla 'yakın çekim' röportaj yapabiliyor, hayata ve sevdiklerinize son defa 'üç numaralı manalı bakışınızla' bakabiliyordunuz. İtfaiye de denize branda ve minder yerleştirip sizi 'başarılı bir atlayıştan!' engelleyemi-yordu. Bu kadar avantajlı bir yolu intihar etmek istiyenlerden bazıla-n kullanmıyorsa; ya popüler olmak istemiyorlardır ya da dünyadan haberleri yoktur! Köprüden atlamaktan daha çok avantajı olan yeni bir yol bulununcaya kadar insanlar köprüden atlamaya devam edecek. Bu yolun kullanımını azaltmanın yolu onun faydasını azaltmaktır. Örneğin kamera ile foto çekimi yasaklanır, hatta haber yapma yasaklanabilirse 'talep' biraz azalacaktır. Bir de denize can kurtancı bir mobil minder konulursa insanlar yeni bir yol arayacaktır. Bu defada ölmek için değil eğlenmek için atlayanlar çoğalabilir!
Uluslar ve devletler de bildikleri içerisinden en iyiyi seçerek ona göre davranırlar. Saddam Hüseyin gibi ilkel kafalılar hala büyük bir devlet olmanın yolunu başkalarının topraklarını işgal etmek olduğunu sanırlar. Bildikleri en iyi ve 'tek' yol bu olduğu içinde bol bol or-dularına yatırım yaparlar. Oysa Japonlar büyük bir devlet olmanın daha iyi, daha etkin, daha zekice yollarını buldular. Onlar teknolojik güçleriyle dünyayı yönetiyorlar, isviçreliler de Saddam'dan

daha iyi bazı yollar bulduklan için Iraklı 'lardan daha iyi koşullarda yaşıyorlar. Afrikalılar zengin ve büyük bir ülke olmak için bildikleri en iyi yolu kullanıyorlar; daima savaşıyorlar! Avrupalılarda zengin ve büyük olmak istiyorlar ve bunun için daha iyi bir yol biliyorlar; insana yatınm yapıyorlar ve ticarete önem veriyorlar.
Bir Hindu tarımla yaşadığı için, bildiği en iyi geçimini sağlama yolunda amacına ulaşmasını sağlayan öküze tapar! Bir ABD'li için ise öküzün yerini bilgisayar alır. Afrikalı evinin yolunu öğrenirken, Japon internette 'sörf yaparak yeni yollar arar. Anadoluda yaşayan ortalama bir insan varlığını sürdürmek için bildiği en iyi yolu kullanır; çocuk yapar! Oysa bu ülkede iz bırakmak için, varlığını ölümünden sonra da sürdürmek için daha başka yollar da kullananlar vardır. Örneğin yazarlar kitap yazarak, ressamlar resim yaparak, Sezen Aksu şarkı yazarak, Kadir Has okul yaptırarak varlığını devam ettirmenin 'ekstra ve daha

zekice' yollarını kullanıyorlar. Tam bunlar bize neyi gösteriyor? İnsanlar bildikleri ı/oldan en iyisini seçerler. Eksik, mantıksız, aptalca yollan kullanan kişiler daha iyi yollan bilmedikleri veya kullandıklarında aynı kalitede sonuç alamayacaklarına inandıkları için kullanmazlar.
İnsanlar algılayabildikleri içerisinden en iyisini seçerler Kuralı NLP'nin temel varsayımlarından biridir. Bu ilkeye inanıp hayatıma uyguladıktan sonra ne kadarda az seçeneğe sahip olduğumu keşfettim. Herhangi bir durumda yapılabilecek sınırsız sayıda davranış biçimi olduğu halde ben de herkes gibi hep aynı seçenekleri kullanıyordum. Neden yeni yaklaşımlar kullanmayayım? Neden yeni stratejilerle daha güçlü hale gelmeyeyim? diye düşünmeye başladım. O dönemden sonra inanılmaz derecede, çok strateji öğrendim. Herhangi bir durumda yapabileceğim en az üç davranış biçimim vardır. Hangi tarzın kullanılacağını amacıma göre seçerim.
Bu ilkenin gündelik dilde karşılığı 'bilinç seviyesi'dir. Çok bilen daha bilinçli olacaktır. Afrikalının savaşması bir bilinç sorunudur. Daha iyi bir yol bilselerdi savaşmazlardı. Bu ilkeye inanmanın ve onu hayatınıza uygulamanın size sağlayacağı en büyük avantaj sizi 'mükemmellik avcısı' yapmasıdır. Daima yaptığınız şeyi daha iyi yapmanın yollarını konuşur, araştırır, düşünür, öğrenirsiniz. Japonları güçlü ve yenilmez, yapan onların kültüründeki Kaizen anlayışıdır. Bu anlayış 'sürekli ve sonu gelmez' iyileştirmeler yapmak anlamına gelir. Hep daha iyi olmaya, hep daha iyisini yapmaya, daha işe yarar, daha faydalı bir yol bulmaya çalışmak gerektiğini ifade eder. Türk kültüründe buna benzer bir anlayış 'göç yolda düzelir' anlayışıdır. Bir işe

elinizdeki imkanlarla başlayın, sonra imkânınız arttıkça işinizi düzeltin demektir.
İnsanların herzaman bildiklerine göre karar verdiklerini düşünmek bazı durumlarda 'acımasızca bir yargılama' olabilir. Gerçekten de insanlar bazı şeyleri bilse de yeterli ekonomik veya bedensel kaynaklara sahip olmadığı için onu yapamayabilir. Bir mahkumun bildiği en iyi eğlenme yolu no karnavalına katılmak olsa da, hapishanede 'tavlaya talim' etmek zorundadır. Bir öğrencinin bildiği en iyi eğlenme yolu 'internette sörf yapmak olabilir ancak bilgisayarı olmadığı için bildiği değil sahip olabildiği en iyi eğlenme yolu olan atariyle oynayabilir. Beden aşağısı felçli bir kişinin bildiği en iyi spor yapma biçimi Joqqing olsa da satranç, briçle idare etmek zorundadır. Yapabildiği en iyi yol ile yapabildiğimiz en iyi yol bazı durumlarda farklı aşabiliyor. Yapabildiklerimiz kaynaklarımız ve kapasitemizle ilgili bir konudur ve artırılabilir, çoğaltılabilir, geliştirilebilir. Bunu yapmak için de gene bildiğiniz en iyi yolu kullanırsınız. Kendini geliştirmenin ve sahip olduğu kaynaklan kullanmanın sınırsız sayıda yolu vardır. Siz bu yollardan bildiğiniz en iyi yolu seçersiniz.
İnsanların para kazanmak için kullandıkları yollar da 'bildikleri içinden yapıları seçimlerle' ortaya çıkmıştır. Eğer Türkiye'nin en iyi hukuk fakültesi olan Ankara Hukuktan mezun olursanız, bildiğiniz en iyi işi yaparsınız; gider etkin öğrenme teknikleri semineri açarsınız! (Bu sanırım sadece bana ait bir istisna. O kadar zor bir okuldan 4 yılda mezun olmak için, o kadar çok öğrenme stratejisi öğrenmiş ve geliştirmiştim ki bunları başkalarına öğretmezsem ölürdüm!) Bir kişi eğer hukuk fakültesi mezunu ise genellikle bildiği en iyi işi yapacak, avukat, hakim veya savcı olacaktır. Bir inşaat işçisi sahip olduğu bilgi ve beceri düzeyiyle para kazanabileceği en iyi yolu kullanıyor olabilir, insanlar sahip olduklan paralan çoğaltmak için de bildikleri yollar arasından en iyisini seçerler. Bazı kişilerin bildiği tek yol ev almaktır. Bazı kişiler banka faizi veya dövize paralarını yatınrlar. Daha iyi yollar bilen bazıları borsada oynar, VDMK'e yatınr, hazine bonosu-devlet tahvili alır. Daha iyi bir yol bilenler yatırım yapar, ya-tınm ortaklığı kurar. Hiçbir yol bilmeyen sayısal loto, milli piyango ve at yanşlan ile şansını deneyecektir. Elbette bu tercihlerde sahip olunan paranın miktarı da önemlidir, ancak aynı miktarda paraya sahip kişiler bildikleri en iyi getiriyi sağlayacak yola paralarını yatıracaktır. Tabii bu tercihte dini inançlar, risk alma-almama gibi diğer faktörlerde etkili olacaktır. Burada kritik nokta aynı dini inanca, aynı risk anlayışına

sahip kişiler arasında da seçimin farklı olabileceğini ve bu farkı bilgi farkının yarattığını bilmektir.
Ne kadar -çok bilgi tüketirsek o kadar 'çok' oluruz. Beyninizi bilgiyle besleyin, o bir süre sonra midenizi besleyecektir! Seminerler ve kitaplar, eğitim hayatımız beynimizi bilgi ile beslememizi sağlayan araçlardır. 'Manevi açlık' ancak daha çok bilgi ile giderilir, insanlar niçin sigara içer? Can sıkıntısını atmanın veya 'erkek gibi' görünmenin (Sigara içmekle erkek olunmaz, erkek gibi görünülür) daha iyi bir yolunu bilmedikleri için. Sigara onlara can sıkıntısını yenme, ve olgun

görünme gibi bazı faydalan sağladığı için insanlar sigara içerler. Sigara içmek size eğlenme veya kendini olgun hissetme gibi 'gizli kazançlar' sağlamasaydı onu içmezdiniz. NLP de buna Her davranışın olumlu bir amacı vardır denir. Bunun anlamı eğer bir şeyi tekrar tekrar yapıyorsak ondan bir duygusal menfaatimiz olduğu içindir. Bu menfaati kendimiz biliyorsak açık bilmiyorsak gizli kazancımız vardır. Eğer sigara içen kişilere, sigara içmekten elde ettikleri faydayı ve hatta daha fazlasını onlara sağlayan yeni bir yol öğretirseniz sigarayı bırakacaklardır. Onların bildikleri en iyi 'can sıkıntısını yenme yolu' sigara içmek olduğu için sigaraya sanhyorlar. Neden bazı insanlar kahvelerden çıkmaz? Çünkü onun dünya ile iletişim kurmak ve eğlenmek için bildiği en iyi, en kolay, en ekonomik yol budur. Kısacası o kendisine bildiği yollar içerisinden en uygununu seçmiştir. Bazıları için bu 'en uygun yol' internettir, bazıları için medyadır, bazıları için kitap yazmaktır.
Hayatta karşılaştığınız problemlerden ne haber? Problemlerle karşılaşmanızın nedeni nedir? Problemlerin kaynağı, nedeni nedir? NLP'de problem, tek seçeneğe mahkum olmaktır. Eğer bir amaca ulaşmak için sadece bir yol biliyorsanız ve o yol da bu defa ise yaramamışsa probleminiz var demektir. Şimdiye kadar hep patronlarınızı 'pohpohlamışsanız' ve bu hep ise yaradığı için daima kullanmışsanız, bu tekniğin çok iyi ve 'tek iyi' olduğuna inanmış olabilirsiniz. Oysa bu teknik yeni patronunuza karşı işe yaramadığı gibi, patronunuzun 'Bana yağ sürme' diye sizi azarlamasına sebep olmuşsa hayatınızda önemli bir sorununuz olduğunu düşünmeye başlarsınız. Haklısınız! Sizin sorununuz tek seçeneğe mahkum olmak. Siz 'kötü kader' değil 'tek seçenek' kurbanısınız. Eğer 'patrona karşı davranışlar' repertuarınız biraz zengin olsaydı, hemen yeni bir yaklaşım denerdiniz, o da işe yaramazsa başka bir yaklaşımı deneyerek sonuca ulaşabilirdiniz.
Her amaca 'bir şekilde' ulaşılabileceğini bilmek önemlidir. Çünkü her hangi bir durumda mümkün olasılık sayısı

sınırsızdır. Köyde yaşıyorsanız ve birisi babanızı öldürmüşse ne yaparsınız? Bildiğiniz en iyi yolu kullanırsınız. Bu yol genellikle en yaygın, en klasik, 'babadan öğrenilmiş' yoldur. Geleneksel olarak gider babanızı vuranı vurursunuz! İkinci ve daha çağdaş bir yol onu hukuka teslim etmektir. Eğer

kurnazca bir yol ararsanız 'kiralık katil müessesesi' hizmetinizde! Kararda başka bazı unsurlar da etkili olmakla beraber, temelde bildikleriniz içerisinden en iyisi olduğuna inandığınız yolu seçersiniz. En iyisi olduğuna inandığınız yol size en çok faydaAazanç getirecek olan yoldur. Babasını varanı vurarak kan davasını sürdüren kişi ailesinin onurunu korumak, kişisel itibarını sağlamak gibi faydalan sağladığı için bu yolu seçmiştir. Ona bu faydalan 'kan düşmanını' öldürmeden de sağlayacak daha iyi, daha uygun bir yol biliyor olsaydı ne yapardı? Muhtemelen onu kullanırdı
Ben 'bol seçenek' anlayışına çok önem verdiğim için ilk kitabıma, her insana üç seçenek gösteren bir isim seçtim. Muhtemelen en uzun kitap isimlerinden biri oldu! ilk kitabımın adı 'Ya bir yol bul, ya bir yol aç ya da yoldan çekil!' şeklindedir. Bu benim hayat felsefem. Çok yararlı olduğu için size de öneririm. Bu felsefeyi hayatınıza uygulamak istiyorsanız başırıız sıkıştığında aşağıdaki sorulan kendinize sorun.
- Bu durumda yapılması gereken nedir?
- Bu durumda yapılabilecek olanlar nelerdir?
- Okuduğum kitaplar böyle durumlarda ne yapmamı öneriyor?
- Ben bu durumda neler yapmak istiyorum? Başka neler yapabilirim?
- Bu iş en iyi şekilde nasıl yapabilirim? Bu işi ideal biçimde nasıl yapabilirim?
- Bu durumda daha iyi yollar bulmak için, kime danışabilirim?
- Benim yerimde x (kahramanınız, rol modeliniz, örnek aldığınız kişi) olsaydı ne yapardı?
Bunlar gibi sorular daha çok seçeneğe ulaşmanızı dolayısıyla daha etkin ve güçlü olmanızı sağlayacaktır. Sartre 'Elinizdeki tek alet bir çekiç ise, her şeyi çivi olarak görmeye başlarsınız' diyordu. Öğretmeniniz sürekli sizi 'sözlü yapanm' diye tehdit ediyorsa, bu onun o sınıfta otorite kurmak için daha iyi bir yol bilmemesinden dolayıdır. Bazı öğrencileriniz sürekli sınıfta 'şaklabanlık' yapıyorsa, dikkat çekmek ve ilgi görmek için daha iyi bir yola sahip olmadığına inandığındandır. Çevrenizdeki insanlar daima Kemal Sunal esprileri yapıyorsa daha iyi espri yapmayı bilmediği içindir. Bir milletvekili kendisine olumsuz bir eleştiri yapıldığında yumruğunu sıkıp saldmya geçi-

yorsa, karşılık vermenin daha zekice bir yolunu bilmediği veya o an bulamadığı içindir. Eğer bir arkadaşırıız hatasını yüzüne söylediğiniz anda oturup ağlıyorsa, bu onun bildiği en uygun yol olduğu içindir. Ona birilerini kırmadan, kendisini de üzmeden karşılık vermenin özel bir yolunu öğretirseniz ve o yolu kullanıca ağlamakla elde ettiğinden daha fazla fayda (kazanç) sağlarsa artık sizin öğrettiğiniz yeni yolu kullanacaktır.
Dikkat ederseniz insanlar daha iyi bir yeni yol öğrenince genellikle onu hemen kullanmazlar. Bazıları alışkanlıklanyla nişanlı, ölüme nikahlıdır! 'Derisinden' vazgeçer alışkanlığından (daima kullandığı yol) vazgeçemez. Neyse ki büyük çoğunluk yeniliğe, değişime açıktır. Onlar yeni yöntemin işe yarayacağına, eskisinden daha iyi olduğuna ve hali hazırda kullandıklan yönteme göre aynı kazançlardan daha çok kazanç sağlayacağına inanmak isterler.
Tüm bunlara inanmanın en kolay yolu yeni yöntemi test etmektir. Test edin ve yeni yolun işe yarayıp yaramayacağını görün. Ancak burada bir sorun vardır: Bazı teknikler ilk denemede istenilen sonucu vermeyebilir veya istenilen şekilde uygulanmamış olabilir. Bunları da dikkate alarak yeni yöntemleri, yeni yolları, yeni felsefeleri bir süre yaşamalıyız. İşimize yaramasa da onları bilmiş, öğrenmiş, tanımış oluruz. Kullanmasanız bile öğrenin. Bazen hiç ummadığınız bir anda, çok özel bir durumda o yola ihtiyacınız olacaktır. Birçok tekniği kullanmasam bile en azından biliyorum. O tekniği kullanan bir kişi veya o tekniğin işe yarayacağı bir durum ortaya çıkınca hemen kullanıyorum. Başkaları onları öğrenmek için uğraşıyorken, ben bir fark yaratıyorum. Repertuannızı zenginleştirin!
Bazen bulunan yollar isteklerinize tam olarak uygun olmayabilir. Böyle durumlarda 'yeni yollar aramak' istersiniz. Bunu yapabilmenin yolu da stratejik düşünmedir. Stratejik düşünme 'Neyi nasıl yapabilirim?' diye düşünmektir. Bu kitap da bir stratejik düşünme ürünüdür. Stratejik düşünmenin üstadlan Japonlardır. Onlar batılıların neyi nasıl yaptığını çözdüler ve aynısını, hatta daha iyisini kendileri yaptılar.
O halde başkalarının stratejilelirini çözmenin yolu onlara 'Nasıl yapıyorsun, nasıl basardın?' gibi sorular sormaktır. Verilen cevaplan genel ifadeler ise onuda netleştirmek gerekir. Örneğin bir kişiye Üniversiteyi nasıl kazandınız?' diye sorduğunuzda 'Çok değil akıllı

çalışarak' diyecektir. Bu size ne yapmanız gerektiğini tam olarak öğretmiyor. O halde 'daha çok bilgi' için şöyle sorular sorabilirsiniz; 'Akıllı çalışmak tam, kesin ve net

olarak ne demek? Ben bu kavramı nasıl anlamalıyım? Bir insan akıllı çalışıp çalışmadığını nasıl anlayabilir? Çok değil akıllı çalışan bir insanın ortalama bir günü nasıl geçer? Akıllı çalışan sözel dersleri nasıl hafızasına yerleştirir? Matematik ve fizik formüllerini unutmasını engellemek için neler yapar.?' Karşınızdaki de neyi nasıl yaptığına bilinçli olarak dikkat etmemiş olabilir. Bundan dolayı da sizin bu zekice sorularınız karşısında 'şoke' olabilir.
Konuşma da bir davranış olduğu için insanlar önemli bir ortamda düşünceleri içinden en iyi bildiklerini seçer konuşurlar. Genelde en emin oldukları şeyleri söylerler. Amaç hata yapmamak, 'sosyeteye' rezil olmamaktır. Dil psikolojisi bakımından seçenek ile ilgili kelime 'ya...ya'dır. Bu 'ya....ya' kalıbı iki şekilde kullanılabilir. İsterseniz bunu 'seçenek kapatarak' kararlı bir biçimde konuşmak için kullanabilirsiniz. Bunun en iyi örneğini güneydoğu sorunu ile ilgili bir konuşmasında Çiller kullanmıştır. Ünlü 'Ya bitecek ya bitecek' sözünü söyledi. Bu ikinci olasılığı kapatmak, 'ikinci, şıkkın yokluğu' duygusu yaratır. Buna da kararlılık deriz.
İkinci kullanma biçimi ise 'seçenek açmak'dır. Bunun en iyi örneğini Atatürk'ün 'Ya istiklal ya ölüm' sözünde bulabiliriz. Her iki lider de sözleriyle olasılıklarla oynamış oluyorlar. Nopoleon'da 'Liderler umutla uğraşır' diyor. Liderler umutlarla, olabilirliklerle, ihtimallerle yani sizin seçeneklerinizle oynar. Liderler için umut bir araçtır.
İnsanlar ünlü olmak için de bildikleri en iyi yolu kullanırlar. Geleneksel yol 'bohçayı yapıp, büyük şehire artiz olmaya' gitmektir. Bu tipler genelde üçüncü sınıf gazionalarda şarkıcı olurlar. Onlar 'kötü yola düşmüş' kişiler değil 'iyi yolları bulamamış' kişilerdir. 'Artiz olmanın' daha iyi bir yolunu bilselerdi onu kullanırlardı. Bazıları ünlü olmak için 'çok özel' yollar bulmuşlardır. Örneğin Mehmet Ali Ağca Papaya suikast yaparak ansiklopedilere ve dünya yakın tarih kitaplarına geçmiştir. Bazı kişiler de medya kuruluşlarının binalarına saldırarak benzer bir strateji kullanmıştır. Medyatik Türkiye'de ünlü olmak için en son strateji toplumsal-siyasal bir olayın kahramanı olduktan sonra Ankarayı sarsacak' açıklamalar yapmaktır. Örneğin İSKİ

skandalinin Nurdan Erbuğ'u Selçuk Parsada'nın eşi, Fadime-Emine Ersoy çifti, Selçuk Parsadan, Kumkapı cinayetinin sanığı Zeynep Uludağ; Susurluk kamyonunun şoförü Hasan Gökçe, onların hepsi birkaç günde şöhret oldular. Şimdi de 'ünlü kalmak' için hayatlarını yazıyorlar! Malumunuz ününüze yeni

ün katmazsanız olanı da kaybedersiniz. Halkın hafızası zayıftır. Çöplükte çöp toplayan çocuklar da artık her kameraman gördüklerinde 'Abü bir türkü çığıram mı?' diye soruyorlar. Onlarda kendi koşullarında şöhrete giden en iyi yolun bu olduğunu biliyorlar.
Savaşlarda da insanlar bildikleri en iyi yolu kullanır. Eski devletlerde halkın 'milli birlik,biriik ve beraberliği' bozulunca hemen küçük bir komşu devlete savaş açılırdı. Savaştan yararlanarak iç isyanlar, ve ayaklanmalar büyümeden bastınlır, böylece milli birlik ve beraberliğin devamı sağlanırdı. Onların bildiği en iyi yol buydu. Şimdi bu yol işe yaramıyor; çünkü savaşlar çok pahalı, çok uzun sürüyor ve uluslararası güçler yüzünden savaşırı galibi olmuyor. İnsanlar aynı ihtiyacı giderecek daha iyi bir yolu uzun süre aradılar. Şu anda ABD medya ve iletişimin gücü ile kanalı birliğini koruyabiliyor, anlaşmazlıkları 'konuşarak' çözebiliyor. Bu konuşma ortamını sağladığı için de demokratik yönetim biçimini uyguluyor. Batı ülkelerinin genel tercihi de bu yöndedir. İran birlik ve beraberliğini dini kuralları ön plana çıkararak sağlamaya çalışıyor. Ermenistan ve İsrail milliyetçiliklerini ön planda tutarak birliklerini koruyorlar.
Yunanistan ise eski kralların 'düşmana savaş açma' stratejisinin bir versiyonu kullanıyor. Daima 'dış güç' olarak nitelediği Türkiyeyi suçluyor. Örneğin yöneticilerin ihmalinden yanan ormanlan 'Türkiye yaktı' diyerek öfkeyi Türkiyeye kanalize ediyor. Bizim yöneticilerimiz de çoğunlukla önlem almadıkları için yanan ormanları 'PKK yaktı' diyerek topu taca atmaktadır. Türkiye de milliyetçiliğin içbirli-ği sağlamakta yetersiz kaldığı, tepki oluşturduğu noktalarda daima 'dış güçler' öcüsünü kullanmaktadır. Burada hatamız şudur; biz dış güçlerin üzerimizde oyun oynadığına inandıkça, kendi içimize kapanıyoruz ve son derece duygusal tavırlar almaya başlıyoruz. Dünyada her ülke bir diğeri üzerinde oyun oynar. Devlet devletin kurdudur. Bizim üzerimizde oyunlar oynanması da gayet doğal. ABD'liler Japonlar'a karşı ne kadar oyun oynuyor? Bildikleri kadar! Ne yapabiliyorlar? Hiçbir şey. Çünkü Japonlar bizim gibi 'tek yol' kul-

lanmıyor. Biz hep içimize kapanıyoruz ve bunu hep yapıyoruz! Özal'ın Türkiye'ye en büyük katkısı ne oldu? Özal dış güçlerin oyun-larına karşı kullanılabilecek ikinci bir yol gösterdi. Eğer biz de gelişmiş bir ekonomiye, güçlü bir sermayeye sahip olursak biz de 'oyuna gelmeyiz' dedi. Niye Afrikalılar oyuna geliyor? Japonlar niye gelmiyor? Çünkü Afrikalı sadece savaşmayı biliyor ancak Japonun bu durumlarda

kullandığı daha çok seçeneği var. Çünkü Japonlar daha esnek ve daha çok şey biliyor.
Dünyada herzaman devletler devletlere, şirketler, insanlar şirketlere insanlara oyun oynayacak, tuzaklar kuracaktır. Akıllı olmak bu tuzaklardan kurtulmanın mümkün olan en fazla yolunu bulmaktır. Dış güçler üzerimize tuzlu su dökünce kaşırımaya başlıyorsak bazı ya-ralanmız olduğu içindir. Özetleyecek olursak bu ülkede birilerinin kalkıp 'Dış güçlerin oyunu sözü iç güçlerin bir oyunudur! Dış güçlere karşı içimize kapanarak mücadele edemeyiz. Daha farklı ve daha iyi, yeni bir yol bulmalıyız?' demesi gerekiyor. ABD daima geliştirdiği en son model silahtan bir alt modelini satar. Neden? Çünkü bir ordunun girdiği bir savaşta sahip olduğu en iyi silahı kullanacağını biliyor. Bir insan da girdiği bir sosyal çatışmada hemen silaha sanlıyorsa bildiği en iyi yol odur? Hemen küfre sanhyorsa bildiği ve inandığı en iyi sonuç alıcı yol o olduğu içindir. Sosyal stratejileri bilmeyenler kaba kuvvet kullanırlar. Bunlar hem ülkeler hem de kişiler için geçerlidir. Türk öğren! Çalış! Güven! Öğrendiklerinizi kendi beceri ve kaynaklarınızla birleştirerek 'yapabileceğinizin en iyisini' yaparsınız. Elbette yeteri kadar kaynak, zaman, enerji ve çabuk harcarsanız 'yapılabilecek en iyi şeyi'de yapabilirsiniz. Öğrendiğiniz kişiden de daha iyi yapabilirsiniz. Tabii maddi ve manevi bedelini ödersenız. Ben bu ilkeyi hayatımda şöyle uyguluyorum; bir insanın bir şey başardığını gördüğüm zaman hemen onun 'neyi nasıl yaptığını' inceliyorum. Elbette bu inceleme de kullandığım 'üçten çok' yolum, yöntemim var. Ben eğer bir insan birşe-yi başarmışsa burada benim öğrenmem gereken bir şeyler var demektir diye inanıyorum.
Bazı insanlar Şevki Yılmazın konuşmasını çılgınca alkışlar, bazı-lan ise şiddete karşı çıkar, ben ise onun neyi nasıl yaptığını, nasıl bu kadar coşkulu konuşabildiğini, insanları nasıl ikna ettiğini öğrenmeye çalışırım. Benim hayata karşı genel tavrım 'yargılayıcı' değil 'öğ-

renici'dvc. Ayrıca ben yargılamak için de öğrenmem, bilmek için, anlamak için, kendim de kullanabilmek için, repertuanmı zenginleştirmek için öğrenirim. Hiçbir bilgi, hiçbir teknik onu kullanan insandan ve o insanın kullanış amacından sorumlu değildir. Siz de Selçuk Par-sadan'ın ikna stratejilerini öğrenebilirsiniz. Öğrendiğiniz bu stratejileri kendinize değil sokak çocuklarına yardım derneğine hizmet etmek için kullanabilirsiniz. Şevki Yılmaz'ın 'ateşli ve ateşleyici' konuşmasının sırlarını öğrenebilirsiniz. Öğrendikten sonra isterseniz bu tekniklerle insanları Atatürkçü olmaya isterseniz TEMA vakfına üye olma-lan için ikna edersiniz.

Bir tekniği bilmek zeka ve bilgi düzeyinizle ilgilidir oysa o tekniği kullanış amacınız sizin ahlak düzeyiniz, inançlarınız ve amaçlarınızla ilgilidir. Bu konuda benim inancım 'İşe yarayan her bilgi değerlidir.' şeklindedir. Hayatta her şeyi sevdiğinizden öğrenemezsiniz. Bir yıl kadar önce televizyon izlemeye karşı çıkan bir tarikatın, mensuplan-na 'Lağım akan bir borudan, süt aksa içer misiniz? içmezsiniz' değil mi. O halde hiçbir televizyon kanalını seyretmeyin!' dediğini öğrendim. Bir mecaz ile gerçekler en çok bu kadar saptırılabilirdi. Kendilerini tebrik ederim! Bu kişilerin staretjisi ne? Taraftarlarının ne kadar az bilirse o kadar kolay 'ütüleceğini' biliyorlar. Az bilen çok ve çabuk inanır. İnsanların öteki yolları öğrenmesini engelleyerek tek yolun kendi gösterdikleri yol olduğuna inanmasını istiyorlar. Onlar da biliyor ki insan bildikleri arasından en iyiyi seçer. Tek bir-şey biliyorsa hep onu seçmek zorunda kalacaktır. Mustafa Güngör'ün ifadesiyle söylersek 'Seçeneğinizi başkası tanımlıyorsa özgür değilsin demektir' Sizin seçeneklerinizi kim belirliyor? Amacınızı ulaşmak için kullanabileceğiniz üç yeni yol bulmaya ne dersiniz? Unutmayın seçeneğiniz kadar güçlü olursunuz, seçeneğiniz kadar etkin kararlar alabilirsiniz. Deha 'alternatifiyle' düşünmektir. Bir seçenek avcısı olun! Daha iyi bir yol arayın! Ya bir yol bulun, ya bir yol açın ya da yoldan çekilin! Yoksa sizi asfalttan jiletle kazırlar! Her durum için şu anda kullandığınız davranışlara en az bir alternatif davranış geliştirin. En az iki yolunuz olsun.

GÖZ KİŞİNİN BİLDİĞİNİ GÖRÜR

1263

Nasıl bakan değil gören oluruz? Bu konuda da ilk iş olarak temel bilinçlenme sorumuzu soralım; neyi niçin, görüyorsunuz? Bu kısımda neleri gördüğümüzü, ne kadar gördüğümüzü ve nasıl gördüğümüzü anlamaya çalışacağız. Görmek istediklerimizi ve görmemiz gerekenleri görebilecek şekilde beynimizi eğitmeyi öğreneceğiz.

Algılama safhasında göz bakar, gören beyindir. Beyni olmayan ise sadece bakar. Hollandalılar bu durumu şu veciz söz ile özetlemiştir; 'Öküzün dünyası gözünün gördüğü yer kadardır?' Herhangi bir olaya bakılabilecek sınırsız sayıda bakış açısı veya perspektif vardır. Bazı düşünürler gerçeği sonsuz yüzeyli elmasa benzetirler. Gerçeği algılamanın sonsuz sayıda boyutunun olduğunu ve bizim bu boyutlardan bir veya ikisine takılıp kaldığımızı bilmek önemlidir. İnsanlar genelde bir olayı bir açıdan yorumladılar mı tutarlı olarak hep o açıdan yorumlamaya devam ederler. Bu durum birilerinin çıkıp 'Kafamız düşüncelerimiz rahatlıkla yön değiştirebilsin diye yuvarlak olarak yaratılmıştır. Hepimiz değişebiliriz.

Olaylara daha farklı açılardan bakabilir, daha zengin ve dengeli bir perspektif sahibi olabiliriz' diyene kadar devam eder.
Yukarıdaki şekil dünyayı algılamamızı bir bütün olarak göstermektedir. A noktası merkezi yani bizi ifade eder. Merkezde karakter, kimlik, eğitim, yaş, fizik yapı vs. rol oynar. Merkezden kenar çizgilerle birleşen kalın (bold) çizgiler ise bakış açımızı ifade eder. Bu iki kalın çizginin içindeki bölge 'bakılan' alandır. Bakış açısı ve bakılan alan daha geniş veya daha dar olabilir. Bakılan alanın içinden bir kısım alan ise 'görülen' alandır. Şekilde kesik (_____) çizgilerle gösterilen alan görülen alan, y ile gösterilen açı ise görme açısıdır. Görme açısı daraltılabileceği gibi, bakış açısını aşmayacak şekilde ge-

nişletilebilir de. Kişinin ilgi ve bilgi alanı genişledikçe görme açısı ve görme alanı genişler. Bakış açısı genelde belirli kalıplara, standartlara bağlıdır ancak görüş alanı değişkendir.
Sosyal olaylara veya fiziksel nesnelere bakarken, de bu kural geçerlidir. Fiziksel olaylara bakarken birçok insan benzer şekilde bakar benzer şeyler görür. Oysa sosyal olaylarda sınırsız sayıda perspektif vardır. Aynı perspektiften bakanlar da farklı şeyler görebilir. Çünkü göz bakar, gören beyindir ve beyinlerin kavrayış derinlikleri farklıdır. Bir kavanoz kapağına baktığınızda siz hiçbir şey göremeyebilirsiniz ancak bir fotoğrafçı 'alıcı gözlerle' bakarak o kapağın inanılmaz bir resmini çekebilir. Benzer durumlar sosyal olaylar için de geçerlidir. Selçuk Parsadan vak'asına sosyal demokrat perspektiften bakan iki kişi aynı şeyi görmeyebilir.
Şekildeki x bakış açısının (ana perspektif) anlamı nedir? Bu bakış açısı sizin hayata açılan pencerenizdir. O pencerinin camlan vardır. Bazıları camlardan dışarı bakar, bazıları buğulanmış camlarına bakar. O camlara dikkatlice bakarsanız, ayna kadar net olmasa da, kendinizi görürsünüz. Bakış açınız sizin kimliğinizdir. Arada bir camlan göz yaşlan ile silmek, tozlarını almak gerekir. Bazı kişilerin bakış açılan oturmuş, kronikleşmiş, aşırı sağlamlaşmıştır. 'PVC pencere' sahibi bu kişiler, istedikleri anda dış dünyadan içeri gelen bütün mesajlara dünyalarını kapatabilecekleri gibi, bakış açılarını değiştirmeyi veya genişletmeyi de düşünmezler.
Şekilde de gördüğünüz gibi, algılanamayan alan her zaman algılanan boyuttan daha büyüktür. Bunun anlamı herhangi bir konuyu 'yanlış' veya en azından 'eksik' bilme ihtimalimiz doğru bilme ihtimalimizden daha fazladır. Bunun anlamı ne?

Hata yapmak doğal bir davranıştır. Çözüm ne? İki yol var; birincisi bakış açısını ve dolayısıyla bakış alanını genişletmek; ki en doğru yol budur. İkincisi ise yeni bir bakış açısına geçmektir. İkinci yolu başarabilmeniz için mantalite değişikliği gerekir ve bu çok zor bir şeydir. ilk yol ise 'daha çok olmamız' ve daha çok algılamamız, gerçeği daha çok bilmemiz, dünyadan daha çok haber-bilgi almamız için bakış açımızı biraz daha genişletmemizi öngörür. Elbette sadece bakış açısını genişletmek yetmez, ilgi ve bilgi alanını da genişleterek görüş açımızı ve görüş alanımızı da büyütebiliriz.

Şekildeki A merkezi perspektifi ifade eder. Bakış açısının doğu, batı, kuzey veya güney yönüne doğru olmasını merkezi perspektif (mantık yapısı, mantalite, paradigma) belirler. B perspektifi ise bakılan alanları gösterir. Bakılan alan ile bilinç değil bilinçaltı ilgilenir. Bilinçaltı bilinçten farklı olarak hiç değerlendirmeden, yorumlamadan, sınıflamadan kendisine gelen her şeyi içinde depolar. Bu kanşım beyin gücünün kaynağıdır. Bilindiği gibi bilinçaltı bilinçten daha güçlüdür ve onu 'derinden' etkiler. Buradan anlamanız gereken şudur; baktığınız her şey beynimizde bir iz bırakır. Baktıklarınızın içinden gördüklerinizle bilinçaltı değil bilinç ilgilenir.
Bilincin, 'bilinçli olarak' algıladığı 'görülenler,' bakılanlara göre beyinde daha güçlü izlenim bırakırlar. O halde algıladığımız (algı eşiklerini aşan) her şey beyinde bir iz bırakır, bir yere kaydedilir. Fark bakılan bilgilerin zayıf, görülen bilgilerin ise güçlü birşekilde beyine kazınmasıdır. Görülmeyen perspektif ise algının bir tür arka bahçesidir Algılanamayan bu geniş alan beyinde bir iz bırakmadan yaşamımıza teğet geçer. Algılayamadığımız alanın algıladığımıza göre daha büyük olduğuna dikkat etmek gerekir. Algılanamayan alan içerisinde birçok alt perspektif vardır. Aynı şekilde bakılan ve görülen alana bakmak için de bir sürü alt perspektif vardır. Algılanan alan, algıladığımız konuya göre azalır veya çoğalabilir ancak, hiçbir zaman algılanamayan alandan daha büyük olamaz. Bunun bir anlamı şudur; bir konu hakkında bildiklerimiz hiçbir zaman bilmediklerimizden daha çok olamaz. Bu konu mesleğiniz, bir arkadaşırıız, tuttuğunuz futbol takımı, yediğiniz bir yemek, oy verdiğiniz parti, savunduğunuz siyasi ideoloji, bir beceri veya bir sanat dalı olabilir. Herhangi bir kişi, olay veya duruma bakarken hiçbir zaman gördükleriniz görmediklerinizden daha çok olamaz. Algılama dışı kalan, görülemeyen alan sınırsızdır.

Sizce biz insanlar gerçeği ne kadar doğru bilebiliriz? Bildiğimize inandığımız gerçeklerin kesinliği nedir? İnsanın gerçeği tam olarak algılamasını engelleyen 'algı sınırlayıcılar' nelerdir? İnsanların gerçeği tam olarak algılamasını engelleyen ilk şey duyu organlarının sayısıdır. Başka bir ifadeyle; 15 duyu organımız olsaydı neler olurdu? Muhtemelen o zaman dünya, şu an bildiğimizden 'daha çok' olurdu. Varlık felsefesinin temel ilkelerinden birine göre var olmak algılanmış olmaktır. Başka bir ifadeyle algılanmayan şeyler yoktur. Dünyanın şu anki haliyle var olan ancak bizim onları algılayabilecek duyu organımız olmadığı için 'var olmadığını sandığınız' birçok gerçek olduğuna eminim... Onları ben de sizin gibi algılayamıyorum ancak algılayamadığımı algılayabiliyorum, Ve varlıklarını hissediyorum. Bir gerçek biz onu öğrenince 'bizim için' var, olur ancak gerçekte o daha önce var olmuştur. Yerin çekim kuvveti, suyun kaldırma kuvveti biz onların varlığını öğrenmeden önce de yaşamlarını devam ettiriyorlardı. Gelecekte keşfedilebilecekleri ve geçmişte keşfedilenleri düşünürseniz evrenin sınırsız bilinmezleri karşısında şaşırıp kalırsınız.
Eğer iki tane duyu organımız olsaydı dünya nasıl olurdu? Muhtemelen 'daha az' olurdu. Bu konuda biyologların kene örneği çok ilginçtir. Sığırların kanını emerek 'geçimini sağlayan' kenenin iki tane duyu organı vardır. Bunlar bizimki kadar gelişmiş olmasalar da dokunma (ten-hissetme) ve tat almadır. Keneler dokunma duyulan sayesinde bir taşırı mı, yoksa sığınn mı üzerinde olduklarını anlarlar. İkinci duyu organları olan tat alma sayesinde Coca Cola ile ekşi sığır kanı arasındaki farkı anlayabilirler. Oysa kenelerin işitme duyulan yoktur. Onların dünyasında ses yoktur. Onlar üzerlerinde dolaştıkları hayvanın çıkardığı gaz ile Tarkan'nın sarkılan arasındaki farkı ayıramazlar. Birbirleriyle konuşmazlar, dedikodulan hiç yoktur, çevrelerindeki hayvanların bağnşmalarından ve otoyol gürültüsünden hiç rahatsız olmazlar.
Keneler hiçbir zaman Metalica ve 'Small ibo' dinleyemeyecekler. Kenelerin görme duyulan da yoktur. Bunun anlamı bir kene için üzerinde bulunduğu sığınn sahibinin yüzü ile Hülya Avşar'ın yüzü arasında bir fark yoktur. Keneler maç seyretmez, sinemaya gitmez, Ferrari bir araba istemez, TV izlemez, karşısına dünyanın en büyük gökdelenini dikseniz onu göremez. Çünkü ona görme duyusu verilmemiştir. Onun için dünya görüntü boyutunda "yok 'tur. Hiçbir zaman Mercedes marka arabanızla bir keneye hava atamazsınız. Çünkü sizi ve arabınızı göremeyecek, sesinizi duyamayacaktır, ilahi kudretin 'kör keseriyle' yontulmuş olan kenenin

talihsizlikleri buonunla da bitmiyor. Çünkü kenenin burnu ve dolayısıyla koku alma duyusu da yoktur. Onun için hayvan gübresinin kokusu ile İsparta gülünün kokusu farksızdır. Aksi takdirde o hayat çekilir miydi sanıyorsunuz! Ke-
neler kolonya, parfüm gibi şeyler kullanmazlar, Ayşe teyzenin 'mis gibi Ace kokan' gömleklerinin de kokusundan etkilenmezler. Onlar için dünyada koku diye bir şey yoktur. Çünkü onlara kokuya karşı duyarlı, kokuyu algılayabilecek bir organ verilmemiştir. Aslında kenelerin koku alamamaktan şikayetçi olduklan söylenemez! Çevredeki hayvan seslerinden dolayı kulaklarının duymaması da idealdir! Eğer gözleri görseydi kene o hayata katlanmaz, kene olmaktan çıkardı! İnsan bedeni gibi daha verimli araziler bulur buralara saldınrdı! Şakası bir yana kene için iki duyu organı anatomik kaderdir. Kaplumbağanın sırtındaki kabuk veya bizim beş duyu organına sahip olmamız da 'anatomik kaderdir. Ne kadar geniş açıdan bakarsanız bakın ensenizi görememeniz de anatomik kaderinizdir. Kene örneğini inceledikten sonra siz de benim gibi 'Beş duyu organına da şükür' demişsiniz-dir herhalde. Bazıları ısrar etmeye devam ediyor; 'Keşke daha çok duyu organım olsaydı.' Bazı ruhçular 'Altıncı kanalın' ruhsal bir eğitim ile açılabildiğini iddia ediyor. Şansınızı denemeden önce tüm hayatınızı, istikbalinizi ve banka hesap numaranızı bir gözden geçirirseniz iyiliğinize olur!
Öğrenmeyi öğrenme seminerlerimde elimdeki mektup zarfını masanın üzerine koyar 'Beni dikkatle izleyin' derim. Sonra masanın bir başırıa koyduğum zarfı hızla masanın sonuna kadar kaydınr bırakırım. Sonra sorarım 'Ne gördünüz?' Gelen cevaplar genelde şöyledir; 'Elinizde mektup zarfı vardı', 'Zarfı masanın bir başırıdan öteki başırıa getirdiniz? 'Zarfı hızlıca soldan sağa doğru hareket ettirdiniz' vs. cevaplar bittikten sonra 'Göz kişinin bildiği kadannı görür', der ve şöyle konuşurum 'Siz normal bir insan gözüyle baktığınız için sadece bir zarfın bir yerden başka bir yere kaydırılmasını gördünüz. Peki olaya bir fizik profesörü baksaydı neler görürdü? O kağıdın ilk bulunduğu yer ile son bulunduğu yer arasındaki coğrafi farkta 'mesafe' kavramını görürdü, bu yer değişikliği sırasında geçen zamanda 'süre' kavramını görürdü. Kağıdın masaya sürtünerek kaydırılmasında 'sürtünme katsayısını' görürdü. Zarfın ilk ve son nokta arasındaki hareketinden'hız' kavramına ulaşırdı. İlk çıkış hızından 'deplasman' kavramını düşünürdü? Zarfın ilk bulunduğu noktada durmamasından 'hareket' kavramını keşfederdi. Hız değişikliklerinden 'ivme' kavramını algılardf derim. Bu

örnek neyi gösteriyor? Birincisi; kişi bildiğini görüyor. İkincisi ise işi eğer o kavramı biliyorsa görüyor. Terminolojiye hakim olmanın, tanımlara dikkat etmenin önemi işte bu noktadır. Bildiğimiz kelime ve kavramları dış olayları okumak için kullanırız. Bazı insanların hiçbir-şey göremediği kişi, kitap veya olaylarda çok şey bilen insan çok şey görür. Çünkü göz beynin bildiğini arar, bulur, seçer ve görür. Kısacası dış dünyamızın çokluğu ve zenginliği iç dünyamızın genişliğine bağlıdır.
NLP'de temel ilkelerden birisi de Harita bölgenin kendisi değildir' kuralıdır. Bu kural bakmak ve görmek bağlamında şu anlama gelir; haritasına sahip olmadığınız, haritalaştıramadığmız arazi sizin için yoktur. Gerçekler arazidir ve bizler zihnimizde kelime ve kavramları kullanarak bilgilerimize göre, bilgilerimiz kadar bir harita yaparız. Aynı olayı veya durumu her insan farklı şekilde haritalaştınr. Aynı yöne, aynı şeye baksalar da insanlar farklı şeyler görürler. Bundan dolayı da harita bölgenin kendisi değildir. Haritanızı ne kadar zenginleştirirseniz dünyayı o kadar daha çok algılarsınız. Haritanın değişmez sınırları yoktur ve en önemlisi kimsenin haritası en doğru harita değildir, kimsenin haritası bir diğerinin haritasından daha doğru değildir. Bazılarının haritası daha etkin, işe yarar olabilir ancak hiçbir harita bir diğerinden daha doğru değildir.
Gerçeği buldum deme. Bir gerçeği buldum de
(Latin Atasözü)
1) NE GÖRÜYOR, NEYİ GÖRMÜYORUZ?
Aynı şeye, aynı açıdan bakan iki kişi nasıl farklı şeyler görebiliyor? Cevap basit; göz bakar gören beyindir ve beyin olduğu gibi görür. Baktıklarımız içinden neleri, niçin görürüz? Beynin gördüğü şeyler beynin 'ilgili ve bilgili' olduğu konulardır. İlgiler ihtiyaç, istek ve kişiliğin yansımasıdır. Bilgi ise halihazırda beyinde var olan, öğrenilmiş bilgilerdir. Dikkatin seçicilik özelliği sayesinde gelen enformasyondan kişinin ilgi duyduğu ve hakkında bilgi sahibi olduğu konuların dışındakiler elenir, süzgeçlenir. Tüm bu işlemleri dikkatin merkezinde bulunan Girift Aktivasyon merkezi yapar.
Göz kişinin ihtiyacını giderecek şeyleri öncelikle görür. Eğer karnımız aç ise baktığınız sokakta daima lokanta tabelalarını görürsünüz. Reklam şirketinde çalışıyorsanız reklam veren şirketleri gözünüz

daha çok görür. Berberseniz insanların saçlarını, terziyseniz elbiseler-deki sökükleri, ayakkabıcıysanız eskimiş ayakkabıları görürsünüz. İnsanlar adres verirken veya tarif

ederken bile gördükleri şeylere göre konuşurlar. Örneğin işadamları adres verirken bankalara göre anlatır, dindar insanlar ise cami ve türbelere göre adres verirler. Şişmanlar yemek yenilecek yerlere göre, entellektüeller kültür-sanat merkezlerine göre, istatistik tipler alışveriş merkezlerine göre adres tarifi yapmak eğilimindedirler.
İnsanlar sadece istediklerini değil istemediklerini de çoğunlukla görürler. Bu konuda ilginç bir olay 1997 bütçe görüşmeleri sırasında yaşanmıştır. Refahlı milletvekillerinin ısrarlı bir biçimde 'Ben gördüm, gece yansından sonra bazı televizyonlarda müslüman örf ve adetlerine yakışmayacak, pornografik düzeyde açık yayınlar yapılıyor. Bu konuda tedbirler alınsın' şeklinde konuşmalarından sonra, komisyonun oturumunu yöneten DYP milletvekili 'Hayret bir şey. Bana niye rast gelmiyor da hep siz Refahlılara denk geliyor bu programlar. Bir türlü anlamıyorum doğrusu' demişti.
Eğer otoyolda bir kamyon bir otobüse çarpsaydı ve birçok ölü-yaralı olsaydı çevredeki ilk değişiklik ne olurdu? Millet olarak merakımızdan dolayı hemen 'ölü ve kan' seyretmek istiyen insanlar yardım eden insanların arkasında durarak olan biteni seyretmeye başlardı. Bu insanlar aynı kazaya baksalar da gördükleri farklı olacaktır. Çünkü onların ilgi ve bilgileri farklı. Bu fark algılamada bir farklılık yaratacaktır. Örneğin bir ilkokul çocuğu insanların çektiği acılara ve vücutlarından akan kana odaklanabilir. Bir hırsız ölü ve yaralıların cüzdanlarının nerede olduğunu görecektir. Bir doktor hangi hastanın ne tür tıbbi müdahaleye ihtiyacı olduğunu görür. Bu avukat suçlunun ne kadar ceza alabileceğini ve müstakbel müvekkilerini görür! Polis için 'rutin' bir iş söz konusudur ve hiçbir şey görmez!.. Trafik polisleri istisna da olsa kimin ne kadar kusurlu olduğunu görebilir! Oradan geçen bir Tıp Fakültesi profesörü ölüleri 'kadavra' olarak görebilir ve sevinebilir.
Psikolog yaralı kişilerin ve onlara yardım edenlerin tavır, davranış ve 'halet-i ruhiyelerini görür. Araba tamircisi arabadaki zâiyatı ve tamir masraflarını görür. İmam müstakbel müşterilerini görür. Filozof 'hayatın anlamı'nı görür. Yazar bir sonraki romanının konusunu gö-

rebilir. Kamyon vt otobüs şoförleri aynı kazaya bakınca 'istikballerini' görürler. Yüksek sosyete mensubu bir kişi bakarsa hiçbir şey göremez ve şoförüne dönerek 'Ne bakıyorsun. Acele et. Partiye geç kalıyorum'der. Elbette buraya kadar aktardığımız örnekler istisnaları bol birer genellemeydi.
Bakılanlar ile görülenler arasındaki farklılığı sadece kavramlar ve meslekler yaratmaz. Bilgi türünden başka kişilik

özelliği de aynı manzaraya bakan insanlar arasında 'görüş ayrılıkları'na sebep olur. Örneğin aynı kazaya bakan birisi eğer umursamaz, duyarsız, ve hovarda bir insan ise 'Olur böyle vakalar, Türk Polisi yakalar' diyerek geçip gidecektir. Oysa merhametli, duyarlı bir insan yaralıların çektiği acılan kendi bedeninde hissedecektir.
Görüş aynlığı yaşa göre de değişecektir. Çocuklar, yaralı çocukları, ihtiyarlar yaralı ihtiyarları öncelikle görecektir. Kadınlar da kadınları öncelikle farkedecektir. Bu durum kitabı farklı yaşta okuduğumuzda farklı şeyler anlamamız veya onu her okuyanın farklı şeyler öğrenmesi kadar doğaldır.
Kazaya bakan her insan kendini görmektedir. Aynı şekilde hayata bakarken de kendimizi görür, kendi inanç, bilgi ve doğrularımızı teyid edecek (onaylayacak) açıdan bakarız. Çevremizdeki insanla-n da genellikle oldukları gibi değil olduğumuz gibi görürüz. İnsanın bakış açısının paradigmasına (mentalite) bağlı olduğunu anlamak gerekir. Bu böyledir; çünkü insan iç dünyasında tutarlılık ister. Buna homeostasis (dengeleme) de denir. Beyin kendi ruhsal ve bedeni sağlığını korumak için olaylan tutarlı bir biçimde algılar. Tutarlı olmak hep aynı açıdan bakmak anlamına gelebilir.
İnsanlar karakter ve duygusal durumlarına göre görürler. Moralinizin bozuk olduğu günlerde her şeyin olumsuz tarafını görmüyor musunuz? Benzer bir durum siyasal perspektiflerde de geçerlidir. Bir dönem sol ve sağ perspektifi vardı, ancak günümüzün popüler ayrımı laik ve anti laik perspektiftir. Demokrasi kavramıza anti laik perspektiften bakan bir kişi kolay kolay Atatürke laik perspektiften bakamaz. Atatürke laik perspektiften (bakış açısı) bakan bir kişi de '8 yıllık kesintisiz eğitim' konusuna kolay kolay anti laik bir perspektiften bakıp ona sempatiyle bakmayacaktır.
Paradigmamız kendisini haklı çıkaracak şekilde olaylara bakmaya bizi zorlar. Olayları genellikle

gerçekleri öğrenmek için değil kendi doğrularımızı güçlendirmek için izleriz. Kısacası bir kişi olay veya duruma paradigmamıza uygun bir açıdan bakar, kendimizde olan, bildiklerimizi yansıtan şeyleri görürüz.
2) NE KADAR GÖRÜYORUZ?
Bir kitabı iki kez okuyanlar bilirler. İkinci okuyuşta insan aynı kitapta yeni şeyler görür, daha çok şey öğrenir. Kitap ve kelimeler değişmediğine göre değişen nedir? Değişen sizsiniz. Arada geçen süre zarfında yeni şeyler öğrendiğiniz için kitapta da yeni şeyler gördünüz. Ne kadar görüyoruz sorusunun kesin cevabı; 'bildiğimiz ve görmek istediğimiz kadar'dır. Gerçekten de hiç kimse bildiğinden fazlasını

göremez ancak bildiklerinin içinden de görmek istediği kadar görür.
Her insanın taşıdığı iki temel sınır vardır. Bu sınırlar olayları çok boyutlu, bir şekilde görmeyi engeller. Bu iki sınırlayıcı engel için 'entelektüel kader' diyebiliriz. Çünkü bu iki sınır her insanda vardır. Bu sınırlar dikey sınırlar ve yatay sınırlar olmak üzere ikiye ayrılır. Şekilde yatay sınırlar paralel-kalın (—) çizgilerle, dikey sınırlar ise ince (-) çizgilerle gösterilmiştir.
A) Yatay sınırlar : kişinin sahip olduğu bilgi A. y^ ^Sl 11 miktarının oluşturduğu sınırlardır. Bilgi, tec-TT"
w 2 riibe, kültür, benzeri birikimlerin kişiye ka-zandırdığı kavrayış sınırlandır. Ziya paşa'idraki meali bu küçük akla gerekmez, zira bu terazi bu sıkleti (ağırlık) çekmez' derken zihnimizdeki dikey sınırlan ifade ediyordu. Yatay sınırların entellektüel anlamda adı 'derinlik' veya 'kavrayış gücü'dür. Kavrayışı ve derinliği yetersiz kişilere halk dilinde 'çapsız' da denir. Yatay sınırlarınızın size verdiği mesaj 'Ne kadar çok bilirseniz, o kadar çok görürsünüz' şeklindedir. Eğer mikrobun ne olduğunu bilmeseydiniz onu göremez, önlem alamazdınız. Eğer ofsayt, penaltı, faul fibi şeylerin ne olduğunu bilmeseydiniz futbol maçlarına bakardınız ancak göremeziniz. Temel eğitim ve yüksek öğrenimin amacı hayata olup bitenleri görmenizi sağlayacak bilgi, kavram ve düşünceleri beyninize yerleştirmektir.

Eğitilmemiş bir beyin boş levhaya benzetilir. Üniversite eğitimi ve temel eğitimde zihninize gerçekler değil haritalar yerleştirilir. Hayatta kaybolmamanız, 'yolunuzu bulmanız' için. Harita bölgenin kendisi olmadığı için de üniversite de verilen bilgiler 'hayattan kopuk', 'soyut', gereksiz' gibi suçlamalara maruz kalır. Ben de zamanında böyle düşünmekle beraber sonradan haksız olduğumu anladım. Çünkü haritaya sahip olmadan araziye çıkanların nasıl da 'kurda-kuşa' yem olduklarını gördüm. Bir öğrenciyseniz küçük balıkların yeri olan akvaryumda (üniversite) bir süre yaşamanız gerekiyor demektir. Eğer cehaletinizi cesaretinizle takviye ederek akvaryumdan okyanusa kaçarsanız başırıız belada demektir. Çünkü hayatın kuralları tarafsız, kesin ve savunma hakkı vermeyen cinstendir. Bu kuralların en önemlilerinden biri de 'Büyük balıklar, küçük balıkları yer' kuralıdır.
B) Dikey sınırlar .- Bu sınırlar bakış derinliğimizin değil bakış açımızın getirdiği sınırlardır. Şekilde dikey çizgilerle ifade edilmiştir. Şekil'deki dikey sınırlan ifade eden dikey çizgiler de oklar yönünde hareket ettirilerek daraltılabilir veya genişletilebilir. 1 numaralı oklar

yönünde çizgi hareket ettirilirse yatay sınırlılık artar, 2 numaralı oklar yönünde hareket ettirilirse yatay sınırlar genişler. Eğer 3 numaralı oklar yönünde dikey çizgiler hareket ettirilirse dikey sınırlar artar; 'perspektif daralması' yaşanır, oysa 4 numaralı oklar yönündeki hareket dikey perspektifi genişletir.
Dikey sınırların toplumdaki yaygın adı 'at gözlüğü takmak'tır. Atlara takılan gözlükler, atın yan taraflardaki herhangi bir tehlikeden ürkmesini engellemek için takılır. Böylece at çevresine bakamadığı için hep önüne dikkat eder. Sembolik bir at gözlüğü nasıl olabilir? Eğer iki kitabı alır, birbirine ve şakaklarınıza paralel olarak şekilde göz hizanızda tutarsanız sağ ve sol görüş alanınızın daraldığını görürsünüz. Aynı şeyi ellerinizi, parmaklarınızı birleştirip düz bir hale getirdikten sonra, göz hizanızda-avuç içi birbirine bakacak şekilde tutarak- da yapabilirsiniz. Bakış açınızın darlığı veya genişliği de bizi böyle sınırlar. Yatay sınırlarınızı da parmaklarınızı birleştirip, ellerinizden birini kaşırıızın üzerine, birini de burnunuzun altına koyarak sembolik olarak algılayabilirsiniz. Böylece üst ve alt görüş alanınızı da sınırladınız.

İki sınır bir araya gelince dünyaya 'köşeli' bir kareden baktığınız belki dikkatinizi çekmiştir. Doğal bakışımız köşesizdir. Düşünce dünyasında 'köşeli düşünceleri var' demek önyargıları var demektir. İşte dikey sınırlanmızın temelinde bu önyargılarımız vardır. Biz bunlara 'dik yargılar'da diyebiliriz. Önyargılarımız olayı 'görmek istediğimiz gibi ve görmek istediğimiz kadar' görmemize neden olur. Ön yargılar binanın giriş katındaki güvenlik görevlisi gibidir. İşine geleni içeri alır, işine gelmeyeni almaz. Onun emirlerinizi dinlediğini bilmek önemlidir. Şunu aklınızdan çıkarmayın; yatay sınırlarınız bilginizin miktarına bağlıdır ancak dikey sınırlarınız önyargılarınız ve menfaatlerinize bağlıdır. Bunun tipik örneği polis ile göstericiler arasındaki çatışmalardır. Birinci ihtimal olarak sol görüşlü göstericiler ile polis arasında çatışma çıktığını varsayalım. Olayı televizyonda izleyen kişi eğer sağ görüşlü ise polisin haklı, göstericilerin suçlu olduğunu gösteren emareleri (belirtiler) görecektir. Aynı olayı, aynı kanaldan izleyen sol görüşlü bir kişi ise polisin suçlu, göstericilerin haklı olduğuna işaret eden noktalan görecektir. İkinci bir olasılık ise dindar kişiler ile polis arasındaki çatışmadır. 8 yıllık kesintisiz eğitim karşı gösterileri bu türden sayalım. Göstericilerin polisle çatışmasını TV'den ileyen sol görüşlü bir insan muhtemelen birçok noktada polisi haklı bulacktır. Aynı gösteriyi, aynı kanaldan izleyen dindar bir kişi ise

Polisin haksız, göstericilerin haklı olduğu noktalan görecektir.
Bunların anlamı nedir? Tüm bu örnekler gösteriyor ki mentalitemiz bakış açımızı ve görüş alanımızı belirtiyor, yönlendiriyor. Bunun nedeni de iç tutarlılıktır. Beyin kendi inanç, düşünce ve doğrularını koruyacak ve güçlendirecek şekilde olayları algılamaya eğilimlidir. TV haberlerini izlerken bile öncelikle kendi görüşümüzü taşıyan kanalları tercih ederiz. Bunda gizli bir menfaatimiz (ikincil kazanç) vardır. Beynimizi kendi inançlanmızı teyit edecek bilgilerle beslenerek iç bütünlüğümüzü koruruz. Aksi takdirde her ay bir ideoloji değiştiren, bir fikri diğerine uymayan, daima iç çatışmalar yaşayan bir kişi olurdunuz. Önyargılar insan beyninin düşünce rüzgarlarına karşı geliştirdiği psikolojik bir örtüdür.
3) NASIL GÖRÜYORUZ?
Baktığımız geniş bir alan içerisinde gördüğümüz kısmın sınırlı bir

alan olduğunu biliyoruz. Baktıklarımız içerisinde neleri ne kadar gördüğümüzü de biliyoruz. Şimdi ise neleri nasıl gördüğümüzü ve görmemiz gerekenleri nasıl görebileceğimizi tartışacağız.
Beynimiz bedenimizi ve düşüncelerimizi yönetir, peki beynimizi ne yönetir? Beynin içinde bulunan ve beynin faaliyetlerini yöneten bir 'iç beyin' veya beyin yönetim merkezi olabilir mi? Evet böyle bir merkez vardır. Merkezi sinir sistemi (veya sinir santral sistemi) bünyesinde bulunan bu merkeze NLP'de Girift Aktivasyon Merkezi (GAM) denir. GAM dikkatimizi yöneten, zihinsel odağımızı belirleyen, beynin yaptığı işlemlerin düzenli bir şekilde yapılmasını sağlayan, bakılanlar içinden görülenleri seçen, ihtiyaçları ilgileri ve beyin programlarını yöneten bir merkezdir. Son dönemin ünlü 'derin devlet' kavramından hareketle bu merkeze 'derin beyin'de diyebiliriz. GAM'lar kilitlendikleri hedeflerle ilgili her şeyi mıknatıs gibi çekerler. Amaç belirlemenin önemi de buradadır.
GAM amaçla ilgili, amaca ulaştıracak kişi, fikir, teknik, düşünce üslup, kaynak ve yollan arar, tarar, seçer, eler, bulur. Örneğin iş adamları genellikle 'para' peşindedir, imamlar 'sevap' peşinde koşar, filozoflar 'anlam-mana' peşinde koşar, entellektüeller 'bilgi' peşinde koşar, politikacılar oy' peşinden koşar. Buradan hareketle kişilerin meslekleriyle ve temel amaçlarıyla ilgili her şeyi GAM'larının öncelikle göreceğini söyleyebiliriz. Eğer tekstil sektöründe çalışıyorsanız gazete ilanlarından tekstil ile ilgili olanları öncelikle görürsünüz. Aynı mitingi izleyen üç

yaşırıdaki çocuk ellerini şaklatan, bağıran insanlar görürken, koruma polisleri kalabalığın içindeki 'şüpeli şahıs'ları görür. Randevumuz olan arkadaşımızı kalabalık bir sokak içerisinde öncelikle görürüz.
Beynimizin bu özelliğini kendi lehimize olacak şekilde nasıl kullanabiliriz? Beynimizin ne araması gerektiğine bilinçli olarak karar vererek. Ne aradığını bilmeyenin bulduğunu da anlamayacağını biliyoruz. Kalabalık bir mitingde, tanımadığınız birisini bulabilir misiniz? O halde kitap okurken o kitaptan ne aradığımızı önce belirlemeniz gerekir. Buna okuma amacını belirlemek de diyebiliriz. Kitaptan ne alabileceğinizi anlayabilmeniz için kitapta ne olduğunu bilmeniz gerekir. Bunun için de 'içindekiler' kısmına bakarak kapsamı, içindekilerden bir konuyu seçip okuyarak da yazan 'üslubunun derinliğini' anlayabi-

liriz. Bundan sonra yapmamız gereken şey neyi bilmemiz gerektiğine ve neyi öğrenmek istediğimize karar vermektir. Gazetecinin beyni haber, polisin beyni suçlu, filozofun beyni anlam, girişimci kişinin beyni 'iş fikri', esnafın beyni 'müşteri' yazann beyni düşünce arar. Başka bir ifadeyle gazetecilerin GAM merkezleri haber aramaya programlanmıştır ve beyin aradığını bulur. Yazann beyni düşünce üretmeye programlanmıştır ve aradığını bulur. Reklamcı beyni slogan bulmaya, kalecinin beyni topa programlıdır. Gördüklerimizi de bildiklerimize göre yorumlanz. E. de Bono'nun Etçil ve otçul hayvanların algılama paternlerini ortaya koyan bir örneği vardır. Buna göre geniş savanlarda (otlak) otlayan hayvanlar çevreden bir 'hışırtı' duyduklan anda iki farklı tepki gösterir. Etçil hayvanlar orada bir av olduğunu düşünerek sesin geldiği yöne doğru giderler. Oysa otçul hayvanlar için aynı ses 'tehlike' demektir. Otçul hayvanlar hemen sesin geldiği yerin tersi yönüne doğru kaçarlar. İkisi de sesi işitmenin ötesinde duyarlar. Ancak farklı anlamlar verdikleri için biri kaçar diğeri saldınr.
Beyin aradığını bulur ilkesini beynimizden daha çok yararlanmak için kullanmanın en iyi yolu 'Soruya çevir, GAM'a yerleştir' stratejisidir. Ben bunu hayatımda daima kullanınm. Eğer bir problem çözmek istiyorsanız istediğiniz şeyi bir soruya çevirin ve beyninize iyice yerleştirin. O cevabı kendiliğinden, hiç beklemediğiniz bir anda bulacaktır. Örneğin bir arkadaşınızın ismini hatırlayamamışsanız beyninize baskı yapmayın. Baskı stres yaratır ve o da hafızayı kilitler. Beyninize arkadaşınızın ismini bulmasını söyleyin ve bekleyin. Siz başka şeylerle ilgilenseniz dahi bilinçaltı arar, bulur ve istediğiniz cevabı getirir. Belki bir saat, belki on dakika, belki de bir gün sonra mutlaka

cevap gelecektir. Kendinizden ne istiyorsanız isteyin bu stratejiyi kullanın. Bunu 'içinizdeki devi kullanma kılavuzu' kısmındaki formülle beraber kullanırsanız daha etkili olacaktır. Ne istediğinizi kesinleştirmeyi ve soru haline getirmeyi unutmayın.
Eğer reklam sloganı istiyorsanız 'Coca cola için fark getirecek, orjinal ve çarpıcı bir reklam sloganı istiyorum' diyebilirsiniz. Bunu daha da detaylı sorularla açarsanız, daha kısa sürede cevap gelecektir. Beceri kazanmak içinde bu yol çok iyidir. Örneğin hatalı kararlar veriyorsanız G-Aktivasyon Merkezinize 'Hatalı karar vermeyi engel-

lemenin yollan nelerdir? Nasıl daha hızlı, doğru ve güvenli kararlar verebilirim?' diye bir soru yerleştirin. Sorularla düşünün Beynin doğal çalışma biçimi budur. Beyin soru sorar cevap bulur, cevaptan yeni bir soru çıkanr ve o soruya cevap aramaya başlar. Bu böyle sürer gider. Düşüncenin yönünü sorulan soru belirler. İflas etmiş bir kişi 'Allahım neydi günahım!' diye sorarsa beyni ona 'günahlanm' bulur. Eğer 'Tekrar aynı konuma gelmek kaç yılımı alır?' diye sorarsa beyni bu defa pozitif cevaplar bulacaktır.
Benim beynimde yaptığım iş ile ilgili standart bazı sorular vardır. Bunlar; insanların başarılı olmasını sağlayan unsurlar nelerdir? Okuma hızı nasıl daha fazla artınlır? Anlama düzeyini nasıl daha çok artırabiliriz? Hafıza nasıl eğitilebilir? Nasıl güçlendirilebilir? Öğrenmenin basandaki rolü nedir? Nasıl daha başarılı bir biçimde öğrenebiliriz? Sınav kaygısıyla başaçıkabilme yollan neler olabilir? Unutmayı nasıl daha fazla engelleyebiliriz? Öğrenme ve ders çalışma isteği nasıl kışkırtılır? Beyni öğrenmeye hazır hale getirmek için neler yapmalıyız? Öğrenme anında neler yaparsak acı çekmeyiz, kendimizi iyi hissederiz? Zor konulan kolay öğrenmenin yollan nelerdir? Nasıl eğlenerek öğrenebiliriz? Rüyalarımızı gerçekleştirmek için öğrenmenin gücünü nasıl kullanabiliriz? Dünyayı 'daha çok ve daha derinden' anlayabilmek için kavrayışımızı nasıl geliştirebiliriz? Neler yaparsak Türkiyede bir 'öğrenme iklimi' oluşturabiliriz? Şirketlerimizde öğrenen organizasyon felsefesi nasıl yerleştirilebilir? Türk, öğren, çalış, güven felsefesini tüm topluma yaymak için ne yapmak gerekir? v.b. Ve benzeri sorular. Siz de bu kitaptan ne aradığınızı bilmek ve beyninize göstermek istiyorsanız bu sorulan iki kez okuyun. Çünkü bu kitap bu soruların cevabıdır. Beyninizi bu soruların cevabını aramaya programlayın. Bunun için her bir sorunun üzerinde düşünmeniz, on-lan tekrarlamanız ve önemini görmeniz gerekir.

Bakmak ile görmek oyunu sadece bireysel düzeyde değil kitlesel düzeyde de oynanır. Bireysel düzeydeki duyu organlarının rolünü toplumsal düzeyde medya üstlenir. Radyo, TV, gazete ve dergiler toplumun duyu organıdır. Bakmak ile görmek oyunu en kesin şekliyle Refahyol hükümeti döneminde oynandı. Bu dönemde medya kendi hükümetini, hükümet ise kendi medyasını kurmaya çalışıyordu. Erbakan medyanın laik kısmını küçültücü ve ayırıcı bir ifade
ile 'bir kısım medya' diye niteledi. Kamu bankalarının özel kanallara reklam vermesini yasakladı, Çiller basın kredilerini halka şikayet etti. Laiklik kaygılarının üzerine bir de bu tavırlar eklenince, medya, Çiller ve Erbakanı kelimenin tam anlamıyla 'yemeye' karar verdi. Medya her yönden saldmya geçti Çillerin CIA ajanı olduğu iddiasına bile ciddi bir gündem yaptı. Show TV çarpıcı görüntüleri tekrar tekrar vererek ve tempolu bir şekilde haber sunarak toplumun alt kesimlerinin beynini yönlendirdi. ATV bilinmeyenleri ortaya çıkarmaya çalışarak Erbakan Kaddafi ilişkilerine yüklendi. Kanal D ise Uğur Dündann karizması ve güvenirliğiyle Şevki Yılmaz, Hasan Hüseyin Ceylan ve Abdülkadir Ateş'i 'yedi'. Hükümet üyeleri basın toplantı-larında saatlerce icraatlarını anlatıyorlardı ancak muhabirler toplantı bittikten sonra sordukları sorulan haber yapıyorlardı.
Çatışmanın kilit noktası burasıydı, hükümetin göstermek istediği şeyler ile, medyanın halkın görmesini istediği şeyler farklıydı. Gösteren medya olduğu için maçı medya kazandı. Medyanın tüm bu yıpratma çabalarının Refah tabanını hiç etkilememesi ilginçtir. Çünkü o kitle, laik medyayı izliyor ancak görmüyordu. Bunun tersi de doğrudur. Laik kitle de İslami yayın organlarına bakar ancak görmez. Bunun nedeni paradigmanın, bakış açısını ve 'görülenler1! denetlemesi, seçmesi, elemesidir. Paradigma genellikle kendini haklı çıkaracak haberleri arar, bulur, görür, iç bütünlüğün ve zihinsel tutarlılığın gereğidir bu.
Bakmak ile görmek arasındaki ilişkiler işitmek ile duymak arasında da vardır. Bazı şeyleri işitiriz ancak 'duymazlıktan' geliriz. Tıpkı bazı şeyleri 'görmezlikten' geldiğimiz gibi. 'Hiç kimse görmek istemeyen kadar kör, duymak istemeyen kadar sağır olamaz' diye eski bir söz vardır. Birisini dinlerken de bildiğimizi duyar, işimize gelmeyenleri, mantığımıza ters düşenleri 'yarım kulak' dinleriz.
Bir seminere katılmanın en önemli faydası sizce nedir? Birçoğunuz 'seminerde öğrendiklerimiz'der ancak bence bu böyle değildir. Seminerlerin bize katkısı hafızamıza doldurduğu bilgilerden çok Girif Aktivasyon Merkezimize

verdiği eğitimdir. Öğrenme ile ilgili seminerlere katılan bir kişi seminerden sonra gazete ve dergilerdeki öğrenme ile ilgili makaleleri, öğrenme ile ilgili konferanslan ve diğer öğrenme seminerlerini görmeye başlar. Başka bir ifadeyle artık öğ-

renme ile ilgili her şey 'gözüne çarpmaya' başlar, işte asıl eğitim budur. Seminerin asıl faydası budur. Seminer size öğrenme konusunda kendinizi eğitmenizi sağlayacak bir anlayış kazandırmıştır. Elbette içinizde olmayanı dışınızda aramazsınız.
Gençleri eğitmenin amacı onları kendi kendilerini eğitmeye hazırlamaktır. (ABD)
Tınaz Titiz bakmak ile görmek arasındaki ilişkiyi 'İnsan ne yerse odur!' adlı kitabında şöyle anlatıyor."Denilebilir ki herkesin kullandığı 'gözlük', olayların belli bir derinliğine kadar işlenebilen bir 'bakış derinliği'sağlar. Böylece, örneğin karnına bıçak saplı yerde yatan bir kişiye bakan iki gözden birisi yerde yatan kişinin hareketsizliğinin nedeni olarak bıçaklanması, diğeri ise kan kaybını görebilir. Aslında her iki 'görüş'de doğrudur. Kişi kan kaybından bayılmış, kan kaybına da bıçaklanma neden olmuştur.
Bu tartışmaya iki kişi daha katılıp, birisi olayın nedeni olarak kalp zayıflamasını, diğeri ise bir kamu ihalesinde çıkan anlaşmazlık olduğunu ileri sürse, bunlar da 'doğru'yu söylüyor olacaklardır. Bu dört kişinin aynı olayın dört ayrı derinlikteki görüntüsünü gördüklerini söyleyebiliriz.
Göze en yakın neden kalp zayıflaması, onun altındaki neden kan kaybı, üçüncü katmandaki neden bıçaklanma, dördüncü derinlikteki neden de ihale anlaşmazlığıdır ve bunlar birbirlerinin ardışık sonuçlarıdır. Her bir olgu bir öncekinin sonucu, kendinden sonra gelenin ise nedenidir. Yani aynı bir olgu, hem neden, hem de sonuçtur."
Siz benim bu dünyada ençok neden korktuğumu biliyor musunuz? Ben kurt, kuş, böcek cinsi şeylerden korkmam, karanlıktan, yalnızlıktan, Temel Reis'in ıspanaklı pazularından, kaderin tuzakların-dan, trafik canavarından, çek senet mafyasından da korkmadığıma veya kormayacağıma da inanıyorum. Ben sadece 'o'ndan korkuyorum? O kim mi? Evet ben Allah'tan sonra en çok 'hayatında bir tek kitap okumuş ve o tek kitabı on defa okumuş' kişilerden korkanm. Çünkü böyle kişilere kim ne söylerse o ezberledikleri kitaptan alındığını söylerler. Tüm dünyayı o 'kitaba uydurarak' algılarlar. Normal bir insanın yazdığı, ortalama bir kitabı bile beyinlerine kafes gibi geçirirler. Okudukları yazann kitabını yazmasından asırlar önce yaşamış dü-

şünürlerin bile o kitaptan 'fikir çaldığını' iddia edebilirler! Eğer hayatınızda sadece bir kitabı okumuşsanız ve onu defalarca okumuşsanız başırıız belada demektir! Çünkü hayata her bakışımızda o kitabı görürsünüz.
NLP'nin temel ilkelerinden birisi de İnsan bildiği yollar (algıladıktan) arasından en iyisini seçer şeklindedir. Bunun anlamı eğer bir şey-leri yanlış, eksik veya kötü yapıyorsak daha iyi yapmayı bilmediğimiz içindir. Bu ilkeyi 'insanlar gördükleri arasından en iyisini seçerler' diye anlayabilirsiniz. Daha iyi bir yol bulmanın yolu, daha çok yol bulmaktır. Ne kadar çok bilirseniz o kadar çok 'iyi seçme'şansınız olacaktır. Bu ilkenin sizden istediği bakış açınızı geniş tutmanız, daha çok şey görmeniz, böylelikle daha iyi seçimler yapabilmenizdir. Ne kadar çok şey görürseniz o kadar çok şey bilirsiniz. Kendinizi sınırlamayın, yeni perspektifleri, daha önce bilmediğiniz şeyleri öğrenin, sizden farklı kişilerle vakit geçirin, bir süre farklı yayın organla-nnı takip edin, farklı şeyler okuyun, farklı şeyler konuşun, farklı şeyler düşünün, farklı şeyler yaşayın. Farklı hisler yaşadığınızı göreceksiniz. Daha zengin, daha canh, daha geniş, daha dengeli bir perspektif geliştirin.
Bir genelleme olarak 'ne kadar çok görürseniz o kadar çok yaparsınız' diyebiliriz. Görülenler mönünüzü genişletirseniz deneyim repertuar da otomatik olarak genişleyecektir. Yaşamak, yaşadığınız yıl kadar değil denediğiniz perspektif kadardır diyebiliriz. Bu durumda kimlik yaşma rakip olarak 'perspektif yaşı' ortaya çıkacaktır. Ne kadar şey görürseniz zihnimizdeki harita o kadar çok genişleyecektir. Genellikle tırtıllar gibi hep aynı şeyleri düşünerek, hep aynı şeyleri yaparak, hep aynı şeyleri hissederek yaşanz. Oysa bu 'eksik' bir yaşamdır. Bu kadar zengin bir mönü önümüzde dururken her gün do-mates-ekmek yemenin anlamı ne? Siz de başırıızı kaldınn, yeni şeyler yapın. Yeni bir ufka bakın, yeni bir yol arayın, yeni bir yöne bakın, yeni bir günün doğuşunu izleyin. Yenilenin, yenileyin, hiçbir şey yapamayacak durumdaysanız kalkın ve yürüyün. Kafanızdaki sınırla-n dağıtın, duvarlan yıkın, vakit yeni bir şeyler yapma vaktidir.
Bakış açısını ve görüş alanını en çok daraltan şey nedir? Hoşgö-rürsüzlük ve bağnazlık. Bakış açınızı genişletmek için diğer kişilerin bakış açısına saygılı, yeni şeyler öğrenmeye eğilimli ve farklılıklara karşı hoşgörülü bir kişi olmanız gerekir. Bakış açınızın dikey sınırlan kesinlikle ve kesinlikle iki şey olmadan genişlemez. Bunlar hoşgörü ve esnekliktir. Hoşgörülü ve esnek bir insan başka insanların bakış açısına karşı sevgi ve saygı duyar. O bakış açısını

deneyerek daha zengin bir iç dünya oluşturabileceğini bilir. Bağnaz ve katı bir insan ise 'tek doğru' adamıdır. İzafiyet (görecelilik) diye bir şeye inanmaz. Çevresindekilerle 'Benim doğrum seninkini döver' mücadelesi yapar. Doğrusunun 'en doğru' olduğunu, uğurunda 'gözünü bile kırpmadan' canını vereceğini söyler. Bu kişilerden dolayı 'Dünyada fikirlerini değiştirmeyenler üçe ayrılır; aptallar, ölüler ve deliler' diye bir söz ortaya çıkmıştır. Gözünü kapatan güneşi değil kendi iç dünyasını karartır. Her seçimin bir bedeli vardır ve ödenir. Tek doğruya saplanıp öteki doğrulara karşı kör gözlerle bakan kişiler de bu tercihlerinin bedelini mutsuz ve başarısız bir hayat ile öderler. Dünyayı kendi bildikleri kadar sınırlar. Kendi küçük dünyalarında 'kös kös' yaşarlar.

ÖĞRENEREK BAŞARI MODELİ t ÖĞRENEREK BAŞARMAK, BAŞARDIKÇA ÖĞRENMEK

Güneşin doğduğu her ufukta
umuda giden bir yol bulunur.
Hakkı BULUT

Üniversitenin son yıllarında en büyük hayallerim; bir kitap yazmak, Türkiye çapındaki bir gazetede köşe yazan olmak, kendi işimin patronu olmak ve insanlara kendi rüyalarını gerçekleştirecek sosyal basan teknolojilerini öğreten seminerler düzenlemekti. Tüm bu hedeflerime ulaştım. Şu anda kendi işimin patronuyum, bir profesörün aylık geliri kadar, para kazanıyorum. Bu kitap ile ikinci kitabımı yazıyorum. Şu anda üç büyük gazeteden birinde kendime ait bir köşede makalelerimi yazıyorum. Tüm bu hayallerimi ne kadar sürede gerçekleştirdim? Sadece 1 yıl içerisinde! Bu başarı hızının sırrı nedir? Ben her şeyi çok hızlı öğreniyorum. Çok hızlı başarıyorum; çünkü 'nasıl başarılı olunabildiğini' öğrenmeyi başarmış bir insanım. Bunları kendi reklamımı yapmak için değil, sizi doğru stratejilere yönlendirmek için yazıyorum. Doğru strateji nedir? Öğrenerek başa-nn, başarırken öğrenin, öğrendikçe başarın, başardıkça öğrenin.

Ünlü yazar Mark Twain 'Eğitimin yapamayacağı hiçbir şey yoktur. Hiçbir şey onun ulaşamayacağı yerde değildir' diyor. Hiçbir-şey sizin yapamayacağınız kadar büyük değil. Uzak diye bir yer yok. Zor işte değil düşüncelerinizde vardır. İnanın yaparsınız, isteyin alırsınız, koşun yetişirsiniz. Yapmanız gereken şey kendinize inanın ve güvenin, amaçlarınıza ulaşırıcaya kadar sabredin, amacını gerçekleş-tiremenin verdiği gerginliği yaşayın. Bir şey yapın! Bir şey sevin! Bir-şey bekleyin! Bu dünyada siz de varsınız. İyi ki de varsınız...

Şimdiye kadar anlatılanların size vermek istediği temel mesaj şudur; eğer hayata 'sıfırdan' başlamışsanız yükselmek, istediğiniz yerlere gelmek, dünyayı değiştirmek için sahip

olduğunuz en iyi ve tek yol öğrenmedir. Siz hayat amaçlarınıza kilitlenin; matematik, fizik,
282
kimya, Türkçe ile oynamayın. Onlar sizin amaçlarınıza ulaşmanızı sağlayacak araçlardır. Bir an önce yolu aşarak hedefe ulaşırı. Onları kaldırım taşı gibi görün. Onlar olmazsa hedefe götüren yollar 'patika yollar' olurdu. Gözünüzü ufuktan ayırmayın. Sevmediğiniz dersler birer engeldir onları büyük hedefleriniz varsa hemen aşarsınız. Eğer aileniz varlıklı değilse, 'ensesi kalın' aile dostlarınız yoksa, gündelik ihtiyaçlarınızı ve ders araç gerçeklerini alacak paranız da yoksa siz 'mücadele içinde, mücadele için' yetişen bir hedef adamısınız demektir. Sizin kullanacağınız en uygun, en zekice yol eğitim ve öğrenmedir. Eğer sermayeniz yok, servetiniz yok, çevreniz yok, tecrübeniz yok, bilginiz yok ise bir tek şansınız var demektir; öğrenin! Hayatınızın değişmesi, daha iyi olması, daha başarılı olmanız gerekiyor değil mi? O halde size klasik bir soru; bunu siz yapmazsanız kim yapacak, bugün değilse ne zaman?
'Ya bir yol bul, ya bir yol aç, ya da yoldan çekil' adlı kitabımda hayatta neyi nasıl yapacağını bilmeyen biri için 7 adımlık temel basan adımlan' belirlemiştim. O kitap bu 7 adımı nasıl kullanacağınızı, profesyonelce 'işini şansa bırakmadan' nasıl başarılı olabileceğinizi anlatıyor.
Başarılı olmak için kullanmanız gereken 7 adım hangileri?
1. Adım: Nasıl başarılı olunduğunu, nasıl başarılı olabileceğinizi öğrenin.
2. Adım: Kendinizi tanıyın ve sahip olduğunuz potansiyeli belirleyin (Nasıl?)
3. Adım: Temel hayat amaçlarınızı belirleyin. (Nasıl?)
4. Adım: Amacınıza ulaşmanızı sağlayacak stratejiler geliştirip, planlama yapın (Nasıl?)
5. Harekete geçin. Bir şeyler yapmaya, bir yerlerden başlayın. (Nasıl?)
6. Adım: Sonuç alıncaya kadar işleri çekip-çevirin, yönetin. (Nasıl?)
7. Adım: Sonuç alın ve sonuçlarınızı değerlendirin. (Nasıl?)
Tüm bu nasıların cevaplarını ilk kitabım da bulabilirsiniz. Bu kısımda öğrenmenin gücünü kullanarak nasıl başarılı olunabileceğini açıklayacağım. Sizlere açıklayacağım 7 adımlık formülü üniversitedeyken 'kendim için' geliştirmiştim. Ben kullandım işe yaradı siz de kullanın ve yararlanın. Benim eski ajandamdaki 'öğrenerek basan modeli' başlıklı not aynen şöyleydi;'JVe yapmak, neyi başarmak is-
1283
tiyorum? Bunu başarabilmem için neleri bilmem gerekiyor? Bu bilmem gerekenleri nereden ve nasıl öğrenebilirim? Bunları ne

zaman öğrenebilirim? Bunları öğrenmek için 7 nedenim ne? Bu tekniği uygulamak için 7 nedenim ne?
Bu 'yedi neden' benim kişisel bir zihin alışkanlığımdır. Bir şeyi yapmak için kendi kendime yedi mantıklı neden bulabiliyorsam hemen o işi yaparım. Bu bir iç disiplin strejimdir. Kendi bulduğum nedenlerin beni çok kolay ikna ettiğini, kendime çok 'mantıklı' geldiğini keşfettiğimden beri bu stratejiyi kullanıyorum.
Buraya kadar anlatılanlar öğrenerek basan modelini büyük ölçüde ortaya çıkardı. $imdi adımlan teker teker inceleyelim. (HEMEN UYGULAYIN)
1- Adım: Temel hayat amaçlarınızı belirleyin.
Hayatta neyi, niçin, nasıl yapmak istiyorsunuz? Tam, kesin ve net olarak ne yapmak, kim olmak, nereye varmak istiyorsunuz? Hayat amaçlarını belirleme kısmındaki cevaplarınızı bunun için de kullanabilirsiniz.
2- Adım: Amaçlarınıza ulaşabilmek için sahip olmanız gereken bilgi ve becerileri belirleyin.
Amaçlarınızı gerçekleştirebilmek için neleri bilmeniz gerekiyor? Eğer hakim olmak istiyorsanız hukuk öğrenimi görmeniz, doktor olmak istiyorsanız tıp bilgileriyle donanmanız, general olmak istiyorsanız askeri okula kaydolmanız, Ö-DKD kurslarının seminer yönetmeni olmak istiyorsanız 150 saatlik bir eğitmenlik eğitimi almanız gerekir. Bilgi gibi beceri de önemlidir. Politikacı olmak istiyorsanız güzel konuşmayı, satıcı olmak istiyorsanız ikna etmeyi, psikolog olmak istiyorsanız iletişim becerilerini öğrenmeniz ve kendinizi geliştirmeniz gerekir. Hangi bilgi ve becerilere sahip olursanız amaçlarınız için 'uygun' bir hale gelirsiniz? Hemen yazılı olarak cevaplayınız.
3. Adım: ihtiyacınız olan bilginin kaynağını bulun.
İhtiyacınız olan bilgiyi nereden öğrenebilirsiniz? O bilgilere sahip kişiler ve yerler neresi? Üniversitede mi okumanız gerekiyor? Kursa mı gitmelisiniz? Yoksa birkaç kitap okumak yeterli mi? Belki de bir kütüphane işinizi görür. Bunu kolaylıkla yapabilmeniz için hangi bilginin nerede olduğunu biliyor olmanız gerekir. Bundan sonra nereden neyi öğrenebileceğinize ve neyi nereden öğreneceğinize dik-

kat etmeniz önerilir. Eğer hostes olmak istiyorsanız hosteslik kursu düzenleyen şirketlere, avukat olmak istiyorsanız üniversitelere, kitap yazmak istiyorsanız kütüphanelere, seminer yönetmeni olmak istiyorsanız bize başvurmanız gerekir. Sizin ihtiyacınız olan bilgi nerede saklı? O kasanın anahtarı kimde? Yazılı olarak cevap verin lütfen.

4) İhtiyaç duyduğunuz bilgiyi en kolay, en etkin biçimde nasıl öğrenebileceğinizi öğrenin.
O bilgiyi en iyi şekilde nasıl öğrenebilirsiniz? Kaynak olan şey bir kitap ise okumanız, video kaseti ise seyretmeniz, bir insan ise onunla iletişim kurmanız ve onu dinlemeniz, uygulamalı teyp kaseti ise uygulamanız gerekir. Eğer boks öğreniyorsanız gözlerinizdeki morluklara razısınız demektir. Onu en iyi şekilde nasıl öğrenebilirsiniz? Hukuk veya tıp fakültesini kazanmış olabilirsiniz. Bu dersleri en iyi şekilde nasıl öğrenebilirsiniz? Önemli olan kendi stratejilerinizi geliştir-menizdir. Hatalı olmamak şartıyla en iyi strateji, kişinin kendi geliştirdiği stratejidir, insanlar uzmanların önerilerini genellikle başlan belaya girince yaparlar. Oysa kendi stratejilerini hep kullanırlar.
5) Faaliyetlerinizi planlayın ve takvime bağlayın.
Düşüncelerinizi nasıl gerçekleştireceksiniz? Tüm bu istediklerinizi ne zaman gerçekleştireceksiniz? Nasıl gerçekleştireceksiniz? Atacağınız kesin adımlan bulun ve onları takvime bağlayın. Böylece en azından kendinize verdiğiniz sözü tutup tutmadığınızı anlarsınız. Örneğin uçuş hostesi olmak istediğinizi, bunu Deulcom firmasından kurs alarak yapabileceğinizi, seminerleri takip ederek verilen ödevleri en iyi şekilde yaparak en iyi şekilde hostesliği öğrenebileceğinizi kararlaştırdınız varsayalım. Şimdi sırada 'eylem planı' yapma aşaması var. Kursun ücretini nasıl karşılayacaksınız? Daha ekonomik kurs yapan başka yerler var mı? Kursun başladığı ve devam edeceği günler işgüderinizle çatışıyor mu? Konuyu patronunuza ne zaman, nasıl anlatmalısınız? v.s. Eğer üniversiteyi kazanmak istiyorsanız siz de neyi hangi sırayla yapacağınızı gösteren bir 'çalışma programı' yapmak zorundasınız, sonra ne mi yapacaksınız? Tabii ki uymayacaksınız! Bu tavrınızın bedelini de hayatınızda daha çok zorluklarla karşılaşarak ödeyeceksiniz.
6) Yeterli neden bulun.
O bilgileri gerçekten istiyor musunuz? Onları niçin öğrenmelisi-

niz? Öğreneceksiniz de ne olacak? Size neler kazandıracak? istediklerinizin bedelini ödemeye hazır mısınız? Niçin bu amacı gerçekleştirmek istiyorsanız? Kendinize birinci adımda seçtiğiniz amaç için o amacın 'niçin gerçekleştirmek istediğinizi size anlatan' yedi neden bulun. Örneğin hosteslik 'Çocukluk rüyam' 'Geliri iyi', 'O kıyafetler içinde kendimi güzel hissediyorum', 'Daima uçakta olmak bana önemlilik hissi veriyor' 'Uçarken kendimi özgür hissediyorum' vs. gibi nedenler bulmalısınız. Aynı durum üniversite adayları için de geçerli. Samimi olarak kendinize itiraf

edin. Niçin hukukçu olmak istiyorsunuz? Niçin bilgisayar mühendisi olmak istiyorsunuz? Niçin tıp-çı olmak istiyorsunuz?
7- Adım: Harekete geçin, sonuç alıncaya kadar yeni yollar deneyin, işleri kontrol edip, çekip-çevirin?
Sadece planlayarak başarıya ulaşamazsınız. Biliyorsunuz, ki oturduğu yerde başarıya ulaşan tek yaratık tavuklardır! Kalkın ve yürüyün! Bir şeyler yapmak için, biryerlerden başlayın. Engeller mutlaka olacaktır yılmayın, pes etmeyin, sabredin, direnin. Hostes olmak için müracaat ettiğinizde bir yıllık kontenjanların dolu olduğunu duyabilirsiniz, ya da sizin boyunuzun yetersiz olduğuna söyleyebilirler, aileniz izin vermeyebilir, patronunuz işten çıkarmakla tehdit edebilir, istediğiniz parayı toparlayamayabilirsiniz. Eğer üniversite adayıysanız planlamakla veya başlamakla her şey bitmez. Birkaç gün sonra hevesiniz geçmeye başlar. İşte o an, kaderinizin biçimlendiği andır. Eğer ısrarcı olmazsanız, kararlı olmazsanız bütün emeklerinizi boşa harcarsınız. Belki istediğiniz kitapları alacak paranız olmayacak, uzaklardan arkadaşlarınız misafir olarak gelecek, belki sevgiliniz sizden kendisine daha çok zaman ayırmanızı isteyecek. Siz tüm bu taleplere rağmen hedefe yürümek zorundasınız. Başarılı olmak için hep acı çekmek zorunda mıyız? Elbette hayır. Ancak basan, nasıl başarılı olunacağını öğreninceye kadar bizden fedakarlık ister. Basan fedakarlık ister ama bu fedakarlık geçicidir. Birkaç basandan sonra başarmak artık sizin için bir tercih olmaktan çıkar yaşam biçimine dönüşür. O zaman başarılı olmak için harcadığınız çabayı hissetmezsiniz. Bunun anlamı başarılı olmak için fazladan bir çaba harcama gereği duymazsınız.
Yeni başlayanlar için başarının da başarısızlık gibi acı verdiği doğ-

rudur. Ancak başarının çektirdiği acı sonunda zevk olan bir acıdır. Böyle bir acıya katlanmak kolaydır: Oysa başarısız sonuç alınca daha büyük bir acı çekeriz. Hangi acı daha az? Hangisi daha katlanılabilir? Elbette başarının bizden istediği fedakarlığın çektirdiği acı daha azdır. Kararınızı verin; ya 'bilgi imparatorları' arasına katılın ya da ömrünüz boyunca sürüngenler gibi yaşayın. Hayatınızı gerçekten değiştirmeye, yapabileceğinizin en iyisini yapmaya, olabileceğinizin en iyisi olmaya kendinize söz verin. Kalkın ve yürüyün... A-yağa kalkacak gücünüz yok mu? O zaman bulutsuzluk özlemine kulak verin; 'Ne olursa olsun, yaşamaya mecbursun.' Evet, yaşamak görevimiz.
Beraberce bir kitabın daha sonuna geldik. Bu okuma maratonunda bana eşlik ettiğiniz ve fikirlerimi sizinle

paylaşmama izin verdiğiniz için sizlere teşekkür ederim. Hayatınızdan zekayı ve merhameti eksik etmeyeceğinize inanmak isterim. Siz çok özelsiniz... İyi ki varsınız... HoşçakalınL
İLETİŞİM KURMAK İÇİN;
TÜRK USULÜ BAŞ,
www. kigem.com P.K. 122 Acıbadem / İSTANBUL
Mümin Sekman ile konuşuyor anlatıyor. Projenin özü, sosy baların örgütlenmesinde odaklaşır "Basan, öğrenilebilir," diyor M altında kurmayı düşündüğü demi Sekman'ın kafasındaki plana göre lişim ve mesleki basan konularınd gün bir çalışma yürütecek. Bunu nekler kendi topraklarımızın ürün Somutlaştınrsak, Mümin Seki rin, özellikle de Kadir Has, Kema sanların "basan stratejilerini" ine şimcilere, birer "olabilirlik modeli kuracağı derneğin çalışmalarını b lemeyi düşünüyor.
Mümin Sekman bana bunları ki D&R MUSIC-BOOK STOH tığımız sohbet aklıma geldi: Yön küleri en çok satanlar arasındayc hamburger imparatorluğunu dilli da Edjin M. Rcingold ile Mits me aldıkları Bir Japon Mucize rita'nın basan öyküleri...
Ama işte, hep yabancı yapıl
küleri hiç yoktu; bir-iki çok özel t
Mümin Sekman da, "Ya B:
Başarılı Öğrenmek İçin Stratejiler Öğrenerek Başarmak İçin Stratejiler
Bu kitap "bilgi, öğrenme, başarı" üçgeninde bir insanın neyi, nasıl yapması gerektiğini anlatır. Ana düşünce "Başarılı bir biçimde öğrenebilir, iyi öğrenerek de daha çok başarılı olabiliriz" şeklindedir.
Birinci bölümde öğrenmenin nasıl öğrenilebileceğini, ikinci bölümde insanın nasıl öğrendiğini, üçüncü bölümde; ruhsal durumun nasıl öğrenmeye müsait hale getirilebileceğini, dördüncü bölümde başarılı öğrenme için kullanılabilecek teknik oe stratejileri, beşinci bölüm denenmiş, pratik öğrenme stratejilerini, altıncı bölümde ise okul hayatını bitirip hayat okulunda okuyanların, yaşadıkça öğrenmelerini (hayat boyu öğrenme) sağlayacak stratejilere yer verilmiştir.
Bu kitabın temel tezi şudur; başarılı bir öğrenme %50 moral güce, %50 ise teknik bilgiye bağlıdır. Başka bir ifadeyle başarılı bir öğrenme %50 uygun duygusal duruma, %50 ise nasıl başarılı bir şekilde öğrenileceğini bilmeye bağlıdır.
Bu kitap okula devam eden öğrencilere Neyi, Nasıl öğrenebileceklerini göstermek, okul hayatını bitirmiş, hayat okulunda okuyan öğrencilere ise Neyi, Niçin, Nasıl öğrenmeleri gerektiğini anlatmak için yazıldı.
's/S-
ALFA

ALFA Basım Yayım Dağıtım San. ve Tic. Ltd. Şti. Çatalçeşme Şok. 52/B Cağaloğlu - İstanbul Tel : +90 (212) 511 53 03 +90 (212) 513 87 51 Fax : +90 (212) 519 33 00 e-mail:alfabas@doruk.com.tr
ISBN 975-31 *-107-7 NEZİH
9 789753 İl 61 077