

KARARLILIK

Assertiveness

2. Baskı

Kendi gündemini belirlemek ve hayatının kontrolünü eline almak isteyenler için ipuçları, araçlar ve teknikler...

Max A. Eggert

"Bu kitap insan kaynakları ve yönetici eğitimi alanlarında çalışan herkese hitap ediyor. Yazar, doğruluğu kaybetmeden jargonu minimum düzeyde kullanıyor. Konseptler hemen uygulanabilir ve her sayfa size yeni bir fikir, yeni bir beceri veya yeni bir bakış açısı sunuyor."

Louise Campbell, İnsan Kaynakları Direktör Yardımcısı, Societe Generale Australia Ltd.

"Bu kitap, insanın hayatı boyunca ihtiyaç duyacağı becerileri bir bakışta sunuyor."

Tracey Luscombe, İnsan Kaynakları Müdürü, NSW Manchester Unity Friendly Society

KARARLILIK

Assertiveness

First published as the Assertiveness Pocketbook by Max A. Eggert. (c) Max A. Eggert 2011.
Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.



The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved. The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.

TELİF HAKKI UYARISI: LÜTFEN OKUYUNUZ.

Bu elektronik kitabın içeriği (metin ve grafikler) uluslararası telif hakkı yasası ile korunmaktadır. Tüm hakları saklıdır.

Alıcı/lisans sahibi ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, kitabın kopyalanması, çoğaltılması, bir erişim sisteminde saklanması, dağıtılması (e-posta, faks veya diğer elektronik araçlar dahil), yayınlanması, değiştirilmesi veya iletilmesi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Satın alma/lisans koşullarınıza bağlı olarak, bu elektronik kitabın bazı bölümlerini kendi kullanımınız için yazdırma hakkınız olabilir. Alıcı ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça birden fazla baskı/fotokopi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Bu elektronik kitabın izin verilen kullanımı hakkında herhangi bir şüpheniz varsa veya bu telif hakkı bildirimine aykırı yollarla elinize geçtiğini düşünüyorsanız, lütfen bizimle iletişime geçin.

MANAGEMENT POCKETBOOKS

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

SOCAR

Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

İÇİNDEKİLER



GİRİŞ 5
Tanım, popülerlik, kime karşı kararlı olabilirsin, neden şimdi, ne zaman kararlı olmalı, kararlılık ve dürüstlük, neden kararlı değiliz, toplumsal cinsiyet sorunları, dengeyi korumak



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ 17
Üç seçenek, çekingen davranışlar (nedenler, akıl oyunları, zorunluluklar ve yükümlülükler, kendi kendine konuşma, iç ses), agresif davranış, kararlı davranış (avantajlar, özgürleşme döngüsü, olumlamalar)



HAKLAR VE SORUMLULUKLAR 43
Temel kararlılık hakları, bunlara karşılık gelen sorumluluklar, işteki hak ve sorumlulukların tanımları



KARARLILIK BECERİLERİ 61
Beden dili, eleştirilerle başa çıkmak, eleştiri yapmak, olumlu geribildirimin tadını çıkarmak, anlaşmazlık süreci, "ben" ifadeleri, ne istediğini sormak, bozuk plak, olumsuzu onaylama, sisleme, olumsuzu sorgulama, güçlü ifadeler



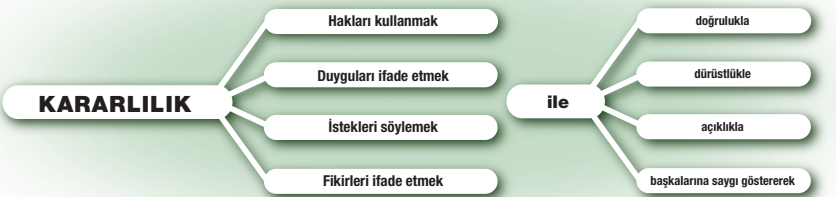
KARARLILIK ÇALIŞMALARI 101
Genel tavsiyeler, kararlı davranış pratiği için 10 çalışma





GİRİŞ

KARARLILIK NEDİR



Kararlı: (Sıfat) kendinden emin ve başkalarıyla ilişkilerde açık sözlü.
Collins Concise İngilizce Sözlük

Kararlılık, kişinin hakkı olanı isterken erdem ve saygınlığını koruması ve aynı zamanda başkalarını da bu davranışa teşvik etmesi, başkalarının haklarını tanıması ve onlara saygı duymasıdır.



ARTAN POPÜLERLİK

Kararlılığın ve bununla ilgili becerilerin popülaritesi artıyor çünkü:

- Bireysel özgürlükte bir artış oldu.
- Kararlılık kişiyi güçlendirir.
- Psikolojik sağlığı teşvik eder.
- Hiyerarşinin azaldığı kurumsal yapılarda, sadece rütbeye dayalı yönetim artık etkili değil.
- Kaynaklar için daha fazla rekabet, kişinin hem iş hayatında hem de iş hayatının dışında meşru haklarının peşinden gitmesini gerekli kılıyor.

KİMİN YANINDA KARARLI OLABİLİRSİNİZ?



Aslında, kararlılık meşru bir hakkı olduğunu düşünen veya kullanıldığını hisseden herkes için faydalıdır.



KARARLILIK NEDEN ŞİMDİ GEREKLİ?

- Aile veya kasta dayalı sosyal ve politik hiyerarşiler kapitalist yapılarda artık işlemiyor.
- Başarılı işletmeler meritokrasiye dayanır ve herkesin elinden gelenin en iyisini yapmasına ihtiyaç duyar.
- Başarı, toplumdaki herkesin katkıda bulunmasını gerektirir; hiç kimse doğası gereği diğerlerinden daha iyi değildir.
- Fikrini ifade etmenin ve gerçek konumunu ortaya koymanın hem o kişinin hem de karşısındakinin psikolojik sağlığı üzerinde olumlu etki yarattığı ve ilişkileri güçlendirdiği tespit edilmiştir.
- İşin iyileştirilmesine en önemli katkıyı sağlayacak kişi, o işi yapan kişidir, dolayısıyla onun söz sahibi olması gerekir.
- Cinsiyet, ırk, din, ten rengi veya etnik kökene bakılmaksızın eşitlik ve bu ilkenin yarattığı değer ve güç artık medeni ülkelerin kültürlerine yerleşmiştir.
- Bireysel özgürlük ve toplumdaki herkesin eşit haklara sahip olması gibi demokratik ilkelerin tam anlamıyla uygulanması, insanların haklarına kavuşmasını ve hedeflerini gerçekleştirmesini teşvik eder.
- Bireysel güçlendirme ve kişisel başarı arayışına dayanan New Age felsefesi, insanları kendileri olmaya ve kendini ifade etmeye teşvik eder.

KARARLILIK NE ZAMAN ORTAYA ÇIKAR?



KARARLILIK VE DOĞRULUK

Kararlı olduğumuzda doğruluğumuz artar çünkü kendimize ve başkalarına karşı daha dürüst davranırız.



Kendimize karşı dürüst olduğumuzda ve bunu başkalarına net şekilde ifade ettiğimizde, istediklerimizi taviz vermeksizin elde edebiliriz.

NİYE KARARLI DEĞİLİZ

Bebekken ağlayarak bir şey istemekte hiç zorluk çekmeyiz, ancak büyüdükçe ebeveynlerimiz, öğretmenlerimiz ve diğer rol modellerimiz bizi başkalarına karşı şefkatli, düşünceli ve nazik olmaya teşvik eder. Bazen bu şu anlama gelir:

- İstemeyin, size bir şeyler verilmesini bekleyin.
- Çok çalışırsanız istediğinizi elde edersiniz.
- Kibar olun; dürüst geribildirimde bulunmak kabalıktır.
- Birisi sizi incittiğinde gerçek duygularınızı saklayın.

Bu, çekingen davranışlara yol açar.

TAM ANLAMIYLA İŞLEVSEL OLMAK

Bireyler olarak, tam anlamıyla işlevsel olmak için şunlara ihtiyacımız var:

- Başkalarının beklentilerine karşı özgür olmak ve kendi beklentilerimizi belirlemek
- Kendimize ne istediğimizi sormak
- Bir şey yapmak istemediğimizde "hayır" demek
- İnsanlar kaba davrandığında uygun şekilde karşılık vermek
- Doğruyu söylemek ve rol yapmak zorunda kalmamak

Bu, kararlı olmaktır.



TOPLUMSAL CİNSİYET SORUNLARI

Kadınlar pasif olmaya teşvik ediliyor:

- Tatlı bir kız olmalısınız.
- Başkalarına göz kulak olmalısınız.
- Agresif olmamalısınız.
- Sinirlenmek yerine ağlamalısınız.
- Nazik, şefkatli ve kibar olmalısınız.

Başka bir deyişle "iyi bir kadın" olmalısınız.

TOPLUMSAL CİNSİYET SORUNLARI

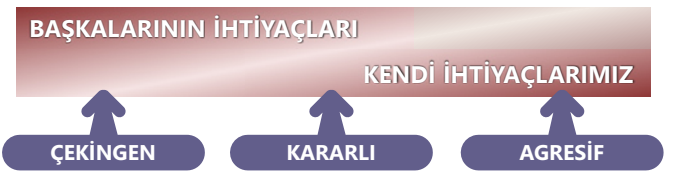
Erkekler saldırgan olmaya teşvik ediliyor:

- Güçlü olmalısınız.
- Ağlamamalısınız.
- İstediğinizi almalısınız.
- Lider olmalısınız.
- Kontrolü elinize almalısınız.

Başka bir deyişle "adam" olmalısınız.

DENGENİN KORUNMASI

Kararlılıkta, başkalarının ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarımızla dengeleriz. Başkalarına bize davranılmasını istediğimiz gibi davranırız. Gerektiğinde başkalarının ihtiyaçlarına öncelik vermeyi veya kendi ihtiyaçlarımıza daha fazla önem vermeyi seçebiliriz.



ÇEKİNGEN : Başkalarının tüm ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarımızın önüne koyduğumuzda

AGRESİF : Kendi ihtiyaçlarımızı başkalarının ihtiyaçlarının önüne koyduğumuzda

KARARLI : Başkalarının ihtiyaçları ile kendi ihtiyaçlarımızı dengelediğimizde ve doğru önceliklere göre hareket ettiğimizde



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

ÜÇ SEÇİM



Hayvanların başı dertte olduğunda iki seçenekleri vardır:

KAÇMAK = çekingenlik
SAVAŞMAK = agresiflik

İnsanlarınsa üçüncü bir seçeneği daha var: KARARLILIK, aslında zor durumlara bir tepkidir.

Bu üç seçeneğe bir göz atalım:

- Çekingenlik
- Agresiflik
- Kararlılık

Böylece kendimizde ve başkalarında bu davranışları tanıyabilir ve kontrol edebiliriz.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

1. ÇEKİNGEN DAVRANIŞ



Çekingen kişi:

- Kendi fikirlerini ve özellikle duygularını ifade etmekte isteksizdir
- Sıklıkla başkaları tarafından kullanıldığını ve istismar edildiğini hisseder
- Başkaları ondan faydalanırken sessiz kalır
- Hizmet veya ürünler standartlara uygun olmadığında şikâyet etmekten kaçınır
- Başkalarının zaman veya kaynak taleplerini reddetmekte zorlanır
- Kişisel istekleriyle çatışsa bile çoğunluğun görüş ve isteklerine boyun eğer
- Uyumlu olmak için sık sık taviz verir
- İstekleri için insanları rahatsız etmek istemez
- Agresif davranışla karşılaştığında itaat eder
- Kendi görüşlerini gizli tutmayı tercih eder
- Değersiz hisseder



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİNGEN DAVRANIŞ

SEBEPLERİMİZ

Başkalarını üzme korkusu

Kişiler arası ilişkilerde şöyle bir inanış vardır: Eğer yeterince fedakârlık yapar, yeterince çok çalışır, yeterince önemser, yeterince affederseniz, diğer insanlar tarafından onaylanırsınız. Daha da kötüsü; eğer onaylarını alamazsanız, bunun nedeni yeterince fedakârlık yapmamanız, yeterince çalışmamanız, yeterince önemsememeniz vb. olabilir.

- Birinin arkadaşlığını kaybetmenin bedelinin istediğinizi yapmaktan ya da söylemekten daha yüksek olduğunu düşünüyorsanız davranışınızı değiştirmeyi seçebilirsiniz; ancak bir şeyin bu kadar önemli olması gerçekten nadir rastlanan bir durumdur.
- Sizin kim olduğunuz nettir ve başkalarının iyi niyetinden bağımsızdır; başkalarının sizin hakkınızda düşündükleri sizi olduğunuzdan daha fazla ya da daha az iyi yapmaz.
- İnsanlar genellikle istediklerini tam olarak elde edemediklerinde davranışlarınızı değiştirmenizi isterler; hakkınızda kötü düşünseler bile, sizin kendinizi nasıl gördüğünüz değişmez.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİNGEN DAVRANIŞ

SEBEPLERİMİZ

Reddedilme korkusu

Bu, başkalarını üzme korkusunun en uç versiyonudur. İsteklerimizi dile getirmenin başkalarını üzeceğini düşündüğümüzde bize olan saygılarını kaybedeceklerinden ve bizi tamamen reddedeceklerinden korkarız.

- Bir ilişkide vermek ve almak dengeli olmalıdır, hep veriyorsak, o zaman ilişki temel düzeyde kusurludur ve bedeli ödenemeyecek kadar yüksektir.
- Genellikle, bir an durup düşününce bunu kolayca fark edebiliriz:
  a) "hayır" denmesi, sizin insan olarak reddedileceğiniz anlamına gelmez;
  b) eğer böyle bir durumda kişi sizi reddetmek istiyorsa, o zaman bu arkadaşlığın bedeli zaten çok yüksek demektir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİNGEN DAVRANIŞ

SEBEPLERİMİZ

Başkalarına karşı sorumluluk hissetmek

Birini incitmek ile birinin incinmiş hissetmesi arasında gerçek bir fark vardır. Karşınızdaki kişinin duygularından siz sorumlu değilsiniz; eğer sizin makul bir ihtiyacınız nedeniyle incinmiş "hissediyorsa", bu onun tercihidir.

Bu durum, agresif davranarak, hakkı kötüye kullanarak, kasıtlı olarak avantaj sağlayarak veya karşınızdaki kişiye saygı göstermeyerek onu incitmekten tamamen farklıdır.

Yersiz iç ses

Bu durum, genellikle kurallar çocukluk dönemimizde başkaları tarafından belirlendiğinde ve hâlâ bu kurallara göre hareket ettiğimizde ortaya çıkar. (Bu konuda daha fazla bilgi için sayfa 30'a bakınız).

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİNGEN DAVRANIŞ

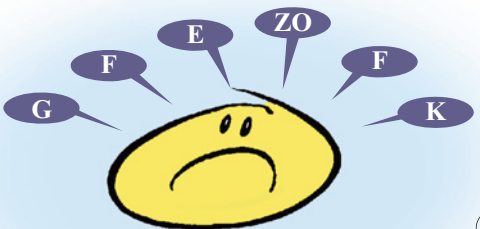
BİZİ ENGELLEYEN ZİHİN OYUNLARI

Biri, iki gerçeklik olduğunu söylemişti; bir şeyin olduğunu düşündüğümüz şekli ve gerçekte olan şekli. Kendimiz ve deneyimlerimiz hakkında düşünme şeklimiz bizi ve davranışlarımızı büyük ölçüde etkiler. Eğer algımız gerçekliğimiz ise bizi engelleyen zihin oyunlarına kapılmamak için çok dikkatli olmalıyız. Psikologların "bilişsel çarpıtma"' dediği şeyin, yani zihnin nötr bir deneyimin üzerine, doğru olmayan bir açıklama yerleştirmesi halinin farkına varmalıyız.

NÖTR GERÇEKLER + DUYGUSAL YORUMLAMA = ÇARPITILMIŞ GERÇEKLİK

Bizi engelleyen bazı yaygın zihin oyunları şunlardır:

- G GENELLEME
- F FELAKETLEŞTİRME
- E ETİKETLEME
- ZO ZİHİN OKUMA
- F FİLTRELEME
- K KİŞİSELLEŞTİRME



Bunları sırayla inceleyeceğiz.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

BİZİ ENGELLEYEN ZİHİN OYUNLARI

G **Genelleştirme**

Bu, yaşanan bir olayın her zaman gerçekleşeceğini düşünmektir.
"Bir kez başarısız oldum, o halde her zaman başarısız olurum"
"İlk seferinde doğru yapamadım, o halde asla doğru yapamayacağım"
Bu bizi, "yapabileceğinizi ya da yapamayacağınızı düşünüyorsanız, haklısınız" sözüne geri götürür. Ne beklerseniz onu elde edersiniz. Hayatınız, kendi kendini gerçekleştiren bir başarısızlık kehanetine dönüşür. Hayattaki üzüntülerin çoğu "küçük şeyler"dir.

F **Felaketleştirme**

Bu, bir şeyi büyütmek, tipik olarak küçük bir başarısızlığı sanki dünyanın sonuymuş gibi görmektir. Günlük yaşamın normal iniş ve çıkışları, kişisel başarısızlık duygularını artıran büyük trajedilere ve dramalara dönüşür.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

BİZİ ENGELLEYEN ZiHİN OYUNLARI

E **Etiketleme**

Boynunuza "umutsuz", "tembel" ya da "arkadaşsız" yazan büyük bir tabela asarsanız kendinizi etiketlemiş olursunuz. Bir şey yapmanız için bir fırsat ortaya çıktığında, etiketinize bakar ve ona göre hareket edersiniz. Daffy Duck gibi, boynunuzda "Kimse beni sevmiyor" yazan bir etiket varsa ve bunu kendinize söylemeye devam ederseniz, bu etiket hızla gerçeğe dönüşür.

ZO **Zihin okuma**

Bir partide arkadaşınıza gülümsüyorsunuz ve sizi görmezden geliyor; hemen sizden hoşlanmadığını veya onu kırmış olduğunuzu düşünüyorsunuz. Bunun nedeni zihin okumanız ve ona sadece bakarak tam olarak ne düşündüğünü bildiğinizi sanmanızdır. Miyop olması, bir düşünceye dalıp gitmiş olması ya da biraz sarhoş olması gibi bir olasılık yoktur. Oysa insanlar bir sürü nedenden dolayı bir şeyler yaparlar ve onların davranışlarından kendinize karşı olumsuz bir tutum çıkarmak, "zihin okumak" size zarar verir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

BİZİ ENGELLEYEN ZİHİN OYUNLARI

F **Filtreleme**

Filtreler istenmeyen parçacıkları ayıklama konusunda harika iş çıkarır, ancak kişisel filtreler bazen hayatınızda meydana gelen tüm olumlu şeyleri ortadan kaldırabilir. Filtreleme yapan kişi, pembe gözlük takanların tersine, kendisi ve yaşadıkları hakkında sadece kötü haberleri kabul eder. Böylece dünyaya bakışını onaylamış olur.

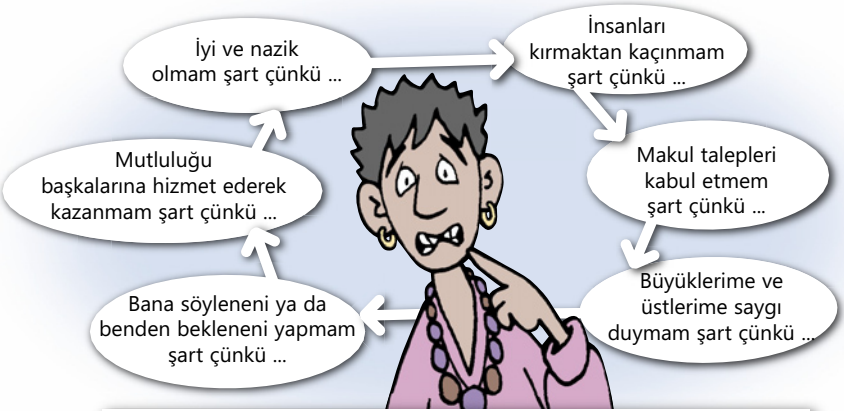
K **Kişiselleştirme**

Kişiselleştirdiğinizde, bir aksilik veya zorluk için tüm kişisel sorumluluğu üstlenirsiniz. Olaylar pek çok nedenden dolayı meydana gelir, ancak siz, payınız küçük olsa bile tüm sorumluluğu üstlenirsiniz. Her zaman daha fazlasını yapabilir, daha çok deneyebilir, daha ısrarcı olabilirsiniz, ancak her şeyi kontrol edemez veya her şeyin nedeni olamazsınız. Hayatınızdaki olayları sürekli olarak kişiselleştirirseniz, sonsuz bir şüphe, suçluluk, kendini suçlama ve aşağılama duygusuyla yaşamaya mahkûm olursunuz.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

ZORUNLULUKLARDAN OLUŞAN ŞART DÖNGÜSÜ



Çekimser kişiler kafasındaki "zorunluluklar" tarafından hapsedilir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

YERSİZ ZORUNLULUKLAR HAPİSHANESİ



Özgürlük ve kararlılık, yaşamak istediğiniz kuralları seçmekle ilgilidir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

İÇ SES: BAŞARI VE BAŞARISIZLIK DÖNGÜSÜ





"Yapabileceğinizi
ya da yapamayacağınızı
düşünüyorsanız, haklısınız."
Henry Ford

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

İÇ SESİN TİRANLIĞI

Bazen iç sesimiz bize karşı çalışır. Kafamızda ne yaptığımızı ve nasıl davrandığımızı izleyen bir iç ses vardır. Bazen bu ses bize aittir; bazense geçmişimizde önemli olan kişilere: ebeveynler veya öğretmenler; çocukluğumuzda duygusal olarak önemli olan biri.
İç ses bazen bize yardımcı olur, bazen olmaz. Örneğin ses annenize ait olabilir; bu sesi durdurmak zor olsa da ondan etkilenip etkilenmeyeceğinize karar verebilirsiniz.
İşte bazı yersiz iç ses örnekleri:

- Yaygara koparma
- Her zaman büyüklerine ve üstlerine saygı göster
- Her zaman çok çalışmalısın
- Erkek dediğin ağlamaz
- İyi bir kadın her zaman sabırlıdır
- Sonu iyi biten her şey iyidir
- Sorunlarını eve getirme
- Daha çok çalışmalısın
- Seks günahtır
- Hayat eğlenceli olmamalı
- İyi biri ol
- Çocukları gör ama duyma
- Söz kesme
- Gülümse ve katlan
- Mükemmel ol
- Başladığın işi bitir
- Büyükler her zaman haklıdır

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

1. ÇEKİMSER DAVRANIŞ

İÇ SESİN TİRANLIĞI

Dünyaya geldiğimizde, ihtiyaçlarımızı hissettirmekte hiç zorluk çekmedik. Ayrıca son derece esnektik; beslenmek ya da ilgi görmek için ne gerekiyorsa yapıyorduk. Ancak daha sonra bu doğaçlama hali kaybettik ve başkalarının söylediği "yapmamız gerekenler"i ve "yapmamamız gerekenler"i içselleştirdik.

Kararlı olmak, iç sesin bazen faydalı, bazen de kısıtlayıcı ve yersiz olduğunu kabul etmektir. Elbette iç sesinizi dinleyin, ancak sizi her daim iç sesinizin yönetmesine de izin vermeyin.



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



2. AGRESİF DAVRANIŞ

Agresif kişi:

- Sık sık başkalarıyla tartışır
- Sık sık öfkelenir ve insanlara hadlerini bildirmek gerektiğini düşünür
- Kalitesiz ürün veya hizmet aldığında şikâyetçi olmakta zorlanmaz
- Genellikle kendi bildiğini okur
- Başkalarının onun takvimine uymasını bekler
- Birçok konuda güçlü görüşleri vardır ve bunları ifade etmekte zorluk çekmez
- Başkalarında kolayca ve sıklıkla hata bulur
- Sürekli olarak başkalarının zararına olsa da kişisel hedefleri için çalışır
- Başkalarının ihtiyaç veya duygularının nadiren farkında olur
- Başkalarıyla rekabet eder ve başarılı olamadığında öfkelenir

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



2. AGRESİF DAVRANIŞ

AGRESYON

Agresif kişi esasen bencildir. Ne istediğini ve neyi sevdiğini bilir ve kendi ihtiyaçlarını tatmin etmek için başkalarının ihtiyaçlarını göz ardı eder.

Agresif kişi kendini üstün varlık olarak görür. Kendinin iyi olduğunu ve dünyanın geri kalanının kendi kadar iyi olmadığını düşünür. Kendi fikir ve ihtiyaçlarını dile getirir ve başkaları önemsizmiş gibi davranır.

Agresif davranışların kökeni karmaşıktır. Belki kişi, küçük bir çocukken agresif davrandığında bazı şeyler elde edebileceğini keşfetmiş ve daha sonra bu uygunsuz davranışı alışkanlık haline getirmiştir. Bazense agresif davranışlar, çok pasif olan kişinin bunu düzeltmek için aşırı tepki vermesiyle ortaya çıkar ya da öfkeyle başa çıkmanın uygunsuz bir yolu olabilir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



3. KARARLI DAVRANIŞ

Kararlı kişi:

- İstek ve duygularını ifade edebilir
- Her düzeyden insanla iyi iletişim kurabilir ve birlikte çalışabilir
- Başkasının fikirlerini takdir edebilir ve kendininkinden daha makul olan fikri kabul edebilir
- Biriyle aynı fikirde olmasa da dostluğunu ve saygısını koruyabilir
- Başkalarının ihtiyaç ve isteklerinin farkındadır
- Yetersizlik duygusuna kapılmadan ödün verebilir
- Her iki tarafı da utandırmadan endişe veya ihtiyaçları ifade edebilir
- Zor veya duygu yüklü durumlarda bile hislerini kontrol edebilir
- Suçluluk hissetmeden bir isteği reddedebilir
- Duygusallığa kapılmadan isteklerini ifade edebilir ve yasal hakları konusunda ısrarcı olabilir

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

3. KARARLI DAVRANIŞ



ÇİFT AVANTAJ

ÇEKİMSERLİK

DEZAVANTAJLAR

Düşük özsaygı

Görüşlerini belirtemez

Anksiyete

Dayatmalara maruz kalır

AVANTAJLAR

Her zaman kazanmak zorunda değildir

Kolayca uyum sağlar

Suçlu hissetmez

İnsanları üzmez

AGRESİFLİK

AVANTAJLAR

Yüksek özsaygı

Ne isterse onu alır

İhtiyaçlarını ifade eder

İnsanlar ondan faydalanamaz

DEZAVANTAJLAR

İzole olur

Popüler değildir

İnsanları incitir

Fayda sağlar

KARARLI OLMANIN FAYDALARI

Kararlılar, çekimserlerin ve agresiflerin tüm avantajlarına sahipken dezavantajlarını taşımazlar.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



3. KARARLI DAVRANIŞ

PSİKOLOJİK AVANTAJLAR

- Hem kendi davranışlarınıza ve hem de başkalarının davranışlarına sınır koyabilirsiniz
- Sizin için neyin mümkün olduğu ve neyin mümkün olmadığı konusunda gerçekçi bir bakış açısına sahip olabilirsiniz
- Kaba veya görgüsüz insanlardan olumsuz etkilenmezsiniz
- Başarılarınızdan sevinç duyabilir ve başarısızlıklarınızı kabul edebilirsiniz
- Her zaman kendi davranışlarınızın kontrolünü elinizde tutabilirsiniz; öfkeye kapılmaz ya da boyun eğmek zorunda kalmazsınız



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



3. KARARLI DAVRANIŞ

İÇ SESİN ÖZGÜRLEŞTİRİLMESİ

İç ses sınırlayıcı da olabilir davranışlarımızı olumlu yönde de etkileyebilir. Bu nedenle, kendimiz için güçlü ve olumlu ifadeler geliştirmemiz kritik önem taşır. Öz algımız gerçekliğimizi yaratabiliyorsa, o zaman kendimizi doğru şekilde algılamalıyız. Bunu yapmanın bir yolu da olumlamalar kullanmaktır.

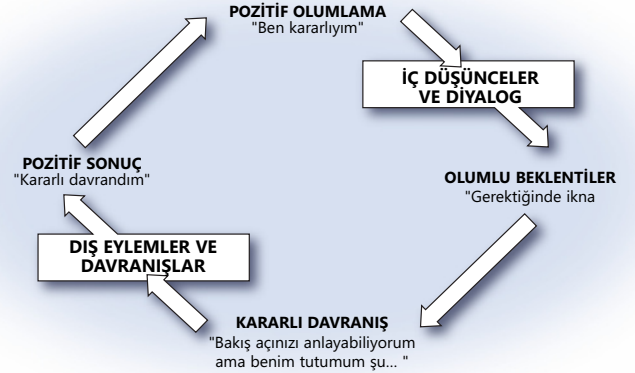
Kendinize sürekli ne olduğunuzu söylerseniz, davranışlarınız o şekilde yönlenir. Eğer kendinize başarılı ve şanslı olduğunuzu söylerseniz, bu sizin dünyadan beklentilerinizi ve ondan aldıklarınıza ilişkin yorumunuzu değiştirir. Bu iyi bilinen bir ilkedir; tüm üst düzey sporcular kendini başarılı ve kazanan olarak görür; bu onlara psikolojik avantaj sağlar. Olumlamaları kullanarak siz de aynı avantajı sağlayabilirsiniz.

Bir sonraki sayfadaki özgürleşme döngüsü size "Ben kararlıyım" olumlu ifadesinin nasıl etki ettiğini göstermektedir. Önemli olanın ne kadar başarılı olduğunuz değil, nasıl davrandığınız olduğuna dikkat edin. Olumlamanıza göre davranın; başarı sizi takip edecektir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

3. KARARLI DAVRANIŞ

ÖZGÜRLEŞME DÖNGÜSÜ



"Yaptığınız şeyi yaptıkça karşılığında aldığınız şeyi almaya devam edersiniz."



3. KARARLI DAVRANIŞ

OLUMLAMALAR

Olumlamalar kullanmak iç sesimizi geliştirmenin bir yoludur.

Olumlamalar, kendimizle ilgili değer verdiğimiz inançları özetleyen kişisel ifadelerdir. Olumlamalar pozitif ya da negatif olabilir. Pozitif olumlamalar zihinsel sağlığımız için daha iyidir.

Pozitif olumlamalar size şu konularda yardımcı olur:

- Çocukluğunuzdan miras kalan, çevrenizdeki insanların inançlarının üzerinizdeki sınırlamalarından kurtulmanıza
- Tek başınıza ayakta durabilmek ve güçlü olabilmek için kendi kendinizin desteği olmanıza
- Özgüven kazanmanıza

Bir sonraki sayfada bazı olumlama örnekleri yer almaktadır, ancak kendi olumlamalarınızı geliştirmek için biraz düşünün. Bunları düzenli olarak tekrarlamak için zaman ayırın, özellikle sabah ilk iş ve gece son iş olarak...

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



3. KARARLI DAVRANIŞ

İŞ İÇİN OLUMLAMALAR

- Ben yetkin ve kendine güvenen bir insanım
- Her zaman kendi hatalarımdan ve başkalarının hatalarından ders alırım
- Ben çekici ve ilginç bir insanım
- İnsanlar söylediklerimi dinler
- Toplantılarda önemli katkılar sağlarım
- İkna edici ve etkiliyim
- Kendimden ve eylemlerimden sorumluyum
- Başkalarının onayına bağlı değilim
- Değişim zamanlarında her zaman kendime fırsatlar bulabilirim
- Arzu ettiğim geleceği yaratırım

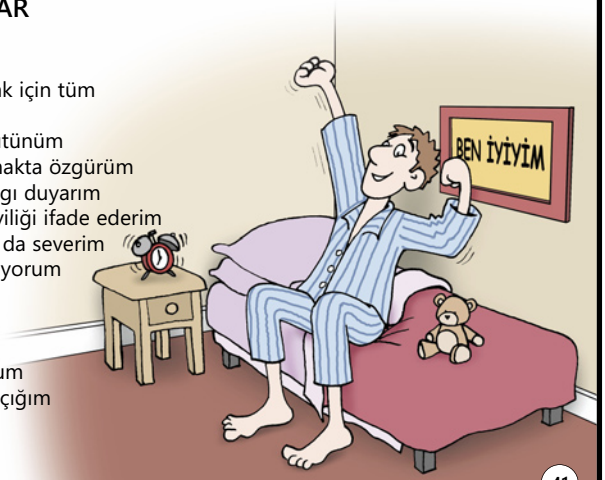
Bu olumlamalardan bazıları size çekici gelirken bazıları gelmeyebilir. Önemli olan kendiniz için bir dizi olumlama geliştirmenizdir.

ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ

3. KARARLI DAVRANIŞ

HAYAT İÇİN OLUMLAMALAR

- Ben neysem oyum
- Yapmak istediğim şeyi yapmak için tüm kaynaklara sahibim
- Kendimle ve dünyamla bir bütünüm
- Ne olmak istiyorsam onu olmakta özgürüm
- Kendime ve tüm canlılara saygı duyarım
- Kendim olarak içimdeki uhreviliği ifade ederim
- Kendimi severken başkalarını da severim
- İçsel benliğimi sürekli geliştiriyorum
- Her şeyin bir anlamı vardır ve zorlukların içinde her zaman bir fırsat vardır
- Verirken daha fazlasını alıyorum
- Bugünün getirdiği fırsatlara açığım



ÜÇ DAVRANIŞ TÜRÜ



KARARLILIK, MÜKEMMEL OLMAK DEĞİLDİR

Unutmayın, kararlılık mükemmel olmak demek değildir.

Eğer mükemmel olmaya çalışırsanız o zaman:

- Başarısız olmaya mahkûmsunuz
- Başarısız olduğunuzda endişelenirsiniz
- Kendinizden asla memnun olmazsınız
- Başkalarının veya toplumun beklentilerinin insafına kalırsınız

Siz neyseniz osunuz ve işiniz, olabileceğinizin en iyisi olmaktır.



HAKLAR VE SORUMLULUKLAR



TEMEL HAKLAR

TANIM

Özgür bir toplumda yaşayan bireyin, kendinin ve genel olarak toplumun yararına olacak şekilde, psikolojik olarak tam işlevsel olmasını sağlayacak şekilde davranmasını teşvik eden haklardan yararlanması gerektiğinin kabul edilmesidir.

Bu, şunları yapabileceğiniz anlamına gelir:

- Başkalarının iznine veya onayına ihtiyaç duymadan haklarınıza göre davranabilmeniz
- Davranışlarınızın haklılığını ispatlamanız beklenmeden bu hakları kullanabilmeniz
- Başkalarını da haklarını kullanmaya teşvik etmeniz
- Bu hakları kullanırken toplumun sizi desteklemesi

Haklarınızı kullanmazsanız:

- Kendinize psikolojik olarak zarar verirsiniz
- Stres ve kaygı düzeyleriniz artar
- Değer verdiğiniz şeylerden hakkınız olandan daha az pay alırsınız
- Başkalarıyla ilişkileriniz yıpranır ve zarar görür

Sorumlu şekilde kararlı davrandığınızda gerçek benliğinizi yaşarsınız ve başkalarını da aynısını yapmaya teşvik edersiniz.

HAKLAR VE SORUMLULUKLAR

TEMEL KARARLILIK HAKLARI



Tüm insanlar aşağıdaki hakları sahiptir:

- Saygılı davranılmak
- Fikir ve duygularını ifade etmek
- Amaç ve hedefler belirlemek
- Bir talebi reddetmek veya "HAYIR" demek
- Ne istediğinin sorulması
- Hata yapmak
- Başkalarının iyi niyetine bakmaksızın kişinin kendi davranışı hakkında bağımsız yargıda bulunması
- Verdiğinizin karşılığını almak
- Fikrini değiştirmek
- Kendini savunup savunmayacağına karar vermek



TEMEL KARARLILIK HAKLARI



Saygılı şekilde muamele görmek

- Başkalarına zarar vermediğiniz sürece hayatınızı dilediğiniz gibi yaşama ve kendi amaç ve hedeflerinizin peşinden gitme hakkına sahipsiniz
- Konumları ne olursa olsun, çevrenizdeki kişiler tarafından kibar ve saygılı şekilde muamele görme hakkına sahipsiniz; itibar ve saygı görmek medeni ve demokratik bir toplumun ön koşuludur

Fikirlerinizi ve duygularınızı ifade etmek

- Kendinizi ifade etme hakkına sahipsiniz
- Durumlara bakış açınız ve onlar hakkında hissettikleriniz herkesinki kadar değerlidir
- Pozisyonunuzu veya duygularınızı kamuoyuna açıklamak istiyorsanız, bunu yapma hakkına sahipsiniz; bunu yapıp yapmayacağınıza karar verecek olan **sizsiniz**, başkaları değil

Duygu ve düşüncelerimizi saklarsak başkaları bizi tanıma veya anlama fırsatına sahip olamayacaktır. Böylece gerçek dostluğun değerinden ve güzelliğinden mahrum kalırız.

HAKLAR VE SORUMLULUKLAR

TEMEL KARARLILIK HAKLARI



Kendi amaç ve hedeflerinizi belirlemek

- Kendi hedeflerinizi belirleme hakkına sahipsiniz
- Hayat bir kostümlü prova değildir; tekrarı yoktur, ekstra zaman lüksünüz de yoktur; hayat budur ve ne yapmak istediğinizin kontrolü sizdedir
- Eğer kendi hedeflerinizi belirlemezseniz, kısa sürede başkalarının belirlediği bir gündemle çalıştığınızı görürsünüz ki bu kişilerin sizin çıkarlarınızı düşünme mecburiyeti yoktur

Bir talebi reddetmek veya "HAYIR" demek

- Reddetme hakkına sahipsiniz
- Kendi gündeminize göre çalıştığınızda ve neyin önemli olup olmadığına karar verdiğinizde, istediğinizi yapmak için sınırlı bir zamanınız olacaktır; başkaları zamanınızı talep ettiğinde, vermek isteyip istemediğinize karar vermeniz gerekir
- Ara sıra kendinize "evet", başkalarına ise "hayır" demek isteyeceksiniz; ara sıra "hayır" demek sizi bencil yapmaz; başkalarını düşündüğü kadar kendini de düşünen biri yapar

TEMEL KARARLILIK HAKLARI



İsteklerinizi dile getirmek

- Kendi ihtiyaçlarınızı ifade etme hakkına sahipsiniz
- Hepimizin ihtiyaçları, istekleri ve arzuları vardır ve bunları ifade etmek ilişkilerde faydalıdır; birincisi, başkalarının size gerçekten istediğinizi vermesine ve ikincisi, onların da isteklerini dile getirmesine yardımcı olur
- Her zaman istediğinizi elde edemezsiniz ama istemezseniz elde edebilir misiniz?

Hata yapmak

- Hata yapma hakkına sahipsiniz
- Bir şeyleri yanlış ve hatalı yapmak öğrenmenin temel parçasıdır; hatalarımızla öğreniriz ve yanlış yaparak doğrulara ulaşırız
- Hiç hata yapmayan insanlar, kendisi ya da hayatı için hiçbir şey yapmamış olanlardır

TEMEL KARARLILIK HAKLARI



Başkalarının iyi niyetine bakmaksızın kişinin kendi davranışı hakkında bağımsız yargıda bulunması

- Kendinizi yargılama hakkına sahipsiniz; eğer değerli ve dürüst insanlarsak, ne yapmamız ya da yapmamamız gerektiği konusunda başkalarının görüşlerine ihtiyacımız yoktur
- Başkalarının övgüsüne ya da eleştirisine ihtiyaç duymadan kendi davranışınızı değerlendirebilirsiniz

Verdiğinizin karşılığını almak

- Verdiğinizin karşılığını alma hakkına sahipsiniz; para zor kazanılıyor, kalitesiz mallara, işe ya da kötü hizmete harcandığını görmek, işi daha da karmaşık hale getiriyor
- Para kazanmak için çok çalışıyoruz, dolayısıyla karşılığında aldığımız şey değerli olmalıdır
- Aksi takdirde, ödemenizin değerini, hizmetini veya kalitesini ya da para iadesini talep etme hakkına sahipsiniz.

TEMEL KARARLILIK HAKLARI



Fikrinizi değiştirmek

- Fikrinizi değiştirme hakkına sahipsiniz. Bir keresinde, çok agresif bir TV röportajcısı bir bakana bir zamanlar Komünist Partinin aktif bir üyesi olduğunu hatırlatarak meydan okudu. Bakan birkaç dakika düşündükten sonra "Evet, öyleydim ve ondan önce de Noel Baba'ya inanırdım" diye cevap verdi
- Değişim, büyüme ve gelişme anlamına gelir. Kendinize, fikirlerinize, değerlerinize meydan okuduğunuzda değişim kaçınılmazdır

Kendinizi savunup savunmayacağınıza karar vermek

- Kendiniz için seçim yapma hakkına sahipsiniz
- Başkalarını ilgilendiren bir durumda, kendiniz için en iyisinin ne olduğuna karar verebilir ve ona göre hareket edebilirsiniz. Bazen yapmak istemediğiniz bir şeye "hayır" demeniz, bazen de sevdiğiniz birini memnun etmek için aynı durumda "evet" demeyi tercih etmeniz mümkündür
- Önemli olan seçiminizi, sonuçlarını düşünüp sonuçların sorumluluğunu kabul ettikten sonra yapmanızdır

DİĞER KARARLILIK HAKLARI



Yürüttüğümüz programlarda katılımcılar kendileri için bir haklar bildirgesi belirledi. Bunlar şu hakları içeriyordu:

- Sınırları ve beklentileri belirtme
- Cinsel kimliği ifade etme
- Mantık veya rasyonaliteye dayanmayan bir açıklama yapma
- Kendi kararlarını verme
- Başkalarından bağımsız olarak "kendine" zaman ayırma ve bunun tadını çıkarma
- Başka birinin işine veya sorunlarına karışma veya karışmama
- Cahil olma ve anlamama
- Başarılı olma
- "Bilmiyorum" deme
- Anlamadığında bunu dile getirme

Bu kitabı okurken, üzerine düşünürken ve okuduklarınızı kendi durumunuza uygularken, yavaş yavaş kendi Haklar Bildirgenizi geliştireceksiniz.

DİĞER KARARLILIK HAKLARI

KARARLILIK DAYANAK NOKTASI

Haklarınızı kullanarak, hak ettiğinizden fazlasını talep etmiyor sadece hak ettiğinizin size verilmesini bekliyorsunuz. Eylemlerinizin sonuçlarını sorumlu şekilde kabul etmeye hazırsınız.

Ancak, haklarınız olduğunu ve bunları kullanabileceğinizi kabul ederseniz, bu haklardan doğan sorumlulukları da otomatik olarak kabul etmiş olursunuz.



SORUMLULUKLAR



Tanım: Kişinin eylemleri ve kararları için hesap verebilmesidir.

Bizim haklarımız olduğu gibi diğer insanların da hakları vardır ve kendi haklarımıza saygı gösterilmesini beklediğimiz gibi biz de başkalarının haklarına saygı göstermeliyiz.

Hiçbir şey karşılıksız değildir; her kişisel eylemin toplumsal bir karşılığı ya da sonucu vardır. Hakkımızı kullanmayı seçtiğimizde, bu kararın sonucu olan sorumluluğu da almalıyız.

Örneğin, isteklerinizi dile getirme hakkınız vardır, ancak isteğinize "hayır" dendiğinde bunu kabul etmek de sorumluluğunuzdur. Benzer şekilde, siz bir talebe "hayır" dediğinizde, bunun reddettiğiniz kişiyle olan ilişkinizi nasıl etkileyeceği de sizin sorumluluğunuzdur.

İLGİLİ SORUMLULUKLAR



HAK	SORUMLULUK
Şu hakka sahibim:	***Sorumluluğum şudur:***
Saygı görmek	İnsanların haklarına saygı göstermek
Düşünce ve duygularımı ifade etmek	İnsanların düşünce ve duygularını kabul etmek
Kendi hedeflerimi tanımlamak	İnsanların amaç ve hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak
Bir isteği reddetmek veya "hayır" demek	İnsanları zamanlarını istediği gibi kullanmaya teşvik etmek
Ne istediğimin sorulması	

HAKLAR VE SORUMLULUKLAR

İLGİLİ SORUMLULUKLAR



HAK	SORUMLULUK
Şu hakka sahibim:	***Sorumluluğum şudur:***
Hata yapmak	İnsanların, gelişebilmek için hatalarından ders almalarına yardımcı olmak
Cinsel kimliğimi ifade etmek	Benimkinden farklı cinsel yönelimleri anlamak
Verdiğimin karşılığını almak	Aldığım ücrete karşılık en iyi değeri ve hizmeti sunmak
Fikrimi değiştirmek	İnsanların dünyaya dair deneyimleri hakkında sonuçlara ulaşmasına yardımcı olmak
Kendimi savunup savunmayacağıma karar vermek	İnsanlara nasıl davranacaklarını seçme özgürlüğü vermek



EGZERSİZ

Kendinize şu soruları sorun:

- Sahip olduğumu düşündüğüm başka haklarım var mı?
- Hayatımın hangi beş alanında/durumunda kararlı olmalıyım ve bu alanlar için hangi haklar uygundur?
- Şu anda hayatımdaki hangi üç kişiye karşı daha kararlı "olmalıyım"?
- Şu anda hayatımdaki hangi üç kişiye karşı daha kararlı "olabilirim"?
- Bu bana ne öğretti?

HAKLAR VE SORUMLULUKLAR

İŞ YAŞAMINDAKİ HAKLAR



Özel yaşamda haklarımız olduğu gibi iş yaşamında da vardır. Bu haklar genellikle üç kategoriye ayrılır: yasal haklar, kurumsal haklar ve kişisel haklar.

Yasal haklar:

- İş için rekabet etme konusunda eşit fırsatlara sahip olmak
- İş güvenliğine sahip olmak
- İş yerinde ayrımcılığa uğramamak
- Maaşınızı resmi para birimi cinsinden almak
- Bir iş veya hizmet sözleşmesine sahip olmak
- Disiplin işlemlerinde adil davranılmak
- Sebepsiz şekilde işten çıkarılmamak
- Çıkarlarınızın başka biri tarafından temsil edilmesi

İŞ YAŞAMINDAKİ HAKLAR



Kurumsal çalışan hakları

- Yaptığınız işle ilgili eğitim almak
- Düzenli olarak değerlendirilmek
- Sizden ne beklendiğini bilmek

Kişisel haklar

- Saygılı davranılmak
- İşin sizi etkileyen yönleri hakkında danışılmak
- İşiniz ve onu nasıl yaptığınız hakkında görüşlerinizi ifade etmek
- Ücret ve koşullarda iyileştirmeler talep etmek

Bazen yasal yükümlülükler kurumsal ve kişisel hakların önüne geçebilmektedir. Örneğin şirket, hatta siz, daha yüksek maaş karşılığında daha az iş güvencesi olan bir işi yapmayı arzulasanız bile, yasal zorunluluklar bunu engelleyecektir. Bazen kurumsal haklar, kişisel haklardan önce gelir.

HAKLAR VE SORUMLULUKLAR



İŞ YAŞAMINDAKİ HAKLAR

ZORLUKLARLA BAŞA ÇIKMAK

1. Yasal haklarınızı öğrenin; SGK veya Çalışma Bakanlığının ilgili metinlerini okuyun
2. İç politikaları netleştirin
3. Geçmişte meydana gelen benzer durumlara ilişkin örnekleri inceleyin
4. İşvereninizden en iyi uygulamalar hakkında bilgi alın
5. Sendikanızdan en iyi uygulamalar hakkında bilgi alın
6. Bulgularınızı ve önerilerinizi yönetime sunun
7. Tatmin olmadığınızı düşünüyorsanız itiraz sistemini kullanın
8. Uygunsa üçüncü tarafların yardımını isteyin:
   - SGK temsilcisi
   - Çalışma Bakanlığının bir yetkilisi veya temsilcisi
   - Sendika yetkilisi
   - Personel temsilcisi

İŞ YAŞAMINDAKİ HAKLAR



Sorumluluklar aynı zamanda işyerindeki temel haklarınızı da özetlemektedir. Bunlardan bazıları:

- elinizden gelenin en iyisini yapmak
- kararlaştırılan zamanda işte olmak
- güvenli şekilde hareket etmek
- mantıksal olarak kabul edilebilir yönetim kuralları çerçevesinde işbirliği yapmak
- işletmenin politikalarını, prosedürlerini ve kurallarını takip etmek
- araçları, kaynakları ve ekipmanı doğru kullanmak
- iş arkadaşlarınızla işbirliği yapmak
- üzerinde anlaşmaya varılan kalite standartlarını ve prosedürlerini takip etmek
- işvereninizin meşru ticari çıkarlarını desteklemek

Sizden işyerinde bu tür sorumluluklar beklenmesi makuldür; aynı şekilde siz de bu sorumlulukları yöneticinizden, iş arkadaşlarınızdan veya astlarınızdan bekleyebilirsiniz.



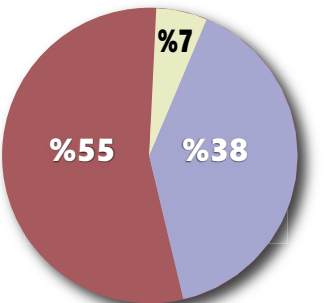
KARARLILIK BECERİLERİ

KARARLILIK BECERİLERİ

BEDEN DİLİ

Bir toplum dilbilimci olan Albert Mehrabian, söylediklerimizin etkisinde en büyük payın beden dilimizden geldiğini öne sürmüştür. Mehrabian'ın aşağıdaki pasta grafiğinde de görebileceğimiz gibi, kişinin söylediği şeyi gerçekten kast edip etmediğinden emin olmada bizi yüzde 55 beden dilli etkilerken, sözlerden etkilenme oranımız sadece yüzde 7'dir.

Beden diliniz	**%55**
Sesiniz	**%38**
Ne söylediğiniz	**%7**



Sonuç olarak kararlı olmak için söylediğiniz sözlerin beden dilinizle eşleşmesi gerekir.

KARARLILIK BECERİLERİ

ÇEKİNGEN BEDEN DİLİ



Duruş:

- eğri
- omuzlar düşük
- kambur

Yüz ifadesi:

- boş
- onaylamak üzere yarı gülümseyen
- kayıtsız
- korkmuş

Gözler:

- yere bakıyor
- minimum düzeyde göz teması

Konuşma ve ses:

- sessiz
- tereddütlü/yavaş
- zayıf
- hızlı (korktuğunda veya endişelendiğinde)

Jestler:

- tedirgin hal
- onaylamak için baş sallama
- kendini sıkmak
- elleri ovuşturma

AGRESİF BEDEN DİLİ



Duruş:

- gergin
- sıkılmış yumruklar
- sıkılmış dişler

Yüz ifadesi:

- sıkılmış çene
- dik bakan gözler
- çatılmış kaşlar
- kısılmış gözler
- gergin hal

Gözler:

- ışıltılı
- bir yere sabitlenmiş
- ifadesiz

Konuşma ve ses:

- hızlı
- yüksek
- kısa ve öz
- tiz
- talepkâr
- keskin

Jestler:

- parmakla işaret etme
- parmak sallama
- parmaklarını bir şeye vurma
- özel alanın işgali
- gerginlik

KARARLILIK BECERİLERİ

KARARLI BEDEN DİLİ



Duruş:

- düz
- rahatlamış
- açık

Yüz ifadesi:

- dikkatli
- düşünceli
- ilgi dolu
- duyarlı

Gözler:

- güçlü göz teması

Konuşma ve ses:

- doğrudan
- rahatlamış
- dost canlısı
- iyi düzenlenmiş
- gergin olmayan

Jestler:

- açık
- eller dirsek seviyesinden yukarı kaldırılmamış
- omuzlar paralel

ELEŞTİRİLERLE BAŞA ÇIKMAK



Eleştiri yararlıdır çünkü davranışlarınızın etkileri hakkında geribildirim sağlar ve bunun sizin için yararlı olup olmadığına karar verebilirsiniz. Bazen eleştiriler kötü niyetli, haksız veya yanlış olabilir. İşte bununla başa çıkmanıza yardımcı olacak temel bir prosedür veya kontrol listesi:

1. Söz konusu kişi sizi eleştirebilecek yeterliliğe sahip mi ve hakkınızda yeterince bilgi sahibi mi?
2. Eleştirilen davranışınız, değiştirebileceğiniz bir şey mi?
   (Kişiliğinizi değiştirmenin neredeyse imkânsız olduğunu unutmayın. Eğer doğanız gereği "utangaç" veya "bağımsız" iseniz, o zaman karşınızdaki kişi bunu kabul etmek zorundadır. Siz kişiliğinizi değil yalnızca davranışlarınızı değiştirebilirsiniz.)
3. Eleştirilen davranışı sergilediğinizin farkında mısınız? Değilseniz, bu davranışı ne sıklıkta ve hangi koşullar altında gerçekleştirdiğinizi gözlemleyin.

ELEŞTİRİLERLE BAŞA ÇIKMAK



4. Eleştirilen davranış dikkat çekecek kadar sık mı ortaya çıkıyor?
5. Eleştirilen davranışınızın sonuçları dikkat çekecek kadar önemli mi?
6. Davranışınızın nedenlerini düşünün. Bu davranışı sürdürmenin avantajları veya dezavantajları neler olabilir?
7. Davranışınızı değiştirmek isteyip istemediğinizi düşünün. Neyi tercih edersiniz?
8. Değişimin bedelini ödemeye hazır mısınız?
9. Davranışınızı değiştirip değiştirmeyeceğinize karar verin ve kararınıza göre hareket edin.
10. Kendinize karşı nazik olun, bazı sapmaların olacağını kabul edin. Hedefinizde ne kadar kararlı olursanız olun, kişisel değişim bir gecede gerçekleşmez.

KARARLILIK BECERİLERİ

ELEŞTİRİLERLE BAŞA ÇIKMAK



Eleştirileri duygusal olarak değil, akılcı ve mantıklı şekilde ele alın. İşte bazı ipuçları:

- Eleştiri sadece bir geribildirimdir; kişiliğinize değil davranışınıza yöneliktir.
- Bazen eleştiri temelsizdir; bu nedenle neyin yararlı, neyin yararsız olduğunu anlamak için her türlü eleştirinin incelenmesi gerekir.
- Eleştiriden anlam çıkarmak, ayrıntılardan yola çıkarak genelleme yapmak doğru değildir.
- Eleştiriyle mücadele etmek yerine üzerine düşünmeye çalışın.
- Belirli bir davranışa yönelik olmayan eleştirinin çok az faydası vardır veya hiç faydası yoktur.

KARARLILIK BECERİLERİ

ELEŞTİRİ YAPMAK



Başkalarını eleştirmek istediğinizde onlara size davranılmasını istediğiniz gibi davranın.

- Yalnızca kişinin değiştirebileceği davranışları eleştirin.
- Mümkün olduğu kadar spesifik olun.
- Başka birinin benzer davranışına örnek verebilin.
- "Davranış"tan sonra en kısa sürede eleştiri yapın, aksi halde faydası olmaz. "Bir de şu sorun vardı" gibi gecikmiş eleştirilerde bulunmayın.
- Ciddi bir ses tonu ve olumlu bir vücut dili kullanın.
- Empatik ifadeler kullanın:
  - "Bunu yapmak sizin için zor olabilir..."
  - "Bilmiyor olabilirsiniz..."
  - "Sizin için şaşırtıcı olabilir..."
  - "Bu sorunu çözmek kolay olmayabilir..."
- Söz konusu kişiyi takdir edin ve ödüllendirin, örneğin:
  - "Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim..."
  - "Bir daha böyle davranmayacağınıza eminim..."
  - "Daha iyisini yapabileceğinizi biliyorum..."

ELEŞTİRİLERE CEVAP VERMEK

Eleştiriden kaçınamazsınız, bu yüzden onu kabul edip üzerinde çalışmak daha mantıklı ve sağlıklı bir davranış olacaktır. Aşağıdakileri hatırlamak faydalı olabilir:

- Her eleştiri faydalı değildir.
- Her eleştiri adil değildir.
- Her eleştiri haklı değildir.
- Her eleştiri doğru değildir.

Ancak kararlı olmak, eleştirilerle etkili şekilde başa çıkmanıza yardımcı olur.

Çekingen insanlar eleştirilere güler, sessiz kalır ya da eleştiriyi kabul ediyormuş gibi görünürler. Oysa içten içe kızgın veya kırgın olabilirler. Belki daha fazla açıklama istiyorlardır.



KARARLILIK BECERİLERİ

ELEŞTİRİLERE CEVAP VERMEK



Bazı insanlar otomatik olarak eleştirinin doğru olduğunu düşünür ve başkalarını memnun etmek için kendilerini değiştirmeye çalışırlar. Bu, özellikle eleştiri yersiz veya hatalı olduğunda tehlikeli olabilir.

Agresif insanlar hemen saldırır veya davranışlarını haklı çıkarmak için çabalarlar.

Kararlı olmak, eleştiriyi kabul edip onun üzerinde çalışabileceğiniz anlamına gelir. Davranışınızın sonuçlarını ve etkilerini ancak geribildirim yoluyla tam olarak anlayabileceğinizin farkındasınızdır.

Kararlı insanlar, duygusallaşmadan, kişi olarak onurlarından ve dürüstlüklerinden taviz vermeden; eleştiri üzerinde çalışırlar
eleştiriyi kabul edebilirler

KARARLILIK BECERİLERİ

OLUMLU GERİBİLDİRİMİ KABUL ETMEK



Neden olumlu geribildirimleri kabul edemiyoruz?

Çoğu zaman iltifatları veya samimi, olumlu geribildirimleri göz ardı ederiz:

"Aslında çok da önemli değildi..."
"Herkes yapabilir..."

Çünkü:

- Kibirli görüneceğimizi düşünürüz
- İltifat eden kişiye karşı kendimizi borçlu hissederiz
- Bunun öz imajımızla çeliştiğini düşünürüz
- "Pozitif"i "negatif"le dengelememiz gerektiğine inanırız
- Bize iyi davranan insanların bizden bir şeyler isteyeceklerini düşünürüz

KARARLILIK BECERİLERİ

OLUMLU GERİBİLDİRİMİN KEYFİNİ ÇIKARIN



İltifatları veya tebrikleri kabul etmediğimizde, hem iltifatı yapan kişiye saygısızlık etmiş oluruz hem de kendimizle ilgili değerli bilgileri inkâr etmiş oluruz. Hiçbir iltifatı kabul etmezsek ailemizi ve arkadaşlarımızı bize iltifat etmemeye yönlendirmiş olur, kendimizi eleştirinin karanlık dünyasına mahkûm ederiz.

İltifat, arkadaşların altın ikramiyesidir ve her iki tarafta da özgüven oluşturur.

İltifatı kabul etmek çok kolaydır; sadece gülümseyin (ne de olsa yüzünüzle yapabileceğiniz en iyi şey budur) ve teşekkür edin.

İltifatları kolaylıkla kabul etme alışkanlığını edindiğinizde iltifat etmeniz de kolaylaşacaktır. Hayat çok kısa, insanlara sizi nasıl mutlu ettiklerini, onların hangi yönlerini sevdiğinizi anlatmaktan çekinmeyin.

KARARLILIK BECERİLERİ

OLUMLU GERİBİLDİRİM

İltifatı kabul ettiğinizde:

- Egonuz okşanır
- Kendinizi daha değerli hissedersiniz
- Kendinize daha fazla güvenirsiniz
- Daha fazla iltifat alırsınız
- Size iltifat eden insanlar da kendilerini iyi hissederler

Olumlu geribildirimde bulunduğunuzda insanlar:

- Kendilerini daha değerli hisseder
- Özgüvenleri artar
- Motivasyonları ve işe bağlılıkları artar
- Sizi daha çok takdir eder ve size daha çok saygı duyarlar
- Diğerleriyle de daha iyi çalışırlar
- Performansları iyileşir



KARARLILIK BECERİLERİ

OLUMLU GERİBİLDİRİM VERMEK



Temel bilgiler:

- Mümkün olan en kısa sürede geribildirimde bulunun; gecikme ne kadar uzun olursa, olumlu etki de o kadar azalır.
- Mümkün olduğu kadar spesifik olun; böylece alıcı şüpheye düşmez.
- Övgüde bulunurken tamamen dürüst olun.
- Tebrik ettiğiniz kişiden kişisel çıkar beklemeyin.
- Coşkulu bir sesle konuşun.

Sayfa 115'teki 6 numaralı çalışmaya bakınız.

NASIL İTİRAZ EDİLİR



Kararlı olmak, bir bakış açısına sahip olmak demektir. Başkalarının da kendi görüşleri olduğu için bazen fikir ayrılıkları ortaya çıkar. Uzlaşmak ya da saldırmak, yapıcı tepkiler değildir.

Adım adım ilerleyen basit bir süreci takip etmek, duygusallaşmadan, dürüstlüğünüzü kaybetmeden veya karşınızdaki kişiye olan saygınızı yitirmeden davanızı ortaya koymanıza yardımcı olacaktır.

Süreç:

1. Olumlu ifade
2. Durumu yumuşatmaya yönelik ifade
3. Süreci ifade etme
4. Durumun nedenlerini sunma
5. Katılmadığınızı belirtme
6. Bir uzlaşma önerme*

**Uzlaşma isteğe bağlıdır ve taviz verip vermeme kararı size aittir.*

İTİRAZ SÜRECİ



1. Olumlu ifade

Sadece "EVET" demek yeterlidir. Kabul etmediğiniz bir şeye karşı bunu söylemek garip gelebilir. Ama "HAYIR" dediğinizde karşı taraf hemen tartışmaya başlar ve sizi dinleme olasılığı azalır. "EVET"i, aynı fikirde olduğunuzu göstermek için değil, onu söyleyeceklerinize hazırlamak için kullanıyorsunuz.

2. Durumu yumuşatmaya yönelik ifade

Çoğu insanın geçmişi, deneyimleri veya mesleği, görüşlerini etkiler. Bunu anladığınızı yumuşak bir ifadeyle gösterebilirsiniz. Bazı örnekler:

- "Bir mühendis olarak neden bunu savunduğunuzu anlayabiliyorum."
- "Benden yaşlı ve farklı değerlere sahip biri olarak neyi temsil ettiğinizi anlıyorum."
- "Geleneksel bir erkek ortamı ve kültürü içinde çalışan biri olarak ne demek istediğinizi anlıyorum."
- "Asıl sorumluluğu üretim olan bir yönetici olarak bunu savunmanızın çok mantıklı olduğunu anlayabiliyorum."

İTİRAZ SÜRECİ



3. Süreci ifade etme

Bu aşama, karşınızdaki kişiye neyi savunduğunuzu veya bunun nedenlerini açıklamak için kullanacağınız süreci açıklar:

- "İzin verirseniz, şunun hakkında bir şeyler söylemek isterim..."
- "İzninizle gerekçelerini açıklayayım."
- "Size bu sonuca nasıl ulaştığımı açıklayabilir miyim?"
- "Kısaca düşüncemi ve nedenlerini anlatayım..."

Anlamlı bir tartışmada karşı tarafın sizin argümanlarınızı geliştirmenize izin vermesi gerekir. Eğer karşınızdaki kişi dinlemeye hazır değilse boşuna zaman harcıyorsunuz demektir ve tartışmayı hemen bitirmek daha iyidir.

4. Durumun nedenlerini sunma

Bu aşamada basitçe itirazınızın nedenlerini veya gerekçelerini sunarsınız. Bunu doğrudan yapabileceğiniz gibi, artı ve eksileri dengeli şekilde ele alarak, neden bu düşüncede olduğunuzu da açıklayabilirsiniz.

İTİRAZ SÜRECİ



5. Katılmadığınızı belirtme

Özür dilemeyin veya belirsiz ifadeler kullanmayın. Olabildiğince güçlü ifadeler kullanın ve söylediklerinizi beden dilinizle vurgulamayı unutmayın. Bazı örnekler:

- "Bu nedenle sizinle aynı fikirde değilim."
- "Bu nedenle itiraz etmem gerekiyor."
- "Bu nedenle bence yanılıyorsunuz."

Bu iki kelimelik "bu nedenle" ifadesi son derece güçlüdür çünkü sonuçlarınızı mantıklı ve doğal hale getirir.

6. Bir uzlaşma önerme

Bu isteğe bağlıdır, ancak size maliyeti çok azsa veya hiç yoksa faydalıdır. Ancak, uzlaşmanız her zaman istediğinizi elde etmeniz koşuluna bağlı olmalıdır (aşağıdaki örneklere bakınız).



İTİRAZ SÜRECİ

ÖRNEKLER

Pozisyon: "Bence bu gece dışarı çıkmamalısın."

Olumlu ifade 1. "Evet"

Durumu yumuşatmaya yönelik ifade 2. "Neden evde kalmamı ve son üç cumartesi yaptığım gibi sana eşlik etmemi istediğini çok iyi anlıyorum."

Süreci ifade etme 3. "Bu gecenin benim için önemini sana anlatayım."

Durumun nedenlerini sunma 4. "Macbeth'in bu yorumunu görmek istiyorum çünkü harika eleştiriler alıyor ve bu gece gitmezsem bir daha şansım olmayacak."

Katılmadığınızı belirtme 5. "Bu nedenle gitmeye karar verdim."

Bir uzlaşma önerme 6. "Ama yarın sana eşlik etmekten mutluluk duyarım."



İTİRAZ SÜRECİ

ÖRNEKLER

Pozisyon: "Bu gece fazla mesai yapmanı istiyorum."

Olumlu ifade 1. "Evet, anlıyorum, fakat..."
Durumu yumuşatmaya yönelik ifade 2. "Tüm hafta boyunca personel sıkıntısı vardı, zor olduğunu biliyorum."
Süreci ifade etme 3. "Ama sana bir şey söylemem gerekiyor."
Durumun nedenlerini sunma 4. "Bu hafta çocuklarımı çok az gördüm ve onları akşam parka götüreceğime söz verdim."
Katılmadığınızı belirtme 5. "Bu nedenle bu gece çalışamam."
Bir uzlaşma önerme 6. "Sizin için de uygunsa yarın mesaiye kalabilirim"

Pozisyon: "Maaşınızı yükseltemeyeceğiz."

Olumlu ifade 1. "Evet, muhtemelen zor."
Durumu yumuşatmaya yönelik ifade 2. "Son altı aydır işlerin iyi gitmediğini biliyorum."
Süreci ifade etme 3. "Ama benim durumum da bu."
Durumun nedenlerini sunma 4. "İşe başladıktan sonra 3 ay içinde zam sözü verilmişti ve bu ertelendi; şimdi 12 aydır buradayım ve iyi iş çıkarıyorum, üstelik sorumluluklarımı önemli ölçüde artırdınız."
Katılmadığınızı belirtme 5. "Bu nedenle hakkım olan zammı almam önemli. Teşekkür ederim."

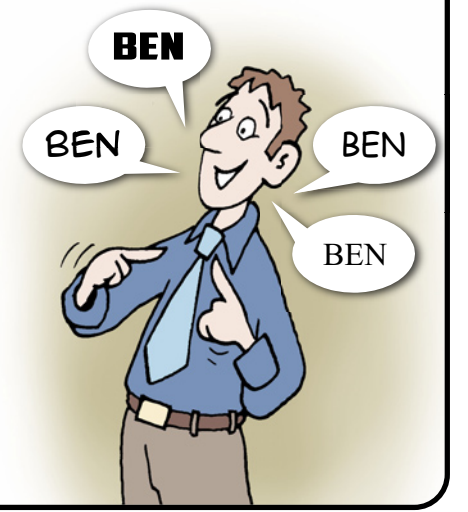
KARARLILIK BECERİLERİ

"BEN" İFADESİ

"Ben" ifadesi hem kendiniz hem de başkaları için en güçlü ifadelerden biridir. "Ben" ifadesiyle kim olduğunuzu ve ne istediğinizi göstermiş olursunuz. Bunu kullanmak kararlılığın ayırt edici özelliğidir.

"Ben" ifadesi çeşitli şekillerde kullanılabilir:

- Durum
- Yorumlama ve anlama
- Hisler ve duygular
- İstekler ve ihtiyaçlar
- Gelecekteki eylemler



KARARLILIK BECERİLERİ

"BEN" İFADESİ



Durum

- "Bu hafta üç kez mesai saatleri dışında çalışmam istendi."
- "Hâlâ terfi alamadığımı görüyorum."
- "Sanırım üç gündür benimle konuşmadınız."

Durum cümlelerinin güçlü bir etkisi vardır, çünkü sizin açınızdan gözlemlediğiniz gerçeklere dayalıdır ve tartışılamaz. Bu cümleler dünyayı sizin gördüğünüz şekliyle ve sizin üzerinizdeki doğrudan etkisi açısından tanımlar.

Yorumlama ve anlama

- "İlgilendiğinizi sanmıyorum."
- "Fikirlerimi dinlemek istemediğinizi hissediyorum."
- "Bana karşı kayıtsız olduğunuzu düşünüyorum."

Bu cümlelerin güçlü bir etkisi vardır çünkü sadece durumu değil, duruma ilişkin yorumunuzu da anlatırsınız. Karşınızdaki kişiye, davranışlarının üzerinizdeki doğrudan etkisini ifade edersiniz.

"BEN" İFADESİ



Hisler ve duygular

- "İhanete uğramış gibi hissediyorum."
- "Benden faydalanıldığını hissediyorum."
- "Kızgın, sinirli, incinmiş ve yorgun hissediyorum."

Bu, duygularla değil, aslında fikrinizi daha güçlü şekilde ifade etmekle ilgilidir. Bu cümlelerin güçlü bir etkisi vardır çünkü tartışılamaz veya reddedilemezler. Kimse size karşı çıkıp "Hayır, öyle hissetmiyorsunuz" diyemez.

İstek ve ihtiyaçlar

- "Dikkatli olmanızı istiyorum."
- "Tam işbirliğinizi istiyorum."
- "Zamanında gelmenizi istiyorum."

Bu cümlelerin gücü, karşınızdaki kişinin sizin tam konumunuzu ve ne beklediğinizi bilmesini sağlamasındadır. Böylece tahminde bulunmasına gerek kalmaz. "Evet" veya "hayır" diyebilir veya sizinle bir anlaşmaya varmaya çalışabilir.

"BEN" İFADESİ

Gelecekteki eylemler

- "Size her pazartesi hatırlatacağım."
- "Sizinle konuşmak için zaman ayıracağım."
- "Bir daha olursa size haber vereceğim."



"BEN"LERİ BİRLEŞTİRMEK



Artık "ben" kombinasyonlarını birleştirebiliriz. Kararlı olduğunuzda, "ben" kombinasyonlarının güçlü bir etkisi vardır.

Durum:	"Üçüncü kez isteğimi yerine getirmediğinizi görüyorum."
Yorumlar:	"Sanırım ben etrafta yokken mümkün olduğunca az şey yapmaya çalışıyorsunuz."
Duygular:	"Bunu bu kadar tekrarlamak zorunda kaldığım için kendimi sinirli ve yorgun hissediyorum."
İstekler:	"Bu yüzden sizi denetlemek için orada olmasam bile istediklerimi yapmanızı istiyorum."
Gelecekteki eylemler:	"Bir daha olursa sizi şikâyet edeceğim."

KARARLILIK BECERİLERİ



NASIL TALİMAT VERİLİR

(İSTEKLERİNİZİ İFADE ETMEK)

Liderliğin ve aslında ebeveynliğin büyük bir kısmı insanlara isteklerinizi ifade etmektir. Bazılarımıza çocukluğumuzda bir şey istemenin kabalık olduğu öğretildi. Bu, insanların sizi nasıl memnun edeceklerini görmek için sihirli bir küreleri olduğunu ummak gibi bir şeydir.

Bazen oyun oynar veya başkaları için bahaneler üretiriz:

- "Şimdiye kadar bunu anlamaları gerekirdi."
- "Neye ihtiyacım olduğu ortada."
- "Biraz akıllı olsalar bilirlerdi."

İsteklerinizi ifade etmek için gereken süreç veya yapı çok basittir.
Bileşenler şunlardır:

- Kimden
- Ne istiyorsunuz
- Bunu neden istiyorsunuz
- Ne zaman istiyorsunuz

+

- Belki bir "teşekkür ederim"

İSTEKLERİNİZİ İFADE ETMEK



"Peter,
Yarından itibaren 10. hatta geçmenizi rica ediyorum, personel sıkıntısı var, bu sizin eğitiminiz için de faydalı olacaktır.
Teşekkür ederim."

"Mary,
Raporu bu akşam eve gitmeden önce tamamlayabilir misin? Yarın sabah yönetim toplantısında ona ihtiyacım var.
Teşekkür ederim."

Hatırlayın: Tam etki için talimatların uygun beden diliyle verilmesi gerekir. (bkz. s. 62)

KARARLILIK BECERİLERİ

"BOZUK PLAK"



Plak bozulduğunda aynı kısmı sürekli tekrarlar. "Bozuk plak" yönteminde yapmanız gereken tek şey, karşı taraf isteğinize yanıt verene kadar aynı şeyi defalarca tekrarlamaktır.

Çocuklar "bozuk plak" yöntemini ustaca kullanır ama ergenlik döneminde bir şekilde bu beceriyi kaybederiz. Deneyimlerime göre, insanlar aynı şeyi üç kez tekrarladığınızda itiraz etmekten vazgeçiyorlar.

"Bozuk plak" özellikle aşağıdaki durumlarda kullanışlıdır:

- Otorite sahibi kişilerle iletişim kurarken veya karşınızdaki kişinin sizden daha yetkin olduğunu hissettiğinizde
- Hakkınızı almadığınızı düşündüğünüzde
- Sizden daha akıllı veya daha akıcı konuşan kişilerle etkileşimde bulunurken
- Karşınızdaki kişinin size karşı aşağılayıcı sözler kullanması veya sözlü olarak saldırması muhtemel olduğunda

"Bozuk plak" yöntemini kullanmak çok kolaydır çünkü aynı ifadeyi tekrarlamanız yeterlidir.

"BOZUK PLAK" ÖRNEKLERİ



1. Örnek

Siz:	"Program standartlara uygun değildi, broşürde vaat edilen tüm unsurları kapsamıyordu, bu yüzden para iadesi istiyorum."
Cevap:	"*Başka kimse şikâyet etmedi, bazı değerlendirmeler gerçekten harika.*"
Siz:	"Olabilir ama yapılan iş standartlara uygun olmadığı için ödememi geri istiyorum."
Cevap:	"*Kurs eğitmeni olarak bence kurs standartlara uygundu.*"
Siz:	"Bunun sizin fikriniz olduğunu anlayabiliyorum, ancak paramı geri istiyorum."
Cevap:	"*Geri ödeme, politikamıza aykırı.*"
Siz:	"Bu sizin politikanız olabilir, ancak ben para iadesi istiyorum."

"BOZUK PLAK" ÖRNEKLERİ



2. Örnek

Siz:	"Hizmetten memnun değilim, yöneticiyi görmek istiyorum."
Cevap:	"*Şu anda meşgul.*"
Siz:	"Öyle olduğuna eminim ama yine de görmek istiyorum."
Cevap:	"*Genelde bu tür işlerle uğraşmaz.*"
Siz:	"Anlıyorum ama görmek istiyorum."
Cevap:	"*Randevu almanız ve mesajınızı yazılı olarak iletmeniz gerekiyor.*"
Siz:	"Bu sizin prosedürünüz olabilir ama ben şimdi görüşmek istiyorum."
Cevap:	"*Tamam, bir saat beklerseniz ne yapabileceğime bakacağım.*"
Siz:	"Teşekkür ederim ama onu şimdi görmek istiyorum."
	vesaire...
	vesaire...
	vesaire...

OLUMSUZU ONAYLAMA



İnsanlar bize isimler taktığında ya da olumsuz etiketler yapıştırdığında, genellikle kendimizi savunmak isteriz ya da o kadar incinmiş hissederiz ki geri çekiliriz. Bize bunu yapan agresif veya manipülatif insanlar kısa sürede zayıf noktalarımızı bulurlar. Bunu bize istediklerini yaptırmak ya da bizden faydalanmak için kullanırlar.

Olumsuzu onaylama ile durumu kendi avantajınıza çevirmek, rakibinizin gücünü avantaj elde etmek için kullandığınız jiu jitsu sporuna benzer. Hiç kimse mükemmel değildir; dolayısıyla bir olumsuzluğu onaylarken, cümlenin, takma adın veya etiketin yalnızca doğru olan kısmını gerçekçi şekilde kabul etmiş olursunuz. Örneklere göz atın:

	"*Eğer böyle düşünüyorsan aptal olmalısın.*"
Siz:	"Buradaki en zeki insan olmadığımı kabul ediyorum."
	"*Ve her zaman hata yapıyorsun.*"
Siz:	"Evet, ara sıra hata yapıyorum."
	"*Ayrıca tembelsin de.*"
Siz:	"Asla en çalışkan kişi olduğumu iddia etmiyorum."

SİSLEME



Birisi size ilgilenmediğiniz, yapmak istemediğiniz bir şeyi yapmanız için baskı yaptığında "sisleme taktiği" işe yarar. Yani bu isteğe cevabınız sis yaratmaktır.

Kişinin söyleyeceklerini dinleyin ve harekete geçmek isteyip istemediğinize karar verin. İstemiyorsanız onun kelimelerini veya benzer kelimeleri kullanarak durumunuzu belirtin. Bu şekilde karşınızdaki kişiye isteği anladığınızı ancak buna uyamayacağınızı göstermiş olursunuz. Bu yöntem, "hayır" demenin en kibar yollarından biridir.

İSTEK	**CEVAP**
"Şimdi istiyorum."	*"Neden bunu istediğini anlıyorum ama şu anda önceliğim....."*
"Bana yardım etmelisin."	*"Belki yardım etmeliyim ama şu anda başka önceliklerim var."*
"Bu önemli."	*"Elbette önemli ama benim şu an yaptığım iş kadar önemli değil."*
"Buna ihtiyacım var."	*"Öyle olduğuna eminim ama şu anda bu mümkün değil."*

Bu tekniği kullanarak yapmamayı tercih edeceğiniz bir şey için manipüle edilme olasılığınız azalır ve yine de diğer kişinin ihtiyacını anlamamakla suçlanamazsınız.

OLUMSUZU SORGULAMA



Olumsuzu onaylama ve sisleme tekniklerini öğrendikten sonra çok eğlenceli olan olumsuzu sorgulama yöntemine hazır olacaksınız. Bu noktada karşı tarafı, geribildirimden daha fazla yararlanmak için ek eleştiri yapmaya ve/veya ek örnekler vermeye davet edersiniz.

SUÇLAMA

"*Tembelsin.*"	"Gerçekten mi? Tam olarak ne demek istiyorsun?"
"*Hep geç kalıyorsun.*"	"Her zaman mı? Nasıl bu kadar emin olabiliyorsun?"
"*Aptalsın.*"	"Algım sizinkinden farklı olabilir, tam olarak neyi kastediyorsunuz?"
"*Bencilsin.*"	"Bu özel durumun neden beni böyle bir etiketle damgalamanıza neden olduğunu açıklayabilir misiniz?"

Kişi samimiyse ve sizi önemsiyorsa, bu tür yanıtlar gerçek geribildirimlere yol açacaktır. Daha sonra suçlamanın haklı olup olmadığına ve bu konuda bir şey yapmak isteyip istemediğinize karar verebilirsiniz (bkz. sayfa 66'dan itibaren).

GÜÇLÜ İFADELER

Bazı ifadeler kararlılık açısından çok güçlüdür ve doğru bağlamda kullanıldıklarında son derece ikna edicidirler.

Güçlü sözcük ve ifadeler şunlardır:



HAYIR



"Hayır", söylenmesi en zor sözcüklerden biridir. Bunun nedeni, genellikle insanların iyi niyetini ya da saygısını kaybetmekten korkmamızdır.

Doğal olarak şefkatli, yardımsever ve düşünceli bir kişi olarak görülmek isteriz. Başkalarını mutlu ettiğimizde kendimizi iyi hissederiz, bu nedenle kısa vadede "evet" demek, "hayır" demekten daha kolaydır.

İşte "HAYIR" demek istediğiniz zamanlar için bir kontrol listesi:

1. Bunu gerçekten istiyor muyum yoksa başkasını memnun etmeye mi çalışıyorum?
2. "Evet" demenin bana ne faydası var?
3. Bu işten keyif alacak mıyım?
4. Hemen "evet" ya da "hayır" demek zorunda mıyım yoksa kararı geciktirmek yararıma mı olur?
5. Talep hakkında ne düşünüyorum? Taleple ilgili duygularım neler?
6. Karar vermeden önce daha fazla bilgiye ihtiyacım var mı?
7. Bir alternatif istiyor muyum?
8. "Hayır" demenin sonucu ne olacak?

Kontrol listesi uzun olduğundan, düşünmek için zaman kazanmak amacıyla her zaman 4. maddeyi düşünebilirsiniz (ve ardından listeye tekrar başvurabilirsiniz).

KARARLILIK BECERİLERİ

NASIL "HAYIR" DENİR

- Sadece "hayır" deyin.
  "Üzgünüm ama..." gibi bir giriş yapmayın veya
  "Çok isterdim ama..." gibi çekingen sözcükler kullanmayın.

- Duygularınızı açıklama zorunluluğu hissetmeyin:
  "...Bunun doğru olduğunu düşünmüyorum."
  "...yapmayı sevmiyorum".
  "...bu durumda taviz veriyormuşum gibi hissedeceğim."

- Nedenini açıklamak zorunda hissetmeyin:
  "Çünkü bunu ve şunu yapmak zorundayım."
  "Çünkü başka bir söz verdim."
  "Çünkü zamanım yok."

- Uygunsa söz konusu kişiye teşekkür edin:
  "Benimle iletişime geçmeyi düşündüğünüz için teşekkür ederim."
  "Davetiniz için teşekkür ederim."
  ("Teşekkür ederim" ifadesinin kullanımı için sonraki sayfaya bakınız.)



GÜÇLÜ BİR "TEŞEKKÜR"



"Teşekkür ederim" ilginç bir ifadedir. Bir şey istediğimizde "lütfen" demek üzere yetiştiririz. Ama "lütfen" derken karşımızdaki kişiden bir şey rica ederiz. Dolayısıyla inisiyatif ondadır çünkü "evet" ya da "hayır" diyebilir.

Bize talep ettiğimiz bir şey verildiğinde "teşekkür ederim" dememiz öğretilir. Ancak normalde "lütfen" diyeceğimiz yerde "teşekkür ederim" dediğimizde ilginç bir şey olur. "Teşekkür ederim" varsayımsal hale gelir. Başka bir deyişle, istediğiniz şeyin yapılacağını veya verileceğini varsayarsınız.

Uygun ve girişken bir beden diliyle kullanılan "teşekkür ederim", son derece güçlü olabilir.

- "Şimdi sessizlik istiyorum. Teşekkür ederim."
- "Şimdi bana yardım etmenizi istiyorum. Teşekkür ederim."
- "Dikkatli olmanızı istiyorum. Teşekkür ederim."

KARARLILIK BECERİLERİ

BÜYÜK "EĞER"



Bir şeyden taviz vermek veya vazgeçmek istediğinizde "eğer" sözcüğü olağanüstü bir güce sahip olabilir. "Eğer", istediğinizi elde edemezseniz, tavizi geri çekebileceğiniz bir elastik parça görevi görür.

"Eğer" bir koşul haline gelir:

- "Eğer bunu yaparsan, ben de..."
- "Eğer daha çok çalışırsan, o zaman ben..."
- "Eğer işbirliği yaparsanız, o zaman..."

Çocuklarına yemek yedirmek için şart koşan büyükannelerin çoğu bunun farkındadır: "Sebze yersen sana tatlı veririm."

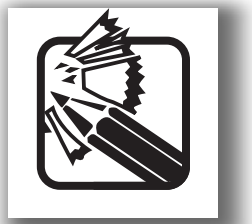
Düşük öncelikli seçeneğin yüksek öncelikli seçenekle nasıl birleştirildiğine dikkat edin. Hayatta çoğumuz insanların önce "tatlı"yı yemesine izin veririz, onların iyi olanı yapacağını ve bize istediğimizi vereceğini umarız. Keşke hayat bu kadar basit olsaydı!

KARARLI BİR "O ZAMAN"



Koşullu olarak kullanıldığında "eğer" ile aynı anlama sahip olan başka bir ifade de "o zaman"dır. Ayrıca o da aynı güce sahiptir:

- "Bunu yapın, o zaman..."
- "İşi bitirin, o zaman..."
- "Suçlamayı bırakın, o zaman..."



KARARLILIK ÇALIŞMALARI

KARARLILIK ÇALIŞMALARI

GENEL TAVSİYELER



Başlamadan önce, kararlı olma yolunda size yardımcı olacak birkaç ipucu:

1. Başkalarının sürprizlerine ve hatta itirazlarına hazırlıklı olun
Şu andaki davranışınızı oluşturmak için bir ömür harcadınız, bu yüzden onun bir gecede değişmesini beklemeyin. Ayrıca yakınlarınızın da davranışınızı değiştirmenizi beklemeyeceğini unutmayın. Çekimser veya saldırgan davranışlarınıza devam etmenizi isteyen birileri olabilir.

Yani, davranışınızı değiştirmeye ve disiplinli olmaya karar verdiğinizde, "eski sizi" tanıyan ve onunla ilgilenen diğer kişilerin sürprizleriyle ve hatta muhalefetiyle karşılaşmaya hazır olun.

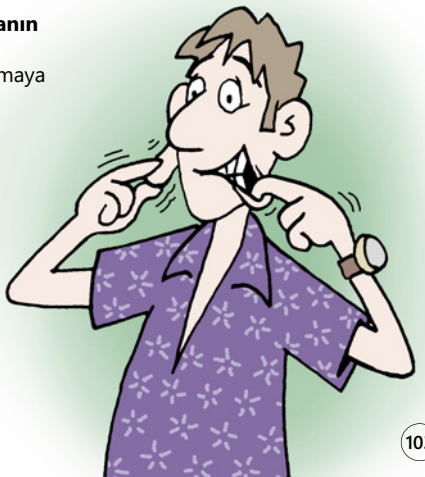
2. "Bir santim çocuk oyuncağı ama bir metre çok zor"
Kendinize çok iddialı hedefler koymak akıllıca değildir. Tohumu ekin ve yavaş yavaş bir ağaca dönüşmesine izin verin. Küçük değişim adımları atın ve sonra binayı bunların üzerine inşa edin.

GENEL TAVSİYELER

3. Başarısızlığı deneyimleyin ve ondan yararlanın
Başarısızlık değişimin bir parçasıdır. Yeni bir şey denediğinizde, özellikle yeni bir davranış oluşturmaya çalıştığınızda, ilk seferde başarılı olma olasılığınız azdır. Doğru yolu öğrenene kadar hata yaparsınız. Başarısızlıkla karşılaştığınızda hem gerçekçi hem de dayanıklı olun. "İlk seferde başaramazsanız daha çok deneyin."

Unutmayın, sözlükte bile "başarı", "azim"den sonra gelir!

4. Performans düşüşlerine izin verin
Sıkıştırılmış bir top içe doğru batar, ancak daha sonra orijinal şekline geri döner. İnsan davranışı da böyledir, hızla eski biçimine döner. Bu yüzden arada bir performans düşüşleri normaldir; pes etmeyin.



GENEL TAVSİYELER



5. Değişim zaman alır
Davranış yavaş yavaş değişir. Tıpkı şok diyetler ve hızlandırılmış egzersiz turları gibi, şok davranış değişiklikleri de işe yaramaz. Araba kullanma becerisinin kaç saatlik eğitim ve pratik gerektirdiğini düşünün. Kararlı olmak, daha fazla olmasa da aynı derecede zaman ve çaba gerektirir.

HATIRLAYIN:

DÜŞÜNCELER, eylemlere
EYLEMLER, alışkanlıklara
ALIŞKANLIKLAR, karaktere
KARAKTER, kişiliğe
KİŞİLİK ise
YENİ BİR SİZ'e dönüşür.

Sigara içenler için vücudun nikotini bırakmaya karşı savaşması gibi, mevcut zihniyetiniz de değişikliğe direnir. Yeni, kararlı halinize alışmanız zaman alacaktır.

GENEL TAVSİYELER



6. "SMARTI" hedefler belirleyin

"S" – **Specific** (Spesifik) – tam olarak ne istediğinizi tanımlayın
"M" – **Measurable** (Ölçülebilir) – başarının ölçüsünü belirleyin
"A" – **Appropriate** (Uygun) – hedeflerin sizin için uygun olduğundan emin olun
"R" – **Realistic** (Gerçekçi) – hedefleriniz ulaşılabilir olsun
"T" – **Timebound** (Zamana Dayalı) – hedefi ne kadar sürede tamamlayacağınızı belirleyin
"I" – **Interesting** (İlginç) – hedefleri sizin için eğlenceli ve ilgi çekici hale getirin

GENEL TAVSİYELER



Hedefler, gerçekleştireceğiniz hayallerdir. Mucize değildirler; kollarınızı çırparak uçan ilk kişi siz olmayacaksınız. Amerika'da doğmadıysanız Amerikan Başkanı olamazsınız. Eğer 55 yaşındaysanız Olimpiyat yüzücüsü olmanız mümkün değildir. Ancak aşağıdaki yollarla kolayca kararlı olabilirsiniz:

- isteklerinizi ifade etmek
- sınırlarınızı belirtmek
- "hayır" demek
- verdiğinizin karşılığını almak
- saygı talep etmek
- fikrinizi değiştirmek
- bir konuşma veya sunum yapmak

Çoğu kişi hedeflerini kâğıda dökmenin faydalı olduğunu düşünüyor.

İPUCU Düşüncelerinizi, amaçlarınızı, hedeflerinizi ve öğrenme noktalarınızı kaydettiğiniz bir kayıt defteri veya günlük tutun. Bu iyi bir yöntemdir ve düşüncelerinizi toparlamanıza, daha spesifik ve odaklı olmanıza yardımcı olur. Geriye dönüp baktığınızda neler başardığınızı görmek de çok motive edicidir.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI

KARARLILIK İÇİN KİLİT NOKTALAR



1. Genetik adil değildir, dolayısıyla fiziksel veya zihinsel olarak sahip olduklarınızla yetinmelisiniz.
2. Bunu sizin yerinize kimse yapamaz; bunu kendiniz yapmalısınız.
3. Hayatınıza ve ne istediğinize kendiniz karar vermelisiniz yoksa başkaları sizin yerinize karar verir.
4. Bu sizin tek şansınız, başka şansınız olmayacak.
5. Ne kadar uzun süre kullanılmadan bırakırsanız, o kadar hızlı kaybedersiniz.

"Yaptığınız şeyi yaptıkça karşılığında aldığınız şeyi almaya devam edersiniz."

KARARLILIK İÇİN KİLİT NOKTALAR



6. Hayat bir öğrenme deneyimidir. İnsan başarısız olmaz, sadece başarısız olmayı seçer.
7. Atabileceğiniz en önemli adım seçim yapmaktır, yapabileceğiniz en kötü şey ise seçiminizin peşinden gitmemektir.
8. Hiçbir şey bedelsiz değildir, iyi şeyler zaman alır ve yavaş yavaş elde edilir.
9. En büyük varlığınız ve en iyi kaynağınız sizsiniz.
10. Yapmanız gereken şeyi yapmak için bilmeniz gereken her şeyi biliyorsunuz.

**"Başarısızlık yere düşmek değil,
ayağa kalkmayı reddetmektir."**

KARARLILIK ÇALIŞMALARI

1. ÇALIŞMA

KİŞİSEL NOT

Bir günlük tutun ve aşağıdakileri kaydedin:

- Size ilham veren alıntılar
- Temel haklarınız
- Kişisel hedef ve tutkularınızın listesi
- Hayalleriniz ve dileklerinizin listesi
- Olumlamalarınız
- Başarılarınızın listesi
  - kişisel
  - ailevi
  - İşle ilgili
  - toplumsal
- Şu anda yapabileceğiniz, ancak bir yıl önce yapamadığınız şeylerin bir listesi
- En iyi kişisel başarılarınızın listesi



KARARLILIK ÇALIŞMALARI



2. ÇALIŞMA

KAHRAMANLAR

Hayran olduğunuz kişilerin, yani kahramanlarınızın biyografilerini okuyun.

Onlarla benzerlikleriniz neler?

- Geçmişiniz
- Kimliğiniz
- Tavırlarınız
- Değerleriniz

Okuduklarınızdan yola çıkarak kahramanlarınızın değerlerinin listesini yapın ve hangilerine sahip olduğunuza ve gelecekte hangilerini benimsemek istediğinize bakın.

Sizce onların kişisel olumlamaları neler olabilir? Bir liste yapın ve hangilerini kendinize uyarlayabileceğinizi düşünün.

Zor bir durumla karşılaştığınızda, kahramanınızın bu konuyla nasıl başa çıkacağını düşünün ve buna göre hareket edin.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



3. ÇALIŞMA

SENARYOLAR

Gördüğünüz her iyi filmin veya dizinin uzun kamera arkası çalışmalarına dayandığını unutmayın. Bazen bir filmdeki iki dakikalık bir sahneyi başarıyla tamamlamak günler alır. Bu yöntemi, yeni belirlediğiniz kimliğinizde kendinize uygulayın.

1. Bu durumdan ne elde etmek istediğinizi düşünün.
2. Ne söyleyeceğinizi yazın.
3. Senaryonuzu inceleyin.
4. Senaryonuzla yüksek sesle pratik yapın.
5. Senaryonuzu uygun beden diliyle oynayın.
6. Davranışınızı uygulamak için en iyi zamana, yere ve kişiye karar verin.
7. YAPIN.
8. Denediğiniz için kendinizi ödüllendirin, geliştirmek için deneyimlerinizden ders alın.



4. ÇALIŞMA

BOŞ KOLTUKLA KONUŞMA

Bu çalışma, üçüncü çalışmaya benzer ve pratik yapmanıza yardımcı olur. Ayrıca, duygusal olarak sizin için fazla yüklü olan geçmiş konuşmaları "atlatmak" için de yararlı olabilir. Boş koltukta o kişinin oturduğunu hayal ederek o sahneyi zihninizde yeniden yaşayın, o zaman hissettiğiniz duyguları yeniden hissedeceksiniz; hazır olduğunuzda konuşun. Bir dahaki sefere o kişiyle daha mantıklı ve hayal kırıklığına uğramadan konuşabilmeniz için bu duygulardan kurtulmak faydalıdır.

Ayrıca, harekete geçmeye karar verdiğiniz iddialı fırsatla ilgili kelime, tema ve yaklaşım çeşitlerini de deneyebilirsiniz. Gerçek duruma daha iyi hazırlanabilmek için "ya olursa" oyununu oynayabilirsiniz.

Ne kadar pratik yaparsanız yapın, gerçek durumlarda her zaman beklenmedik farklılıklar olacağını, ancak pratik seanslarının sizi daha hazırlıklı hale getireceğini unutmayın. Boksörler ip atlar, ağır botlar giyer ve uzun süre koşarlar; ringde bunların hiçbirini görmeseniz de bu tür egzersizler dövüş hazırlıklarını geliştirir. Söylemek istediklerinizi yazıp prova etmek kararlı olmanıza yardımcı olacaktır.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



5. ÇALIŞMA

PARÇALARA BÖLÜN

Belirli bir kişiyle özel bir zorluk yaşıyorsanız, bir anda tüm kararlılığınızı ortaya koymanız akıllıca olmayabilir. Bu sizin için çok fazla olacaktır. Spor terimleriyle ifade edecek olursak bu, alıştırma ya da antrenman yapmadan maraton koşmaya kalkışmaya benzer. Sadece başarısız olmakla kalmaz aynı zamanda sizin için son derece acı verici bir deneyim de yaşamış olursunuz.

Örneğin, işyerinde gözünüzü korkutan bir yöneticiye karşı kararlı olacaksanız, kendinizi yavaş yavaş geliştirin; bunun için davranışlarınızı parçalara ayırabilirsiniz.

1. Olabildiğince sık onunla aynı alanda bulunmaya çalışın, bir şey söylemek ya da normalden farklı davranmak zorunda değilsiniz.

   Sonra: Sonraki sayfaya bakınız



5. ÇALIŞMA

PARÇALARA BÖLÜN

2. Göz teması, beden yönlendirme ve alan kullanımı yoluyla kararlı bir beden dili kullanın. Yine hiçbir şey söylemek zorunda değilsiniz. Sonra hazır olduğunuzda:
3. Yöneticiniz konuşurken, uygun anlarda söylediklerini özet cümleler halinde tekrarlayın; örneğin: "Yani demek istediğiniz şu: . . . Öyle mi?" Sonra hazır olduğunuzda:
4. Daha önce sunulan itiraz yöntemini kullanın (bkz. s. 76 ve devamı).

Belki de zorlayıcı bulduğunuz kişi kararlı olmaktan çok agresiftir. Yeni davranışınız onun kafasını karıştıracak. İlk başta agresif bir tepki görebilirsiniz; bu durumla kararlı şekilde başa çıkın.



6. ÇALIŞMA

İLTİFAT ETMEK

- Beş arkadaşınızdan oluşan bir liste yapın ve her birinin dikkatinizi çeken üç veya dört özelliğini düşünün; bu davranış veya özelliği sergilediği durumları hatırlayın.
- Bir dahaki sefere bu davranışı sergilediğinde ona ne diyeceğinizi düşünün; "Ben" ifadelerini kullanın ("Sen şunu şunu yapmakta çok iyisin" yerine "sanırım/hissediyorum/bilmeni istiyorum..." gibi), spesifik olun ve konuşurken söz konusu davranıştan bahsedin.
- Nasıl tepki verdiğine ve sizinleyken beğendiğiniz davranışı artırıp artırmadığına dikkat edin.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



6. ÇALIŞMA

İLTİFAT ETMEK

- Bir haftada en az üç kişiye çalışmaları, davranışları veya destekleri için iltifat etmeyi hedefleyin; bunu yaptığınızı kendinize hatırlatmak için özel "övgülerinizi" günlüğünüze not edin. Çünkü kolay değil!
- Karınız, kocanız, sevgiliniz veya çocuğunuzla ilgili hoşunuza giden tüm özelliklerin listesini yapın. İşinin olmadığını bildiğiniz bir günü seçin ve oturup ona hakkında özellikle sevdiğiniz her şeyi anlatın. Ödül olarak ona istediği şeyleri yapabileceği ve sizin de onu şımartabileceğiniz bir "keyif günü" verin.

Neden Anneler Günü'nü, Babalar Günü'nü veya doğum gününü bekleyesiniz ki?
Şimdi yapın!

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



7. ÇALIŞMA

MENTOR BULUN

Sizi iyi tanıyan ve görüşlerine saygı duyduğunuz birini seçin. Kişisel bir girişkenlik programına başladığınızı ve görüşlerine değer verdiğiniz biri olarak ondan ara sıra mentorluk almak istediğinizi ona bildirin.

Onunla şunları paylaşın, gözden geçirin ve tartışın:

- amaç ve hedeflerinizi
- senaryolarınızı
- başarılarınızı ve başarısızlıklarınızı
- zor bulduğunuz şeyleri
- kolay bulduğunuz şeyleri

Her toplantının sonunda, hedefler ve bundan sonra ne yapacağınız konusunda anlaşın.

İPUCU: Kendinize pratik yapmak, başarısız olmak, öğrenmek ve tekrar denemek için yeterli zaman tanımak amacıyla toplantılarınızı altı ila sekiz hafta arayla planlayın. İlerlemenizin kayıtlarını tutun.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



8. ÇALIŞMA

GERİBİLDİRİM VE ELEŞTİRİ

- Davranışlarınızı iyi bilen ve görüşlerine saygı duyduğunuz birini seçin. Ona kişisel bir kararlılık programına başladığınızı ve görüşlerine değer verdiğiniz biri olarak onun geribildirimlerini ve eleştirilerini duymaktan mutlu olacağınızı söyleyin.
- Mahremiyet, gizlilik ve rahatlığı garanti edebilecek, karşılıklı olarak kabul edilebilir bir zaman ve yer üzerinde anlaşın.
- Toplantıdan birkaç gün önce, aşağıdaki sayfalarda yer alan listeyi ona gönderin ve davranışlarınızla ilgili mümkün olduğunca çok sayıda gerçek örnekle birlikte özel geribildirim isteyin.
- Gizlilik protokolleri üzerinde anlaşın.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



8. ÇALIŞMA

GERİBİLDİRİM VE ELEŞTİRİ

Liste

1. Bende çekici olan şey nedir ve neden?
2. Bende çekici olmayan şey nedir ve neden?
3. Kıyafetlerim ve imajım hakkında ne düşünüyorsunuz?
4. Yeteneklerimi nerelerde tam olarak kullanıyorum ve nerelerde geliştirme fırsatım var?
5. Hangi kişisel alışkanlıklarımı rahatsız edici buluyorsunuz ve neden?
6. Sizce kendime ne kadar güveniyorum ve neden?
7. Sizce ne kadar kararlıyım ve neden?
8. Kişilerarası becerilerim hakkında ne düşünüyorsunuz?
9. İnsanlarla nasıl daha iyi anlaşabilirim?
10. Ne kadar akıcı konuşuyorum?



8. ÇALIŞMA

GERİBİLDİRİM VE ELEŞTİRİ

11. Duygularımı nasıl ifade ediyorum?
12. Beni tanımlamak için hangi üç sıfatı seçersiniz ve neden?
13. Sosyal becerilerimi geliştirmek için ne yapmalıyım?
14. Sizce nasıl bir eş, ebeveyn, arkadaş ve iş arkadaşıyım; kendimi geliştirmek için ne yapabilirim?
15. Sizinle ilişkimi geliştirmek için ne yapabilirim?

Bu bilgi sizin için çok değerli olacaktır; geldiği gibi kabul edin ve kendinizi arkadaşınıza ya da kendinize haklı çıkarmaya çalışmayın.

- Kitabın başlarında verilen eleştiri kontrol listesi ile bu bilgiler üzerinde çalışın (bkz. sayfa 66-67). Derinlemesine düşünün ve bu geribildirimin hangi yönü üzerinde çalışmayı seçeceğinizi belirleyin.

KARARLILIK ÇALIŞMALARI



9. ÇALIŞMA

ÖZSAYGI İÇİN YÖNTEMLER

Kararlılığın büyük bir kısmı özsaygı ve kendimizi nasıl gördüğümüzle ilgilidir. Kendinize iyi bakarak özsaygınızı önemli ölçüde artırabilirsiniz. Zaten bildiğiniz bu temel kurallar, hatırlatma ve harekete geçmeyi teşvik etmek amacıyla buraya dahil edilmiştir.

1. Vücut şeklinizi ve yapınızı dikkate alarak ideal kilonuza ulaşın.
2. Düzenli egzersiz yapın ve fiziksel olarak formda kalın.
3. Ne yerseniz osunuz, o yüzden dikkatli yiyin.
4. Her hafta kendinize "keyif" zamanı ayırın.
5. Televizyon izlemek yerine sizi fiziksel, sosyal, zihinsel veya duygusal olarak geliştirecek bir ilgi alanıyla meşgul olun.
6. Ailenizle, sizin için duygusal değeri olan insanlarla kaliteli zaman geçirmeyi planlayın.
7. Mümkün olduğunca yeni arkadaşlar edinin.
8. Başarılarınızı düzenli olarak gözden geçirin.
9. Başarılarınız için kendinizi ödüllendirin; küçük görevler için küçük ödüller, büyük başarılar için büyük ödüller...



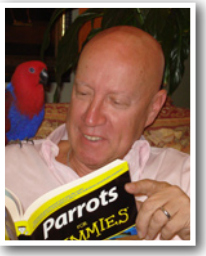
10. ÇALIŞMA

HER ZAMAN, HER YERDE!

Kararlılık her zaman, her yerde uygulanabilir. Bazı fikirler:

1. Haftada bir kez, işe giderken insanlarla göz teması kurun.
   (a) Bunu, onlar başka tarafa bakana kadar sürdürün ya da
   (b) gülümseyip "günaydın" deyin
2. Bir pazar tezgâhına gidin ve fiyat üzerinde pazarlık yapın:
   (a) ona bir teklif sunun ya da
   (b) daha ucuza satıp satamayacağını sorun
3. Aileniz, arkadaşlarınız ve iş arkadaşlarınızla iletişim kurarken kararlı bir dil kullanın, sonuçları takip edin, deneyimlerinizden ders çıkarın.

Yazar hakkında



Max A.Eggert (BSc[1], MA[2], FCIPD[3], CFAHRI[4], ABPS[5] MAPS[6])
Max, bireylerin maksimum potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olma konusunda uzmanlaşmış bir yönetim psikoloğu ve Anglikan rahibidir. Büyük uluslararası şirketlerle koç, mentor ve stratejist olarak çalışmış, hem Avustralya'da hem de Avrupa'da TV, radyo ve yazılı basında kendisiyle sık sık röportajlar yapılmıştır. Max'in psikoloji, endüstri ilişkileri ve teoloji diplomaları vardır. On beş dilde basılmış 18 kitabı vardır, bunlardan biri klasik bir metindir ve ikisi sıklıkla en iyi 10 iş kitabı arasında gösterilmektedir. Kitaplarından bazıları Sydney, Londra, Harvard, Westminster ve Sussex üniversitelerinin tavsiye edilen okuma listelerinde yer almaktadır.

İletişim:
Transcareer Pty Ltd Level 31 88 Phillip Street Sydney
NSW 2000 Sidney NSW 2000 AVUSTRALYA
Tel: +61 2 8211 0500
Fax: +61 2 8211 0555
E-posta: max@transcareer.com.au

"Max, insan davranışlarının karmaşıklığını anlaşılabilir ve iş dünyasıyla uyumlu hale getirme becerisine sahip, uluslararası bir psikologtur."
***Financial Times*, Londra**

1.Lisans derecesi ("Bilim Lisansı")
2.Yüksek Lisans derecesi ("Sanat Yüksek Lisansı")
3. Mesleki Eğitim ve Personel Geliştirme Enstitüsünün asil üyesi ("Personel ve Gelişim Enstitüsü Yeminli Üyesi")
4.Avustralya İK Enstitüsü Yeminli Üyesi
5.Amerikan Hekim Uzmanlıkları Kurulu
6. Pastoral Çalışmalar Yüksek Lisans Programı