

KENDİNE GÜVENİ GELİŞTİRME YOLLARI

Önceleri kendisi de ürkek ve tereddütlü olan DOROTHY sarnoff, şimdi "Kişiliğini yeniden düzenleme" konusunda binlerce insana ders vermektedir.

Alice H. bürosuna geldiği zaman sinirli ve kararsızdı. Birkaç hafta önce memleketi olan Texas'ta bir televizyon programı seyretmişti. Bu programda sarışın ve güleç yüzlü bir bayan konuşmacı, kendilerine güveni olmayan ve başkaları ile kolay ilişki kuramayan kişilerden söz ediyordu. Şimdi kendisi de Newyork'ta bulunuyordu ve bu televizyonda seyrettiği bayanla görüşebiliirdi. Televizyondaki ilginç konuşmayı yapan Bayan Dorothy Sarnoff, kendine güveni olmayanların kişiliklerini yeniden düzenlemelelerine yardımcı olan "Konuşma Dinamik'i" adındaki bir teşkilâtın başkanı idi.

Alice ağlamaklı bir sesle, "söylediğim hiçbir şeyi dinlemiyor" diye kocasından kendisine kalan emlakî idare eden yöneticiden yakınıyordu. Dorothy bunun nedenini pek iyi anlamıştı. Alice'nin yüzü cansız görünüyordu, konuşurken sesi monoton ve kayıtsızdı. Sonraları Dorothy ilk görüşmelerini Videoteyp aracılığı ile Alic'e gösterip dinlettiği zaman, bizzat Alice de, kendisinin kararsız, etkisiz ve başarısız halini görmüştü.

Daha sonraki seanslarda Dorothy Alice'i "rol oynama" çalışmalarına başlattı. Önce Dorothy, sonra da Alice kendisine korku veren yöneticinin konuşmalarından parçalar oynuyorlardı. Alice bu sırada anladı ki, yöneticinin rolünü oynadığı zaman kendisi de pekâlâ güçlü olabiliyordu. "Şimdi", dedi Dorothy, "bu güçlü nitelikleri al ve geleceği tehlikede olanın kişiliğine, yani senin kendi kişiliğine koy." dedi.

Dorothy'nin verdiği talimata uyararak Alice, kısa etekler ve açık renk elbiseler giymeye başladı. Yüzünü kapayan kocaman şapkaları bıraktı. Dorothy ile birlikte çalıştığı yedi saatten sonra Alice yöneticinin karşısına çıkmak ve ne yapılmasını istediğini ona söylemek cesaretini kendisinde görmeye başladı.

Geçen on yıl içinde Dorothy Sarnoff, Alice gibi 19 bin kişinin kendilerine güvenme duygularını geliştirdi. Senatörler, büyükelçiler, yönetici-

ler, yazarlar, doktorlar, tüccarlar, sekreterler, üniversite öğrencileri, hatta bütünyle aileler "Konuşma Dinamik'i" kurslarına devam edenleri teşkil ediyorlardı. "Dinamik" sözcüğünden ne kastediyorsunuz? diye Dorothy'ye sorduğum zaman, "kendinden alabileceğin en iyi sonucu almak ve bunu da gitgide daha iyiye doğru götürmek" diye karşılık verdi.

Dorothy'nin bu konudaki olağanüstü yeteneği kaynağını, bizzat kendinin tecrübelerle dolu olan yaşamından almaktadır. Yedi yaşında iken kendisini, çevresinin en çirkin ve ürkek çocuğu olarak görmekte idi. Fakat şükretmek gerekir ki ona bir öğretmeninin büyük yardımı olmuştur. Dorothy bu öğretmeninin kendisine devamlı olarak "benim birşeyler yapabileceğimi söyler dururdu ve o benim yapabileceğimi söylediği için ben de yaptım." diyor.

Bundan on yıl önce tiyatroculuk ve şarkıcılık kariyerinde hayli başarılı bir durumda olan Dorothy kocasına "bu konularda epey şeyler yaptım. Şimdi biraz da doğrudan doğruya halka yardımcı olacak bir şeyler yapmak istiyorum." dedi.

Ne yapacaktı? Bu sorunun karşılığı bir moda dergisinin sahibinden geldi. Bir ziyafette Dorothy'nin yanındaki sandalyeye oturmuş olan bu zat Dorothy'ye, "bizim hosteslerimizin hepsi çok güzel ve gösterişliler. Ancak konuşmak için bir kez ağızlarını açtılar mı, müşteriler üzerindeki çok olumlu etkilerini bir anda kaybediyorlar." diye şikâyet etti.

Dorothy'nin cevabı şu oldu: "Buradaki kabahat size aittir. Çünkü onların müşteriye görüntüleriyle etkilemelerini siz istiyorsunuz. Fakat konuşmaya başladılar mı bu çekiciliklerini kaybediyorlarsa, hosteslerin güzel olmaları ve güzel davranmaları yalnız başına neye yarar? Dergi sahibi bu sözler üzerine, "o halde bu durumu düzeltmek için ne yapmamız gerekir, bu hususta siz birşeyler yapamaz mısınız? diye karşılık verdi.

Yirmi dört saat sonra Dorothy, kişileri hem göze, hem de kulağa daha çekici hale getirmek amacı ile, bir seri kurslar düzenlemeye başladı. İlk dersanesini Manhattan'da büyük bir mağazada açtı ve derslere başladı. Aldığı sonuçlar olağanüstü idi. Sonra "Konuşma Yaşamınızı Değiştirebilir" adlı ve çok başarılı olan kitabını yazdı ve "Konuşma Dinamiği" adındaki bürosunu açtı. Çok geçmeden buraya toplumun çeşitli çevrelerinden kadın ve erkek bir çokları gelmeye başladı. Şimdi bayan Dorothy Birleşik Amerika'nın Dışişleri Bakanlığında müşavir olarak görev yapmakta ve bu bakanlık ileri gelenleriyle çalışarak bunların, fikirlerini daha etkin bir şekilde ifade etmelerine, temsil görevlerini daha iyi yapmalarına yardım etmekte, iyi söylev verme usullerini ve çeşitli görüşmelerde ne şekilde hareket etmeleri gerektiğini onlara göstermektedir.

Dorothy'nin belirttiğine göre bir insanın kişiliğini yeniden düzenlemesi için üç esas kilit noktası vardır. Bunlar da:

1. Kendini Tartmak veya Kıymetlendirmek

Dorothy'nin, en kuvvetli taraflarının neler olduğunu sorduğu kimseler, bunlar kendileri hakkında olumlu bir şekilde düşünmeye alışkın olmadıklarından, donup kalmışlardır. Fakat insan olumsuz yönlerini bildiği kadar olumlu yanlarını da bilmelidir. Dorothy ısrarla: "Kendi içinizin derinliklerine bakınız ve beğendiğiniz şeyler bulunuz. Hayal gücünüz kuvvetli mi, yaratıcı mısınız, şefkatli ve merhametli misiniz, sabırlı mısınız? İyi noktalarınızı tanıyınız ve kendinize saygı duygunuz geliştiriniz." demektedir.

Sonra yakınızdaki kimseleri inceleyiniz. Başkalarındaki kusurları görmekle, kendi kusurlarınızın da farkına varmış olursunuz. Bu kusurları görmek de kendinizi düzeltmede sizin için ilk yardımcı teşkil edecektir. Devamlı şekilde tırnaklarıyla oynayan bir kimse beni sinirlendiriyorsa, acaba bunu ben de yapıyor muyum, diye kendinize sormalısınız." diyor Dorothy ve devam ediyor: "Çok konuşuyor muyum, fazla yüksek perdeden gürültülü mü, gümbür gümbür mü konuşuyorum, yoksa anlaşılmaz bir sesle mırır, sözleri geveler bir şekilde mi konuşuyorum. Eğer bu konuda kendinizde bazı sinirlendirici özellikler ve alışkanlıklar olduğunun farkına varırsanız, en iyisi önce bunların bir listesini yapınız ve sonra da bunları birer birer yoketmeye çalışınız".

Başkalarının sizi nasıl gördüğünü anlamak için telefonunuzun yakınına bir ayna koymanız ve böylece konuşurken nasıl görüldüğünüze dikkat etmeniz faydalı olur. Gözleriniz canlı mı?

Şüpheli bir görünüşünüz mü var? Habire olumsuz sinyaller mi veriyorsunuz? Eğer öyle ise bu hallerinizi değiştiriniz.

2. Kendinizi İlgi Çekici Hale Getiriniz

Dorothy ile yaptığımız bir seansta, evli genç bir hanım, "Yabancılarla bir türlü doğru dürüst konuşamıyorum." dedi. Bu hanım ürkek ve başkaları tarafından dinlenmeye değer olmadığına inanmış bir halde idi. Mızımız bir sesle konuşuyor ve kendine güveni olmadığını belli ediyordu.

Böyle birine nasıl yardım edilebilir? Kendinizi ilgi çekici hale getirmek ve birçok konularda konuşabilmek için gerekli bilgileri elde etmeniz, yani yeterli "BESİN"i almanız lâzımdır. Dorothy gibi bir profesör bile ilgi çekici durumunu muhafaza edebilmek için çalışmaktadır. "Her gece yatmadan yarım saat, iki üç dergiyi tarar ve aktüel olaylar hakkında en yeni bilgilere sahip olmak isterim." diyor Dorothy ve ilâve ediyor: "Bazı hanımlar kuaföre giderler. Ben de derim ki, haber sinemalarına gidiniz ve kendinizi yeni bilgilerle donatınız. Böylece beraber olduğunuz kimselerle daha iyi ve verimli ilişkiler kurabilirsiniz".

Dorothy, müze ziyaretlerini, tiyatroları, bale ve operalara devam etmeyi de tavsiye etmektedir. Gördüğünüz ve işittiğiniz şeyleri ve bunların sizi ne derece ilgilendirdiğini anlatınız. "Duyularınızı anlatmayı öğreniniz," ve "Daha çok hayal gücü ve daha geniş bir kelime hazinesine sahip olarak daha renkli tasvirler çiziniz." diyor Dorothy ve devam ediyor: "İzlenimlerinizi bir teype alınız ve tekrar dinleyiniz. Bunların anlaşılır ve ilgi çekici olup olmadığını kontrol ediniz. Yemek zamanında çocuklarınızla bir konu üzerinde tartışma pratikleri yapınız".

Eğer çekingen yaradılışı iseniz, en iyi yol "konu açıcı sorular" sormaktır. Bir partiye gideceksiniz, önceden başka misafirlerin kimler olduğunu öğrenmeye ve bunlara sorabileceğiniz soruları saptamaya çalışınız. İyi bir dinleyici olunuz, fakat ne zaman karşılık vereceğinizi de biliniz. Sorulara vereceğiniz çok kestirme ve kısa cevaplar karşınızdakini rahatsız edebilir. Böyle cevaplar konuşmayı kesici etki yaratırlar. Altın gibi süktül olduğu gibi, öldürücü susmalar da vardır. "Herhangi bir görüşmede gözgeze gelmek çok önemlidir. Görüşmeler yüzde doksan gözbebeği gözbebeğine karşı sürdürülmelidir.

3. Hoşa Gider Bir İddiacı Olunuz

Örneğin, çoğu kez bir partide size ikram edilmek istenen bir kokteyle hayır demek istedi-

giniz halde, bunu yapamadığınızı anlamışsınızdır. Dorothy bir partiye gittiği zaman, daha başlangıçta içki almak istemediğini söylemektedir. Fakat bunu söylerken sesi sıcak, yüzü gülümser ve gözleriyle adeta ev sahibesine, "Burada bulunmaktan ve sizinle birlikte olmaktan çok sevinçliyim, fakat içki almak istemiyorum, teşekkür ederim." demektedir. Dorothy şuna inanmaktadır ki, özellikle gençler, kendi çıkarlarına uygun düşmeyen anlamsız ısrarlara, gayet nazik fakat kesin bir şekilde "hayır" demeyi öğrenmek zorundadırlar.

Hoşa gider şekilde iddialı olmak, aynı zamanda kırıcı olmadan eleştirme yapmayı bilmek anlamını taşır. Birkaç noktayı öğrenerek işe başlayınız. Örneğin şöyle konuşabilirsiniz: "Bu iyi bir fikir. Fakat konuyu bir de şu yolda ele alsak olmaz mı, ne dersiniz?" Dorothy buna "Tersine çevrilmiş yaklaşım" diyor ve burada sizin görüşleriniz ters olmakla birlikte, yapıcı bir şekilde konuya giriyor, yoksayıcı ve bozucu bir anlamda değil." diye ilâve ediyor.

Dorothy sesin önemi üzerinde de duruyor. Yumuşak ve tatlı ses tonları kişiliğe sıcaklık

katabilir. Sesinizi bir teyp'e (sesalma cihazına) alıp dinleyiniz. Sesiniz burundan gelir şekilde mi, yüksek mi, dırdır edici ve kusur bulucu mu, kayıtsız ve soğuk mu, tiz ve keskin mi, ağlamaklı mı olup olmadığını anlayınız. Pat diye, birdenbire söyler şekilde mi konuşuyorsunuz? İnsan vücudu "ses karşı duyarlı" dır ve bu tür konuşmalar bir dinleyiciyi geri çevirebilir.

Vücut duruşunu da unutmamak gerekir. Yüksek ve düzgün oturmamak, yahut ayakta düzgün ve dik durmak sizi, kendinizden daha emin bir konuşmaya hazır gösterir.

İster patronunuz veya amirinizden maaşınızı arttırmasını isteyiniz, ister herhangi bir söyley veriniz, isterse sadece arkadaşlarınızla konuşunuz, daima "gerekli heyecanı" duyunuz ve bunu sürdürünüz, diyor Dorothy. Böyle bir şey için odaya girdiğiniz zaman, "bu iş benim için önemlidir ve bunun üstesinden geleceğim." deyinize kendinize. Bunu sık sık kendinize söylerseniz, çok geçmeden buna inanmak için elle tutulur nedenlere de sahip olursunuz.

READERS DIGEST'ten
Çeviren: Galip ATAKAN

CAN SIKINTISINDAN KURTULMAK İÇİN DENEYECEĞİNİZ ON ŞEY

Psikolog Roy DREISTADT

Aşağıdaki tavsiyeleri dikkatle okursanız, hepsinin "gidin, alın, yazın, okuyun..." gibi emirlerle başladığını göreceksiniz, o halde boş durmayın, birşey yapın !

1. Yeni bir hobby, yine bir merak bulun, kitap okuyun, resim yapın, şiir yazın, tahta işleriyle uğraşın, evinizdeki akan muslukları tamir edin, bütün ailenin ayakkabılarını boyayın !
2. Bir sergilyi, bir müzeyi, büyük bir mağazayı, görmeğe gidin !
3. Alışverişe çıkın, yeni bir gömlek, bir kravat, bir şapka, bir çift ayakkabı, çorap, imkânınız varsa, bir ceket, pantolon veya elbise alın !
4. Televizyonda eğitici bir program seyredin !
5. Yabancı dil, DKD (Söz söyleme), skrim, dans, paraşütle atlama kurslarına yazılın !
6. Bir konferansa, konsere, operaya, baleye, tiyatroya veya sinemaya gidin !
7. Bir otobüse, banliyö trenine atlayın, şehrin bilmediğiniz yerlerini dolaşın. Kısa bir vapur yolculuğu, bir kayık gezintisi yapın, imkân varsa balık tutun !
8. Billârd, pingpon oynayın ! Tenis, futbol maçlarını seyredin ! Atış poligonuna (varsa) gidin !
9. Sevdiğiniz bir arkadaşınıza, (dostunuza, eşinize, anne veya babanıza) ilginç bir mektup yazın !
10. Bir satranç kitabı alarak kendi kendinize satrancın esaslarını, hoşunuza gitmeğe başlayınca da açışların adlarını ve tekniğini öğrenin ! Satranç oyuncularıyla ahbab olarak onlarla maçlar yapın, gazete veya dergilerde bilmece sütunlarında verilen satranç problemlerini çözün ve kendi kendinize böyle problemleri hazırlayın !

SCIENCE DIGEST'ten