



Ülkemi
Seviyorum
Eğitimi
Destekliyorum

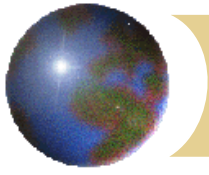




FEDERAL GROUP

FEDERAL GROUP

KARAKTER ve ZEKA ANALİZLERİ

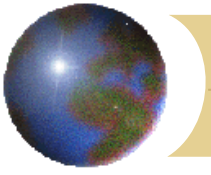


Hazırlanmış olan bu CD deki konuları iki bölümde incelemek gerekir.

1. Zeka ve karakterlerin %80 - 85 gelişimi 6 - 7 yaşlarına kadar olmaktadır.

O halde 6 yaşına kadar zeka ve karakteri nasıl geliştirebiliriz?

2. İnsanda oluşmuş bu karakter ve zeka gelişiminden en fazla nasıl istifade edebiliriz?



İŞ HAYATINDA VE SOSYAL HAYATINDA FAYDALI OLAN İNSANIN, KİŞİLİĞİNİ TANIYAN İNSAN OLDUĞUNU BİLİYORUZ.

BİREYLERİN KENDİ KİŞİLİKLERİNİ TANIMALARINDA, ÇOCUKLARIMIZIN GELİŞİMİNDE VE YETİŞTİRİLİŞİNDE YARDIMCI OLMAK AMACIYLA BU EĞİTİM CD'SİNİ HAZIRLADIK.

ELİNİZDE BULUNAN BU EĞİTİM CD'SİNİ KOPYALAYIP DAĞITARAK ÜLKEMİZ İNSANLARINA FAYDALI OLMA YARIŞINDA SİZİN DE EMEĞİNİZE İHTİYACIMIZ VAR.

UNUTMAYALIM Kİ BİLGİ VE DENEYİMLER PAYLAŞILDIĞI SÜRECE ÖNEMLİDİR.



FEDERAL GROUP

NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ

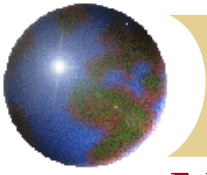
- ✿ **Kalite ve İnsan İlişkisi**
- ✿ **Tiyatroda İş Sıralaması, Eğitim ve Öğretimdeki Sıralama**
- ✿ **Zihinsel Potansiyel ve Beyin Hücrelerimiz**
- ✿ **Doğum Öncesindeki Beyin Gelişimi**
- ✿ **İnsan Beyninin Bazı İlginç Özellikleri**
- ✿ **Düşünmenin Coğrafyası**
- ✿ **Karakter ve Zeka Gelişimi**
- ✿ **Bir Eleman Alınırken Dikkat Ettiğimiz Hususlar**
- ✿ **İş Yerine En Faydalı Model-Elemanda Aranılan Özellikler**
- ✿ **Doğru yere doğru eleman nasıl seçilir?**
- ✿ **Acaba seçtiğimiz meslek, bir yaşam paylaşmaya hazırlandığımız insan karakterimize uygun mu?**
- ✿ **İşletmelerde Karşılaşılan Sorunlar**



FEDERAL GROUP

NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ (DEVAM)

- ✿ **Karakter Üçgeni**
- ✿ **Kişiliğinizi Tanıyın**
- ✿ **Kişilik Potansiyeli**
- ✿ **Kişilikte Doğal Karışımlar**
- ✿ **Salt Karakter Özellikleri**
- ✿ **Karakterlerin Zayıf Yönleri**
- ✿ **Karakterlerin Güçlü Yönleri**
- ✿ **Kişilik Farklarını Anlamak**
- ✿ **Karakter Testi Soru Tablosu**
- ✿ **Bazı Test Çeşitleri**
- ✿ **Karakter Analizi**



FEDERAL GROUP

NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ (DEVAM)

- ✦ **Profesyoneller ve Profesyonel Olmayanlar**
- ✦ **Düşünce Yaratıcılık**
- ✦ **Zeka**
- ✦ **Acaba daha 6yaş öncesinden doğru bir eğitim verebiliyor**
- ✦ **muyuz? Zeka kapasitelerini nasıl arttırabiliriz?**
- ✦ **Acaba çocuğumuzu geleceğe hazırlarken, mutlu ve başarılı olacağı**
- ✦ **bir seçimi doğru mu yapıyoruz?**
- ✦ **IQ Nedir? Nasıl Ölçülür?**
- ✦ **Zeka Çeşitleri**
- ✦ **Hafıza ve Algılama Becerileri**
- ✦ **Hafızanın Yapısı**
- ✦ **Unutmak**
- ✦ **Sistemik Tekrar**
- ✦ **Uyku ile Hafıza Gücü Arasındaki İlişki**
- ✦ **İnsanda Biyolojik Saat**
- ✦ **İletişim**
- ✦ **Çocuk Nasıl Öğreniyor**
- ✦ **Öğrenme Hızı**



NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ (DEVAM)

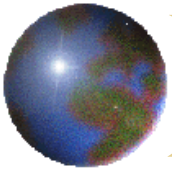
- ✿ **Öğrenme Yüzdeleri**
- ✿ **Beynimiz ve Öğrenme**
- ✿ **Dört Çeyrek Daireli Zihinsel Tercih Modeli**
- ✿ **Analitik Düşünenlerin Özellikleri**
- ✿ **Ardışık Düşünenlerin Özellikleri**
- ✿ **Sosyal Düşünenlerin Özellikleri**
- ✿ **Görsel Düşünenlerin Özellikleri**
- ✿ **Beyin Profilim**
- ✿ **Kolb Öğrenme Modeli**
- ✿ **Kolb Öğrenme Modeli ve Bilişsel Düzeyler**
- ✿ **Kim Nasıl Öğrenir?**



FEDERAL GROUP

NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ (DEVAM)

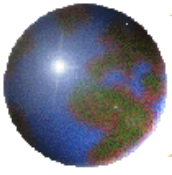
- ✿ **Görsel Öğrenme**
- ✿ **İşitsel Öğrenme**
- ✿ **Okuyarak Yazarak Öğrenme**
- ✿ **Deneyimsel Öğrenme**
- ✿ **Çoklu Zeka**
- ✿ **Görsel Hafızayı Geliştirmek İçin Örnekler**
- ✿ **Çocuk, Öğrenme ve Müzik**
- ✿ **Müzik ve Hayal Gücü**
- ✿ **Müzik ve Hızlı Öğrenme**
- ✿ **Largo Barok Müzik ve Hızlı Öğrenme**
- ✿ **Ana Rahmindeki Çocuğun Eğitimi**



FEDERAL GROUP

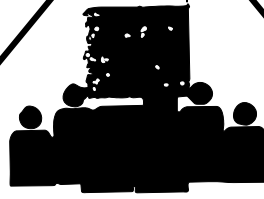
NELER ÜZERİNE KONUŞACAĞIZ (DEVAM)

- ✿ **Alkolün Beyin Üzerindeki Zararlı Etkileri**
- ✿ **Alkolizm ve Delilik**
- ✿ **Okul Öncesi Eğitimin Neticeleri**
- ✿ **Bir Okul Öğretmeninin Not Defterinden**
- ✿ **Çocuklar Yaşadıklarını Öğrenirler**
- ✿ **Kitap İsimleri-Yazarları ve Yayınevleri Listesi**



FEDERAL GROUP

ORGANİZASYONLARDA DOĞRU YAPILANMA TARZI



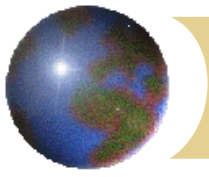
Organizatör karakter
(Tablonun tümünü gören)



Kontrolenden hoşlanan karakter
(Detaycı, mükemmeliyetçi)



Rutin işleri yapmaktan sıkılmayan karakter



İŞLETMELERDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

SORUNLAR	TOPLAM	SKOR	ORAN
Ekip ruhunun olmaması	27	175	%38
Bürokrasi	19	110	%24
Siparişlerin hızla yerine getirilmemesi	13	90	%19
Teknik bilginin yetersizliği	4	25	%5
Speklerin uygulanmaması	3	15	%3
Çalışanların direnmesi	2	10	%2
Teknik sorunlar	2	10	%2
Kötü çevre	1	10	%2
Liderlerde ikna becerisinin olmaması	1	5	%1
Elektrik kesintisi	1	5	%1
Kültür farklılıkları	1	5	%1
Standardizasyon eksikliği	1	5	%1
TOPLAM		465	



MÜHENDİSLERİN KARIYER DEVRELERİ

1. Tecrübesizlik Devresi (25-40 yaş)

Birey, kariyerle ilgili çalışmalarına bu aşamada başlar. Önce kendini anlamaya, bulmaya çalışır. Hangi işte daha fazla başarılı olabileceğini araştırır. Kendi kendini keşfetmeye, güçlü ve zayıf, yeterli ve yetersiz yönlerini saptamaya çalışır. Yetenek kazanma, işi öğrenme ve akranları tarafından kabul edilme süreçlerini kapsar. Belirsizlik ve bunalımlar vardır. Hatalar yapar, karar mekanizması yavaştır. Yükselme çok yavaş olur.

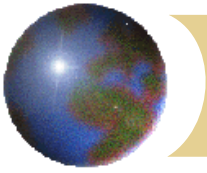
2. Tecrübe Edinme Devresi (40-50 yaş)

Bu dönem, kişinin çıraklıktan ustalığa, öğrenci olmaktan yapıcı olmaya geçiş dönemidir. Bu dönemde güvenlik ihtiyacının önemi azalmakta, başarı, saygınlık, bağımsızlık ihtiyaçları ön plana çıkmaktadır. Sorumluluk ve inisiyatif özellikleri taşıyan işlere geçme arzusu egemendir. Bu dönemde mesleğinde ilerleyen bir kişi, yönetim basamaklarından yukarıya doğru hızla yol almaktadır.



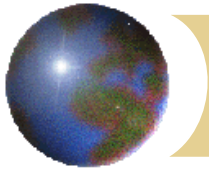
3. En Verimli Devre (50-65 Yaş)

Kariyerin en uzun safhası olup, kimileri çalışma yaşamının en üst düzeylerine ulaşmışlardır. Büyük ölçüde yaşamının olgunluk dönemi ile çakışan bu devrede birey, yeri sağlamlaşmış, hatta hiyerarşik olarak bir-iki basamak yükselmiştir. Hızla değişen teknoloji ve artan rekabet koşulları, kariyerin orta evresini yaşayan bireylerin bu değişiklikleri takip edebilmeleri için kendilerini geliştirmelerini zorunlu kılar. Kişinin sorumluluklarının artışı, başkalarına önderlik etme, bu dönemin tipik özelliklerindendir. Kariyerinde en verimli devreyi yaşarlar.



4. Duraklama Devresi (65-70 Yaş)

Bireyler bu safhada kişiliğe yönelim üzerinde odaklaşırlar, örgüte yönelimleri azdır. Kişiler bu dönemde performanslarının, mobilitelerinin azaldığı ve muhtemelen halihazırdaki işlerinde kilitlenip kaldıklarını fark ederler. Birey yine olgunluk dönemindedir, ancak fiziksel olarak yaşlanmıştır. Bu dönemde öğrenme yavaşlamıştır, buna karşın büyük bir tecrübe birikimi kazanılmıştır. Bu devrede yükselme eğilimi gösterenlerin oranı çok düşüktür. Bireyin kariyeri daha çok durgunluk sürecine girer. Özellikle devre sonuna doğru bireyin iş yaşamına olan ilgisi azalır ve gerileme dönemine girer.



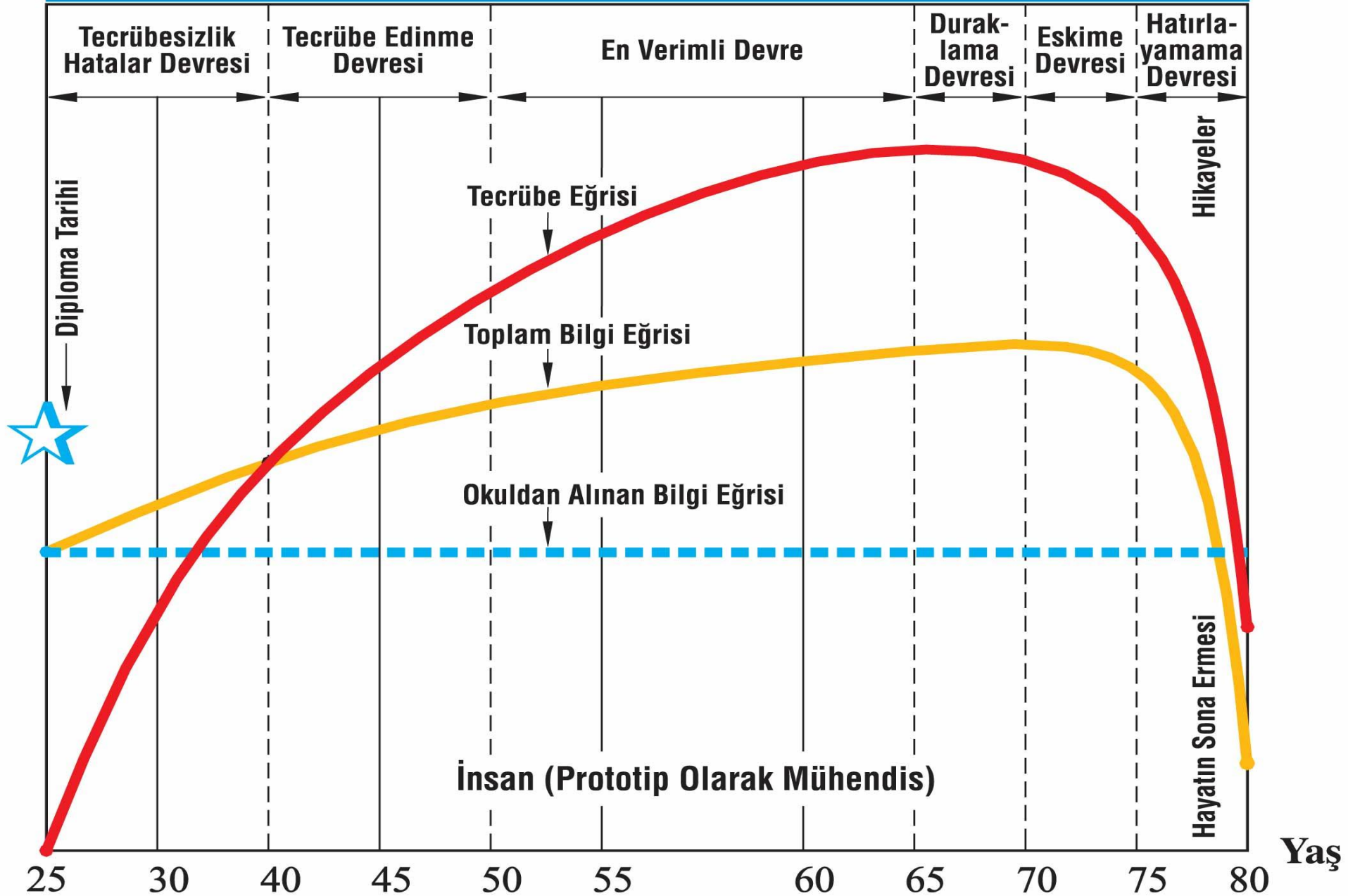
5. Eskime Devresi (70-75 Yaş)

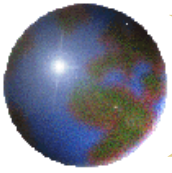
Bazıları için bu durum şoktur. Kendini yararsız ve verimsiz hisseder ve gittikçe azalan bir performans gösterir. Kariyerdeki bu azalma, karşılanmayan beklentiler sonucunda ve birtakım engellerle, çalışanların kendilerini istenmeyen ve işe yaramaz olarak hissetmelerine yol açar.

6. Hatırlayamama Devresi (75-80 Yaş)

Artık yaşın da verdiği etki ile unutkanlık başlar. Kişi, kariyer yaşamının sonuna gelmiştir. Hayat yavaş yavaş elinden gitmektedir.

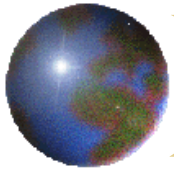
HATALAR - HİKAYELER DEVRESİ İÇİNDE MÜHENDİS





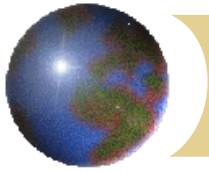
Kalite & İnsan ilişkisi

- ❖ **KALİTELİ ÜRÜN İÇİN KALİTELİ İNSAN GEREKİR. BUNU DA TEMİN ETMEK İÇİN AİLEDEN VE ANAOKULLARINDAN EĞİTİME BAŞLANILMASI GEREKİYOR**
- ❖ **Makine ve ekipman+İnsan: Kalite**



Tiyatroda iş sıralaması

- ✚ **SENARYONUN YAZILMASI**
- ✚ **SENARYO OYUNCUSUNUN SEÇİLMESİ**
- ✚ **SENARYONUN EZBERLETİLMESİ**
- ✚ **OYUNCUNUN DAVRANIŞ EĞİTİMİ**
- ✚ **OYUNCUNUN UYGULAMA BECERİSİ**



Eğitim ve Öğretim ‘deki sıralama

- ✚ **SENARYO VEYA KONUNUN TESBİTİ**
- ✚ **ÖĞRETİM & EZBERLEME**
- ✚ **EĞİTİM (EGZERSİZ & UYGULAMA)**
- ✚ **TEKRAR İLE KARAKTER HALİNE GETİRME**
- ✚ **KADER**



FEDERAL GROUP

DOĞUM ÖNCESİNDEKİ BEYİN GELİŞİMİ



25 günlük



40 günlük

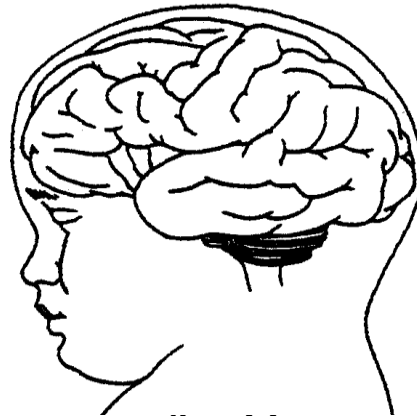
(1,5 cm boyundadır ve
bunun yarısını beyin oluşturur.)



100 günlük



6 aylık

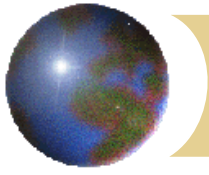


9 aylık



FEDERAL GROUP

ANA RAHMİNDEKİ ÇOCUĞUN EĞİTİMİ



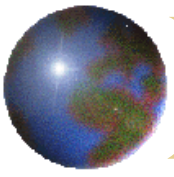
Ana rahmindeki çocuğun eğitimi aşağıda sıralanmış şartlara bağlıdır

- **Annenin ruh haline; stresine, duygusuna, sağlığına, pozitif veya negatif hayal ve düşüncelerine, korku ve öfkeli olmasına,**
- **Fiziki dinamiğine; yani yorgunluğuna, ağır yük kaldırmasına, spor veya gezinti yapıp yapmamasına,**
- **Beslenmesine; yani yediği gıda çeşidine (Sebze veya etli yiyecek oranına), vitaminlere, minerallere ve protein çeşidine bağlı olduğu bilinmektedir.**
- **Annenin protein eksikliği çocuk beyninin büyümemesine sebep olabilmektedir.**



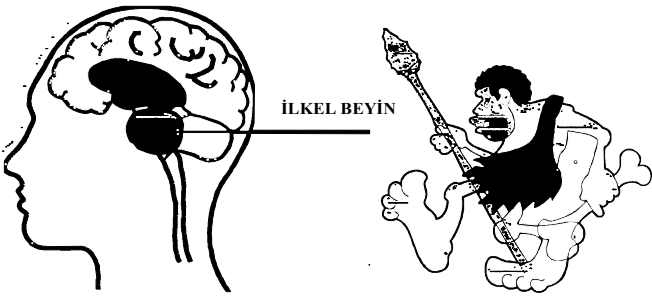
FEDERAL GROUP

- Annenin kalsiyum eksikliği diş ve kemik gelişimini engellenmesine sebep olabilmektedir.
- 3 Beyaz'dan sakınmalı. Un, şeker, tuz yerine hazmı daha kolay olan pekmez, incir, muz, bal ve meyve suları kullanılmalı
- Antep fıstığının zeka açmada etkili olduğu söyleniyor.
- Kabuklu yiyecekler yenmeli.
 - Kabuklu elma
 - Mercimek
 - Kepekli ekmek
- Gayr-ı meşru şeylere bakmak, konsantrasyonu vs.'yi bozduğu için unutkanlığa sebep olmaktadır.
- Annenin dinlediği müzik çeşidi bile bebeği etkiliyor ve çocuk doğduğu zaman o müziğe eğilimli oluyor.

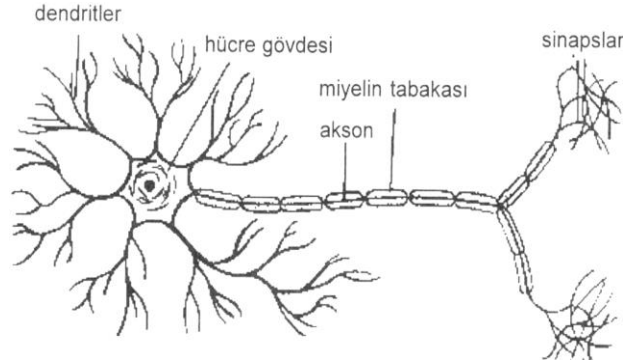


FEDERAL GROUP

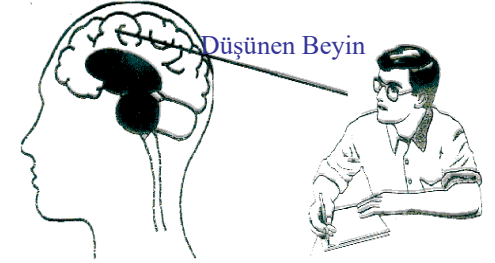
ZİHİNSEL POTANSİYEL VE BEYİN HÜCRELERİMİZ



İLKEL BEYİN



Beyin Hücresi



Düşünen Beyin



25 günlük



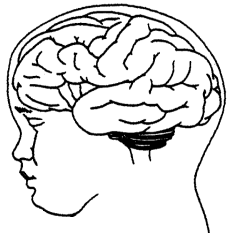
40 günlük



100 günlük

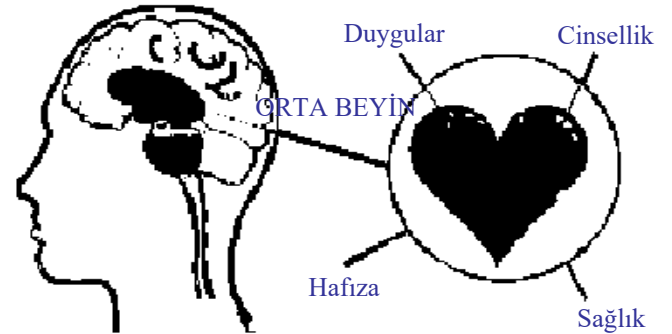
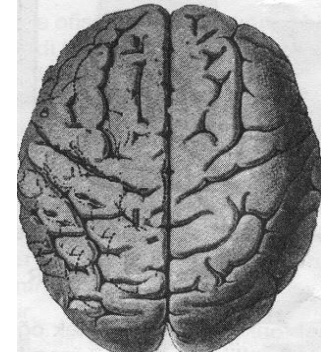
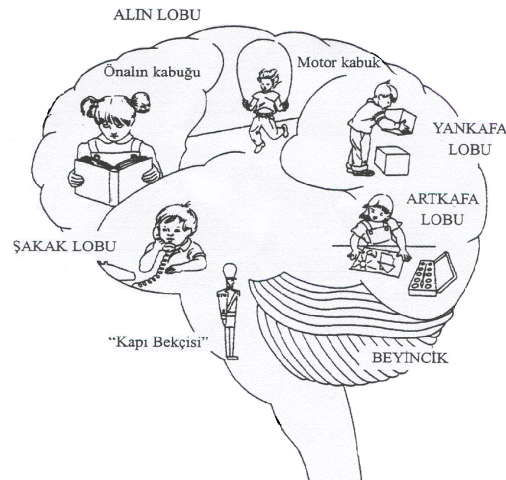


6 aylık



9 aylık

DÜŞÜNMENİN COĞRAFYASI

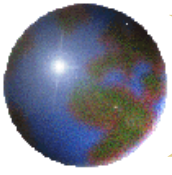


Orta Beyin



ZİHİNSEL POTANSİYEL VE BEYİN HÜCRELERİ :

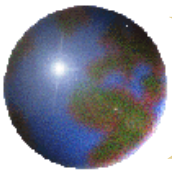
Bir beyin hücresi çok küçük bir ahtapotu andırmaktadır. Beyin hücresi ortadadır ve etrafında "dendrit" denen ipliksi uzantılar vardır. Görme, duyma veya dokunma gibi vasıtalarla algılama organlarımıza ulaşan bir bilgi, dendritler yardımıyla beyin hücreleri arasında hareket eden düşünme işlemini harekete geçirir.



Bu hareket saniyenin çok küçük bir diliminde yüz binlerce beyin hücresinin haberleşmesini sağlar. Bu haberleşmeler ve düşünme beyinde yüz binlerce kimyasal reaksiyonun da oluşmasını sağlamaktadır. Oluşan bu kimyasal reaksiyonlar ise beyin hücreleri arasında ilişkiler kurulmasını sağlar.



İşte hafızada tutma ve daha sonra hatırlama işlemi tamamen beyinde oluşan kimyasal reaksiyonların ve bu kimyasal reaksiyonlar sırasında beyin hücreleri arasında kurulan sağlam bağların ve ilişkilerin bir ürünüdür.



FEDERAL GROUP

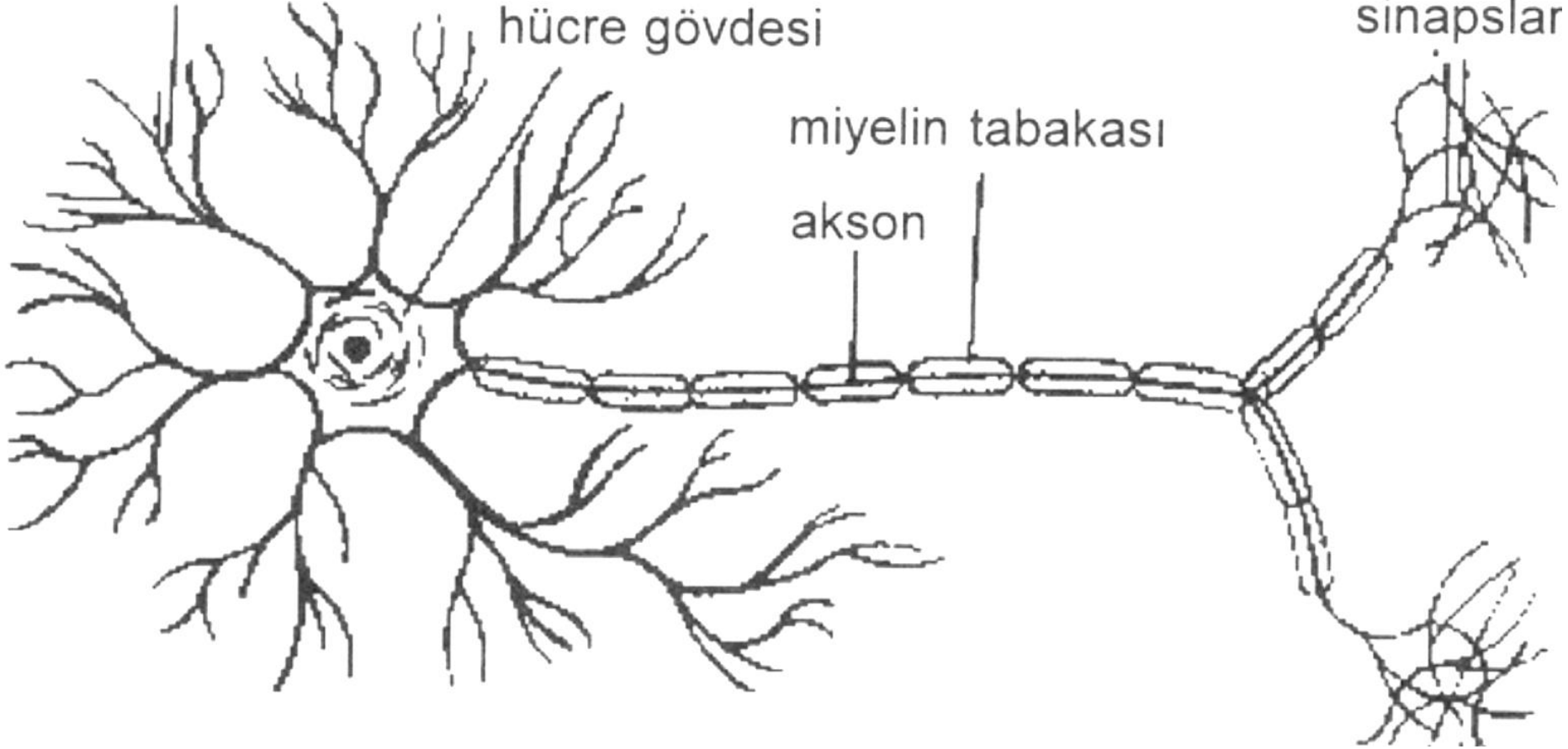
dendritler

hücre gövdesi

sinapslar

miyelin tabakası

akson



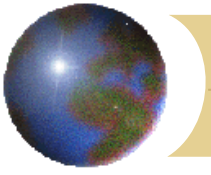
Beyin Hücresi



FEDERAL GROUP

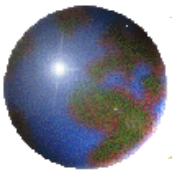
Zihinsel Potansiyel ve Beyin Hücreleri:

Beyindeki nöron sayısı zihinsel potansiyeli belirleyen tek faktör değildir. Beyindeki nöron sayısından da daha önemli olan bir faktör vardır. Bu faktör beyni kullanmanın, düşünmenin ve hafıza ilişkileri kurmanın bir sonucu olan nöronlar arasında kurulan bağların zenginliği ile ilgilidir. İşte beyninizdeki bu nöronlar arasındaki bağların zenginliği sizin ne kadar zeki olduğunuzu ve ne kadar güçlü bir hafızaya sahip olduğunuzu da göstermektedir.

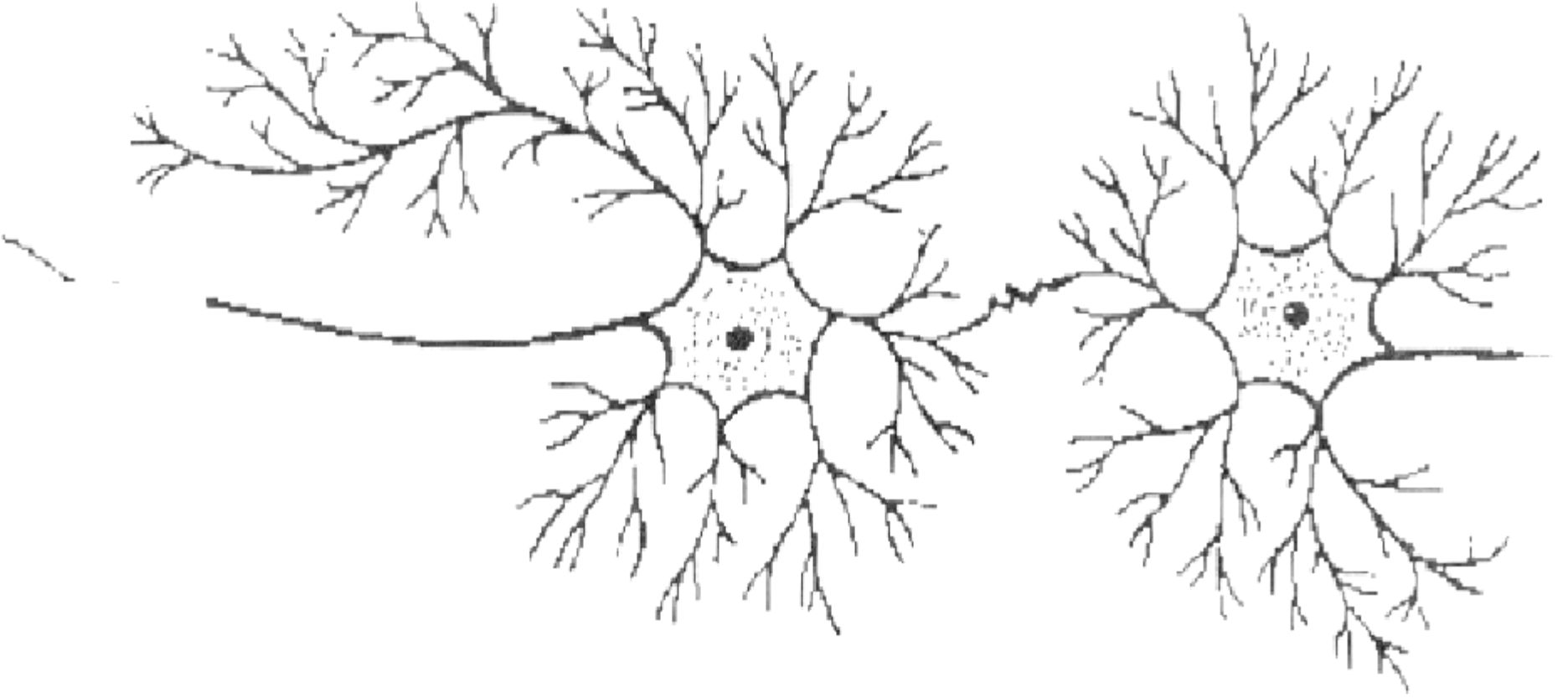


FEDERAL GROUP

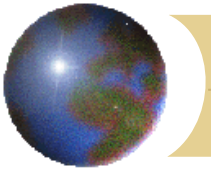
Bilim adamları son 10-15 yılda yaptıkları çalışmalar sonucu, insan zekasının sabit olmadığı noktasına gelinmiştir. Beyni ne kadar çok kullanırsak ve beyin hücrelerini ne kadar çok uyarırsak zeka seviyemiz ve hafıza gücümüz de o kadar çok artmaktadır. Çünkü beyni ne kadar çok kullanırsak, beyin hücrelerimiz arasında kurulan bağlar da o derecede artmaktadır. Beynimizde ne kadar çok bağ varsa düşüncelerimiz de o derecede daha zeki olmaktadır.



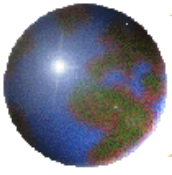
FEDERAL GROUP



İki Beyin Hücresi Arasında Kurulan Bağ



Beyin hücreleri arasında kurulabilecek bağ alternatiflerini hayal edebilmeniz için problemi önce biraz basitleştirelim. Beyinde sadece **12 adet** beyin hücresi olduğunu kabul edelim. 12 beyin hücresinin birbiriyle bağlanma alternatiflerinin sayısı bir permütasyon hesabıdır. Bu hesabın sonucu ise **479,001,600** dür. Beyin hücresi sayısını sadece bir artırdığımızda yani **13** yaptığımızda ise sonuç **6,227,020,800** olmaktadır. Beyin hücresi sayısının **100 milyarın üzerinde** olduğu gerçeğinden hareketle sonucun büyüklüğünü gözünüzde canlandırmaya çalışın.



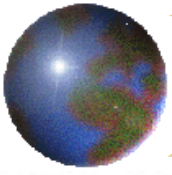
Zihinsel Potansiyel ve Beyin Hücreleri :

Merkezi sinir sisteminin insana benzemesinden dolayı fareler üzerinde birçok deneyler yapılmıştır. Bu deneylerden birinde yeni doğan fareler iki gruba ayrılmıştır. Birinci grup fareler sade bir kafeste beslenirken, ikinci grup fareler içinde çeşitli labirentler ve renkli oyuncakların bulunduğu zengin bir kafeste büyütölmüşlerdir.

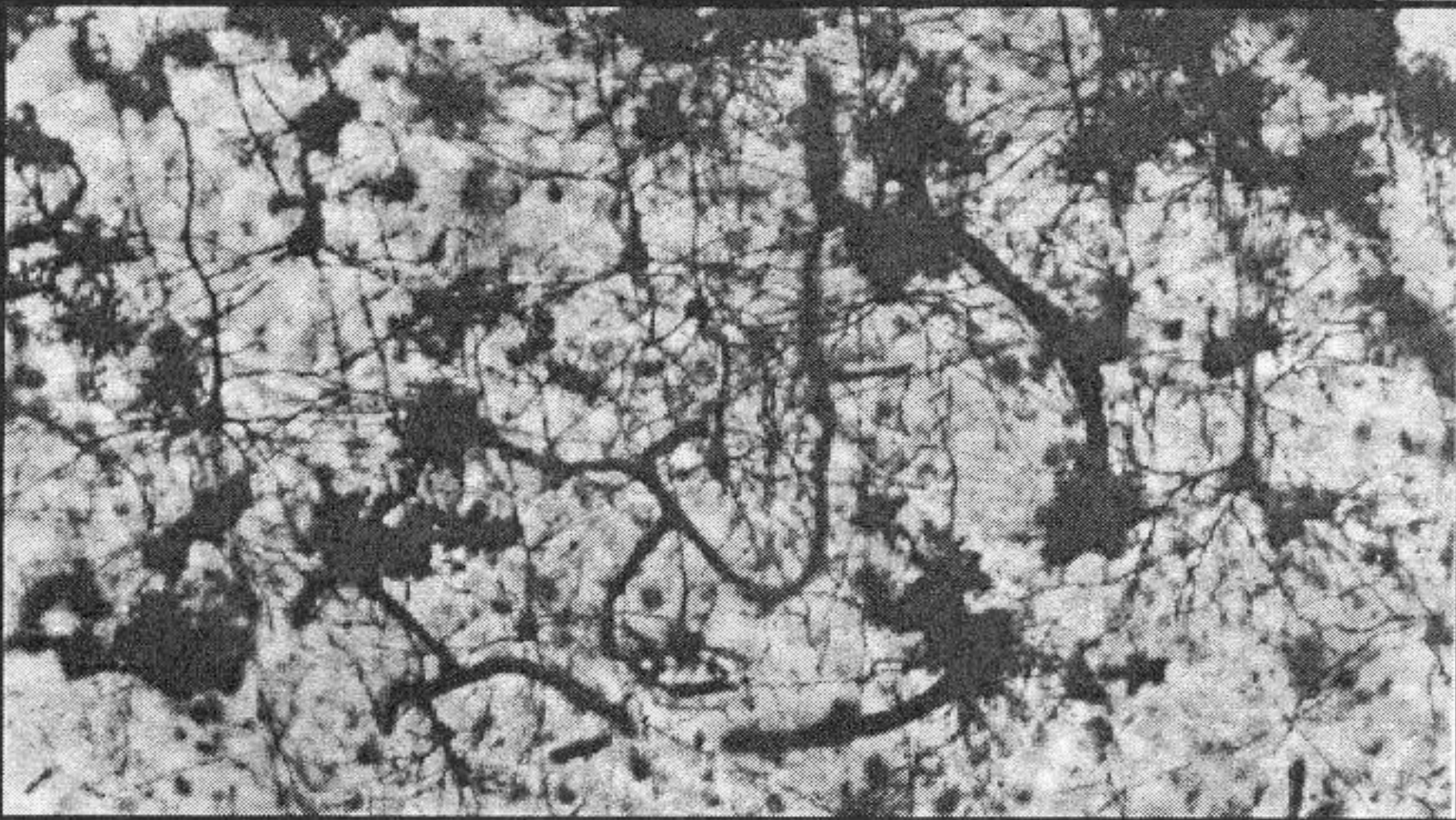


Zihinsel Potansiyel ve Beyin Hücreleri :

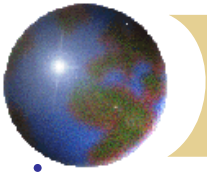
Yapılan gözlemler labirentler ve çeşitli oyuncakların bulunduğu kafeste yetişen farelerin daha zeki oldukları ve diğerlerine göre daha hızlı öğrendiklerini ortaya koymuştur. Daha sonra her iki gruptan alınan farelerin beyinleri üzerinde yapılan incelemeler, sade kafeste büyüyen farelere oranla, labirentler ve oyuncaklarla dolu olan kafesteki farelerin beynindeki nöronlar arasındaki ilişki sayısının yaklaşık % 40 oranında daha fazla olduğunu göstermiştir. Bu durum insan beyni için de geçerlidir.



FEDERAL GROUP



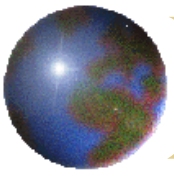
İnsan Beynindeki Nöron Bağlarının Gelişimi -Sürekli Hafıza ilişkileri Kuran Bir Beyin



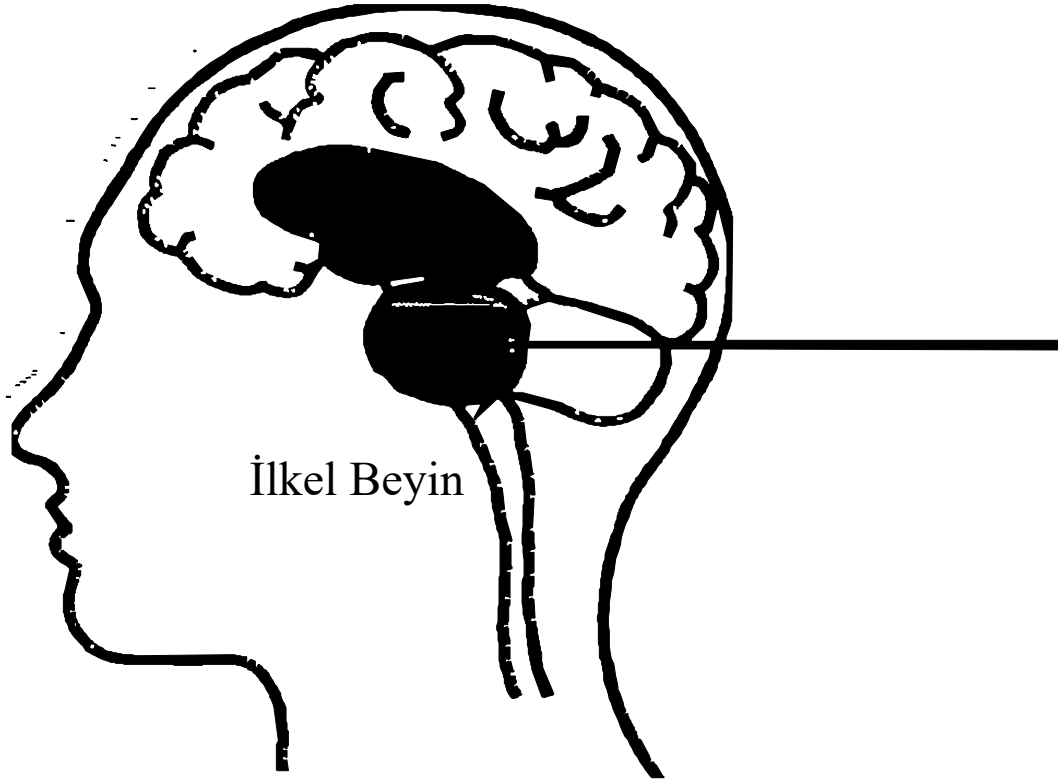
İnsan beyninin bazı ilginç özellikleri;

İlkel Beyin;

Merkezi Beynin en ilginç özelliklerinden biri; iç içe üç farklı beyinden oluşmasıdır. En iç kısımda "**ilkel beyin**" adı verilen beynin en ilkel kısmı bulunmaktadır. Nefes alıp vermemizi, kalp atışlarımızı otomatik olarak düzenlemektedir. Üzerinde hiç düşünmediğimiz ve aklımıza hiç gelmediği halde "**ilkel beyin**" kalp atışlarımızı sürekli olarak idare etmektedir. Beynin bu kısmı ayrıca tehlikeler karşısında reaksiyonlarımızı da kontrol etmektedir. Tehlikeli durumlarda bize ya "kaç", ya da "mücadele et" demektedir.



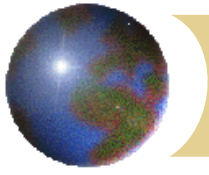
FEDERAL GROUP





Orta Beyin;

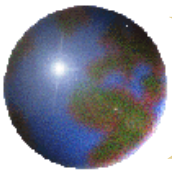
Beynimizin içindeki ikinci beyin ise "orta beyin" dir. Orta beynin öğrenme üzerindeki önemi son yıllarda ortaya çıkmıştır. Orta beyin hormon yapınızın, bağışıklığınızın, sağlığınızın, cinselliğinizin ve duygularınızın idare edildiği merkezdir.



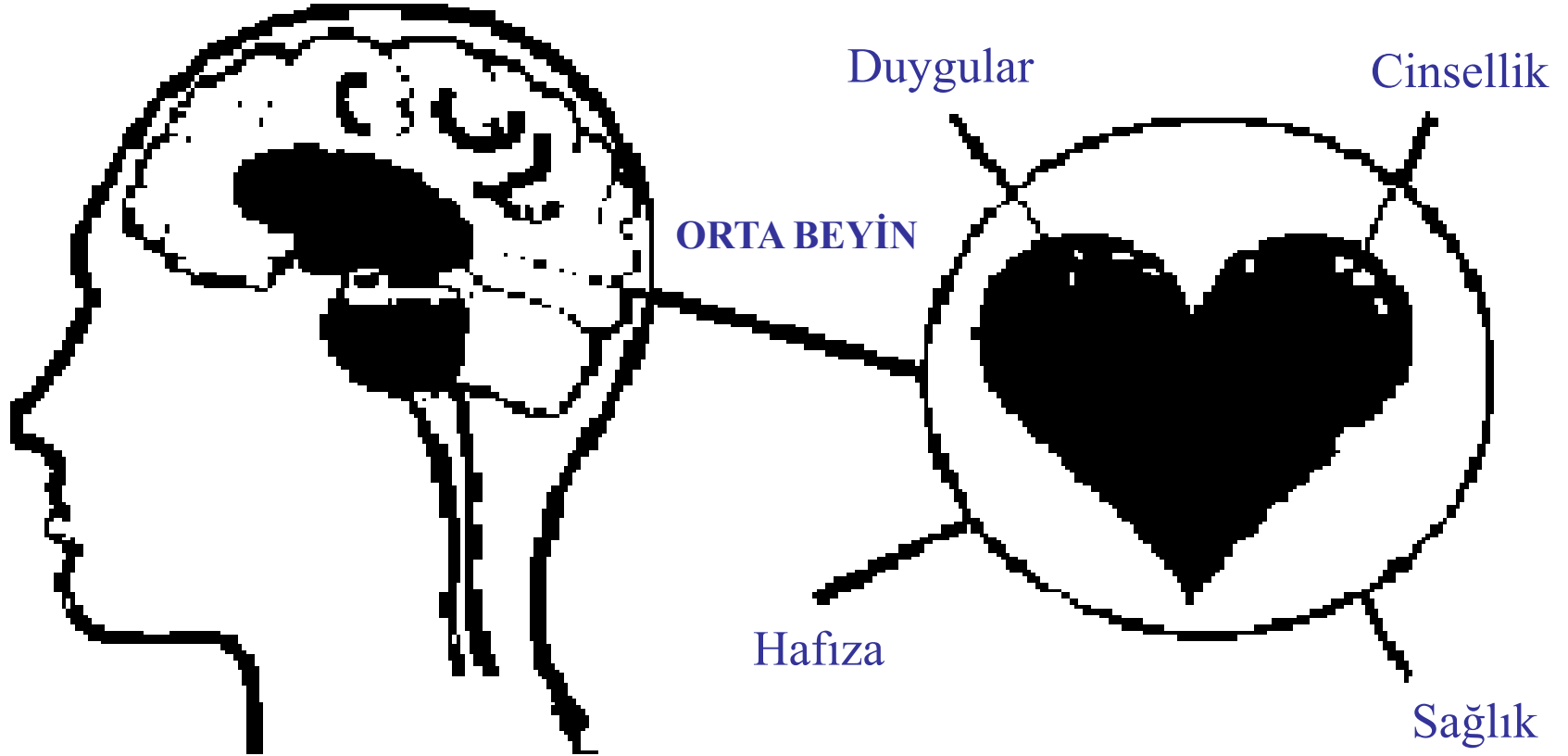
Orta Beyin; (Devam)

Orta beyin ayrıca kalıcı hafızanın oluşmasında da çok önemli görevler üstlenmektedir. Hafıza gücünün artırılması, orta beyindeki duyguları bilinçli olarak uyandırmanın yanında, beynin sağ ve sol lopunun dengeli olarak kullanılması ile mümkündür. Orta beyin öğrenme faaliyetlerini kalıcı hafızaya aktarır.

Şakak lopu orta beyindeki limpik kısımla çok yakın ilişki halindedir. Bir kaza sonucu şakak lopundan yara alan insanlar yaşadıkları olayları kalıcı hafızaya yerleştirme becerilerini kaybetmektedirler.



FEDERAL GROUP



Orta Beyin



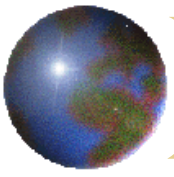
Düşünen Beyin;

Şüphesiz öğrenme faaliyetlerinin ve kalıcı hafızanın oluştuğu kısım beynin en üst kısmındaki "**beyin korteksi**" veya "**düşünen beyin**" dir. Düşünen, konuşan, yazan, yeni buluşlar yapan, merak eden, plan yapan, öğrenmenin, zekanın ve hafızanın oluştuğu bölüm olup, sınırsız bir kapasiteye sahiptir. Üzerindeki görme, duyma ve diğer algılama merkezleriyle dış dünyayla sürekli iletişim halindedir. Bu kapasiteyi de daha önce izah edildiği gibi nöronlar arasında kurulan ilişkiler sağlamaktadır.

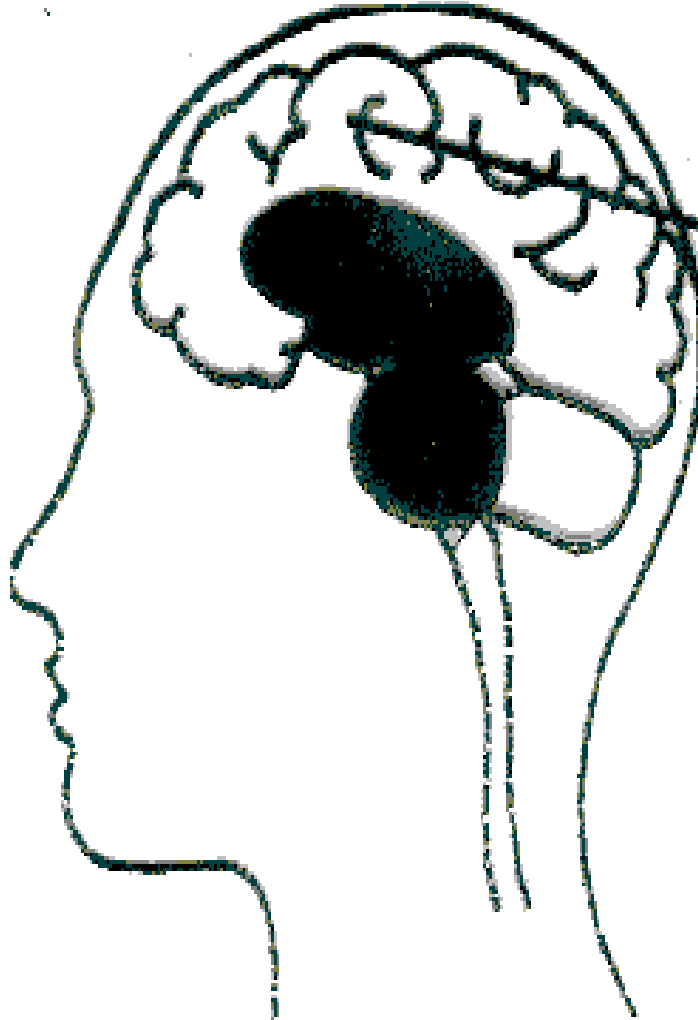


Düşünen Beyin; (Devam)

Özellikle duyguları harekete geçiren olaylar hafızada daha kalıcı olmaktadır. Duyguları uyandıran olaylar orta beyinde bulunan hipokamp (hippocampus) vasıtasıyla beyin korteksi üzerine kaydedilmektedir.



FEDERAL GROUP



Düşünen Beyin





BEYİN HAKKINDA GERÇEKLER İNSAN BİLGİSAYARI

Beyninizdeki nöronların yada sinir hücrelerinin, sayısı yaklaşık olarak 12 trilyon (yani, şu anda gezegenimizde yaşayan insan sayısının iki bin beş yüz katı kadar.)

Beyin hücreleriniz, 1000 trilyon protein molekülü içeriyor. Her bir beyin hücresinin, kendisinden sonra gelen 100.000 beyin hücresine bağlanması fiziksel olarak mümkün.

Bedeniniz 500.000 dokunma dedektörü, 200.000 ısı dedektörü ve 4 milyon acıya duyarlı yapıdan oluşan bir ağla beyninize sürekli bilgi aktarıyor.

Beyniniz, kulaklarınızla dinliyor. Her kulakta, havanın moleküler titreşimlerini en ince ayrımlarına kadar algılayabilen 24.000 lif bulunmaktadır.

Beyniniz, koku sisteminiz (burnunuz) sayesinde, havanın trilyonda birindeki bir “koku” molekülünü algılayabilmektedir.



BEYNİN POTANSİYELİ

Ruslar'ın büyük nöro-psikoloğu Profesör Petr Anokhin beynin kaç tane “düşünce haritası” oluşturabileceğini en gelişmiş elektron mikroskoplarını, beyin tarayıcılarını ve süper bilgisayarları kullanarak şu sonuca vardı.

“İnsan Beynindeki 10 milyar nöronun her birinin, kendisinden sonra gelen 28 nöronla bağlantı kurmasının mümkün olduğunu gösterebiliriz! Bu, her bir nöron için olası kombinasyonpermutasyon sayısının, 10.5 milyon kilometre uzunluğunda bir nöron ağı olduğunu gösteriyor!”

“Beynin tüm potansiyelini kullanabilecek insan yok. İnsan beyninin sınırları konusundaki kötümser tahminleri kabul etmememizin nedeni bu. Böyle bir sınır yok!”



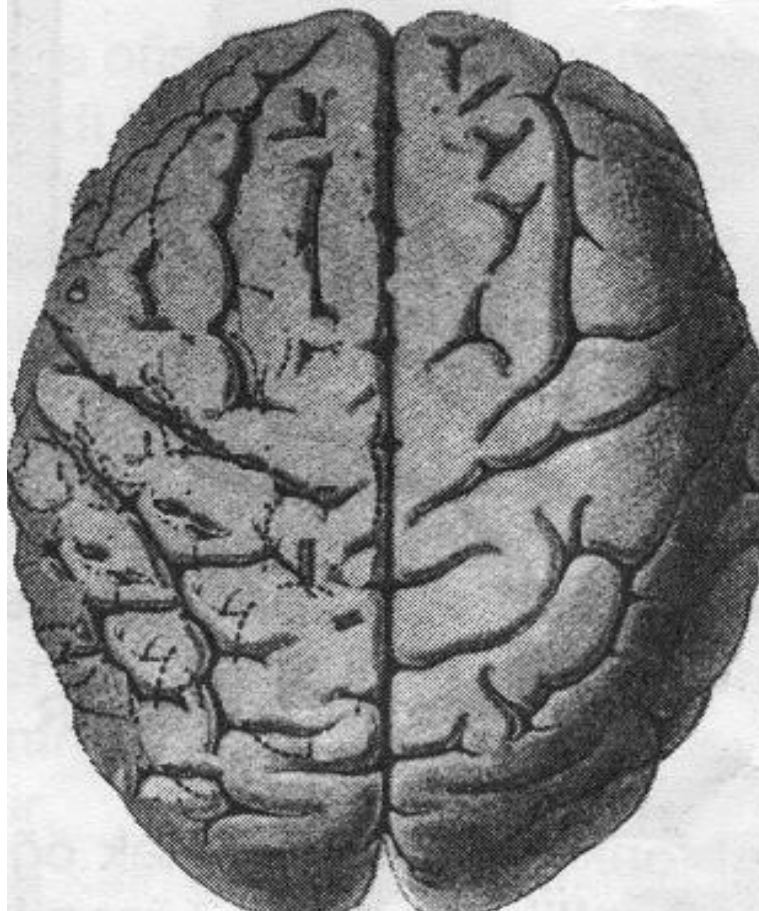
FEDERAL GROUP

Beyin korteksi sağ ve sol lop olmak üzere iki bölümden oluşur, fonksiyonları ise aşağıdaki gibidir;

SOL LOP :

**AYRIŞTIRICI
(ANALİZCİ)**

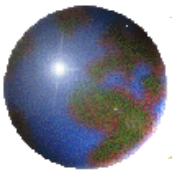
- Analiz
 - Sayılar
 - Lineer
 - Diziler
- (Sıra izleyen bir
ayrıştırıcı)



SAĞ LOP :

**BÜTÜNLEŞTİRİCİ
(SENTEZCİ)**

- Bütün
- Şekil
- Boyut
- Sanat
- Renk

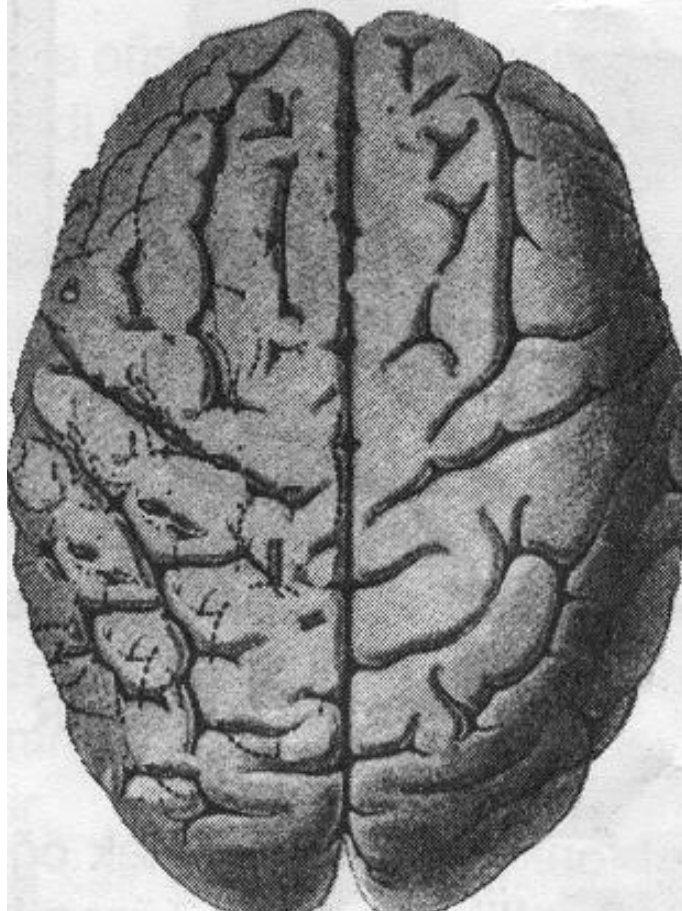


FEDERAL GROUP

Beyin korteksi sağ ve sol lop olmak üzere iki bölümden oluşur, fonksiyonları ise aşağıdaki gibidir;

SOL LOP

- Vücudun sağ tarafını kontrol eder.
- Detaylara bakar, Analiz eder
- Matematikseldir.
- Konuşan loptur.
- Gerçekler ve kurallarla ilgilenir.
- Tekniktir.
- Mantığa dayalı fikir yürütür.
- Analitik - ardışık
- İşitmeyle öğrenir.
- Sistemli bir şekilde çözümlemeye eğilimlidir.
- Ayrıntıları sıraya koyar.
- Dil: konuşma, ses, gramer, sözlü kavramlar



SAĞ LOP

- Vücudun sol tarafını kontrol eder.
- Ana hatları ve bütünü görür (Tabloyu tümüyle görür)
- Tasarımlar, üç boyutlu mekanı kavrar
- Müzikten hoşlanır.
- Duygusaldır.
- Sezgisel mantık yürütür.
- Hayal kurar.
- Bakarak öğrenir.
- Eş zamanlı bütünleştirici
- Dil: Tek sözcük anlamları, ses perdeleri, el kol hareketleri sosyal etkileşim.



FEDERAL GROUP

SOL LOP: “AYRIŞTIRICI”

- Hızla değişen motor kalıpları (Yazmak, tekrarlayan parmak hareketleri)
- Otomatik tekrarları sever
- Kısa erimli sözel bellek
- Hızla değişen işitsel kalıpları işler
(Konuşmanın kavranması)
- Sıraya koyar.
- Duygu : Yaklaşım
- Sözcüklerle düşünür.

SAĞ LOP: “BÜTÜNLEŞTİRİCİ”

- Elle ilgili yetenekler:
Çevreyi elle değiştirmek
- Yeniliği sever
- Duygusal imge belleği
- Akıl haritaları yaratır, zihinsel kavramsallaştırma
- Zihinsel olarak kavrar.
- Duygu : İçeride kapanık
- Sanatsal yetenek



SAĞ BEYİN LOP’U “BÜTÜNLEŞTİRİCİ”

Güçlü Yanları

- Büyük kas gerektiren sporlar
(futbol, yüzmek)
- Mekansal İlişkiler
- Görsel yaratıcılık (sanat ve tasarımda üstünlük)
- Yaparak öğrenme (marangozluk, mekanik aletler)
- Küçük ayrıntıları olmayan yapbozlar
("bütünü" görme)
- Yaşıtlarına ayak uydurma

Zayıf Yanları

- Küçük kalıplı sıralamalar (yazma)
- Sözcüklerle ilgili kısa erimli işitsel bellek:
sekiz yaşındaki çocuk kadar puanlar
- Birbirini izleyen yönlerini takip etmek,
derli toplu ve dakik olmak
- Dilsel ifade, gramer, yüksek sesle
düzgün okuma, imla
- Matematik denklemlerini sıraya koymak
(çözümlemek ve sıralamak)
- Ev ödevlerini duymak ve hatırlamak,
sınıfta not tutmak



SOL BEYİN LOP’U “AYRIŞTIRICI”

Güçlü Yanları

- Lineer - ardışık bilgisayar programlaması
- Harflerin seslendirilmesi, gramer, öykülerin ayrıntıları
- Matematik “olguları”
- Cebir (formüller)
- Dakiklik
- Sözcük yada sayılarla ilgili işitsel hafıza

Zayıf Yanları

- Büyük kas gerektiren sporlar, saha hissetme
- “Büyük resmin” kavranması, (Okuduğunu kavrama, bağlantılar)
- Matematik kavramları; alışılmadık öykülü problemler
- Geometri, haritalar, tablolar, grafikler
- Hayal gücü yaratıcılık
- Sosyal algılama ve başkalarının bakış açısını anlama



FEDERAL GROUP

HER İKİ YARIMKÜREYE ALIŞTIRMA YAPTIRMAK **ÖRNEK FAALİYETLER**

SOL:ANALİZCİ

AYRIŞTIRICI

- Ardışık: Analitik
- Hassas motor faaliyetleri; küçük şeyleri kesmek, çizgilerin içini boyamak, ince nakış işi, birbirini izleyen hareketlerle parmak oyunları
- Konuşmayı dinlemek, sözel benzetmeler
- Olaylar hakkında konuşmak
- Nesneleri düzene sokmak, listeler yapmak
- Ardışık zamanı anlamak
- Müzik : sözcükler
- Cümle yazmak
- Sistemli bir şekilde nesneleri tasvir etmek
- Kafiye kurmak
- Talimatları sırasıyla tekrarlamak
- Bir faaliyetteki adımların listesini yapmak

SAĞ: SENTEZCİ

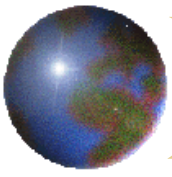
BÜTÜNLEŞTİRİCİ

- Eş zamanlı: Görsel- mekansal
- Büyük kas gerektiren oyunlar, takım sporları jimnastik, tırmanma, serbest oyunlar (elimsende vb.)
- Serbest şekil çizimi, boyama
- Resimlere bakma
- Şekillerle çalışma, küplerle şekiller icat etme
- Üç boyutlu yapboz yapma
- Müzik : melodi
- Mekanik alet kullanma
- Tiyatro oynama, yaratıcı hareketler
- Gizlenmiş resimleri bulma
- Görme ve yaratma kalıpları
- Fırça, boyalar, parmak boyaları, kil, elişleri

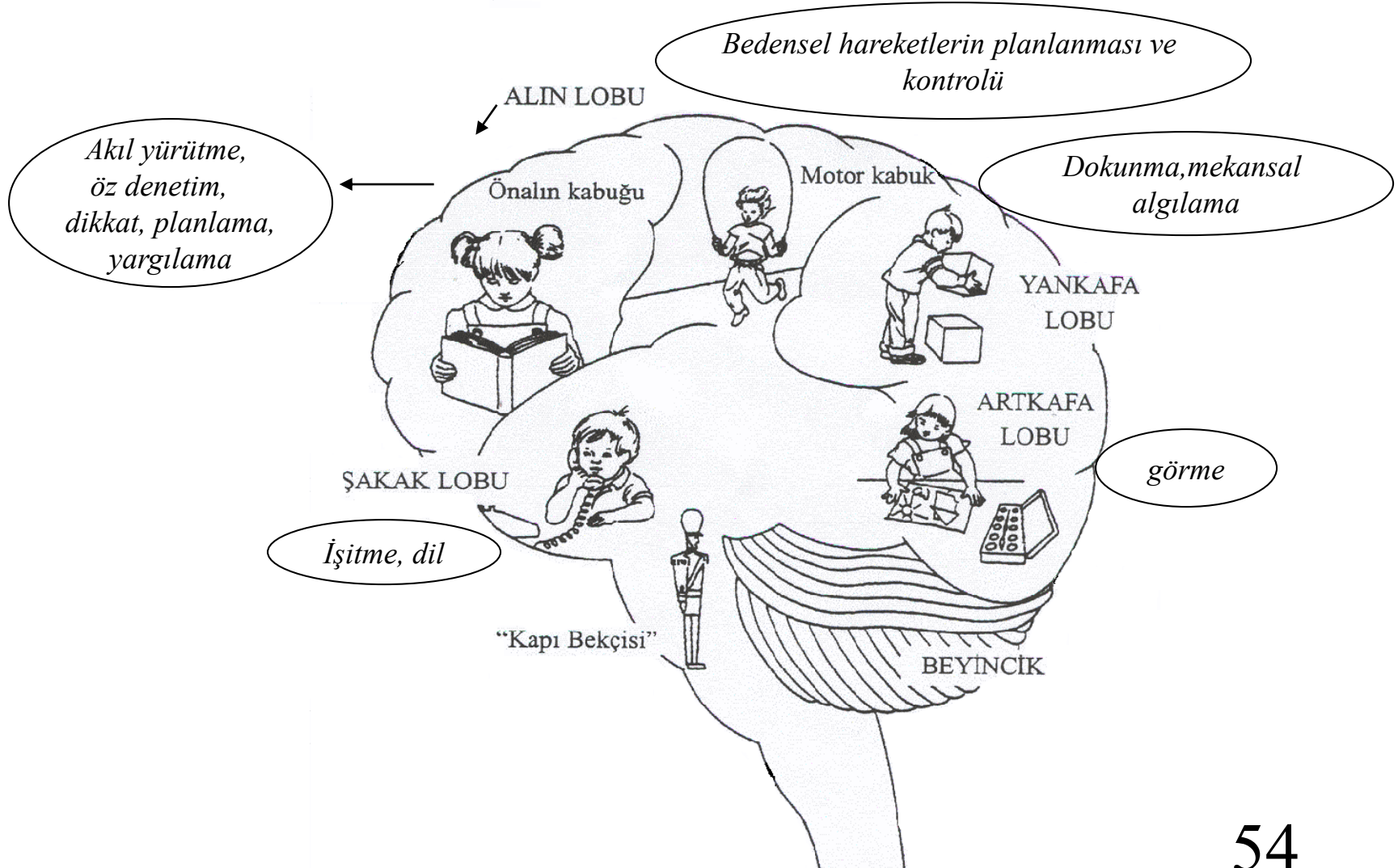


YARIM KÜRELERİN BİRLİKTE ÇALIŞMASINA YARDIMCI OLURKEN

- Görsel ve sözeli birleştiren oyunlar. Sağ ve sol loba ait işleri beraber yapmak gerekir
- İşitilen yada okutulan şeylerden resimler hayal etmek (zihinde sinema oluşturmak)
- Bir öyküye dayalı bir büyük küp oyunu
- Eylemleri sözcüklerle tasvir etmek
- Yönlendirici oyuncakları yada mekanik aletleri anlatmak
- Sezgisel keşifleri ifade etmek (“Bunu nasıl fark ettin? Hangi ip uçlarını kullandın? Aklına ilk önce ne geldi?”)
- Problem çözme deneyimlerini tasvir etmek (“Bu yapbozu nasıl çözdüğünü anlatır mısın?”)
- Matematik olgularını hatırlamak
- Sözcüklerin harflerini geriye doğru saymak, sayıları geriye doğru saymak
- Maçın sonuçlarını aklında tutmak
- Geometride ispatlar yapmak (sezgisel süreci ardışık mantıkla kanıtlamak)
- Bilimsel deney sonuçları yazmak
- Tarife göre yemek pişirmek
- Televizyon izlemek ve öyküyü sırasıyla anlatmak (“İlk önce hazineyi buldular, sonra ...”)
- Sıralama planına göre kablolama yapmak
- Talimatlara uyarak modeller kurmak
- Dijital olmayan bir saate bakarak saatin kaç olduğunu söylemek



DÜŞÜNMENİN COĞRAFYASI





KARAKTER VE ZEKA NE ZAMAN VE NASIL OLUŞUR

1- Karakterin;

%35'i genlerle (işin kader kısmı)

%25'i ana rahminde

%25'i 6 yaşına kadar

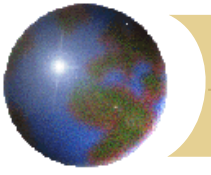
%15'i 6 yaşından sonra oluşuyor.

2- Zekanın (yaratıcılığın) %80'i 6 yaşına kadar oluşur

3- Bir insanın beyni 70 adet bilgisayarın yaptığı işlemi yapıyor.

4- En zeki ve mucit insanlar beyninin %5 ini kullanıyor.

Eğer beynimizin tümünü kullanabilirsek $20 \times 70 = 1400$ bilgisayarlık kapasite var. Dünya ortalamasında insanlar beynin %4'ünü kullanıyor.



Bir yumruk büyüklüğünde ve yetişkin bir insanda ortalama 1200 gr. ağırlığında olan insan beyni vücutta üretilen enerjinin yaklaşık %25'ini harcamaktadır. Beynin fiziksel büyüklüğünü vücudunki ile mukayese etmek, kafanızda taşıdığınız olağanüstü bilgisayarı fark etmek için yeterlidir sanırım.

Ayrıca, araştırmacı H.T. Epstein'e göre 11 yaşında kızların beyinlerinin gelişmesi erkeklerinkine göre iki kat daha fazladır. 15 yaşında ise bunun tam tersi doğrudur. Bu durum da kız öğrenciler için bu yaşlarda özel bir müfredat programı yapılmasını akla getirmektedir. Kız öğrenciler için 11 yaşında daha yoğun, 15 yaşında ise daha hafif bir program hazırlanabilir.



Karakterinizin Oluşmasında Kan Grubunuzun da Etkisi Var

Karakterin oluşumunda iklim, doğal şartlar, eğitim ve kültürün etkili olduğu bilinen bir gerçek. Son yıllarda yapılan araştırmalar kişilik üzerinde kan grubunun da etkili olduğunu ortaya koyuyor.

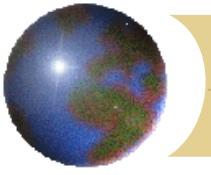
Gülizar Baki - İstanbul

Amerikalı doktor Peter J. D'Adamo yazdığı "**Kan Grubuna Göre Diyet**" kitabında kan gruplarının insan karakterinde belirleyici unsurlardan olduğu ve aynı burçtan olanların benzer karakterde olabilecekleri gibi aynı kan grubunda olanların da belli genel özellikleri olacağını söylüyor.



FEDERAL GROUP

İlk insanların kan grubunun "0" olduğu tahmin ediliyor. Daha sonra iklim, yaşayış tarzı, beslenme gibi etkenlerle diğer kan gruplarının (A, B, AB) oluştuğunu düşünen uzmanlar, kişilik belirlemede kan grubunun ırktan daha önemli olduğunu savunuyorlar. Karakterin oluşumunda iklim, doğal şartlar, beslenme ve kültürün etkili olduğu bilinen bir gerçek. Bu unsurlar, kan grubunun kişilikte etkili olduğu sonucunu çıkartıyor. Örneğin kan gruplarına göre genel karakter yapıları şöyle sıralanıyor: 0 grubu, kendine güvenen ve cesaretli; A grubu, sinirli ve hassas; B grubu, başına buyruk ve dengeli; AB grubu, çekici ve ilginç...



Güçlü ve Lider: 0 grubu

Dr. J. D'Adamo'ya göre "0" kan grubu gücü, dayanıklılığı, kendine güveni, cesareti, sezgiyi ve her şeye rağmen iyimserliği genetik hafızalarında taşıyorlar. Bu kan grubundakiler yaşamın tadım en iyi çıkaranlar ve dünya nimetlerinden en geniş biçimde yararlananlar. Bu tezi savunan Dr. J. D'Adamo'ya göre "0" kan grubundakiler önlerine sunulan imkanlardan rahatlıkla yararlanırlar ve bu grup insanlar dış dünyayla, sudaki hidrojenle oksijen gibi uyumlu olurlar. Sağlıklı bir bünye ve iyimserlikle desteklenmiş liderlik özellikleri (güç, etki, güvenilirlik) ve başarı için gerekli güdüler 0 grubunun temel özellikleri.

Modaya, havaya, zamana hemen uyum sağlayabilen bu grup insanların sivri ve uç düşünceleri, aykırı fikir ve eğilimleri yok.

İlk insanların kan grubu olan 0 kan grubunun bu kadar güçlü ve dayanıklı olması insanlığın dünyaya alışma sürecinde yaşadığı zorluklara dayanma çabalarından kalmış olsa gerek. Beslenmelerinde et ağırlıklı gıdalar tüketen bu gruptaki insanların metabolizmaları her türlü ete diğer kan gruplarına göre daha çok ihtiyaç duyar.



Hassas ve Uyumlu: A grubu

A kan grubuna sahip insanların genel özelliği, bulundukları çevrede en ilgi çekici ve renkli kişiliğe sahip olmaları. Aşırı duyarlı olan bu insanlar, çevrelerinde büyük uyum güçlüğüne düştüklerinde geriye doğru kaçmalarına ve içlerine kapanmalarına sebep oluyor.

Bazen uyum sağlamada zorlandıklarında bulundukları ortamın en zavallı ve acınacak İnsanları haline gelebiliyorlar. Çünkü onlar sıkıntılarını hep içlerine atıyorlar. Dr. Peter J. D'Adamo'ya göre bu kadar içine kapanık ve uyumlu olan A kan grubuna sahip insanlar patladıklarında yanlarında olmamanız gerekiyor. İşte o zaman korkulacak derecede agresif olabilirler.

A kan grubunun diğer gruplardan daha az grip olduğunu belirten Dr. J. D'Adamo, virüslerin etkisi A ve AB kan gruplarında diğerlerine göre daha az, diyor.



Başına Buyruk ama Dengeli: B grubu

0 grubu ve A grubu birçok bakımlardan birbirlerinin tam karşıtı özellikler taşırlarken, B grubu bazı bakımlardan 0 grubunu hatırlatıyor.

B kan grubu insanları dengeli, akılcı, sistemli, düzenli ve iradeliler. Dr. J. D'Adamo, başkalarının tepki ve eğilimlerini dikkate almaksızın, kendi düşünce ve kararları doğrultusunda ilerleyen bu kan grubu sahipleri için, "Bir demiryolu üzerinde giden, önüne çıkan engelleri ezen veya birlikte sürükleyen bir lokomotif gibidirler." diyor.



Kaprisli ve çekicisi: AB grubu

Kan grupları arasında AB çok ender görülür. A grubuyla B grubunun karışmasından meydana gelen bu kan grubuna dünya nüfusunun ancak % 5'i dahildir. Bu grup, kan gruplarının en yenisidir. Bundan 10-12 yüzyıl öncesine kadar böyle bir kan grubu yoktu. Doğu'yla Batı uygarlığının karışması sonucunda AB kan grubu ortaya çıktı. AB grubu sinirli ve hassas A'larla dengeli B'lerin birleşmesiyle oluştu. Bu da parça parça bir karakteri ortaya çıkardı. Diğer üç mizacın tüm özellikleri, karmaşık ve karışık bir biçimde AB grubunda görülür. Dr.J.D'Adamo'ya göre; böyleleri, dengeleri için gerekli olan dinamik bir düzenleme, güçlü bir irade ve iyi bir disiplinle karşılaşana değin, karmaşık duygu, düşünce ve eğilimlerin elinde bocalayan, kaprisli, kararsız ve tutarsız bir kişi olur çıkarlar. Bununla birlikte çevrelerine önem vermeleri, sosyal tutum ve yargıları önemsemeleri, mantıklı düşünme yetisine sahip olmaları gibi olumlu yönler onları başarıya ulaştırabilir.



A grubunun Etle Arası İyi Değil

Metabolizma açısından A grubunun, O grubunun tam tersi olduğunu belirten Dr. J. D'Adamo, "A grubundaki kişiler kırmızı et yedikleri zaman ağırlık hissederler, enerji kaybına uğrarlar." diyor. Proteinli besinler ve sebzelerin bu kişilere enerji vereceğini ve daha canlı olmalarını sağlayacağını söyleyen Dr. J. D'Adamo, A grubu insanların sindirim sistemleri uygunsuz yiyecekleri eritmekte geciktiği için vücutlarında su biriktiğini; belirtiyor.



KADIN ERKEK FARKI BEYİNDE BAŞLIYOR

9 Mart 2003 tarihli Milliyet gazetesinden aldığımız bir yazıya göre;

Kadınlara mal edilen duygusallık, konuşkanlık gibi özelliklerin erkeklerde olmayışı tesadüf değil. İki cinsin beyin yapısında büyük farklılıklar var.

*Kadınlarda konuşma yeteneklerini yönlendiren merkez beynin sol tarafında yerleşmiş olarak bulunuyor.

Erkeklerde ise bu yetenekler beynin ön ve arka kısımlarında dağılmış olarak konumlanıyor.

Bu nedenle kadınların konuşma yetenekleri erkeklere göre daha gelişmiş

* Kadınlarda duygusal tepkiler beynini her iki yarımküresinde oluşuyor.

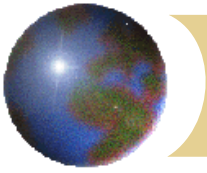
Erkeklerde ise bu merkezler sadece sağ yarımkürede bulunuyor. Erkekler bu nedenle duygularını daha zor ifade edebiliyor.

* Kadın beyni iyi bir müzisyen olmak için çok elverişli. Armoninin sağlanmasıdaki yumuşaklık kadın beyninin güçlü yanları.

*Kadınlar yabancı bir dili daha kolay öğreniyor, ana dillerini de daha iyi kullanıyor. Kekemelik erkeklerde daha sık görülüyor.

* Kadınların işitme yetenekleri daha gelişkin, seslere karşı daha hassas. Ses tonundaki çok ufak değişiklikleri bile anlayabiliyorlar.

* Kadınlar ekşiye daha duyarlı, tatlılara daha fazla oranda ihtiyaç duyuyor. Erkekler ise tuzlu maddelere daha hassas.

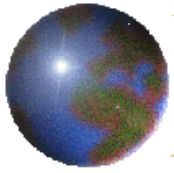


FEDERAL GROUP

Bir eleman alınırken dikkat ettiğimiz hususlar

- ❖ **Kişilik ve karakter tespiti**
- ❖ **Tahsil durumu ve tecrübesi**
- ❖ **Zeka durumu (IQ)**
- ❖ **Düşündüğünü ifade edebilme ve kişileri etkileyebilme kabiliyeti (Yöneticilerde)**
- ❖ **Dürüstlük**

Kişilik ve karakterin iş başarısındaki etkisi %50 civarındadır.



*İş yerine en faydalı Model Elemanda
Aranan özellikler :*

- ✚ **Teknik meslek bilgi ve tecrübesi**
- ✚ **Sevk ve yönetim bilgisi**
- ✚ **Yabancı dil bilgisi**



İŞYERİNİZDEKİ 14 ZOR KİŞİLİK VE ONLARI İDARE ETME YÖNTEMLERİ

Her işyeri birbirinden farklıdır ama işyerlerindeki zor insanlar hep aynıdır.

Yazar Gary S. Toppchik'in hazırladığı bu 14 zor karakter listesi, onları tanımanıza ve idare etmenize yardımcı olacak.

1- Lokomotifler: Bu tür insanlar mutsuzluklarını başkalarından çıkarmaya çalışırlar. Genelde sinirli ve düşmanca davranırlar. Otoriter, acımasız ve diktatörce bir ruh hali içindedirler. En sevdikleri cümle “ya benim dediğim gibi olur, yada hiç olmaz”dır.

Çözüm: Kabullenmeyin. Amirinize bu tür davranışların işinizi olumsuz etkilediğini ve sizinle nasıl iletişim kurulmasını istediğinizi anlatın. Lokomotiflere karşı ısrarcı davranın.

2- Mükemmelliyetçiler: Eğer bir şey mükemmel değilse, olumsuz davranışlar gösterirler. Onların standartları gerçekçi değildir, başkalarının övdüğü bir iş, onlara göre kabul edilebilir dahi olmayabilir. Bazı yöneticileri bu tür davranışlar içinde görmemiz mümkündür. Onları sık sık “daha iyi olabilirdi” derken bulabilirsiniz.

Çözüm: Bu tür insanların söylediklerini fazla ciddiye almayın. Onlar aslında kendi yetersizliklerine hayıflanırlar, sizinkine değil. Onlarla beraber çalışmayı deneyin ki hem kendilerine hem başkalarına daha gerçekçi hedefler belirleyebilsinler.



3- Sinsi Direnişçiler: İşyerindeki en ufak bir değişiklik bu insanların canını sıkar. Mevcut düzene bayılırlar, asla değişmesini istemezler. Ancak bir değişiklik karşısında seslerini de çıkarmazlar. Sessizce kavga ederler. Değişikliğin iyi olduğunu söylerler ve desteklerler ama uygulamazlar. Eski onlar için hep daha iyidir.

Çözüm: En iyi strateji, bu tipleri de değişimin içinde dahil etmektir. Eğer sürecin bir parçası iseler yada kendileri bir değişiklik talep etmişse, davranışlarında ani bir düzelme görülür. Ayrıca, değişikliği aşama aşama onlara göstermelisiniz ki yeni ortama alışsınlar.

4- Benim İşim Değil’ciler: Bu tipler olumsuzluklarını, bir iş ne kadar kolay olursa olsun eğer iş tanımına dahil olmadığına inanıyorsa kesinlikle yapmayarak gösterirler. Kendilerini tehlikede hissettikleri için mutsuzdurlar ve çalışma arkadaşlarına, amirlerine bu şekilde karşılık verirler.

Çözüm: Aslında tek istedikleri kendilerini geliştirmek ve daha iyi yerlere gelmektir. Ancak kariyerlerinin açık olmadığını düşünerek işlerine karşı heyecanlarını kaybederler ve bu nedenle mümkün olduğunca az iş yapmaya çalışırlar. Eğitim ve gelişim fırsatları yaratmaya çalışın.



FEDERAL GROUP

5- Ayaklı Gazeteler: Bu tiplerse mutsuzluklarını etrafa söylentiler yayarak yansıtırlar. Yayılmasına yardımcı oldukları ve yartatıkları hikayeler etrafta dolaşmaya başlayıp insanlardan güçlü tepkiler aldığında kendilerini önemli hissederler çevrelerinde kontrolü kaybettiklerini düşündükleri an yaydıkları söylentilerle bu kontrolü geri kazandıklarına inanırlar. Yöneticiler yeniden yapılanma, başkalarının maaşları, diğer şirketlerin çalışanlarına önerdikleri, şirkette kimin kimle beraber olduğu gibi konular en favori konulardır.

Çözüm: En iyi çözüm çalışanlara şirket hakkında gerçek bilgileri vermektir. Böylece kimse ayaklı gazetelere rağbet etmeyecektir.

6- Ciddiyetsizler: Bu tipler işi hiçbir zaman ciddiye almazlar, takım arkadaşlarının işini daha da zorlaştırırlar. İşin önceliği onlar için çok düşüktür. Onlar için işe mümkün olduğunca az zaman ayırmak gerekir ki kendi özel işlerine daha fazla odaklanabilsinler. Hiçbir iş onlar için acil değildir, her iş bekleyebilir.

Çözüm: Ciddiyetsizler için açık hedefler, standartlar ve beklentiler belirlenmeli ve kendisine iletilmelidir. Ayrıca bunları yapıp yapmadıklarını izlemek de gerekir.



7- Eleştiriciler: Yaratıcı bir yaklaşımınız var? İşleri farklı şekillerde yapıyor yada yeni öneriler mi getiriyorsunuz? Eleştiriciler mutlaka yerecek bir şey bulur. Onların misyonu, söylenen her şeye muhalif olmaktır. Ne olursa olsun, kendi söylediklerinin doğru olduğuna inanırlar. Nereye giderlerse gitsinler kendilerine problem edecek bir şey bulurlar. Siz hiçbir zaman pozitif geribildirim vermezler ancak hatanızı gördüklerine hemen atlarlar. Genelde şu cümleyle tanınırlar: “Çok kötü bir fikir.”

Çözüm: Negatif yorum yapmaya bayılırlar ama genelde konuyla ilgili kesin bir şey söylemezler. Onlardan örnek vermelerini, kanıt göstermelerini isteyin yada konuyu muhalif olmalarının nedenini sorun. Israrcı olmalı, vazgeçmemelisiniz. Ona fikirlerinin önemli olduğunu ve endişesini anladığınızı mümkün olduğunca kibar bir şekilde söyleyin. Sonunda, sorduğunuz sorular yüzünden sizi eleştirmenin zor olduğunu görecektir ve peşinizi bırakacaktır.

8- Fedakarlar: Bunlar bir ofisin kanayan yarasıdır. Erken gelirler, geç giderler. İstedığınız her işi yaparlar. Ancak bunu yaptıkları için de kendilerine kızarlar, işlerinin çokluğundan, zor patronlardan, müşterilerden yakınırlar. Genellikle mutsuz bir özel hayatı vardır ve çok çalışarak bundan sıyrılacaklarını zannederler. İşlerinde mutsuz olmalarının nedeni ise bu çabalarının yeterince takdir edilmediğini düşünmeleridir. Şu tam onlara göre bir cümledir. “Bu şirkete bütün hayatımı verdim ama kimsenin umurunda değil.”

Çözüm: Fedakarlara devamlı pozitif geribildirim vermeli ve yaptığı işi ne kadar takdir ettiğinizi söylemelisiniz. Özellikle çalışma arkadaşlarının yanında güzel sözler söylenmesi hoşlarına gider. Onlara düzenli olarak yaptığı işleri ögen e-mail göndermeli, patronu da cc'ye koymayı unutmamalısınız.



9- Kendini Suçlayanlar: Genellikle kendilerine kızarlar. Hatayı her zaman kendi iş performanslarında, görünüşlerinde, kariyerlerinin seyrinde, sosyo-ekonomik statülerinde, eğitimlerinde vs. görürler. Kağıt üstünde aslında çok başarılıdırlar ancak onlar böyle görmezler.

Çözüm: Bu kişilerin kendilerine güvenlerini yeniden kazanmaları için herhangi bir strateji bulmalısınız. Egolarını harekete geçirecek bir nedene ihtiyaçları vardır. Aslında iyi iş yaptıkların gösteren kanıtlar bulmalı, gerektiğinde ona göstermelisiniz.

10- Günah Keçisi Arayanlar: Hiçbir zaman sorumluluk alamadıkları yada kendi hataları için suçlama kabul etmezler. Başkalarının başının belaya girdiğini gördüklerinde rahatlamış oldukları gözden kaçmaz.

Çözüm: Bu tiplere hatalarını ve yanlış hesaplamalarını biraz örneklerle açıkladığınızda bu davranışlarından vazgeçeceklerdir. Muğlak konuşmayın, kesin bir şekilde kendinizi anlattığınızda günah keçisi arayamayacaklar, suçu kabulleneceklerdir.

11- Karamsarlar: Karamsarlar dünyayı zevksiz bir yer olarak görürler. Dünyanın tepelerine yıkılmasını beklerler, eğer yıkılmazsa yıkmak için ellerinden geleni yaparlar. Her şeyden rahatsızdırlar, ne yaparsanız yapın onların bakış açısını değiştiremezsiniz. Bu tür insanlar iş dışında da genellikle bu yapıdadır.

Çözüm: Büyük ihtimalle onun davranışını değiştirmek kolay olmayacaktır ama başlangıç olarak mevcut negatif alışkanlıklarının yerine birkaç iyi alışkanlık edinmesine yardımcı olabilirsiniz. Biraz alıştırma ve destekle bu yeni davranışlar eskisinin yerini alacaktır.



FEDERAL GROUP

12- Mızızlar: Bu tipler çocuk gibi davranırlar. İşler onun istediği şekilde yürümüyorsa, kaşlarını çatar, geri çekilir, tiradına başlar ve resmen ağlar.

Çözüm: Bu tipler destek görebileceği bir çevreye ihtiyaç duyarlar. Birileri sürekli ona ne kadar iyi iş yaptığını söylemelidir.

13- Kırılınlar: Çok hassas insanlardır, iyi ifade edilmemiş bir cümle hemen kırılmalarına yol açar.

Çözüm: Bun insanlara önemli bir şey söylemeniz gerektiğinde kısa ve direkt hedefe yönelik olmamasına dikkat edin. Yavaşça konuya girin, kişiselleştirmeyin, ayrılmadan önce sizi tam olarak anladığından emin olun.

14- Detaycılar: İşyerinde detaycılara çok rastlarız. Mükemmel bir iş başarmışsınızdır, herkes memnun kalmıştır ama o ne yapar eder bir hata mutlaka bulur. Bir beyin fırtınası mı yapıyorsunuz, her fikrin altında mantık arar. Detaylara odaklanmaktan hoşlanır. Eğer çok sık ve gereksiz yaparsa, fazla seçici ve negatif olarak adlandırılır.

Çözüm: Ondan tüm projeyi yada görevi değerlendirmesini isteyin. Tek yapması gereken detaylardan uzaklaşıp, fotoğrafın tümüne bakabilmeyi öğrenmektir.



İNSAN TİPLERİ

1. İnsan Tüccarları

Aslında 4 tip insan vardır, dostlar.

İlki elmas madenindeki o zavallı işçi gibi, elinden binlerce elmas geçip-giden kişidir. Elinden binlerce elmas beyinli adam geçen holding patronları gibi. Gelen ve gidenlerin hiçbiri onlara mutluluk vermez. Çünkü elimizde olan her şeye sahip değilizdir. Ve bize ait olmayan şeyler bize mutluluk veremezler.



Şirketimizden ha bugün, ha yarın ayrılacakları endişesi ile yandığımız, entelektüel sermayelerimiz de, az sonra beyaz adamın eline teslim edeceğimiz pırlantalar kadar değerli değil mi en azından? Ama kendisinden daha akıllı, daha zeki, daha bilgili ve daha yetenekli insanlarla çalışma erdemine asla katlanamayacak olan günümüz patronları, bu huylarım değiştirmeden pırlantalara asla sahip olamayacaklar.



FEDERAL GROUP

İnsan tüccarlarının eğitim camiasındaki özdeşleri, öğrenci alıp satan sahtekarlardır.

Anadolu'yu dolaşıyorum karış karış. Seminerler, sempozyumlar, kongreler. Gittiğim her ilde karşılaştığım bir durum bu. O ilin hatırı sayılır para babaları tarafından kurulan dersanelerde okumayan öğrenciler, yüksek paralar karşılığı o dersane ile çalışmış da, onun için Türkiye bilmem kaçıncısı olmuş numaralan yapıyorlar. Resmen bir öğrenci satıcılığı. Anadolu deyince, İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerimizi bundan beri tutmayın sakın.



Oralarda da aynı tas, aynı hamam.

Bu, sahtekarlıkla yapılan bir satış. Bir de sahtekarlık olmadan yapılan insan tüccarlığı var. İnsanı ve onun içindeki özlemleri unutarak, kendi şahsi kariyerinin başarısı uğruna, öğrencisini üniversitelere pazarlayan okullar var. Varsa yoksa çalışışışış! Niye kine? Keşke, bütün bu tezgah, öğrencinin geleceği uğruna kurulsaydı? Ama nerde?



2. İnsan Kullanıcıları

İkinci tip insan, ona sahip olma özlemi duyar. Ama ona sahip olma isteği, taşın kendisine değil, onunla gelecek olan hayata olan özlemdir. Kaşıkçı Elması'na sahip olanların namını bir düşünsenize.

Onun özlemi, kendisinden çok elmaslarının konuşulmasıdır. Hocanın peştamalı misali. Başka değer biçilecek bir yeri yoktur ki zavallının zaten. Haa? Kaşıkçı Elması mı dedin? Ciddi olamazsın. Demek Kaşıkçı Elması'nı satın almış ha? Kim bilir ne kadar zengindir?



FEDERAL GROUP

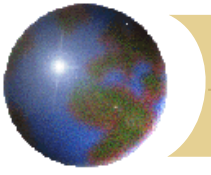
Başarılı bir öğrenciyi okuluna transfer etmek isteyenler, bu sınıfa girerler. Yahu be adam! Madem bu minik pırlanta bu kadar umurundaydı, onu niye ilkokul birinci sınıftan itibaren almıyorsun da, sınav maratonlarının başlayacağı bir dönemde alıyorsun? Efendim? Niye, okula başlamasını bekliyorsun? İnsana mı, yoksa sana itibar, şan, şöhret getirecek insana mı talipsin sen?



3. İnsan Taşıyıcıları

Üçüncü tip insan elmasa sahip olmayı ister. O gün gelir elmasa, gün gelir rüzgara, gün gelir yağmura sahip olmak ister. Maymun iştahlılığı arttıkça o aslında her şeye sahip olmak ister. Ama her şeye, yalnız bir şey için sahip olmasını bilmedikten sonra, her şeye sahip olmak bir şeye yaramaz.

Elmasa sahip olmak, onu sunacağınız birisi varsa muhteşemdir. Ömrü Afrika safarilerinde hayvanların içinde geçen birisine, dağda kırdaki bayırda cebinde taşıdığı 2000 kırıtlık elmasın vereceği pek bir şey yoktur, değil mi?



Elmasa sahip olmak, onu işleyecek bir pırlanta ustanız varsa muhteşemdir. Yoksa, ellerde dolaşan, yerlerde sürüklenen çamurlu taş parçası içinde saklı bir elmasın, kimselere faydası yoktur.

Yaşam boyu en büyük sıkıntılar, yontma taş devrini geçirmiş olmamıza rağmen, yontulmamış insanlarla bir arada yaşama zorunluluğundan kaynaklanmaktadır. Senin şuran eğri, buran büğrü. Oran yamuk, buran yumuk. E peki sen ne güne duruyorsun? Yapsana bir güzellik, hakiki bir pırlanta ustası zarafetinde... İşlesene beni.



4. Elmas İnsanlar

Son tip insan elmas insandır. O, elmas kıymetindedir. Elmas olmanın hikayesini en iyi o bilir. Elmasların hikayesini de. O bir insan sarrafıdır. Onun eline karbon gelen, elmas çıkar. Aslında o, karbonların karbon olarak kalması gerektiğini de savunur. Ama bu, karbona elmas değerini vermesine engel değildir. Karşısındaki kişiyi en azından 2.000 kıratlık elmas yerine koyduğunda, karşısına kim geçerse geçsin onun parıltıları ile gözleri ışıltı ışıltı olur.



Çok merak ediyorum, acaba bugüne kadar bulunan en büyük elmas olan yaklaşık 3.000 kırıtlık Cullinan Elması'nı elde etmek için kaç hayat feda edildi şimdiye kadar? Ne müthiş bir mücadele! 144 kırıtlık Braganza, 995 kırıtlık Excelisior, 793 kırıtlık Büyük Moğol, 678 kırıtlık Kuh-i Nur ve daha niceleri. Gerçi benim şimdiye dek sadece topu topu 84 kırıtlık Kaşıkçı Elması'nı görmem nasip oldu ama o bile elmasın büyüsunü anlamama yetti de arttı bile.

Ve yine çok merak ediyorum, acaba uzunluğu 9.98 cm., yüksekliği de 6.65 cm. gelen Cullinan Elması'nı (elmasın namı bu kadar alıp başını gitmezden evvel) birisi bulsaydı? Ayağına çarpan bu taş parçasına anlamsız bakışlarla bakıp oradan uzaklaşan birileri olmuş muydu acaba?

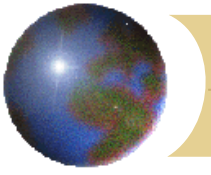


FEDERAL GROUP

Bizim az bulunan şeylere merakımız var. Ama az bulunan şeyler deyince, sadece insanları kastetmiyorum. Taş olsun, toprak olsun, eşyaya ait ne varsa ve bir de az bulunuyorsa, demeyin gitsin. Bulunmaz hint kumaşı gibi, büyüüne kapılıp, elde etme mücadelesine başlıyoruz. Herkesin karnesinin pekiyi olduğu ilkokul birinci sınıfta, öğrencileri umursayan bir sistem var mı karşımızda? Yok! Neden? Çünkü ilkokul birinci sınıf başarısı, az bulunan bir başarı değil. %99'u başarılı olduğu için, onlara teveccüh de yok.



Ama söz konusu olan insan olunca; az bulunuyormuş, bu tür insanlar artık hiç bulunmuyormuş... Pöh, kimin umurunda. Söylemek istediğim, insanın bedeni değil. Bilmem ne artistinin bilmem neresi söyleymiş. Şarkısına, türküsüne, dizisine, ölçülerine, eline, diline, beline hayranlığımıza diyecek yok.



FEDERAL GROUP

Benim asıl söylemek istediğim, beyinlere olan teveccüh. Az bulunan beyinmiş... Pöh! Nasıl olsa 7 milyar daha var. 'Elimi sallasam ellisi' edası biraz da ondan galiba. Çünkü ben, kadir kıymet bilmezliğimizin, beyinlere değer vermezliğimizin ve insana karşı bunca yıldır sürüp giden aymazlığımızın bundan başka bir sebebini bulamadım.

Ne dersiniz, evrenin en değerli beyinlerini bir araya getirip, 8'li karbon atomu dizilişinde, ağır baskılara maruz bırakarak, elmas görüntüsü almalarını sağlasak, onlara olan iltifatlarımız da artar mı acaba?

Ve acaba elinizin altındaki elmasları, nasıl bir pırlantaya dönüştürebileceğiniz konusunda çalışmalara başlamanın vakti gelmedi mi hâlâ?



FEDERAL GROUP

KİŞİLİĞİNİZİ TANIYIN

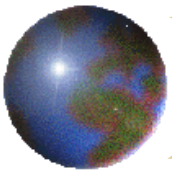
KİŞİLİK POTANSİYELİ

1 - PAZARLAMACI SOSYAL TİP

2 - LİDER TİP

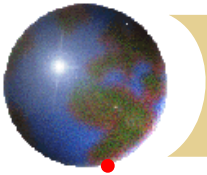
3 - MÜKEMMELİYETÇİ TİP

4 - UYSAL TİP



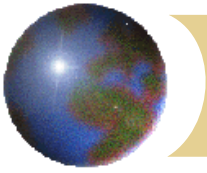
FEDERAL GROUP





LİDER KARAKTER

- Boş duranları görünce rahatsız olur.
- Bilgisini paylaşır, elemanlarını yetiştirir, yerimi alırlar diye korkmaz, delege etmekten çekinmez.
- Risk almayı sever, sorumluluk alır ve inisiyatif kullanır,
- Zihinden planlar yapar, pratik çözümler bulmakta beceriklidir.
- Şeker ve mide rahatsızlıkları sıkça görülür.
- Gördüğü olumsuzluğu hemen söyler, kin tutmaz, kolayca özür dileyemez.
- İşleyle evlidir.
- Cesur, azimlidir, acelecidir, işkoliktir. Rakamlarla konuşur.
- Yapılacak işler, siyah-beyaz olarak zihninde oluşmuştur.
- Sonuç odaklıdır.



MÜKEMMELİYETÇİ KARAKTER

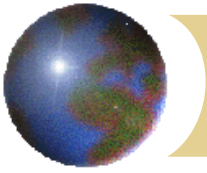
- Teferruatlarla meşgul olur, Detayla ilgilenir,
- Bir aracın rengi ile değil, motor gücü, teknik özellikleri ile daha çok ilgilenir,
- Sırlarınızı paylaşabilirsiniz, ağzı sıkıdır,
- Yalnız kalmaktan, kendini dinlemekten hoşlanır,
- Kincidir, kendisine yapılan kötülüğün karşılığını yıllar sonra bile olsa mutlaka verir,
- Sabahları işine zamanında gelir.



FEDERAL GROUP

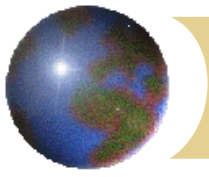
PAZARLAMACI SOSYAL KARAKTER

- Bir topluluğa girdiğinde kendini hemen belli eder,
- Herkesle kolayca iletişim kurar ve sohbet eder,
- Para harcamayı sever, savurgandır. Çek karneleri eline verilmemeli,
- Muhasebeciler bu karakter yapısında olmamalıdır,
- İş yaptırmak için sürekli pohpohlanmalıdır,
- Bir aracın motor gücünden daha çok, renkleri ilgisini çeker.
- İşi son ana bırakır,
- Sabahları işe geç gelir, unutkanlıdır,
- El ile temastan hoşlanır, gelir gider el sıkar.



UYSAL KARAKTER

- Hareketlerinde tutarlıdır.
- Kavgadan hoşlanmaz, ne etliye ne sütlüye karışır, taraf tutmaz.
- Ağır kanlıdır, iş yaptırmak için sürekli teşvik edilmelidir.
- Ailesine düşkündür onlarla meşgul olmaktan hoşlanır.
- Sorumluluk altına girmekte zorlanır, inisiyatif almaz.
- Yazılı evrak altına imza atmaktan çekinir, iletişimi sözlü yapmayı tercih eder,
- Önde bulunmaz, arka sıraları tercih eder.



KARAKTER (KİŞİLİK) ÖZELLİKLERİ

LİDER KARAKTER

(*CESUR*)

- ✿ LİDER
- ✿ ÖNCÜ
- ✿ AÇIKSÖZLÜ - DOBRACI
- ✿ ÖLÇÜM SEVEN
- ✿ RAKAMLARLA KONUŞAN
- ✿ KENDİNDEN MEMNUN
- ✿ GÜÇLÜ EGOLU
- ✿ SORUMLULUK İSTEYEN
- ✿ OTORİTER (EMİR VEREN)

UYSAL KARAKTER

(*SAMİMİ*)

- ✿ SİSTEMLİ
- ✿ METODİK
- ✿ HİZMET YÖNELİMLİ
- ✿ UZLAŞMACI
- ✿ TUTARLI
- ✿ SAĞLAM
- ✿ SORUN ÇÖZÜCÜ
- ✿ EMİR ALAN
- ✿ PEKİ EFENDİMCİ



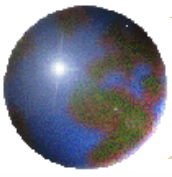
KARAKTER ÖZELLİKLERİ

MÜKEMMELİYETÇİ (*İDEALİST*)

- ✿ **TEMİZ**
- ✿ **ALÇAK GÖNÜLLÜ**
- ✿ **HASSAS**
- ✿ **EVHAMLI**
- ✿ **ŞÜPHECİ**
- ✿ **AĞZI SIKI**
- ✿ **DEĞİŞİKLİK İSTEMEYEN**

PAZARLAMACI SOSYAL (*DOST CANLISI*)

- ✿ **DIŞA DÖNÜK**
- ✿ **GÜVENİLİR**
- ✿ **COŞKULU**
- ✿ **İKNA EDİCİ**
- ✿ **DİKKAT ÇEKMEYİ SEVEN**
- ✿ **İYİ BİR İZLENİM UYANDIRAN**
- ✿ **DESTEK İSTEYEN**



FEDERAL GROUP

PAZARLAMACI SOSYAL

LİDER

POZİTİF
YÖNLER

Sosyal	Canlı	Hayat veren	Hayat dolu	Kolay kaynaşan
Konuşkan	Esin Kaynağı	İyimser	Popüler	Enerjik
Neşeli	Şirin	Spontane	Fıkır fıkır	Oyuncu
Yönlendiric	Komik	Sıcak kanlı	İnandırıcı	Hoş

Lider	Güçlü İradeli	Üretken	Cesur
Şef	Kendinden emin	Azimli	Kararlı
Kendine güvenli	Rekabetçi	Güvenli	Olumlu
Açık Sözlü	İkna edici	Bağımsız	Maceraperst

NEGATİF
YÖNLER

Yüzsüz	Dağınık	Düzensiz	Disiplinsiz	Hava atan
Laf kesen	Tutarsız	Değişken	Kolay sinirlenen	Gürültücü
Gelişigüzel	Unutkan	Tanınmak isteyen	Konuşkan	Kendini tekrarlayan
Saf	Kafası dağınık	Yerinde duramayan	Değişken	Ne yapacağı belirsiz

Zorba	Şefkatsiz	Anlayışsız	Dikkafalı
Amirane	Öfkeli	Hoşgörüsüz	Kibirli
Otoriter	İnatçı	Karşı gelen	İddiacı
Dobra	Patavatsız	İşkolik	Aceleci

POZİTİF
YÖNLER

Uyumlu	Barışçıl	Uysal	Kontrollü	Çekingen
Halinden memnun	Sabırlı	Utangaç	Nazik	Dostça davranan
Politik	Tutarlı	Zararsız	İnce esprili	Arabulucu
Hoşgörülü	İyi dinleyici	Kanaatkar	Tatlı	Dengeli

Analitik	Israrcı	Özverili	Düşünceli
Duyarlı	Planlayıcı	Programlı	Düzenli
Ayrıntıcı	Kültürlü	İdealist	Derin
İnce düşünceli	Sadık	Organizatör	Mükemmeliyetçi

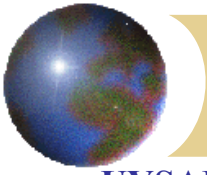
NEGATİF
YÖNLER

İfadesiz	Çoşkusuz	Suskun	Korkak	Kararsız
Yaşamdan kopuk	Tereddütlü	Renksiz	Amaçsız	Kayıtsız
Endişeli	Ürkek	Şüphesiz	Umursamaz	İnsan kullanan
Uyuşuk	Tembel	Ağırkanlı	Gönülsüz	Ödün veren

Sıkılğan	Affetmeyen	Kinci	İntikamcı
Seilmeyen	Müşkülpelest	Kötümser	Yabancılaşmış
Yalnızlığa sığınan	Fazla hassas	Bunalımlı	İçe dönük
Kuşkucu	Yalnızlığı seven	Şüpheci	Telaşlı

UYSAL

MÜKEMMELİYETÇİ



FEDERAL GROUP

UYSAK KARAKTERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

- Arkadan takip eder, arka taraflara oturur,
- Aceleci değildir,
- Uzlaşmacı,
- Emir alan,
- Peki efendimci,
- Uyumlu,
- İyi dinleyici,
- Barışçıl,
- Utangaç, çekingen,
- Zararsız,
- İnce espirili,
- Arabulucu,
- Uyuşuk tembel, ağır kanlı, gönülsüz,
- Ödün veren
- Sakin, panik yapmazlar, heyecanlanmazlar,
- Kriz dönemi insanı,
- Çok arkadaşları vardır,
- Etliye sütlüye karışmazlar
- Taraf tutmazlar

LİDER KARAKTERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

- Önde gider
- Aceleci, Koşan ve koşturan
- Dobracı
- Otoriter, Emir veren
- Üretken
- Kararlı
- Delege eder
- Zorluklarla başeder
- 6. Hissi kuvvetlidir
- Pratik çözümci, Çabuk uygulamaya geçer
- Tablonun tümünü gören
- Planları yapan
- İleriyi düşünen
- Özür dileyemez, zorlanır, Hatasını kabul eder
- Boş insanları görünce rahatsız olur
- İdealist
- Öfkeli
- Mide ve şeker hastalığına tutulmaya aday
- Doğru cevapları bilir.
- İnsiyatif sahibi
- Yüksek sorumluluk
- İnsanların rahatını bozduğu için insanların hoşlanmadığı ama saygı duyduğu bir kişilik.
- Gereksiz konuşmalara tahammül edemezler
- Mütevazidir
- Baskın, abartılı olma hali



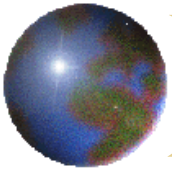
Lider Karakterlerin Özellikleri *Dışadönük-Yapıcı-İyimser*

Duyguları

- ✿ Lider doğar
- ✿ Dinamik ve aktiftir
- ✿ Değişime zorunlu olarak ihtiyacı vardır
- ✿ Yanlışları düzeltmek zorunda hisseder
- ✿ Kararlıdır ve güçlü istekleri vardır
- ✿ Duygusuzdurlar
- ✿ Kolaylıkla hayal kırıklığına uğramaz
- ✿ Bağımsızdır ve kendisine yeter
- ✿ Kendine güveni her halinden bellidir
- ✿ Elinden her iş gelir

İş yaşamındaki durumları

- ✿ Hedefleri koyarak çalışır
- ✿ İşin tümünü görebilir
- ✿ İyi organize olur (eder)
- ✿ Pratik çözümler üretebilir
- ✿ Uygulamaya çabuk geçer
- ✿ İş delege eder
- ✿ Üretim konusunda ısrar eder
- ✿ Kendine hedefler belirler
- ✿ Harekete geçirir
- ✿ Zorluklar karşısında başarılı olur; pes etmez, zor işlerin adamıdır
- ✿ Zihindeki konuları siyah veya beyaz olarak berraklaştırmıştır, gri ton yoktur.
- ✿ İşin neticesine odaklanır.
- ✿ İşkoliktir



FEDERAL GROUP

Lider Karakterlerin Özellikleri

Dışadönük-Yapıcı-İyimser

Ana Baba olarak Lider karakterler

- ✿ **Hedeflerini saptar**
- ✿ **Doğru ve haklı liderlik gösterirler**
- ✿ **Aileyi harekete teşvik eder**
- ✿ **Ev halkını organize eder**
- ✿ **Doğru cevabı bilir**

Arkadaşlık ilişkileri

- ✿ **Arkadaşlara az ihtiyaç duyar**
- ✿ **Grup içinde olmaya daha çok yatkındır**
- ✿ **İnsanları organize ve idare etmeyi sever**
- ✿ **Genellikle haklıdır**
- ✿ **Acil durumlarda soğukkanlılığını kaybetmez**



FEDERAL GROUP

Uysal Karakterlerin Özellikleri

İçe dönük-Olaylara seyirci-Karamsar

Duyguları

- ✿ Baskın olmayan kişilik
- ✿ Rahat ve yumuşak başlılık
- ✿ Durgun, soğukkanlı ve bilinçli
- ✿ Sabırlı ve dengeli davranışlar
- ✿ Tutarlı hayat
- ✿ Sessiz ama esprili karakter
- ✿ Sempatik ve kibar davranışlar
- ✿ Duygularını belli etmeme özelliği
- ✿ Hayatla barışık yaşamak
- ✿ Her durumun insanı olmak

İş Yaşamındaki Durumları

- ✿ Düzenlilik ve yetenek
- ✿ Barışçıl ve hemfikir
- ✿ Yönetici yeteneği
- ✿ Sorunları enine boyuna düşünme özelliği ancak karar vermede zamana ihtiyaç duyma
- ✿ Anlaşmazlıkları önleyebilme yeteneği
- ✿ Zor şartlar altında çalışabilme
- ✿ Kolay yollar bulabilme
- ✿ İnisiyatif kullanmaz
- ✿ Sorumluluk altına girmez
- ✿ Düşüncelerini yazılı yerine sözlü yapmayı tercih eder çünkü sorumluluk altına girmekten çekinir



FEDERAL GROUP

Uysal Karakterlerin Özellikleri

İçedönük-Olaylara Seyirci-Karamsar

Ana Baba Olarak Uysal Karakterler

- ✚ İyi bir anne baba olur
- ✚ Çocuklarına zaman ayırır
- ✚ Acelesi yoktur
- ✚ Kolaylıkla üzülmez
- ✚ İyi ve kötüyü sineye çekmesini bilir

Arkadaşlık İlişkileri

- ✚ İnsanlarla kolay iletişim
- ✚ Eğlenceli ve içinde bulunduğu durumdan hoşnuttur
- ✚ Kimseye zararı dokunmaz
- ✚ İyi bir dinleyicidir
- ✚ İnsanları incelemekten hoşlanır
- ✚ Çok arkadaşı vardır
- ✚ İlgili ve merhametlidir
- ✚ İnce bir mizah anlayışı vardır



Mükemmeliyetçi Karakterlerin Özellikleri

İçedönük-Düşünceli-Karamsar

Duygular

- ✿ **Derin ve düşünceli**
- ✿ **Analitik, çözümsel**
- ✿ **Ciddi ve amaçlı**
- ✿ **Dahi özellikli**
- ✿ **Yetenekli ve yaratıcı**
- ✿ **Artistik ve ahenkli**
- ✿ **Filozofik ve şiirsel**
- ✿ **Güzelliğin değerini bilen**
- ✿ **Başkalarına karşı duyarlı**
- ✿ **Dürüst ve vicdan sahibi**
- ✿ **İdealist**
- ✿ **Fedakâr**

İş Yaşamındaki Durumları

- ✿ **Programlı**
- ✿ **Yüksek standartlı ve mükemmeliyetçi**
- ✿ **Detaycı**
- ✿ **Düzenli ve organize olmuş**
- ✿ **Temiz ve derli toplu**
- ✿ **Ekonomik**
- ✿ **Sorunları gören**
- ✿ **Yaratıcı çözümler bulan**
- ✿ **Başladığı işi bitiren**
- ✿ **Listeleri, grafikleri, figürleri ve planları seven**



Mükemmeliyetçi Karakterlerin Özellikleri

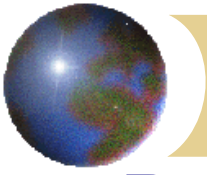
İçedönük-Düşünceli-Karamsar

Ana Baba Olarak **Mükemmeliyetçiler**

- ✿ Yüksek standartları vardır
- ✿ Her şeyin doğru olarak yapılmasını ister
- ✿ Evleri her zaman düzenlidir
- ✿ Diğerlerinin isteklerini kendininkilerden üstün tutarlar
- ✿ Yetenekleri ve bilgi edinmeyi cesaretlendirir

Arkadaşlık İlişkileri

- ✿ Arkadaşlarını itina ile seçer
- ✿ Arka planda kalmayı yeğler
- ✿ Dikkat çekmeyi sevmez
- ✿ Güvenilir ve bağlıdır
- ✿ Şikayetleri dinler
- ✿ Diğerlerinin sorunlarına cesaretlendirir
- ✿ Diğer insanlarla gerçekten ilgilidir
- ✿ Şefkatle gözyaşlarına boğulur
- ✿ İdeal eşi arar



FEDERAL GROUP

Pazarlamacı Sosyal Karakterlerin Özellikleri

Dışadönük – Konuşkan - İyimser

Duyguları

- ✿ Cana yakın kişilik
- ✿ Konuşkan öykücü
- ✿ İyi espri yeteneği
- ✿ Neşe kaynağı; coşkulu
- ✿ Dinleyicileri elinde tutma
- ✿ Hisli ve duygularını gösteren
- ✿ Şevkli ve canlı
- ✿ Meraklı
- ✿ İyi rol yapabilmek
- ✿ Açıkgöz ve masum
- ✿ Değişken ruh hali
- ✿ İçtenlik
- ✿ Çocuk ruhluluk

İş yaşamındaki durumları

- ✿ İşler için gönüllülük
- ✿ Üretken
- ✿ Her zaman iyi görünümlü
- ✿ Yaratıcılık
- ✿ Enerjik ve istekli olmak
- ✿ Başladığı işe dört elle sarılma
- ✿ Diğerlerinin katılımını sağlamak
- ✿ Diğerlerini işe güdülemek
- ✿ Masanın üstü karmaşıktır



Pazarlamacı sosyallerin Karakter Özellikleri

Dışadönük – Konuşkan - İyimser

Ana Baba Olarak Pazarlamacı Sosyaller

- ✿ Evde eğlenceli ortamlar yaratır
- ✿ Çocuklarının arkadaşları tarafından sevilir
- ✿ Kötü olayları eğlenceli taraflarıyla görebilir
- ✿ Eğlence konusunda lider

Arkadaşlık İlişkileri

- ✿ Kolayca iletişim kurabilir
- ✿ İnsanları sever
- ✿ Övüldüğünde güdülenir
- ✿ Heyecan vericidir
- ✿ Diğerleri tarafından gıptayla karşılanır
- ✿ Kin beslemez, çabuk özür diler
- ✿ Sıkıcı anları engelleyebilir
- ✿ Spontane etkinlikleri sever



Lider karakterler

Tipik Lider karakterleri en iyi ifade eden sözleri burada görebiliriz: Kontrol, irade, komutan, yönetmek....

Ailelerini hayattan ne istediklerine dair çok erken yaşlarda bilgilendirirler, onların doğrularını alırlar ve kontrolü arttırmak için ya seslerini yükseltirler yada öfkelerini kullanırlar.

Değişime zorunlu olarak ihtiyaçları vardır

Lider karakterler zorlayıcıdırlar ve doğru olmayan her şeyi değiştirme zorunda olduklarını hissederler ve değiştirirler. Lider karakterler sebepleri bulur ve düzeltmek için hemen harekete geçerler. Hiçbir zaman sıradan veya uyuşuk değildirler. Aksine olaylarla ilgili ve güvenilirlerdir.

Kararlıdır ve Güçlü istekleri vardır

Tüm aileler, organizasyonlar ve işyerleri Lider karakterlerin içinde sunulan güçlü istekler ve karar verebilme yeteneği özelliklerine ihtiyaç duyarlar. Liderlik eğilimleri kolaylıkla patron gibi görünmelerini sağlar. Lider karakterler, karakterleri anlayarak hareketlerini sınırlandırmalıdır. Böylece diğerleri Lider karakterlerin yeteneklerinden hoşlanırlar ve onlara kırılmazlar.



Lider karakterler

Ellerinden her iş gelir;

Lider karakterler hayatın sorunlarına en doğru ve pratik çözümü, kişilikleri gereği bulurlar ve başkalarının nasıl olup da doğru yolu bulamadığına şaşarlar.

İyi organize olurlar;

Lider karakterler çabuk ve pratik organizasyonlarda uzmandırlar.

İşi delege eder;

Lider karakterlerin en çok fayda sağlayan özellikleri kendilerine verilmiş olan organizasyon yeteneğiyle herkesten daha çok iş yapabilmeleridir. Herhangi bir taslağa baktıklarında işe nereden başlamak gerektiğini bilirler ve projeyi belli başlı işlere göre ayırırlar. Mevcut olan yardımları bilirler ve ufak tefek işleri gruplara dağıtırlar. Boş duran insanlara tahammül edemezler. Çünkü onlar insanların oturacaklarına iş yapmayı tercih ettiklerine inanırlar.

Bazı çok titiz Lider karakterler işlerin denetimi konusunda o kadar endişelidirler ki, sadece ayak işlerini başkalarına verir, asıl işleri kendileri yaparlar. Bu tür denetim onların daha az iş yapabilmelerini sağlar.



Lider karakterler

Zorluklar karşısında başarılı olurlar;

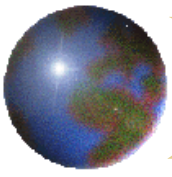
Lider karakterler sadece amaçlarına ulaşmayı değil, aynı zamanda zorlukları yenip başarılı olmayı da severler; ve Lider karakterlere bir işin imkansızlığını söylemek onların iştahını açar. Eleştiriye cesaretleri kırılmaz veya ilgili görememek onları yıldırmaz. Hedeflerine kilitlenirler ve zorlukları aşarlar.

Arkadaşlara az ihtiyaç duyarlar;

Pazarlamacı sosyaller dinleyici olarak, **Mükemmeliyetçiler** ise kendilerin destek olmaları için arkadaşlara ihtiyaç duyarlar, ama Lider karakterler çevrelerinde kimsenin olmasına ihtiyaç duymazlar. Kendi projeleri vardır ve sosyalleşmeyi zaman kaybı olarak görürler. Lider karakterler grup aktivitelerinde bir amaç varsa çalışırlar ve işin içine dalıp size yardım edebilirler, ama gereksiz konuşmalara ihtiyaçları yoktur ve tahammül edemezler.

Genellikle doğrudurlar;

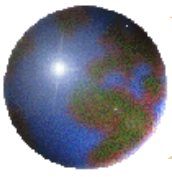
Lider karakterlerin antenleri hassas durumlar için hep açıktır ve bir şeyin kesinlikle doğru olduğundan emin olduklarında konuşurlar.



FEDERAL GROUP

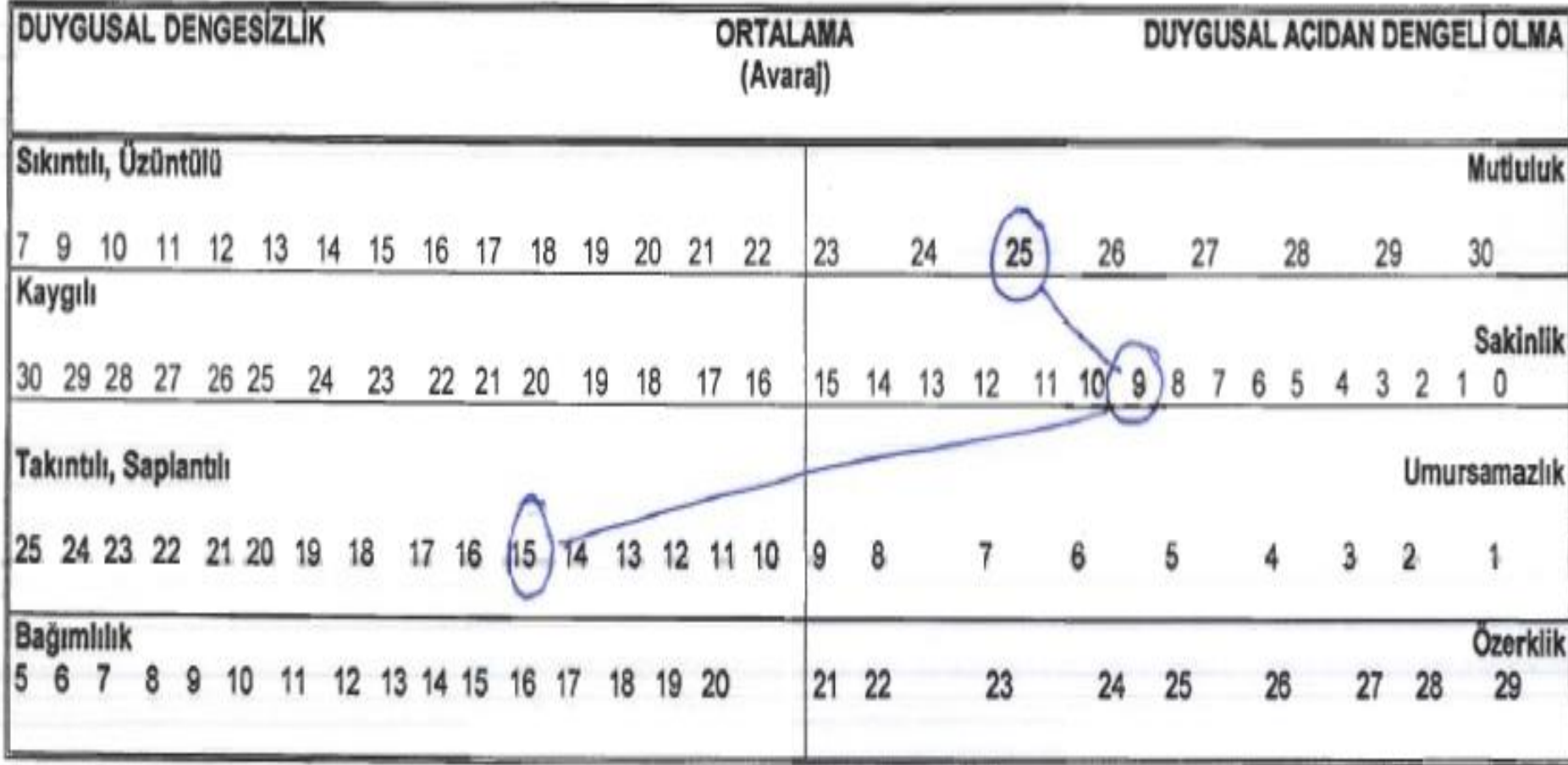
Lider karakterlerin Kişilik Eğrisi

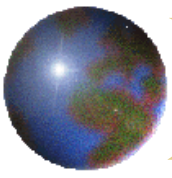




FEDERAL GROUP

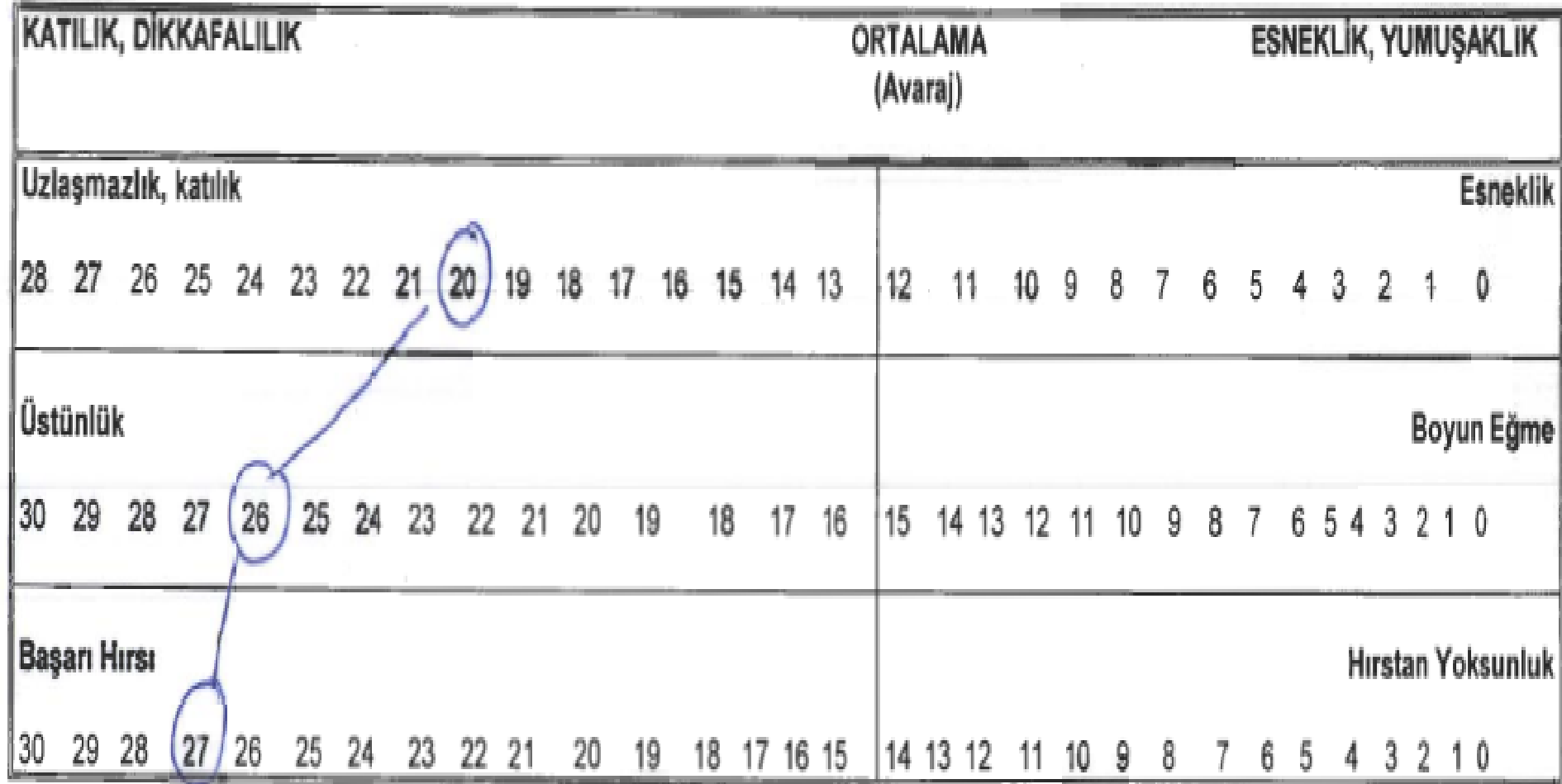
Lider karakterlerin Kişilik Eğrisi





FEDERAL GROUP

Lider karakterlerin Kişilik Eğrisi



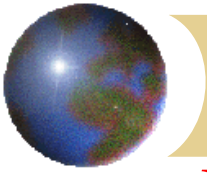


30 Nisan 2004 Tarihli Zaman Gazetesinden Aldığımız Bir Yazıya Göre;

ABD'DEKİ ÜNLÜ TEORİSYEN ADİZES;

“Bir kişi karar verinceye dek, her türlü girişim ve yaratma eyleminde tereddüt, sürekli etkisizlik ve geri çekilme ihtimali vardır. Kişi kesin bir karar aldığı an takdiri İlahi de harekete geçer. Her şey kişi için, olması gerekenin aksi bir durumun asla oluşmamasına yardımcı olacak şekilde gelişir.”

Adizes, dünyanın sayılı yönetim enstitülerinden biri olan İsrail, İsveç, Yunanistan, Makedonya, Gana, İzlanda, Meksika ve Brezilya başbakan ve hükümetlerine danışmanlık yapıyor.



FEDERAL GROUP

Uysal Karakterler

Uysal karakterler ile rahatlayın

Gidişatlarını değiştirmemedeki kararlılık.

Kışkırtıcılarla başa çıkabilme sabrı.

Başkalarının söylediklerini dinleyebilme yeteneği.

Zıt güçleri birleştirebilmek için aracılık edebilme yeteneği.

Her durumda barış isteği.

Zarar görmüş insanları rahat ettirme isteği.

Herkes kendininkini kaybediyorken, aklını karşısındakinde tutabilme yeteneği.

Düşmanlarının bile söyleyecek kötü bir şey bulamayacağı bir tarz.

Kişilikleri anlamak, insanları anlamanın ilk basamağıdır. Eğer diğerlerinin içlerindeki değişiklikleri görüp onları oldukları gibi kabul etmezsek, bize benzemeyen herkesin az da olsa sıra dışı olduklarını düşünürüz.

Diğer üç karakterin duygularına tampon olmaları ve dengeyi sağlamaları için özel insanlardır Uysal Karakterler.

Uysal Karakterler hepimizin kafamıza taktığımız şeylerin, "Aslında o kadar önemli olmadığını" gösteren bir gruptur. O şeyler uzun vadede gerçekten de önemli değildirler. Hepimiz karakterlerimizin özelliklerini tam olarak yerine getirdiğimizde, yerlerine yerleşerek dengeli ve etkileyici bir resmi oluşturacak karmaşık bir planın parçalarıyız.



Uysal Karakterler

Her durumun insanıdırlar

Uysal Karakterler tüm karakterler içinde anlaşması en kolay olanıdır. Herkes onların yakınında olmaktan memnundur, oturtuldukları her yerde mutludurlar ve programlarının değişmesi onları rahatsız etmez. Arkadaşları severler ama yalnız da mutludurlar. Hiçbir şey onları sıkmaz ve gelip geçen insanları seyretmeyi severler.

Uysal Karakterler dengeli olmaya en yakın insanlardır, hayatı en uç noktalarında yaşamazlar. Korkmadan ve iki uçtaki kararlardan uzak durarak sağlam adımlarla ilerlerler.

Sessiz sedasız kendisinden bekleneni, hiçbir takdir beklemeden yerine getirir.

Karmaşık olmayan kişiliklere sahiptirler

Çok rahat ve dengeli insanlardır. Asla kibirli ve seviyesiz olmazlar. İnsancıl ve nazik yapıları Uysal karakterler ile beraber olmayı çok hoş kılar ve diğer karakterdekilere de bazı özellikler kazandırır.

Yumuşak başlıdırlar

Uysal Karakterler asla sorun yaratmak istemezler ve bir değişim isteyeceklerine o anki duruma razı olurlar.



FEDERAL GROUP

Uysal Karakterler

Durgun, Soğukkanlı ve derli toplu olurlar

Uysal Karakterlerin en çok takdir edilebilir özelliklerinden biri de bir fırtınanın ortasında bile sakin kalmayı başarabilmektir.

Pazarlamacı sosyaller çıgılıklar atar, **Lider Karakterler** tepinir, **Mükemmeliyetçiler** siner ama **Uysal Karakterler** sakin kalabilirler, duyguları onları mahvetmez ve hırs içlerine dolmaz. Üzülmeye değecek bir şey değil diye düşünürler.

Hayatla barışık yaşarlar.

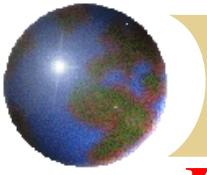
Yaşamı olduğu gibi kabul etmek ve gerçeklerle yaşayabilmektir.

Yönetim yetenekleri vardır.

Okul personelleri Uysal Karakterlerle doludur .Çünkü onlar hem öğrencilerle hem de idareyle anlaşabilirler.

Askeri hizmette olanlar genellikle Uysal Karakterlerdir, çünkü amirlere itaat edebilirler, sabırla çalışırlar, baskı altında panik olmazlar ve yaratıcı olmak veya kendi yolların çizmek zorunda değillerdir.

Son zamanlarda yapılan bir araştırma işlerinden kovulan insanların %80'i başarısızlıklarından değil, diğerleriyle anlaşamadıklarından kovulduğunu ortaya çıkarttı. Bunu aklımızda tutarak Uysal Karakterlerin iş hususunda diğer karakterlerin bir adım önünde olduğunu açıkça söyleyebiliriz.



FEDERAL GROUP

Uysal Karakterler:

Sorunları enine boyuna düşünürler

Hayatın her alanında anlaşmazlıklar ortaya çıkabilir. Uysal Karakterler sakin kalıp barışçıl bir tutum izlerler. Diğerleri kendi doğruları için savaşıırken Uysal Karakterler arkalarına yaslanıp fikirlerini gerçekçi bir şekilde beyan edebilirler. Uysal Karakterler sorun yaratmazlar, diğerleriyle anlaşılır ve düşmanları yoktur.

İnsanlarla kolay anlaşılır;

Uysal Karakterlerin pek çok arkadaşları vardır, çünkü insanlarla kolay anlaşılır ve diğer tüm karakterlerin böyle ilişkilere ihtiyaçları vardır.

Çok arkadaşları vardır;

Uysal Karakterler tüm arkadaşlar içinde en mükemmel olanlarıdır. Çünkü bütün olumlu insan özelliklerini taşırlar. Rahat, soğukkanlı, yumuşak başlı, dengeli, sabırlı, tutarlı, barışçıl, kendi hallerinde ve durumlarından memnun olmayı bilen insanlardır.

İyi dinleyicidirler;

Uysal Karakterlerin pek çok arkadaşları olmasının başka bir sebebi de iyi dinleyici olmalarıdır. Aslında genel olarak Uysal Karakterler konuşmak yerine dinlemeyi tercih ederler. Tek bir kelime bile etmeyebilirler ve diğer karakterler de ihtiyaçları olduğunda hiç durmadan konuşabilecekleri insanları severler.



FEDERAL GROUP

MÜKEMMELİYETÇİLER:

Derin, Düşünceli ve Çözümleyicidirler

Pazarlamacı sosyaller ne kadar konuşmayı ve her şeyi açığa dökmeyi seviyorlarsa Mükemmeliyetçilerde o kadar susmayı tercih ederler. Onlar sessiz ve düşüncelidirler. Olayları olmadan önce görürler. Mükemmeliyetçiler her zaman sorunun kaynağına inmek ister. Olayların sadece görünen yüzleriyle yetinmezler, içindeki gerçekleri de araştırırlar.

Pazarlamacı sosyaller konuşur, **Lider karakterler** yapar, **Uysal Karakterler** seyreder, **Mükemmeliyetçiler** ise düşünür, planlar, yaratır ve bilir. Eğer gelecekte bir sonuç elde edeceklerse rutin işleri göze alabilirler.

Parmaklarıyla bir şeyler yapmayı, sorunların karmaşık yanıtlarını bulmayı ve amaçları için ciddi planlar yapmayı severler. Daha önce yeterince araştıramadıkları konuları severler organize olmuş ve mantıklı öğretmenlerine uyarlar.

Mükemmeliyetçiler genellikle yeteneklerini kullanabilecekleri konumlar ve meslekler edinirler. Hayatın sorunlarını analiz ederler. Derin ve düşünceli beyinler ve çözümsel karakterler onlar için olumlu özelliklerdir. Başkaları Mükemmeliyetçilerin uyanık bakışları altında sinirli ve huzursuz olabilirler.



FEDERAL GROUP

MÜKEMMELİYETÇİLER

Ciddi ve Amaçlı;

Maalesef genellikle eğlenceyi ve hayatın renkli yanlarını sevenlerle evlenirler ve eşlerini heyecanlandıran önemsiz ayrıntılar onları sıkar.

Zeki Entelektüel;

Yazarlar, ressamalar, müzisyenler genellikle Mükemmeliyetçidir. Çünkü zekâ potansiyeline sahip olarak doğarlar, doğru bir şekilde güdülenirler ve eğitilirlerse deha sahibi bir insan haline gelirler.

Yetenekli ve Yaratıcıdır;

Mükemmeliyetçiler tüm karakterlerin en yeteneklisi ve en yaratıcısıdır. Ödüllendirilmiş insanları takdir ederler, deha sahibi insanlara hayran olurlar ve ara sıra oluşan duygu birikimlerine izin verirler.

Listeleri, Grafikleri, Figürleri ve Planları severler;

Mükemmeliyetçiler o kadar düzenli ve sistemli düşünürler ki, Pazarlamacı sosyaller insanları görürken onlar figürleri görürler. Pazarlamacı sosyaller olayları düşünürken onlar yüzdeleri düşünürler.

Organize olmak, insanların daha yüksek seviyelere erişebilmelerine yardımcı olur ve Mükemmeliyetçiler için bu hayatın temelidir.



FEDERAL GROUP

MÜKEMMELİYETÇİLER

Detaycı,

Mükemmeliyetçiler detaylar konusunda uzman olduklarından Pazarlamacı sosyaller için mükemmel seyahat arkadaşlarıdır.

Mükemmeliyetçiler komitelere de fayda sağlarlar, çünkü Pazarlamacı sosyallerin kontrol ettiği detaylar hakkında sorular sorarlar.

Düzenli ve Organize olmuş kişilerdir;

Eğer eşyalarını düzenli tutarsan her zaman elini ilk attığın yerde bulursun. Bu sistem farklı kıyafetler giymesini ve düzgün bir giyinişi sağlar. Bu kişilik özelliğini taşımayanların, Mükemmeliyetçiler için düzenin ve organizasyonun ne kadar önemli olduğunu anlaması gerekmektedir. Çünkü bu şekilde düşünmek birbirimize yardımcı olmamızı sağlayacaktır.

Mükemmeliyetçi ,Yüksek standartlara sahip;

Mükemmeliyetçilerin hayat felsefeleri "Bir şey yapmaya değerse, iyi yapmaya değerdir" işin ne kadar zamanda yapıldığı değil, nasıl mükemmel yapıldığı önemlidir. Nitelik her zaman nicelikten önemlidir

Ekonomik,

Mükemmeliyetçiler yapı olarak müsrif olamazlar ve elden düşme şeyleri severler.



FEDERAL GROUP

MÜKEMMELİYETÇİLER

Diğer insanlarla ilgilidirler ve Merhametli olurlar

Mükemmeliyetçiler, diğer insanlara merhamet duyarlar ve ihtiyaçları konusunda hassastırlar.

Pazarlamacı sosyaller ilginin merkezi olmak isterken, Mükemmeliyetçiler diğer insanları gözlemleyip onların sorunlarına çözümler bulmaya çalışırlar. Mükemmeliyetçiler harika danışman olurlar, çünkü diğerlerinin içlerini okuma yeteneğine sahiptirler. İnsanların sorunlarını dinlemeye eğilimleri vardır, analiz ederler ve uygun bir çözüm bulurlar. Oysa Pazarlamacı sosyaller; birilerinin sorunlarını dinlemeye uzun bir süre dayanamazlar ve olumsuz bir takım şeylerle ilgilenmekten hoşlanmazlar ama Mükemmeliyetçiler diğerlerine karşı çok merhametlidirler ve gerçekten ilgilenirler.

İdeal eşi ararlar

Mükemmeliyetçi oldukları için mükemmel eşler isterler. Arkadaşlıklarını çok dikkatli kurarlar. Onlar için birkaç tane sadık ve güvenilir arkadaş yeterlidir. Pazarlamacı sosyaller gibi çevrelerinde dolu insan olmasına ihtiyaç duymazlar.



FEDERAL GROUP

PAZARLAMACI SOSYALLER

Pazarlamacı sosyaller ile eğlenelim;

Tipik Pazarlamacı sosyal karakteri duygusallık ve kanıtlayıcılıktır, işi eğlenceye dönüştürürler ve hepsi insanlarla birlikte olmayı severler. Pazarlamacı sosyaller her deneyimlerinde heyecanlı bir şeyleri bulurlar ve bunlardan aldıkları zevki renkli tariflerle anlatırlar. Pazarlamacı sosyaller sempatikler. Pazarlamacı sosyal karakter çiçekleri görür. Her zaman en iyiyi isterler.

Pazarlamacı sosyal Çocuklar;

Kendi huy özelliklerimizle doğduğumuz için, karakterimiz hayatımızın çok erken zamanlarında biçimlenir. Pazarlamacı sosyaller doğal olarak eğlenceye ve oyunlara düşkün olurlar, küçüklüklerinden beri neşeli ve meraklıdırlar. Pazarlamacı sosyal bebekler buldukları her şeyle oynarlar, gülerler, cıvıldarlar ve insanlarla birlikte olmayı severler.

Cazip kişilik;

Renkli kişilikleri ve doğal karizmaları insanları ona iter. Taraftarların başkanı olurlar, oyunlarında başrolü alırlar, başarılı olacaklarından en çok emin olunan insanlardır. Pazarlamacı sosyaller, dikkat edin, şakalarınız fazla büyümesin.



FEDERAL GROUP

PAZARLAMACI SOSYALLER

Konuşkan , Öykücü

Bir Pazarlamacı sosyal bulmanın en kolay yolu bir grubu incelemek, en gürültülü olan ve hep konuşanı saptamaktır. Diğerleri konuşur, Pazarlamacı sosyal öyküler anlatır.

Neşe kaynağı;

Pazarlamacı sosyal tabii olarak dikkatlerin merkezi olmak gibi tutkuya sahiptirler ve bu özellik onların renkli öyküleriyle birleşince partinin merkezi haline geliverirler. Sakın onları yan yana oturtmayın çünkü diğer herkes kendilerini dışlanmış zannederler.

Şevkli ve İfade eden;

Pazarlamacı sosyal iyimser, coşkun ve heyecanlı insanlardır. Ne önerirseniz yapmak, nereyi önerirseniz gitmek isterler.

Olağandışı kelimesi Pazarlamacı sosyalileri tarif etmek için yaratılmış olmalı, çünkü her düşünceleri ve her söyledikleri sıradanlığı aşıyor ve tamamen ekstra.



FEDERAL GROUP

PAZARLAMACI SOSYALLER

Meraklı;

Pazarlamacı sosyaller her zaman meraklıdır ve hiçbir şeyi kaçırmak istemezler. Pazarlamacı sosyaller çoğu zaman düğmesiyle oynanan radyolara benzerler, çeşitli frekanslarda olabilirler. Pazarlamacı sosyaller bir konuşmadan diğerine kolayca atlayabilirler ve böylece bir şey kaçırmazlar.

Çocuk Ruhlu;

Yaş sorumluluk getirir ve Pazarlamacı sosyaller doğalarının gereği mümkün olduğunca iş gücü sahibi olmaktan kaçınırlar

İşler için gönüllüdürler;

Pazarlamacı sosyallerin "yaparız"larına kanmayın. Çünkü ortaya attıkları sözleri sonraları hatırlamayabilirler.

Yaratıcıdır ve renkli fikirleri vardır;

Pazarlamacı sosyaller her zaman yaratıcı ve renkli fikirlerle çıkagelirler ama onları destekleyecek birilerine ihtiyaçları vardır.



FEDERAL GROUP

PAZARLAMACI SOSYALLER

Diğerlerinin katılımını sağlarlar;

Liderlik insanları iş yapmaya teşvik etmek ve bundan hoşlanmalarını sağlamaktır. Etkin Pazarlamacı Sosyalier fikirleri bulur ve diğerlerini uygulamak için teşvik ederler. Pazarlamacı Sosyalier kendilerini anlamaya başladıklarında işleri başlatan kişi olduklarını fark ederler; ama işleri bitiren arkadaşlara ihtiyaç duyarlar.

Gerçekten akıllı Pazarlamacı Sosyalier ise insanların para almadan bile kendileri için çalışmak için yalvarmalarını sağlayabilirler.

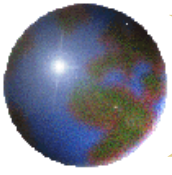
Sadece bir Pazarlamacı Sosyal iki haftasını hiçbir şey yapmadan geçirir ve bunun için onurlanırlar.

Kolayca arkadaşlık kurabilirler;

Diğerlerine göre öyle olabilir ama Pazarlamacı Sosyalier her yerde kolaylıkla arkadaşlık kurabilirler.

Heyecan vericidirler;

Pazarlamacı Sosyalier ellerinde olmadan küçük bir şeyi gerçek bir olaya dönüştürürler.



KARAKTERLERİN ZAYIF YÖNLERİ

LİDER KARAKTERLER

Kesin liderliği yaşamın her kesiminde ihtiyaç duyulan bir özelliktir. Ancak bu özelliklerini abartmaları fazla denetleyici ve zorba olmalarını sağlar.

UYSAL KARAKTERLER

Yumuşak başlı tabiatları her topluluğun en favori insanı yapan bir özelliktir. Ancak bu abartıldığında Uysal Karakterler hiçbir şeyi kafalarına takmazlar sıradan ve karasız hale gelirler.



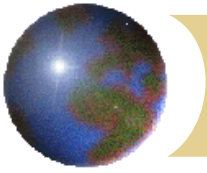
KARAKTERLERİN ZAYIF YÖNLERİ

❖ MÜKEMMELİYETÇİ

Derin ve çözümsel düşünceleri dahice bir özellik ve fazla parlak zekaya sahip olmayanlarca özenilen bir ayrıcalıktır. Ancak buna rağmen abartmaları sıkıntılı ve stresli olmalarına yol açar.

❖ PAZARLAMACI SOSYAL

Çok renkli ve gıpta edilecek bir biçimde konuşabilirler. Ama bazen abartıp insanlara söz vermemeleri ve gerçeklerden uzaklaşmaları pek hoş karşılanmayabilir. Pazarlamacı Sosyalleri gereken gelişmeyi göstermelerinden alıkoyan iki önemli sorun vardır.



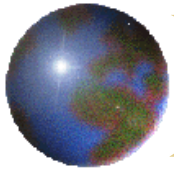
Pazarlamacı Sosyal'in **zayıf** yönleri

1. Takipçi olmamaları

Gereken ilgiyi gösterdikleri halde herhangi bir planın devamını takip etmezler. Genellikle ertelemeye çalışırlar.

2. Hatasız olduklarını düşünmeleri

Gerçekten büyük bir hataları olduğuna inanmazlar. Kendilerini ciddiye almazlar.



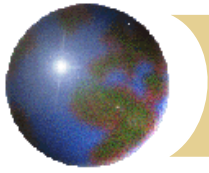
KARAKTERLERİN GÜÇLÜ YÖNLERİ

❖ Lider Karakter

- Çabuk kararlar gerektiren işlerde
- Ani hareket ve girişimler gerektiren konularda
- Güçlü kontrol ve otorite gerektiren alanlarda

❖ Uysal Karakterler

- Düşünme ve dayanışma durumlarında
- Soğukkanlılık gerektiren fırtınalarda
- Diğerlerine aptal görünen rutin olaylarda



KARAKTERLERİN GÜÇLÜ YÖNLERİ

✚ **Mükemmeliyetçi**

- **Detaylara dikkat etmek ve derin düşünmek**
- **Figürler, grafikler ve tablolar hazırlamak**
- **Diğerleri için çok zor olan sorunları analiz etmek**

✚ **Pazarlamacı Sosyal**

- **İnsanlarla coşkulu bir şekilde iletişim kurar**
- **Fikirlerini heyecanla açıklar**
- **Dikkat çeker**



FEDERAL GROUP

KİŞİLİK FARKLARINI ANLAMAK

KARAKTER	TARZ	GÜÇLÜ YANLAR	ZAYIF YANLAR	İHTİYAÇLAR
LİDER	Cesur	. Sorun çözümü . Karar vermek . Hedef başarımı	. Hata arayışı . Dikkat eksikliği . İnsanlara baskı	. Kontrol . Yetki . Prestij
UYSAL	Samimi	. Sadakat . Dinlenmek . İyimserlik	. Sahiplenicilik . Risk almaktan kaçınmak	. Takdir . Güvenlik . Zaman
MÜKEMMELİYETÇİ	İdealist	. Analiz etmek . Doğruluk . Yüksek standartlar	Katılık Ağırdan almak Aşırı eleştirme	. Titiz iş . Zaman . Gerçekler
PAZARLAMACI SOSYAL	Dost canlısı	. İletişim . Katılımcılık . İyimserlik	. Zaman idaresi . İzleyicilik . Tarafsızlık eksikliği	. Tanınmak . Kabul görmek . Konuşmak



PSİKOPAT KİŞİLİK

Henüz çocuk yaşlarda psikolojik bir hastalık şeklinde başlayan bu kişilikte acıma, pişmanlık, sevgi, duygusallık ve benzeri gibi özellikler görülmez. Anti-Sosyaldirler. Kısa vadeli hazları tercih ederler. Çevrelerindeki her şeyin kendilerine hizmet için varolduğunu düşünürler. İstişareyi kabul etmezler. Kendileriyle beraber olan kişilerin, başlarının belaya girebileceği gibi bir kaygıları yoktur. Kuralsızdırlar, sık sık iş değiştirirler, kolayca stresli işlerin üstesinden gelirler.

İyi eğitim görenleri; Çok zeki ve de korunaklı bir çevreye mensup olursa, hemen her meslekte ve görevde karşınıza çıkabilirler. Liderlik istidadı bulunanlar, siyasette hayli ön saflarda koşarlar. Devlet başkanı dahi olabilirler.



FEDERAL GROUP

Baskın Karakteri Belirleme Testi

Farklı karakterlerin özelliklerini tespit etmede ölçü olarak aşağıda bir test uygulaması yer almaktadır. Bu test her biri 4 şıktan oluşan 15 soru ihtiva eder. Seçeneklerde belirtilen özelliklerin hangisi size uyarsa ona göre puan veriniz.

PUANLANDIRMA

Her sorunun altında 4 şık yer almaktadır. Soruları cevaplarken size en uygun seçeneğe XX işareti, o işareten sonra en uygun seçeneğe X işareti koyun. Seçeneklerden sadece 2 şıkka işaret koyun, eğer sadece tek şıkka işaret koyarsanız XX işareti koyun.

Bir cevap örneği üzerinde üzerinde açıklayalım: Burada kişi kendini en çok B şıkkına yakın görmüş ve o şıkka XX koymuş. Bundan sonra kendisine en uygun gelen şık A olduğu için ona da X koymuş.



FEDERAL GROUP

Test sonunda A, B, C, D gruplarına işaretlediğiniz X' leri $XX=1$, $X=2$ olmak üzere toplayın. $XX=2$ puan, $X=1$ puan olarak değerlendirilecektir.

Derecelendirmeden sonra A, B, C, D puanlarını ayrı ayrı sayın. En son olarak bu şıkların toplam puanlarını kıyaslayın. Hangi gruptaki puanınız ağırlıktaysa baskın karakter özelliklerinizin o gruba girdiği anlaşılabacaktır.

Bu test sizin ağırlıklı olarak hangi gruba ait olduğunuzu ortaya çıkaracaktır, testi işaretlerken şu anda sahip olduğunuz özelliği işaretleyiniz.

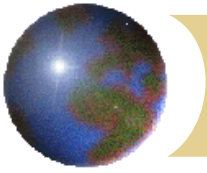


1- Aşağıdaki cümlelerden hangisi sizi daha iyi anlatır?

- a. Güçlü, kararlı ve doğuştan liderim. Düşer kalkar yoluma devam ederim.
- b. Hayata anlamlı renkler katar, eğlenceyi severim. Ömür boyu herkesin mutlu ve neşeli olmasını dilerim.
- c. Her anımı huzurlu ve sakin geçirmek isterim. Kavga, gürültüyü sevmem, işlerimde en kolay yolu seçerim.
- d. Her şeyin mükemmel, düzgün, kusursuz olmasını isterim, ilişkilerimde saygılı ve mesafeli olmayı severim.

2- Genellikle hangi tempoda ve nasıl konuşursunuz?

- a. Hızlı ve sonuca yönelik.
- b. Çok hızlı, heyecanlı ve eğlenceli.
- c. Daha yavaş ve sakin.
- d. Normal ve söyleyeceklerimi aklımda tartarak.



3- Bir işe motive olmanızı sağlayan en önemli unsur hangisidir?

- Sonuçları düşünmek..
- Onaylanmak, takdir edilmek.
- Gruptaki arkadaşlarımin desteği
- Faaliyet, düzen ve disiplin

4- Çalışma tarzınız hangisine uygundur.

- Yoğun ve hızlıyımdır. Aynı anda birkaç işi bir arada yapabilirim.
- Özgür bir ortamda çalışırım. İnsan ilişkileri odaklıyımdır.
- Ön planda olmayan ama gruba her türlü desteği veren bir yapım vardır.
- Ayrıntıları önemserim ve tek bir konuya odaklanarak çalışırım.



5- Çalışma tempounuzu nasıl değerlendiriyorsunuz?

- a. Hızlı bir tempoda çalışır, çabuk karar almayı severim.
- b. İşlerin rutin ve sıkıcı olmadığı ortamlarda yüksek motivasyon ile çalışırım.
- c. Nadiren aceleciyimdir. Geç de olsa üstlendiğim işi bitiririm.
- d. Ayrıntılı düşünerek karar veririm. İş bitirici bir tempoyla çalışırım.

6- Hangisi sizi daha çok rahatsız eder?

- a. Zaman israfı ve işlerin gecikmesi.
- b. Tekrar gerektiren işler ve maratonluk.
- c. Çatışma ortamı ve anlaşmazlıklar.
- d. Yanılmak ve yapılan hatanın tekrarlanması.



7- Bulunduğunuz gruplarda hangi konumda daha başarılı olursunuz?

- Olaylara yön veren, otoriteyi kullanan.
- İnsanları motive eden, neşelendiren
- Uzlaştırıcı ve grup içindeki uyumu sağlayan
- Bilgi sağlayıcı, araştırmacı ve olayları takip eden.

8- Hangisi sizi daha çok strese sokar?

- Olaylar üzerindeki güç ve kontrolümün azaldığını hissetmek.
- Sıkıcı, rutin işler yapılan bir ortamda bulunmak.
- Beni aşacağını düşündüğüm sorumluluklar üstlenmek.
- Düzensiz ortamlar, eksik yapılan işler.



- 9- Öğrenci olsanız ve öğretmeniniz sınav kağıdınızı ikinci defa incelediğinde puanınızı artırdığını söylese nasıl bir tepki verirsiniz?
- a. Bunu zaten hak ettiğimi düşünürüm.
 - b. Çok sevinirim, sevincimi belli ederim.,
 - c. Hocama teşekkür eder, saygı duyarım.
 - d. Hocamın nerede hata yaptığını merak eder, kağıdımı görmek isterim.
- 10- Saatler sürecektir bir iş toplantısına katılmanız gerektiğinde aşağıdakilerden hangisini benimsersiniz?
- a. Konunun ana hatlarının konuşulması için sonucun belli olmasından hemen sonra çıkmayı tercih ederim.
 - b. Toplantı eğlenceli şekilde devam ettiğinde sonuna kadar kalmayı, sıkıcı olmaya başladığında erken çıkmayı tercih ederim.
 - c. Toplantının huzur içinde geçmesi ve güzel kararlar çıkması için üstüme düşeni yaparım.
 - d. Toplantıya vaktinde önce gelir, bütün detayları not eder ve bir değerlendirme yapmak için ge çıkarım.



11- Kendinizde gördüğünüz en zayıf yönünüz hangisidir?

- İnsanlar işleri istediğim gibi yapmadığında seri olmadıklarına sinirlenmek.
- Düzensiz, dağınık, programsız olma
- Kimseye hayır diyememek, başkalarının işine koşarken kendi işimi aksatmak.
- Her şeyin kusursuz ve mükemmel olmasını istemek. İnsanlar buna uymadığında buna sinirlenmek.

12- Kendinizde gördüğünüz en güçlü yönünüz hangisi?

- a. Kısa sürede karar alan ve harekete geçen yapım.
- b. Girdiğim ortamlara neşe ve heyecan katan yapım.
- c. Her türlü ortama uyum sağlamam ve çatışmaları önleme gayretim.
- d. Her şeyi planlı, programlı ve düzenli yapma huyum.



13- Aşağıdaki ifadelerden hangisi sizi daha iyi tanımlar?

- Güçlü, kararlı, otoriter, yönlendirici
- Popüler, neşeli, sevimli, muzip
- Barışçıl, sevecen, uyumlu ve sakin
- Tertipli, düzenli, disiplinli, planlı

14- Çalışma masanızda nelere dikkat edersiniz?

- Öncelik verdiğim şeyleri yapacak şekilde düzenlenmiş sade bir masayı tercih ederim.
- İnsanlara karmakarışık gelen ama benim aradığım her şeyi bulduğum
- Önce masamın üzerine gerekli olan her türlü araç gereci koyarım. Sık sık kalkarak enerjimi harcamak istemem.
- İyi bir iş çıkarmam için masam son derece derli, toplu ve düzenli olmalıdır.



15- Ertesi gün çözülmesi gereken bir problem varsa o akşamki ruh haliniz nasıl olur?

- Çok büyük tedirginlik duymam, çünkü ertesi gün o işi olması gerektiği gibi yapacağımdan eminimdir.
- Çok tedirginlik duymam, çünkü nasıl olsa işler bir şekilde hallolacaktır.
- Sorumluluğun üstümde olmasından dolayı tedirginlik duyarım.
- Tedirginlik duyarım ve gecenin büyük bir bölümünde problemin nasıl çözüleceğiyle ilgili planlar yaparım.



DEĞERLENDİRME

Aldığınız puanların toplamını şıklara göre not ediniz.

-A şıkkındaki puanlarınız ağırlıktaysa:

Güçlü, kararlı yapıya sahip *lider* karakterli bir kişisiniz. Lider kimseden yarım istemeyi sevmezler. Kendilerini daima “haklı” görme eğilimleri vardır. Eleştirilmekten pek hoşlanmazlar ve hiçbir sözün altında kalmazlar. Kararlı, iş bitiricidirler. Ani kararlarıyla insanları şaşırtabilirler. Adeta lider doğmuşlardır, aksi bir tarzı benimsemek istemezler. İyi organize ederler.



-B şıkkındaki puanlarınız çoksa:

Popüler, neşeli *pazarlamacı* karakteri ağır basan bir kişisiniz. Pazarlamacı karakterdeki kişiler girişkendirler. Ayrıntılar üzerinde düşünmezler. Çalışma alanları dağınıktır. Hayata “beni farket!” mesajı verirler. Onları toparlayacak birine ihtiyaç duyarlar. Konuşmayı çok severler. Mutluluk ve enerji yayarlar. Hüzünlü ortamları sevmezler. Unutkanlıkları çoktur. Dikkatsizdirler. Diğerlerine göre insanlara daha çabuk inanırlar. Hazır cevaptırlar. Çocuk ruhludurlar. İnsanlarla çabuk kaynaşıp arkadaş olurlar. İşleri kolay yoldan halledecek parlak fikirleri vardır.



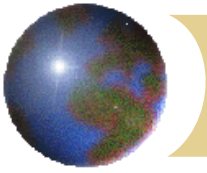
-C şıkkındaki puanlarınız çoksa:

Barışçıl, sevecen *barışçıl soğukkanlı* karakterli bir kişisiniz. barışçıl soğukkanlılar çok rahattırlar. Kendileriyle barışıktırlar. Çatışmadan çok çekinirler. Parolaları evde barış, işyerinde barış ve cihanda barış. Biran evvel işlerini bitirip dinlenmek isterler. Fıtri arabulucudurlar. Fazla enerji harcamayı sevmezler.



-D şıkkındaki puanlarınız çoksa:

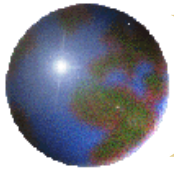
Tertipli, düzenli yapıya sahip *mükemmeliyetçi melankolik* karakterli bir kişisiniz. Daima tedbirlidirler. Her zaman kurallardan yana olurlar. Derli toplu ve düzenlidirler. Olayların olumsuz yönünü görüp kaygılanırlar. Detaycı insandırlar. Meraklıdırlar, araştırmaya yöneliklerdir. “-meli, -malı” gibi ekleri fazlasıyla kullanırlar. Ciddi ve ağırbaşlıdırlar. Yeteneklidirler.



BAZI TEST ÇEŞİTLERİ

☛ DEFTER KALEM TESTLERİ (KARAKTER TESTLERİ)

- 1- Aktiflik-Pasiflik derecesi**
- 2- Sosyallik-Asosyallik derecesi**
- 3- Sorumluluk derecesi**
- 4- İnisiyatif kullanıp kullanamayacağı**
- 5- Başarı hırsı**
- 6- Ekip çalışmasına uyup uymayacağı**
- 7- Takıntılı olup olmadığı**
- 8- Otoriteye boyun eğip eğmeyeceği**
- 9- Uzlaşmacı olup olmadığı**
- 10- Atılgan olup olmadığı**



FEDERAL GROUP

BAZI TEST ÇEŞİTLERİ

✚ CİHAZLARLA YAPILAN TESTLER

- 1- El-Göz koordinasyonu**
- 2- Dikkat ve el becerisi testleri**
- 3- Fiziki güç**



FEDERAL GROUP

KARAKTER TESTİ SORU TABLOSU:

ÖRNEK SORULAR

- ✿ **Kısa mesafeleri yürümektense taşıta binmeyi mi tercih edersiniz?**
- ✿ **Her şeyin her zaman derli toplu olması sizin için önemli midir ?**
- ✿ **Sizce kazanmak her şeyden önemli midir?**
- ✿ **Gideceğiniz film ve oyunlara genellikle başkaları mı karar verir ?**
- ✿ **Bir komitede çalışırsanız işlerin sorumluluğunu yüklenir misiniz ?**
- ✿ **Denenmiş ve doğru bulunmuş yolların her zamanen iyi yol olduğuna inanır mısınız ?**



KARAKTER TESTİ SORU TABLOSU(DEVAM)

ÖRNEK SORULAR

- ✿ **Ölmüş bir kahraman olmayı, yaşayan bir korkak olmaya yeğler misiniz ?**
- ✿ **Sık sık içinde bulunduğunuz durumun umutsuz olduğunu düşünür müsünüz ?**
- ✿ **Grup içindeyken kararları genellikle siz mi alırsınız ?**
- ✿ **Geceleri çabuk ve kolay uykuya dalar mısınız?**
- ✿ **Yaptığınız şeylerin çoğu diğer insanları memnun etmeye yönelik mi?**
- ✿ **Başkalarının dikkatini çekmekten hoşlanır mısın ?**
- ✿ **Emir vermektense almayı yeğler misiniz?**
- ✿ **Acele bir durumda sakin ve akli başında davranabilir misin?**
- ✿ **Kendinizi son kez bulutlarda dolaşıyor gibi hissetmeniz üzerinden oldukça çok zaman geçti mi ?**
- ✿ **Bir konferansta en ön sırada oturmakta tereddüt eder misiniz ?**
- ✿ **Size bozuk mal sattıklarında şikayet eder misiniz?**
- ✿ **Bazen hiçbir şey yapmadan geçirdiğiniz günler var mıdır ?**
- ✿ **Sizce politikacıların çoğu palavra mı atar?**



FEDERAL GROUP

TESTLERDEN ÖLÇEBİLDİKLERİMİZ

Etkinlik, çalışkan olup olmadığı,

Sosyal bir kişiliğe sahip mi?

Harekete geçerken hızlı mı, kontrolcü mü?

Kendine güveni nasıl?

Olayların ayrıntılarına bakıyor mu?

Tepkici mi? Yoksa duyarsız mı?

İşine karşı sorumluluğu nasıl?

Duygusal açıdan mutluluk veya sıkıntı ne düzeyde?

Yaptığı işin ayrıntılarına bakıyor mu?

Yönlendiren mi yönlendirilen mi?



FEDERAL GROUP

Nasıl bir çalışma ortamında başarılı olur?

Ekip çalışmasına yatkın mı, bireysel mi?

Paylaşımıcılık yönü?

Liderlik yapabilir mi? İnsan odaklı mı? İş odaklı mı?

İş hırsı?

Yaptığı işi sevme ve sahiplenme?

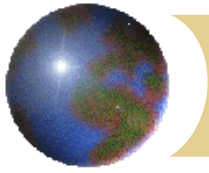
Yaratıcılık?

Analitik düşünme yapısı?

Neden sonuç ilişkisini kurabilme yeteneği?

Uzun vadeli planlar yapıp yapmayacağı?

İşin ayrıntılarında boğulan mı yoksa bir defada doğru yaparak bir sonrakine geçen mi?

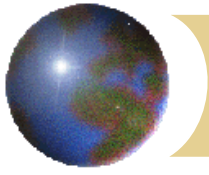


Meslek seçiminde rol oynayan faktörler nelerdir?

Altı temel kişilik tipi ve bunlara uyan altı farklı meslek ve iş grubu altıgen bir yapı üstünde modelleşmiştir.

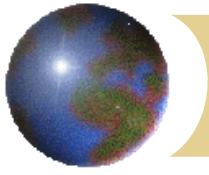
Bu modelde tanımlanan temel kişilik tipleri sırasıyla;

- ✚ Realistler
- ✚ Araştırması
- ✚ Güzel sanatlara temayüllü
- ✚ Sosyal
- ✚ Girişimci (müteşebbis, atılgan)
- ✚ Muhafazakar-gelenekçi

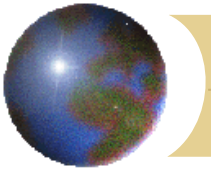


Dolayısıyla her bir ana kişilik tipine oldukça iyi uyan mesleki alanlar da tespit edilmiştir.

- ✚ Gerçekçi tipler için uygun meslekler, ormancılık, çevrecilik ve ziraattır.
- ✚ Araştırmacı tipler için matematik ve tabii bilimlerde bilim adamı olmak uygun mesleki sahalardır.
- ✚ Güzel sanatlara kabiliyetli tipler için ise, müzik, sanat, yazı, reklam sektörü, drama ve tiyatro sanatçılığı uygun mesleklerdir.



- ❖ Sosyal tipler için, klinik psikoloji, öğretmenlik, sosyal çalışmalar ve sosyal yardımlaşmaya yönelik, insanlarla münasebeti gerektiren işler oldukça uygundur.
- ❖ Girişimci tipler için ise, hukuk, kamu yönetimi, tüccarlık, politika, siyaset, işletme yöneticiliği oldukça uygundur.
- ❖ Gelenekçi tipler için daha çok büro işleri, muhasebecilik, bankacılık, finansman yönetimi gibi rutin, bürokratik ve idari işler çok uygun mesleklerdir.



“Bir insanın yaratılışına, mizacına uygun olan şeyi terk etmesi ve ehil olmadığı işi yapmaya çalışması yaratılış kanunlarına itaatsizliktir. Kişi kendi kabiliyetine, fıtratına uygun mesleklerde, sanatta hareket ettiği sürece, sanatında ve mesleğinde gelişir ve onunla kaynaşır.

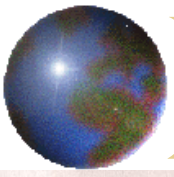
Bir mesleğin ve sanatın düstur ve geleneklerine saygı ve hürmet bunu gerektirir. Kişinin kendi kabiliyetlerinin gelişmesi de, o sanat ve mesleğe yönelmesiyle ve onun muhabbetiyle dolmasına bağlıdır. Kısaca buna o sanatta ve meslekte fani olmak denir.



Fıtrat ve yaratılış kanunları bu istikamette hareket etmeyi gerektirirken, bunun aksine yapılan hareket veya fırsatla zıtlasma, sanatın ve mesleğin gerçek yüzünü değiştirir; onun prensip ve gereklerini zedeler.

Allah'ın ona vermiş olduğu mizaç ve kabiliyetle örtüşen meslek ve sanatla değil, başka bir meslek ve sanatla uğraşması, uğraştığı sanat ve mesleği çirkinleştirir.

Eğer kişi kendi mizacıyla ve kabiliyetiyle örtüşen ilim, meslek ve sanat dallarında uğraşmazsa, ilme katkıda bulunma yerine, o ilmi ve mesleği, kendi menfaatleri ve arzuları istikametinde kullanmaya başlar.



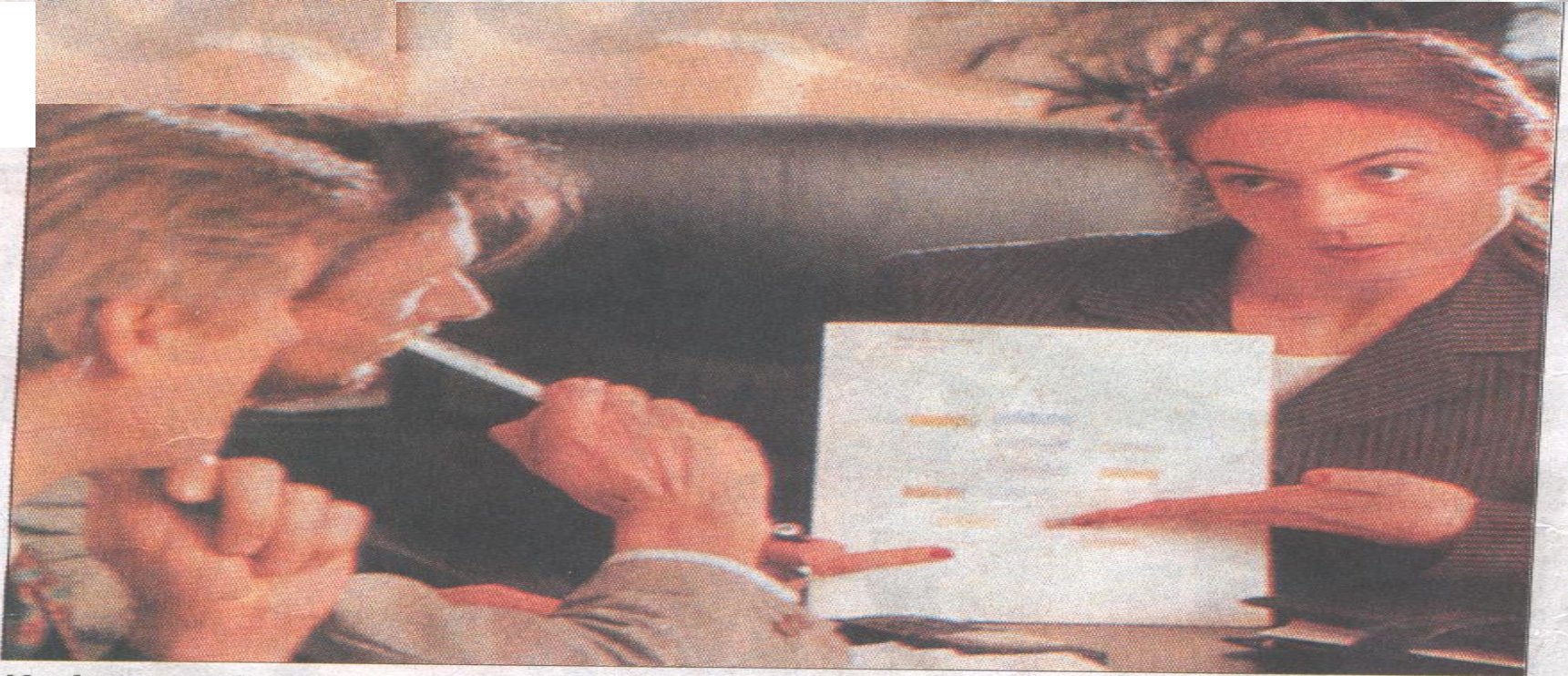
FEDERAL GROUP

4 Cumartesi 26 Ocak 2002

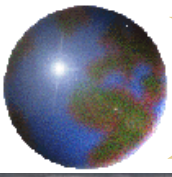
GÜNCEL

Milliyet

Kim olduğunu söyle yapacağın işi öğren



Kariyer Merkezi'nde meslekler belirlendikten sonra hangi eğitim kurumlarına gidilebileceği, eğitim kurumunun özellikleri, meslekle ilgili nerelerde çalışılabileceği, ne kadar para kazanılabileceği konularında da bilgiler veriliyor.



FEDERAL GROUP

Artık gençler 'Büyüyünce ne olacaksınız?' sorusuna bilimsel olarak hazırlanan testlerden geçtikten sonra yanıt verecek

SİBEL KAHRAMAN İstanbul

Hangi mesleğe daha yatkınsınız? Kariyerinizi ne üzerine planlamalısınız? Seçtiğiniz meslek size ne kadar para kazandırır?

Uğur Dersaneleri, öğrencilerin kafalarındaki bu ve benzeri sorulara yanıt bulmak amacıyla bir 'Kariyer Merkezi' oluşturdu.

Bugün açılacak Kariyer Merkezi'nde, kişilerin meslek eğilimleri, bilimsel bir test olan KET (Kariyer Eğilim Testi) ile ölçülüyor. Altı temel kişilik tipini tanımlayan ve her bir tipin hangi mesleğe eğilimli olduğunu gösteren test, sonuçta size uygun mesleği de ortaya koyuyor.

Hangi meslek size göre?

Kariyer Merkezi Proje Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ruhi Kaykayoglu altı temel kişilik tipini ve onlara uygun olan meslekleri şöyle sıraladı:

■ Atletik ve mekanik yetenekleriniz yüksekse, elektrikli aletler ile iş yapmaktan, bitki ve hayvanlarla ilgilenmekten hoşlanıyorsanız, işte meslekleriniz: Makine mühendisliği, inşaat mühendisliği, petrol mühendisliği, elektronik mühendisliği, her türlü mekanik, elektronik teknisyenliği.

■ Araştırmayı, gözlem yapmayı, analiz etmeyi benimsiyorsanız, bilimsel değerlere ve aktivitelere inanıyorsanız; doktor, veteriner, ziraat mühendisi, maden mühendisi, matematik, fizik gibi temel bilimler, biyolog olabilirsiniz.

■ Kendini ifade eden, yenilikçi bir kişiliğiniz, yazma, konuşma yetkinliğiniz varsa; şair, yazar, film yapımcısı, şarkıcı, besteci, yabancı dil uzmanı size en uygun meslekler.

■ İnsanlara yardım etmekten, bilgi vermekten, sorunlarına çare bulmaktan hoşlanan, neşeli ve sevecensanız işte meslekleriniz: Öğretmenlik, klinik psikoloji, sosyal hizmetler ve gönüllü yardım hizmetleri.

■ Ekonomik ve politik başarı için örgütsel hedefleri yönetmekten hoşlanan, insanları ikna eden, popüler, dışa dönük, liderlik becerilerine sahipseniz; halkla ilişkiler, insan kaynakları, hukuk, kamu yöneticiliği, pazarlama mesleklerini deneyebilirsiniz.

■ Kayıt tutmak, verilerle çalışmak hoşunuza gidiyorsa, detaya önem veren yoğun işlerden hoşlanıyorsanız; bankacı, muhasebeci, emniyet müdürü, banka veya vergi müfettişi, idari işler ve personel yöneticisi olabilirsiniz.



Kariyer Merkezi'ne gidilebileceği, eğitileceği, ne kadar p...

Profesyonel Olanlar

- 1- Sorunların üzerine giderler.
- 2- İşlerine sarılırlar, işi sahiplenirler.
- 3- Mesai saatlerinin dışına da taşsa işlerini neticeye ulaştırırlar.
- 4- İş tanımının dışına da taşsa gereğini yaparlar ve sorumluluk hissi taşırlar.
- 5- İşlerini yerine getirebilmek için gerekli yetkiyi ne yapıp yapıp elde ederler.
- 6- Yapabilecekleri işleri 'Ben bu işi yaparım' diye üstlenirler.
- 7- Kısıtları, engelleri aşmaya çalışan 'yapıcı'lardır.
- 8- Orta yetenekteki personelle de görevlerini başarıya ulaştırabilirler.
- 9- Üstlerini de yönetmesini bilir.
- 10- 'Bu işi yapmanın daha iyi bir yolu olmalı' derler.

Profesyonel Olmayanlar

- 1- Sorunların etrafında dolaşır ve hedefe hiçbir zaman varamazlar.
- 2- Ellerinin ucuyla tutarlar.
- 3- 'Mesai bitince benim işimde biter' diyen otobüs yolcularıdır.
- 4- "Bu işler benim görevim değil" derler ve sorumluluk hissi taşımazlar.
- 5- 'Sorumluluk çok,yetkim yok' diye sızlanırlar.
- 6- Tüm işleri 'Valla kardeşim ben profesyonelim, istediğim koşullar sağlanmazsa çeker giderim' diye koşullandırır.
- 7- Her vesilede 'Bu şirket adam olmaz' diyen kronik mızumsuzlardır.
- 8- Durmadan 'İyi adam yok ki!' diye mazeret öne sürerler.
- 9- 'Adam her işe karışıyor' diye şikayet etmekten işlerini doğru dürüst yapmazlar.
- 10- 'Biz bunları eskiden beri hep böyle yapardık', 'Eski köye yeni adet mi getiriyorsunuz' derler.



Profesyonel Olanlar

- 11- 'Araştırıp bulalım' derler.
- 12- Bir hata yapınca 'Benim hatam oldu' derler.
- 13- Dinlerler.
- 14- Kaybetmekten hemen hemen hiç korkmazlar, araştırdıktan sonra riske girmeyi severler.
- 15- Kendilerine ayıracakları daha fazla zaman olsun diye hedefe daha kısa sürede ulaşmak için daha sıkı çalışırlar.
- 16- Söz verirler ve yerine getirirler.
- 17- 'Olmam gerektiği kadar iyi değilim' derler.
- 18- İzah ederler.
- 19- Dumanlı havayı da severler (şartlar ne olursa olsun onlar için farketmez).
- 20- 'Önce iş, sonra para', 'İş parayı getirir.' derler.
- 21- Çalıştığı işin zorluklarını bilir, çözüm üretir, kariyer olanağı bulamazsa ayrılır.

Profesyonel Olmayanlar

- 11- 'Valla, hiç kimsenin bir şey bildiği yok' derler.
- 12- 'Benim suçum değil' derler.
- 13- Konuşma sırasının gelmesini beklerler.
- 14- Kaybetmekten korkarlar, riske girmeyi sevmezler.
- 15- Kendi kafalarına göre takıldıkları ıvır zıvır işlerle uğraşmaktan neticeye ulaşacak işleri yapmaya zaman bulamayacak kadar çok çalışırlar.
- 16- Vaat ederler.
- 17- 'Hiç olmazsa falanca kadar kötü değilim' derler.
- 18- Lafı gevelerler.
- 19- Bahardan başka mevsim tanımazlar. Her şeyin güllük gülistanlık olmasını beklerler.
- 20- Bu kadar ekmeğe bu kadar köfte mantığı ile çalışırlar.
- 21- Sürekli şikayet ederler, fakat kovmadan da gitmezler.



❖ **PROFESYONELLİK (DEVAM)**

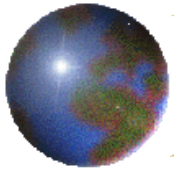
İpek kravat takıp , tanınmış marka giysi giymek , gömlek cebinde nadide marka kalemler taşıyarak, moda kelâmlar etmek değildir.

❖ **PROFESYONELLİK**

Çaba sarf ederek , tecrübe ile öğrenilir, doğuştan kazanılmaz.

❖ **PROFESYONELLİK**

Bir davranış biçimidir, bir yaşam biçimidir. Sabah işe gelirken takınıp akşam işten çıkarken üzerinizden atacağınız bir rol değildir.



DÜŞÜNCEDE YARATICILIK
(İCAD ETMEK)

- ❖ **YENİ FİKİRLER**
- ❖ **YENİ ÇÖZÜMLER GELİŞTİRMEK**
- ❖ **BULUŞÇULUK – İCAD**
- ❖ **İYİLEŞTİRMELER YAPMAK**
- ❖ **YENİ ŞEYLER TASARLAMA YETENEĞİ VE İSTEĞİNE SAHİP OLMAK**



DÜŞÜNCEDE YARATICILIK İÇİN İNSANDA OLMASI GEREKENLER

- ✦ DİKKAT
- ✦ ÜSTÜN BELLEK (HIZLI HATIRLAMA)
- ✦ ANLAMA HIZI
- ✦ HİSSETME, ALGILAMA KESİNLİĞİ VE SÜRATİ
- ✦ MUHAKEME EDEBİLME
- ✦ HADİSE VE OLGULAR ARASINDAKİ BAĞLANTILARI KURABİLME
- ✦ ZITLIKLARI, BENZERLİKLERİ, FARKLILIKLARI, YAKINLIKLARI GÖREBİLME
- ✦ İŞİN TÜMÜNÜ GÖREBİLME
- ✦ RENK AYIRIMINI VE UYUMUNU FARK ETME
- ✦ SIRAYA KOYABİLME
- ✦ PRATİK ÇÖZÜMLER BULABİLME
- ✦ SEBEP - SONUÇ İLİŞKİLERİ KURABİLME



KİMSE SIRADAN DEĞİL YARATICILIK HERKESE MAHSUS

İnsanlar için "çok yaratıcı" derken, yoktan var etmelerini kastetmek yanlış olur. Ama başka bir kimsenin aklına gelmeyen şekilde düşünerek ve görerek, var olandan yepyeni ve farklı şeyler ortaya çıkarmak yaratıcılığın bir tarifi olabilir.



Yaratıcılık kimine göre ilahi, kimine göre de sezgisel bir yetenek. Psikologlara göre ise sezgi cevap değil, sorunun kendisi. Soru; sezgilerin nasıl meydana geldiği. Yaratıcılığı dört boyuta ayırabiliriz hazırlık, tasarım, ilham ve değerlendirme.



Yaratıcılık geçmişin hafızası olarak değerlendirilmiş. Dikkat, hatırlama, algılananı pekiştirme ve kıyaslama, kendi düşüncelerini tahlil etme, değerlendirme ve tabii ki ilginin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan yeteneğin ne genel, ne de çok özel olduğu savunulmuş. Yani bu yetenek ne zaman, nerede ve ne yapılması gerektiğini bilmeyi beceren herkesin sahip olabileceği bir yetenek. Eğer bilimsel bir yaratıcılıktan söz ediyorsak, evet.



Kabiliyet ve Karakterlerin Sınıflandırılması

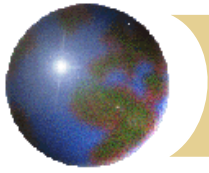
İnsanlar, düşünme açısından beş farklı şekilde gruplandırılabilirler. Bu grupları şu şekilde sıralayabiliriz:

1. Düşünme Stillerine Göre İnsan Tipleri

◆ **Mucit tipler:** Her şeyi kendi tarzına göre yapmayı, icat ve dizayn etmeyi sever, belli bir yapıya pek bağlı kalmazlar; bu tiptekiler ilmi projeler üretmekten, şiir veya hikâye yazmaktan, beste yapmaktan, orijinal sanat eserleri vermekten hoşlanırlar.

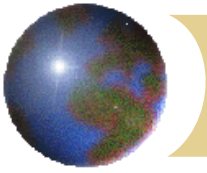


- ❖ **Kaideci tipler:** Talimatlara uymayı sever, kendisine söylenilenleri yaparlar. Problem çözmekten, belli konularda yazı hazırlamaktan, modeller yardımıyla sanat eseri vermekten hoşlanırlar.
- ❖ **Yargılayıcı tipler:** İnsanları ve nesneleri değerlendirmeyi ve onlar hakkında hüküm vermeyi severler. Başkalarının eserlerini tenkit etmekten, eleştirel makaleler yazmaktan, tepki ve tekliflerde bulunmaktan hoşlanırlar. Aşırı gayri memnun, yıkıcı ve hep olumsuz tiplerdir.



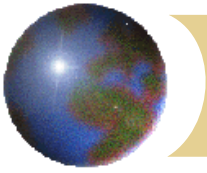
2. Düşünme Şekillerine Göre İnsan Tipleri

- ◆ **Monarşik tipler:** Bütün enerji ve kaynaklarını sarf ederek bir anda bir şeyi yapmayı sever; sanat, bilim, tarih, ticaret vs. sahalarda tek bir projede fâni olmaktan hoşlanırlar.
- ◆ **Hiyerarşik tipler:** Bir anda birçok iş yapmayı sever; her biri için zaman ve enerji harcarken, öncelikleri kendileri tespit ederler. Bunlar daha önemli araştırmalara vakit ve enerji ayırmak için ev ödevlerini olabildiğince kısa sürede bitirirler.



❖ **Oligarşik tipler:** Bir anda bir çok iş yapmayı sever, ancak öncelikleri belirlemede güçlük çekerler, okuduğunu anlama alıştırmalarına yeterinden fazla vakit ayırırlar. Bu yüzden standart sözel testleri bitirmeye zamanları kalmayabilir.

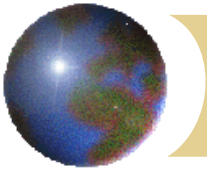
❖ **Anarşik tipler:** Problemleri rast gele bir yaklaşımla ele almayı sever; sistemlerden, yönlendirmelerden ve sınırlamalardan hoşlanmazlar. Karşılıklı konuşmalarda konudan konuya atlar ve başladığı işleri bitirmezler. İş odaklı olmayan tembel tiplerdir.



3. Düşünme Seviyelerine Göre İnsan Tipleri

◆ **Global (bütüncül) düşünen tipler:** "Büyük resimler" (tek tek ağaçları değil, ormanı görme), genellemeler ve soyutlamalarla uğraşmayı severler. Eser ve olayların global mesaj ve anlamları hakkında makaleler yazarlar.

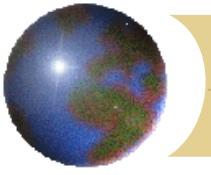
◆ **Kısmî düşünen tipler:** Detaylarla, hususi ve somut örneklerle uğraşmayı severler. Eser ve olayların detaylarını tasvir eden ve bunların insan ve tabiatla olan münasebetlerini anlatan makaleler yazarlar.



4. Düşünme Faaliyet Sahasına Göre İnsan Tipleri

◆ **İçe dönük tipler:** Yalnız çalışmayı sever, içe doğru odaklaşırlar. Fen bilimleri veya sosyal bilimlerde ferdî projeler yapmayı tercih ederler.

◆ **Dışa dönük tipler:** Başkalarıyla çalışmayı sever, dışa doğru odaklaşırlar ve karşılıklı bağımlılıktan yanadırlar. Birlikte projeler yapmayı tercih ederler.



5. Düşünme Eğilimlerine Göre İnsan Tipleri

◆ **Liberal tipler:** İşleri yeni yollarla yapmayı sever, âdetlere karşı çıkarlar. Tavsiye edilmese bile yeni bir âletin nasıl çalıştığını anlamaya çalışır ve açık sınıf ortamlarını tercih ederler.

◆ **Muhafazakâr tipler:** İşlerini, denenmiş ve doğru yollarla yapmayı sever, geleneklere bağlı kalırlar. Yeni bir âleti, alışlagelmiş şekilde kullanmayı tercih eder ve geleneksel sınıf ortamlarından hoşlanırlar. Bu yazıda anlatılanlar; insanın mevcut potansiyelinin kısmi bir analizi olup, nihai kesin doğrular olarak ele alınmamalıdır. İnsanın kabiliyetlerini kısmen, tanımlayan ve sınıflayan bir deneme çalışması olarak görülmelidir.



FEDERAL GROUP

Aktif Düşünme ve Yenilenme / Yusuf ALAN

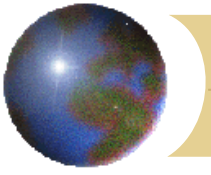
7 AŞAMALI SAĞLIKLI DÜŞÜNCE SİSTEMATİĞİ



Düşüncelerin herkes tarafından kabul edilmesi, itiraz edilmemesi ve doğrulanması için analitik düşünce sistematığının benimsenmesi ve uygulanması gerekmektedir. Sağlıklı düşünce için sürekli gelişen ve değişen teknolojik ve bilimsel gelişmeleri de nazari itibare alarak aşağıdaki düşünce safhalarının takip edilmesi ve bunların birbirleriyle kaynaşması sağlanmalıdır.



Birbirini takip eden bu süreçler, birbirleriyle kaynaşmazsa, yani insan iradesini kullanarak bu safhalara yükselmezse, yani başkasının etkisinde kalırsa o zaman alt basamağın birinde takılır kalır. Kişi de o basamaktaki düşünce ve davranış biçimleri görülmeye başlar. İnsanın kesin ve tutarlı bir inanca ulaşabilmesi için aşağıdaki düşünce döngüsünü sürekli olarak yenilemesi ve terk etmemesi gerekir. Bu basamaklar (düşünce sistematığı) şu şekildedir.



1. Aşama TAHAYYÜL (Hayal Etme)

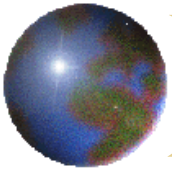
İnsan bir meseleyi düşünmeye niyet edince, önce hayal etmekle işe başlar. (Hayalde meselenin hakikati gözükmez. Puslu kavramlar gelir geçer. Hayal ile hayatını geçirenler hep safsata ile uğraşırlar. Hezeyanlar, uydurmalar, delilsiz iddialar, aldatıcı görüşler ve bulanık kavramlar zihinde dolaşıp durur. Bir delilden kaynaklanmayan ihtimaller safsatadan ileri geçemez. Mesela Afrika'nın komple sulara gömülmesi, batması vs. gibi hayal edile bilinir.



2. Aşama

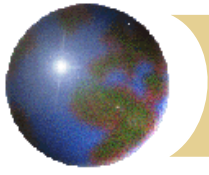
TASAVVUR

Zihindeki hayaller somutlaşıp şekillendirme, boyutlandırma, renk verme vs. gibi tasvirler başlar. (İnsan bu mertebede kalırsa ne fikri ne de fiili dünyası adına bir şey elde edemez. Her şeyden mahrum, yoksun kalır.)



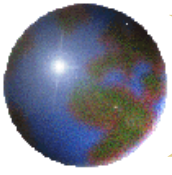
3. Aşama TAAKKUL (Muhakeme Etmek)

Kavramlar üzerinde akıl yorarak, muhakeme ederek mesele anlaşılmaya başlanır. Bu mertebede tarafsız bir muhakeme görülür, bilgi ve tecrübe derecesine göre yorumlama yapılır. İnsan düşünürken olabildiğince ön şartlanmadan kurtulup objektif bir şekilde ihtimalleri değerlendirir.



4. Aşama ZİHİNDE ONAYLAMAK (Tasdik)

Akılla belli kalıplara konan meselenin gerçekliği kabul edilir. Bilgi ya da obje kişinin kendi çapına göre olumlu veya olumsuz ZİHİNDE DOĞRULANIR: Onay mertebesinde bir teslim oluş ve itaat vardır. Onay merhalede olan bir kişi ele aldığı meseleyi gerekli görmekte, doğrulamakta ve ona taraftar olmaktadır. Bu mertebenin işi sadece doğrulamaktır.



5. Aşama İZ'AN (Benimseme)

Akılla belli kalıplara konan meselenin gerçekliği kabul edildikten sonra MESELE BÜTÜNÜ İLE BENİMSENİR. Bu insan benimsediği mesele paralelinde düşünüyor ve ona uygun tarzda hareket ediyor gözükür. Yani sureten (görünüşte) uyum içindedir.



6. Aşama İLTİZAM (Taraftar Olma)

Düşünülen meseleye sürekli taraftar olunur. Ancak bildiğini bütün boyutlarıyla, bilgi, tecrübesiyle ve mantığıyla kavramadığından tahkiki (delillere dayalı) bir anlayış ve şuur taşımamakta ve çoğu zaman körü körüne inanmaktadır. İtikade geçmeyip, iltizamda kalan insanda taassup vardır, yani sürekli taraftardır.



7. Aşama *İTİKAD (Şüphesiz İnanma)*

Artık meselenin hakikatine gönülden inanılmakta, düşündüğünü yaşamakta, muhalif fikirler veya iddiaların tesiri azalmakta, bazen de tamamen ortadan kalkmaktadır. İtikadı tam (şüphesiz inanan) bir insanın yaşantı ve fikirlerinde; paralellik, tutarlılık (sağlamlık) görülür.

Bu mertebeler birbiriyle kaynaşmazsa, yani insan iradesini kullanarak bu mertebelerde yükselmezse, alt mertebelerin birinde takılır kalır ve onda o mertebe hükmünü icra etmeye başlar. Bir insanının kesin inanca ulaşabilmesi için, mertebeleri birbiri ile kaynaştırması, üst basamaklara doğru seyahat içinde olması, aktif tefekkürü (bir şeyin tüm nedenlerini bütün boyutlarıyla düşünmeyi) terk etmemesi gerekir.



1 Taklidi inançta onay, benimseme ve taraftarlık vardır, ancak şüphesiz inanma yoktur. Bu yüzden taklidi iman sahiplerinde şiddetli taraftarlık ve bazen de yobazlık görülür. Çünkü kişi muhakeme etme mertebesini yaşamamıştır. Bu insanların körü körüne inanmaktan kurtulmaları ve kesin inanmaya ulaşmaları için tam düşünce sistemi mertebelerini yaşamaları gerekir. Ancak bundan sonra tereddütlerden kurtulabilirler.

2 Bir insanda tarafsızlık ancak "taakkul" mertebesinde gözükür. Halbuki ilim sahibi ve düşünce sistemini yaşayan bir kişi tarafsız olamaz. Bütün bunlara rağmen "ben tarafsızım" diyen insan hattı zatına muhalif fikri onaylamakta, hatta benimsemekte, taraftar olmakta ve ona itikad etmektedir. Aslında mutlak objektiflik de imkansızdır. Çünkü bu durumda insanın taakkul mertebesinin üzerine çıkmaması gerekir. Halbuki çoğu insan bu mertebeyi aşar, hayatına bir mana vermek için, niyet ve nazarının niteliğine göre, bir tarafı tasdik eder, belli bir inanca ulaşır.

3 "Hayal" den "inanç" a yapılan fikri ve kalbi seyahatte irade ve niyet büyük rol oynar. Samimi bir insan, bu mertebeleri aşacak şekilde iradesini kullanır.



4 İnsan hayaline gelen safsataları lüzumsuz yere tekrarlamamalı. Fuzuli tekrarlar insanda şüpheler doğurabilir. Akı tasdik eden kalptir. Kalpte zayıflık olursa safsatalar bile tasdik edilebilir.

5 İnsanda pek çok zeka türü bulunmaktadır. Bu zeka türlerinden bazılarını aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

- 1- Matematiksel / Mantıksal zeka
- 2- Sözel-Dilsel zeka
- 3- Sosyal Zeka
- 4- Bireysel Zeka
- 5- Müziksel ritmik zekası
- 6- Duygusal (Hissi) zeka
- 7- Ruhsal Zeka
- 8- Bedeni ve atletik zeka.
- 9- Felsefi ve Dini Zeka
- 10- Uzaysal / Görsel (Fotografik) Zeka

- 11- Doğa Zekası
- 12- Pratik zeka
- 13- Kixilerarası Zeka
- 14- Ansiklopedik (genel kültürcü) zeka
- 15- Şekilci zeka
- 16- Sezgisel zeka
- 17- İçsel Zeka

Bazı araştırmacılar; yukarıda listelediğimiz zeka çeşitleri dışında 100'e yakın zeka boyutunun olduğunu belirtmektedirler.



6 Aktif tefekkür: "Mükemmeliyetin sonu yoktur." düsturu ile yola çıkmak yani, mevcutla yetinmeyip sürekli gelişim için klasik düşünme alışkanlıklarından kurtulmaktır. Bilgileri nerede, nasıl ve ne zaman kullanacağını bilmeyen bir insan, ne kadar çok şey bilirse bilsin tesirli olamaz. Demek ki yeterli bilgiye sahip olmak kadar iyi düşünebilmekte önemlidir.

Aktif düşünmede şu noktalara dikkat edilmelidir.

1. Her zaman, her konuya önem vermeli ve öğrenmeye çalışılmalıdır.
2. Hiç ihtiyaç olmadığı zamanlarda bile alternatifler aranmalıdır.
3. İnatçılık değil, açıklık peşinde olunmalıdır.
4. Ne kadar haklı veya zeki olduğunu göstermek için değil, keşfetmek ve samimi müzakerede bulunmak için düşünülmelidir.
5. Olumsuz değil olumlu, yıkıcı değil yapıcı düşünmeye alışılmalıdır.
6. Sabırla, şefkatle, soğukkanlılıkla başkalarının fikirleri dinlenilmelidir.
7. Karar alma kabiliyeti geliştirilmelidir.
8. Hedefler belirlenmelidir.
9. Niyetleri performans haline getirmeye çalışmalı, yerinde ve zamanında uygulamaya geçme alışkanlığını sürekli geliştirmelidir.
10. Sıra dışı yaklaşımlar yapılmalı, farklı perspektiflerden mesele ele alınmalıdır.

MUHAKEME mertebesinden **ONAY** mertebesine geçilir ise;

Meselenin hakikati irdelenmemiş olduğundan itikad mertebesine ulaşmak çok güç hatta imkansız hale gelir. Olayı anlamadan ve netleştirmeden tasdik etmek hata yapmamıza neden olacaktır.

MUHAKEME mertebesinden **İNANÇ** mertebesine geçilir ise;

Alınmış olan kararda, zamanla soru işaretleri oluşacak ve inanç etkinliğini kaybedecektir. Zihinde alınan bu karar uygulanamayacaktır.

TAHAYYÜL
(HAYAL)

TASAVVUR

TAAKKUL
(MUHAKEME
ETMEK)

TASDİK
(ONAY)

İZ'AN
(BENİMSEME)

İLTİZAM
(ŞİDDETLİ
TARAFTARLIK)

İTİKAD
(KESİN İNANMA)

HAYAL mertebesinden **BENİMSEME** mertebesine geçilir ise;

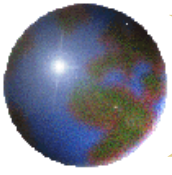
Olayın ayrıntılarını düşünmeden, akıl yürütme yapılmadan meseleyi kabullenmek körü körüne inanmayı ortaya çıkarır. İleriki mertebelerde Zihinde karmaşıklıklar oluşacak ve sonuca ulaşamayacaktır.

TASAVVUR mertebesinden **ŞİDDETLİ TARAFTARLIK** mertebesine geçilir ise;

Niyet edilen mesele beyinde şekillendikten hemen sonra olayın gerekli olduğu düşüncesine geçilirse, alınan kararda eksik noktalar ileriki aşamada karşımıza çıkacak ve itikada ulaşmak zorlaşacaktır.



Bu mertebeler birbirleriyle kaynaşmazsa, yani insan iradesini kullanarak bu mertebelerde yükselmezse, alt mertebelerin birinde takılır kalır ve onda o mertebede hükmünü icra etmeye başlar. Bir insanın kesin inanca ulaşabilmesi için mertebeleri birbiriyle kaynaştırması, üst basamaklara doğru bir seyahat içinde olması, aktif tefekkürü (bir şeyin tüm nedenlerini bütün boyutlarıyla düşünmeyi) terk etmemesi gerekir.



BEYİN GÜCÜ

Her insanın beyninde kendisine hizmet etmeyi bekleyen bir dev vardır. O devden en iyi şekilde yararlananlar o devden neyi nasıl isteyeceğini bilen kişilerdir. Tanımlanmış bir amacı olmayınca beyin enerjisi boşa harcanmaktadır.

Başarı en basit tanımıyla, tanımlanmış bir hedefin elde edilmesidir.



Şunu unutmayın, **beyin hiçbir zaman yorulmaz.** Ancak hep aynı şeyi düşünmekten sıkılır, bunalır. Bu durumda hemen konuyu değiştirin.

Stres de hep aynı işleri **yapmaktan sıkılan** beynin verdiği sinyaldir. Yani beyin bir dış hedefe yönlendirilmez ise sürekli kendi kendisiyle ilgilenmeye başlar. Bu da insanı bunalıma sokar.



İdrak; iyiyi kötüden, doğruyu yanlıştan, güzeli çirkinden, etkin olanı gereksiz olandan ayırma gücüdür.

İrade ise; bu ikili ayırım yapıldıktan sonra iyi, güzel, doğru, sağlıklı, etkin olanı tercih ederek davranışlara uygulamaktır.



(M. Murray Butler)

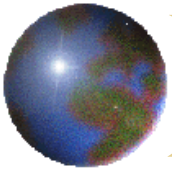
*Dünya üç grup insandan oluşur:
Sonuçları ortaya çıkaran ve yapan sonuç
odaklı küçük bir seçkin grup; olup biteni
seyreden oldukça büyük bir diğer grup; ve
nelerin olup bittiğini bilmeyen muazzam
bir kalabalık.*



*Dünyada insanlar üçe ayrılır;
kendi aklını kullananlar, başkalarının
aklını kullananlar ve başkalarının
akılsızlığından yararlananlar.*

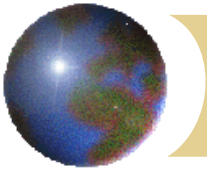


Menfi şeyleri tasavvur,
safî zihinleri ihlaldir.



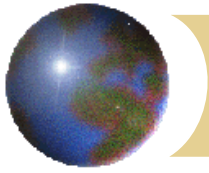
AKILLI İNSANIN ÖZELLİKLERİ

Akıl: Düşünme, anlama ve kavrama gücü, hafıza, bellek vs. **Düşünce ve davranışların hakemi.** İnsanlara en adilce dağıtılan nimet akıldır. İnsanın aklını beğenmesi için aklından ötesini görebilmesi gerekir.

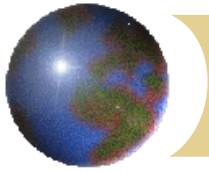


İşte akıllı insanın özellikleri:

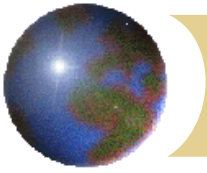
1. Hayatını “en iyi” ye yakın yaşar.
2. Şüpheli değildir, ama sorgulayıcıdır.
3. Gerçekleri iyi görür ve ona göre davranır.
4. Bilgi ve düşünme kabiliyetinin azlığından kaynaklanan bir fakirlik çekmez.
5. Çileyle arkadaşır.



6. Akşamları uyumadan önce o gün neler yaptığını gözden geçirip, değerlendirir.
7. Aklını zorluklar için kullanır.
8. Sağduyuludur.
9. Aklını beğenmez, devamlı daha akıllıcanın peşindedir.
10. Kendisi gerekli beceriye ve eğitime sahip olmasa da, akıllı insanları çevresine toplayarak başarıya ulaşır.



11. Başkalarından farklı (olduğu yönlerin başlıcalarını) düşünme ve anlama kabiliyetine sahiptir.
12. Yavaş yürürseler de, her zaman doğru yolu izleyerek koştuklarından, yolun dışında koşanlardan daha ileriye giderler.
13. Zekidirler.
14. Devamlı öğrenir, hayat boyu eğitim alır.



- 15.** Şu 26 yeteneği aktif şekilde kullanır:
Anlama, anlatma, eşleme, analiz, sentez,
hafıza, düşünme, sayı, sonuçlama, gözlem,
sezgi, kavrama, tepki, kararlılık, uyum,
esneklik, konsantre olabilme, organize,
inisiyatif, tavır, özgüven, liderlik, üretkenlik,
kaşiflik, etkileyebilme, etkilenme.
- 16.** İç dünyasında ve çevresinde yapacağı
bilinçli ve akılcı sorgulamalarla aklını
kullanarak bilgeliğe ulaşır.



Akıl ile zeka birbirinden farklı iki kavramdır.

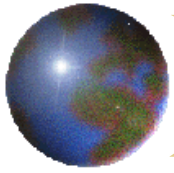
Zeka; insanın düşünme, akıl yürütme, objektif gerçekleri algılama, yargılama ve sonuç çıkarma yeteneklerinin tamamıdır.

Akıl ise; düşünme anlama ve kavrama gücüdür.

Yani, akıl güçtür, zeka yetenektir. Güçsüz bir yetenekten söz edilemez. Zeka, aklın bölümlerinden sadece biri olabilir ancak.



*Türk toplumu zekidir.
Ancak akıllı değildir.*



FEDERAL GROUP

ZEKA



Çoklu Zekâ anketi... Dikkatle uygulayın!

Sizde ne tür zekâ ağırlıkta?

Geleceğimiz olan çocuklarda Çoklu Zekâ'nın anlaşılmasında yardımcı olacak bu anketteki soruları çocuklara sorabilir ya da onlar adına siz cevaplayabilirsiniz. Yaşı küçük çocuklar için soruları ana-babaları ya da öğretmenler cevaplayabilirler. Bu anketi büyükler kendilerine de uygulayabilirler. Ankette sorulan cevaplarken size ya da çocuğunuza uyan her satırın yanına x işareti koyun ve anketin bitiminde x işaretlerinin hangi zekâ tipinde daha fazla olduğuna bakın.



Dil zekâsı

- Kitaplar benim için çok önemlidir.
- Okumaya, konuşmaya ya da yazmaya başlayacağım zaman kelimeleri adetâ kafamın içinde duyarım.
- Dinleyerek daha rahat öğrenirim.
- Kelime oyunlarından hoşlanırım.
- Kendimi ya da başkalarını tekerlemeler söyleyerek veya anlamlı anlamsız kafiyeli kelimelerle oylarım ve eğlendiririm.
- Arkadaşlarım bazen konuşup yazarken kullandığım kelimelerin anlamını sorarlar.
- Türkçe, dilbilgisi, tarih ve kompozisyon diğer derslerden (matematik, fen dersleri) daha kolay ve zevkli gelir bana.
- Arabada giderken, yolda yürürken ilân ya da reklam panolarının üzerindeki resimlerden çok yazıları dikkatimi çeker.
- Sohbet ederken, konuşurken okuduğum, duyduğum şeylerden örnekler kullanırım.
- Geçtiğimiz günlerde yazdığım bir kompozisyon çok beğenildi ve bu yazımla çevremde tanındım.



Mantık-Matematik zekâsı

- Matematik işlemlerini aklımdan kolayca çözebilirim.
- Okuldaki dersler arasından en çok sevdiğim matematik ve fen dersleridir.
- Yetenek ve matematik problemlerini çözmeyi çok severim.
- Deneyler yapmaktan hoşlanırım. "Saksıda yetiştirdiğim çiçeklerin haftalık suyunu iki misline çıkarırsam ne olur?" gibi.
- Bilimdeki yeni gelişmeler ilgimi çeker ve dergilerden takip ederim.
- Aletlerin, makinaların nasıl çalıştığını merak eder; bunlarla ilgili sorular sorarım.
- Matematikle ilgili oyunlardan, bilgisayar oyunlarından, mantığa dayalı bulmacalar çözmekten, satranç ve dama gibi düşündüren oyunlardan zevk alırım.
- Nesneleri büyüklüklerine, ağırlıklarına göre sınıflandırmaktan hoşlanırım.
- Çevremdeki nesnelerin uzunlukları, ölçüleri, sınıflara göre gruplanmaları biliniyorsa bu beni rahatlatır.



Görsel zekâ

- Gözlerimi kapattığımda düşündüklerimi kafamda çok net görebiliyorum.
- Renklere karşı duyarlıyım, ilgimi çekerler.
- Fotoğraf ya da film çekmeye hep istek duyarım. Gittiğim pek çok yerde fotoğraf çekmeyi ya da film makinasıyla gördüklerimi çekmeyi severim.
- - Rüyalarım çok nettir, onları kolay hatırlarım.
- Hayal kurmayı severim.
- Hiç bilmediğim yerde yolu bulabilirim.
- Resim yapmayı ve boyamayı çok severim. Defterlerimin içinde kara kalem karalama resimler görebilirsiniz.
- Okulda geometri dersi bana cebir dersinden daha kolay gelir.
- Resimli kitap ve yazıları çok severim.
- Yap-boz, lâbirent gibi oyunlardan hoşlanırım.
- Film ve slayt seyretmeyi, fotoğraflara bakmayı severim.
- Harita, diagram ve tabloları düz yazılardan daha kolay anlarım.
- Logolar her zaman sevdiğim oyuncaklar arasında yer almıştır.



Bedensel (harekete dayalı) zekâ

- Devamlı yaptığım birden fazla spor var.
- Uzun süre hareket etmeden bir yerde oturmak benim için oldukça zor bir şeydir.
- Boş vakitleri dışarıda geçirmeyi severim.
- Aklıma gelen en iyi fikirler genelde ya koşarken, ya yürüyüş yaparken ya da bir sporla meşgul olduğum zaman gelir.
- Birisiyle konuşurken anlattıklarımı ellerim ve vücudumu da kullanarak aktarırım.
- Dikiş dikmek, örgü örmek, tahta oymak, hamur, kil gibi el işleriyle uğraşmak benim için çok zevklidir.
- Okumak ya da seyretmektense bir şeyi yaparak öğrenmeyi tercih ediyorum. Uygulayarak daha iyi öğreniyorum.
- Beden eğitimi ve el işi dersleri sevdiğim derslerin başında gelir.
- Koşup zıplamayı, güreşmeyi çok severim.
- Gördüğüm yeni bir şeye hemen dokunurum.
- Tamir işlerini ve eşyaları birbirinden ayırıp tekrar birleştirmeyi severim.



Müzik zekâsı.

- Tanıdıklarım sesimin güzel olduğunu söylerler. (Güzel bir sesim var.)
- Çevredeki seslere karşı hassasımdır. Dışardan gelen yağmur sesi ya da herhangi bir gürültü dikkatimi çeker.
- Bir notanın yanlış çalındığını anlayabilirim.
- Müzik dinlemeyi çok severim.
- Bir müzik âleti çalıyorum.
- Bir koroda yer alıyorum.
- Hayatımda müzik olmasa büyük eksiklik hissederdim.
- Bazen yolda yürürken kendi kendime melodiler mırıldandığımı fark ederim.
- Basit bir müzik aletiyle, çalan bir müziğe eşlik edebilirim.
- Pek çok şarkının melodi ve sözlerini bilirim.
- Şarkı sözlerini yazdığım defterim var.
- Bir müzik eserini bir iki kere dinledikten sonra rahatça söyleyebilirim.
- Çoğu zaman bir işle meşgulken, ders çalışırken ya da yeni bir şey öğrenirken masaya ritmik şekilde vururum ya da kendi kendime bir melodi mırıldanırım.



Sosyal zekâ

- Arkadaşlarımla beraber vakit geçirmeyi çok severim.
- Arkadaşlarıma problemlerini çözmelerinde yardımcı olurum.
- Okulda, dışarıda arkadaşlarımla oynarken onları yönlendirir ve liderlik ederim.
- Okulun ders dışındaki faaliyetlerine katılırım. Kulüplerde görevler alırım.
- Arkadaşlarıma derslerinde yardımcı olmaktan ve onlar çalıştırmaktan hoşlanırım.
- Çok arkadaşım var ve bunların pek çoğu da yakın arkadaşlarımdır.
- Arkadaşlarım için endişe eder, onların üzüntü ve sevinçlerini paylaşmaktan memnun olurum.
- Arkadaşlarım her zaman benimle vakit geçirmekten hoşlanırlar ve beni hep ararlar.



FEDERAL GROUP

Kişinin kendine dönük (öze dönük) zekâsı

- _____ – Kendi başıma olmaktan hoşlanırım.
- Kendi başıma öğrenmekten hoşlanırım.
- Kendi başıma ders çalışarak daha iyi öğreniyorum.
- Boş vakitlerimde tek başıma bir şeyler yapmak bana çok zevk verir.
- Derslerim ya da hobilerimle ilgili bana çok soru sorulmasından hoşlanmam.
- Düşünce ve duygularımı olduğu gibi rahatça söylerim.
- Kendime göre bir düzenim vardır. Ne yapacağımı gayet iyi bilirim. Pek kimseye akıl danışmam.



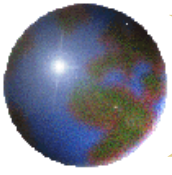
En Önemli Zekâ Alâmeti Nedir? İki piyanistin refakatinde piyano çalan üstad Mendelssohn, arkadaşlarının mutlaka notaya bakarak çalmak zorunda kaldıklarını farketti. Kendisi kolaylıkla notasız çalabildiği halde önüne bir nota defteri koydu ve bîr arkadaşına sahifeleri çevirmesini rica etti. Son derece nazik olan Mendelssohn bu suretle arkadaşlarını incitmemek istemişti. Ustalığı saklamayı bilmek en önemli zekâ alâmetidir. Ve en büyük ustalık, insanın değerini bilmektir. Ünlü yıldız Rosalind Russel'in çevirdiği filmin bir sahnesinden rejisör memnun kalmamış, tekrar edilmesini istiyordu. Fakat sanatkâra doğrudan doğruya ikinci bir defa tekrarlanmasını söylemek işine gelmiyor, bunun iyi etki yapmayacağını biliyordu. Rejisör taktığı sonunda yakaladı. "Fevkalâde, fevkalâde!" dedi, "Fakat Miss Russel, halinizden anladım ki, siz bu sahneden memnun kalmadınız, tekrarını arzu ediyorsunuz. Pekâlâ, öyle olsun, bir kere daha tekrar edelim."



Moral Dünyası Dergisi 27. Sayısından Aldığımız Bir Yazıya Göre;

AKIL İLE ZEKA ARASINDAKİ FARK NEDİR?

Akıl doğru ile yanlış ayırabilme, bir konuda düşünce yürütebilme ve görüş bildirme yeteneğidir. İnsan olgunlaştıkça akıllı gelişir. Zeka ise bir olayı önce anlama, ilişkileri kavrama, yargılama ve açıklayarak çözme yeteneğidir. Genel olarak 12 yaşına kadar gelişir, 20 yaşına kadar sürer, sonra sabit kalır. Zeka bir insanın her türlü olay karşısında aynı yeteneği gösterebileceği anlamına gelmez. Bir besteci müzik yapıtını akılla değil zekasıyla yaratır. Fakat en basit matematik problemini çözemeyebilir. Sonuç olarak zeka, ruhsal olaylara, algı ve hafıza yeteneğine, tutkulara, eğilimlere göre farklılıklar gösterir. Akıl somut olarak ölçülemez, zeka IQ denilen testle ölçülebilir.



IQ NEDİR, NASIL ÖLÇÜLÜR?

IQ bilimsel olarak akli beceri veya zeka seviyeleri hakkında yorum yapabilmemizi sağlayan bir sayıdır.

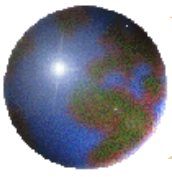
Bir çocuğun IQ seviyesini tespit etmek için, çocuğun tespit edilen zeka yaşı kronolojik yaşına bölünüp, sonuç 100 ile çarpılmalıdır.

IQ seviyesi 100 ise zeka seviyesi normaldir.

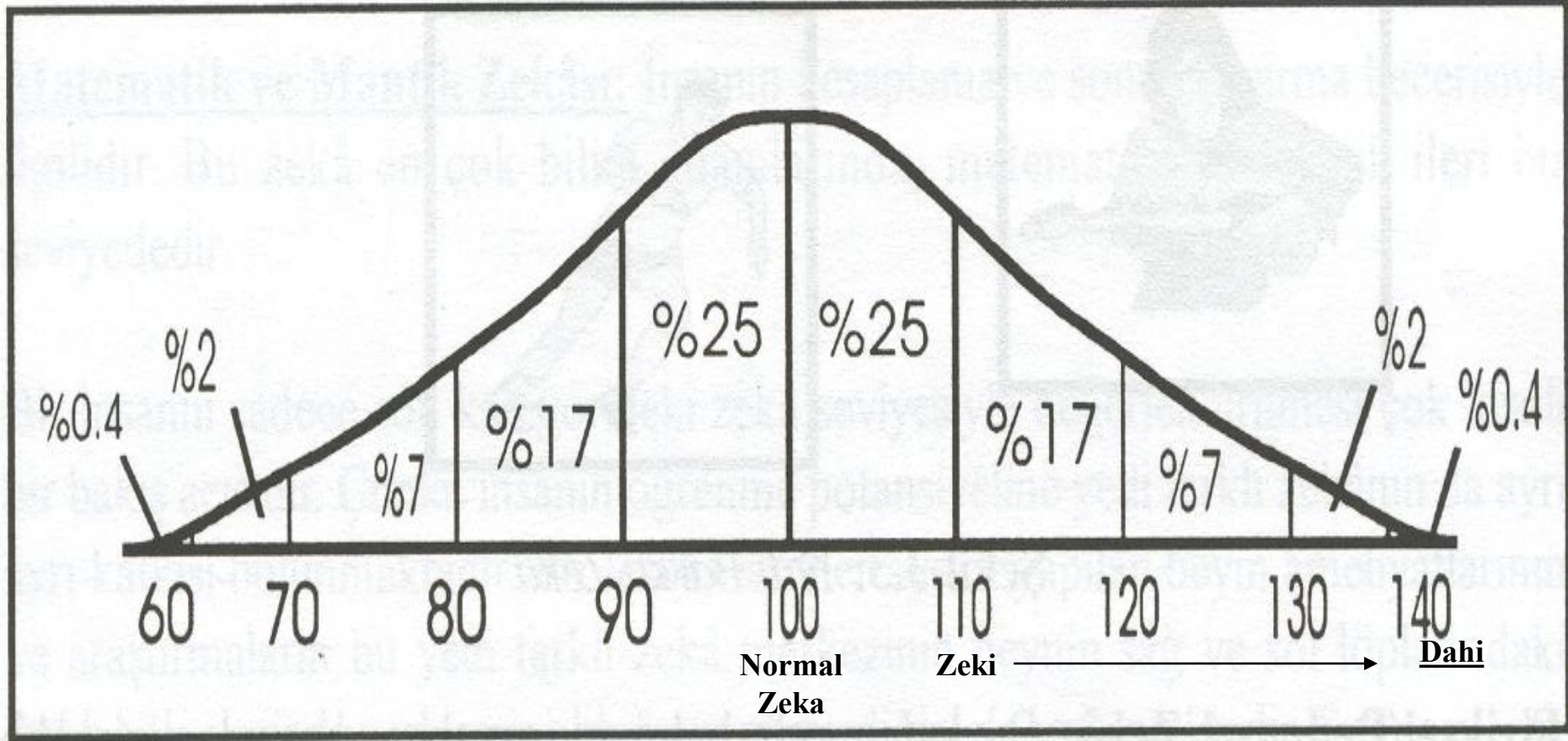
IQ seviyesi 100'den büyük ise zekidir.

IQ seviyesi 100' den küçük ise zeka seviyesi düşüktür.

Bu tip testler ise kişinin IQ dağılımında toplumun hangi diliminde olduğunu göstermektedir.



FEDERAL GROUP



Toplum içindeki IQ dağılımı.



EQ (Duygusal Zekâ)



Duygusal zekâ (EQ); insanın hem kendisinin hem de karşısındakinin duygularını tanıyabilme ve kendini ifade edebilme gücüdür. Artık zannedildiği gibi IQ başarıda tek başına rol oynamıyor. Duygusal zekâ başarıda daha fazla rol oynamaktadır. Üstelik asıl farkı meydana getiren de duygusal zekadır. Duygularımız; tehlike, acı bir kayıp, zorluklara rağmen bir hedefe doğru ilerleme, eşine bağlanma ve bir aile kurma gibi yalnızca akla bırakılamayacak durum ve görevlerde yol göstericidir. Her duygu bizi bir şekilde hareket etmeye hazırlar ve her biri insan hayatında tekrarlanan zorluklarla başedebilecek şekilde bizi yönlendirir. İnsan doğasını duyguların gücünden soyutlayarak anlamaya çalışmak, üzücü bir dar görüşlülüktür.



Hepimizin kendi deneyimlerinden bildiği üzere, kararlarımızı ve hareketlerimizi şekillendirirken hislerimiz çoğu zaman düşüncelerimize baskın çıkmaktadır. Aslında insanoğlu iki zihne sahiptir; birisi düşünüyor, diğeri ise hissediyor. Birbirinden tamamen farklı bu iki kavrama tarzı, zihinsel ya da duygusal olarak oluşturmak için etkileşim halindedir. Akılcı zihin, çoğunlukla farkında olduğumuz bir kavrama tarzıdır; bilincimize daha yakındır, düşüncelidir ve tartıp yansıtabilir. Bunun yanı sıra fevri ve güçlü, bazen de mantıksız olan bir kavrama sistemi daha vardır; bu da duygusal zihindir.

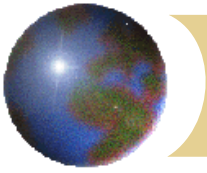


Bu duygusal akılcı ikililiğin halk arasındaki izdüşümü, "kalp" ile "kafa" dır. Bir şeyin doğru olduğunu kalpten bilmek, akılcı zihinle düşünmekten farklı bir inanç şeklidir; bir biçimde daha derinden emin olmaktır. Zihnin akılcı duygusal dengesinin belirli bir orantısı vardır; hisler yoğunlaştıkça duygusal zihin devreye girer ve akılcı zihin etkisini yitirir. Yaşamımızın tehlikede olduğu ve durup ne yapabileceğini düşünmenin hayatımıza mal olacağı durumlarda duygu ve sezgilerimizin anlık tepkilerimize rehberlik etmesi, çağlar boyu süren bir üstünlük sayılmaktadır. Biri duygusal, biri akılcı olan bu iki zihin, çoğunlukla bir uyum içinde ve farklı bilinç biçimlerini birbiriyle kaynaştırarak hayatta yol almamıza yardımcı olurlar. Genelde duygusal ve akılcı zihinler bir denge halindedir. Yine de duygusal ve akılcı zihinler yarı bağımsız melekelerdir, her ikisi de, beyindeki farklı ama birbiriyle bağlantılı devrelerin işleyişini yansıtır.



FEDERAL GROUP

Çoğu zaman bu iki zihin olağanüstü bir işbirliği içerisindedir; duygu düşünceler için, düşünceler ise duygular için vazgeçilmezdir. Ancak tutkular bu dengeyi sarstığında, duygusal zihin üstünlük sağlar ve akılcı zihni etkisiz bırakır. Duygusal zekası yüksek olanlar hem iş münasebetlerinde, hem de şahsi ilişkilerinde daha başarılı olmaktadır. Hatta EQ daki bozuklukların evlilik ve çocuk yetiştirmedeki problemlerden, fiziki sağlığın bozulmasına kadar pek çok sıkıntıya yol açtığı ortaya konuldu. Duygusal zekanın (EQ) Türkçe karşılığı "nefs terbiyesi"dir denilebilir. Bir anlamda EQ, çevreyle uyum sağlayabilmek için aklın kendi his bombardımanlarından korunması ve onları bastırma gücünü gösterebilmesidir. Duygusal zeka ile sezgisel zekayı da birbirine karıştırmamak gerekmektedir. Sezgisel zeka 6. his, telepati ve önsezi gibi üstün kabiliyetlerle kendini gösterir. Herkes öfkelenebilir, bu kolaydır. Kolay olmayan, doğru zamanda, doğru maksatla, doğru şekilde ve doğru kişiye öfkelenmektir. İşte duygusal zeka bunu sağlamaktadır.



(EQ) Duygusal Zekânız Yüksek mi?

ŞAYET...

- Kendinize nasıl ilham vereceğinizi biliyorsanız, kendinizi heveslendirebilme ve harekete geçirme (motivasyon) kabiliyetiniz gelişmişse...
- Kendinizi ve başkalarını doğru anlamak için nasıl iletişim kuracağınızı biliyorsanız, çevreyle münasebetiniz iyiye...
- Çatışmalar ve gergin durumlarla nasıl başa çıkacağınızı biliyorsanız...
- Hevesliyseniz...
- İş tatminine ulaşmışsanız...
- Asilseniz...
- Müsamahakarsanız...



- Esnekseniz...
- Mes' uliyet duygunuz gelişmişse...
- Takım ruhu oluşturmayı çok iyi beceriyorsanız...
- Öz bilinç sahibiyseniz...
- Öz denetiminiz varsa...
- Sebat gösterebiliyorsanız...
- Gayretliyseniz...
- Kararlıysanız...
- Kendi tepkinizi kontrol edebiliyorsanız...
- Kendinizle barışıklıysanız...
- Güven doluysanız...
- Basiret sahibiyseniz...



- Empati ve sempati özellikleriniz varsa...
- Problemlerle henüz duygu dünyasında başa çıkabiliyorsanız...
- İnisiyatif kullanabiliyorsanız...
- Başarılı olmak için gerekli bilgi ve becerilere sahipseniz...
- Elinizden gelenin en iyisini ortaya koyabiliyorsanız...
- "Ben" değil, "biz" diyebiliyorsanız...
- Hem kendinizin hem de takımınızın faydasına çalışabiliyorsanız...

EQ' NUZ YÜKSEK DEMEKTİR

**İnancımızdaki nefsinin ıslah etmeyen, başkasını ıslah edemez!" tespiti,
"duygusal zeka" nın binlerce yıl önce ifadelendirilmiş şeklidir.**



(EQ) Duygusal Zekâyı Oluşturan 4 Kabiliyet

1- KENDİNİ TANIMAK

😊 **Duygusal açıdan kendini tanımak:** Duygularınızı tanımak ve anlamak, bunların işinizdeki performansınızı, münasebetlerinizi ne yönde etkilediğinin şuurunda olmak.

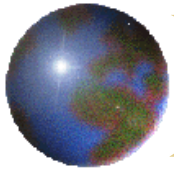
😊 **Kendini net bir şekilde ifade edebilmek:** Güçlü ve güçsüz olduğunuz yönlerinizi gerçekçi tarzda değerlendirebilmek.

😊 **Kendine güven:** Değerli olduğunuzla ilgili kuvvetli ve müsbet bir kanaat beslemek.



2- ŞAHSİ DENETİM

- 😊 **Kendini kontrol edebilmek:** Yıkıcı duyguları ve etkileri kontrol altında tutabilmek.
- 😊 **Güvenilirlik:** Devamlı dürüstlük ve doğruluk çizgisinde yürümek.
- 😊 **Çalışkanlık:** Kendinizi ve sorumluluklarınızı idare edebilme kabiliyeti.
- 😊 **Uyum sağlayabilmek:** Değişen şartlara uyum sağlayabilme ve engelleri aşma kabiliyeti.
- 😊 **Hedefe odaklanma:** Mükemmellik standardına ulaşabilme gayesi.
- 😊 **İnisiyatif:** İş süreçleri içinde oluşabilecek hataları kabullenme.



3- SOSYAL FARKINDALIK

😊 **Empati:** Başkalarının ne hissettiğini, bakış açılarını hissedebilme ve onların ilgilendikleri konulara etkin bir ilgiyle yaklaşma becerisi.

😊 **Kurumsal Farkındalık:** İş hayatındaki eğilimleri kavrayabilme, karar ağı oluşturma ve politikaları yönlendirme kabiliyeti.

😊 **Hizmete Odaklanma:** Müşterilerin ihtiyaçlarını tanıma ve bunları karşılama kabiliyeti.



4- SOSYAL BECERİ

- 😊 **Vizyonlu Liderlik:** Sorumluluğu ele almak ve teşvik edici bir vizyonla ilham verme kabiliyeti.
- 😊 **Etki:** İkna edici taktik kullanma kabiliyeti.
- 😊 **Başkalarını geliştirmek:** Geri bildirim ve rehberlik yoluyla başkalarının kabiliyetlerini destekleme kabiliyeti.
- 😊 **İletişim:** Dinleme, açık, ikna edici ve uygun mesajlar gönderebilme becerisi.
- 😊 **Değişimi kolaylaştırma:** Yeni fikirleri uygulamaya koyma ve insanları yeni bir yöne yönlendirme uzmanlığı.
- 😊 **Tezat Yönetimi:** Anlaşmazlıkları giderme ve kararların ortak kabulünü sağlama becerisi.
- 😊 **Bağlar Oluşturma:** Bir münasebet ağı kurma ve sürdürme uzmanlığı.
- 😊 **Ekip Çalışması ve işbirliği:** İşbirliği ve ekip oluşturma konularında gelişim sağlama becerisi.



DUYGUSAL ZEKANIZI ÖLÇEREK İLİŞKİLERİNİZİ YÖNETİN

Duygusal zeka, kişinin kendi duygularını anlaması, başkalarının duygularına empati beslemesi ve duygularını yaşamı zenginleştirecek biçimde düzenleyebilme becerisi olarak tanımlanıyor. Kişinin kendisi ile ilgili farkındalığı ve ilişkilerini yönetebilmesi duygusal zeka düzeyini belirliyor. Duygusal zekanın çeşitli öğelerini içeren beceri ve eğitimleri aşağıdaki test yardımıyla ölçebilirsiniz.

Kesinlikle katılmıyorum	:	1 puan,
Katılmıyorum	:	2 puan,
Kısmen katılmıyorum	:	3 puan,
Kısmen katılıyorum	:	4 puan,
Kanlıyorum	:	5 puan,
Kesinlikle katılıyorum	:	6 puan.

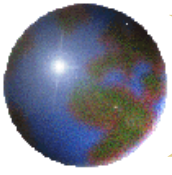


Sorular

- 1. Hayatımı sürdürebilmek için, olumlu ve olumsuz duygularımı kullanabilirim.**
- 2. Olumsuz duygularım, hayatımda değiştirmem gerekenler hakkında yardıma olur.**
- 3. Baskı altında bile sakin kalabilirim.**
- 4. Değişen duygularımı yönlendirebilirim.**
- 5. Zor bir durumda, hayatın isteklerine odaklanabilir ve sakinliğimi koruyabilirim.**
- 6. Zor bir durumda mizah, mücadele ruhu gibi özelliklerimi bir araya getirebilirim.**
- 7. Duygularımın sorumluluğunu bilirim.**
- 8. Üzüldükten sonra, hemen kendime gelirim.**
- 9. Diğerlerinin problemlerini dinlerim.**
- 10. Olumsuz duyguların etrafında dönmem.**
- 11. Diğerlerinin duygusal ihtiyaçlarına hassasımdır.**
- 12. Diğer insanları sakinleştiririm.**
- 13. Aksiliklerle karşılaştığımda, tekrar tekrar kendimi motive edebilirim.**
- 14. Zorluklara karşı yaratıcıyım.**
- 15. Diğer insanların, motivasyonları, istekleri ve durumlarına uygun cevaplar veririm.**



1. İhtiyaç olduğunda, sakinlik, uyanıklık ve duruma odaklanmayı kolayca sağlayabilirim.
2. Zamanı geldiğinde, olumsuz duygularımla yüzleşebilirim ve duruma uygun çalışabilirim.
3. Üzücü bir olaydan sonra kendimi yatıştırabilirim.
4. İyilik halimi sürdürebilmek için, doğru duygularımı tanımanın çok önemli olduğunu düşünüyorum.
5. İnsanlar duygularını açıkça söylemediklerinde bile, onların duygularım anlayabilirim.
6. İnsanların duygularını onların yüz ifadelerinden anlayabilirim.
7. Bir gören için çağrıldığında, olumsuz duygularımı bir yana bırakabilirim.
8. İnsanların ihtiyaçlarım gösteren sosyal sinyalleri (işaretleri) hemen farkedirim.
9. İnsanlar beni diğer insanların duygulan için, etkin bir danışman olarak görürler.
10. Kendi doğru duygularının farkında olan insanlar, hayatlarını daha iyi idare ederler.
11. Sık sık diğerlerinin durumlarını (morallerini) geliştirmeye çalışırım.
12. İlişkileri yürütmek için, iyi tavsiyelerde bulunabilirim.
13. İnsanların duygularına kolayca uyum sağlarım.
14. İnsanların, motivasyonlarım sağlamada ve amaçlarına ulaşmalarında yardım ederim.
15. Olumsuz duygularımdan hemencecik silkinebilirim (kurtulabilirim).



Puanı belirleme

Duygusal yeterliliği ölçmeyi amaçlayan ilgili soruların numaralarına göre, verdiğiniz cevapları sıralayın ve cevapların puanlarını toplayarak karşılıklarına yazın.

Puan değerlendirme

Aldığınız puanları aşağıdaki sıralamaya göre hangi bölüme girdiğine bakın ve kendinizi değerlendirin. “Kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var” bölümünde yer aldığınız bir yeterlilik varsa o yeterliliği geliştirmeye ilgili çalışmalara önem verin.

Duygusal Yeterlilik	Soruların Numaraları
Duygusal farkındalık	1-2-4-17-19-25
Kendi duygularını yönetme	3-7-8-10-18-30
Öz motivasyon	5-6-13-14-16-22
Empati	9-11-20-21-23-28
Diğerlerinin duygularını yönetme	12-15-24-26-27-29



FEDERAL GROUP

Duygusal farkındalık

31 puan ve üstü ise oldukça güçlü

26-30 arası ise biraz geliştirilmeye ihtiyacı var.

25 puan ve altı ise kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var.

Kendi duygularını yönetme

32 puan ve üstü ise oldukça güçlü

27-31 arası ise biraz geliştirilmeye ihtiyacı var

26 ve altı ise kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var.

Diğerlerinin duygularını yönetme

30 puan ve üstü ise oldukça güçlü

25-29 arası ise biraz geliştirilmeye ihtiyacı var

24 ve altı ise kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var.

Öz motivasyon

31 puan ve üstü ise oldukça güçlü

27-30 arası ise biraz geliştirilmeye ihtiyacı var

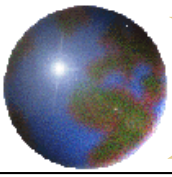
26 ve altı ise kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var

Empati

31 puan ve üstü ise oldukça güçlü

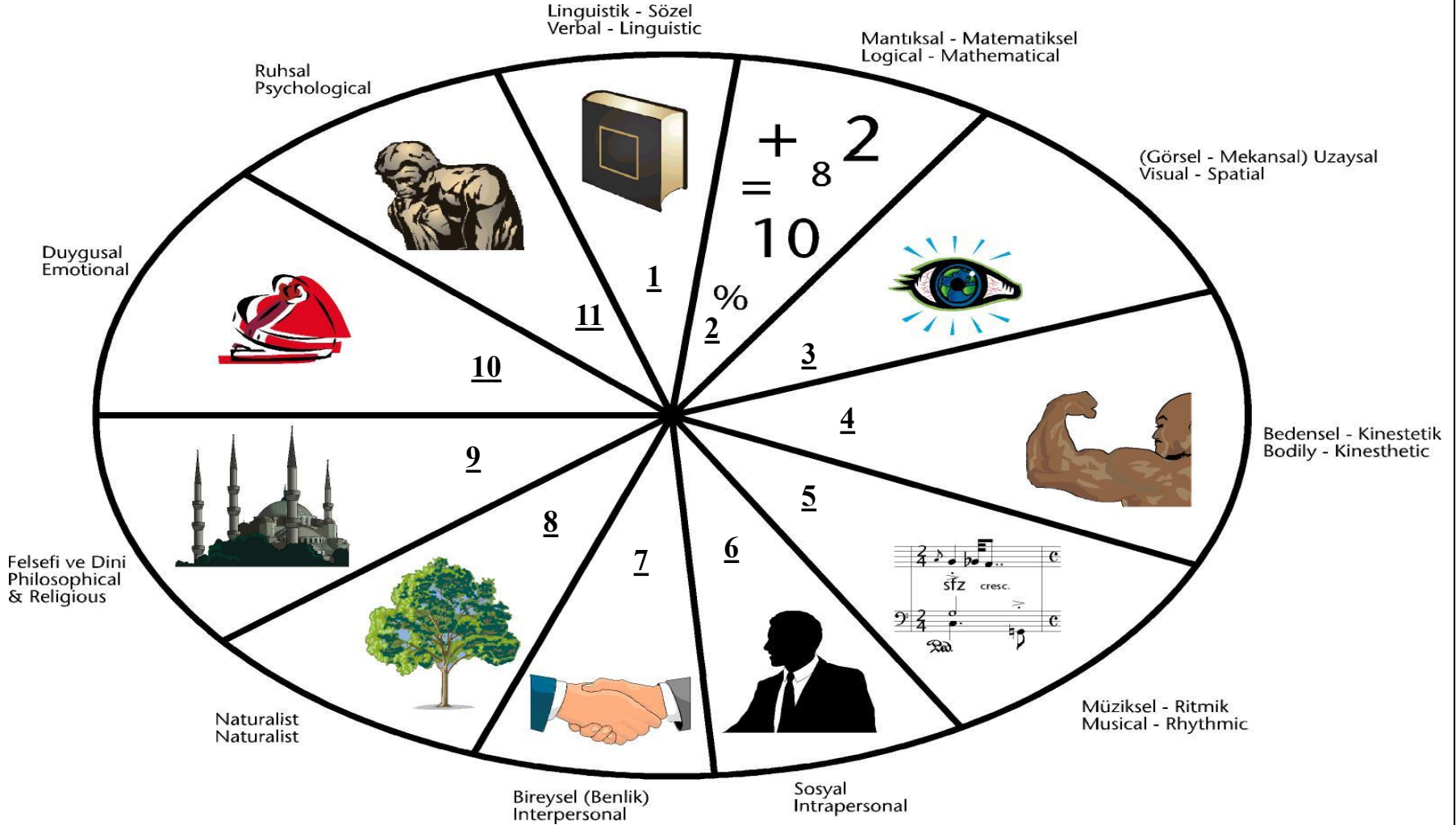
26-30 arası ise biraz geliştirilmeye ihtiyacı var.

25 ve altı ise kesinlikle geliştirilmeye ihtiyacı var.



FEDERAL GROUP

Çoklu ZEKA





ÇOKLU ZEKA ENVANTERİ

Aşağıda ifade edilen tercihlerin size uygunluğu hakkındaki görüşlerinizi beşli dereceleme ölçeğine göre belirtiniz.

	0 = Hiç uygun değil
	1 = Çok az uygun
Dereceleme Ölçeği	2 = Kısmen Uygun
	3 = Oldukça Uygun
	4 = Tamamen Uygun

1. Bölüm

- A - Okumayı benim kadar seven olduğunu zannetmek istemiyorum....(Örnek; 0 1 2 3 4)**
- B - Zihnimde kolayca hesaplama yapabilirim.**
- C - Gözlerimi kapadığımda sıklıkla açık ve net imgeler görürüm.**
- D - Sesim Güzeldir.**
- E - Düzenli olarak yaptığım en az bir spor/fiziksel aktivite vardır.**
- F - Çevremdeki insanların danışmak için vurduğu biriyimdir.**
- G - Hayat hakkında ki önemli sorular üzerine kafa yorarım.**
- H - Doğa ile baş başa olmayı severim.**



2. Bölüm

- A- İnsanları kolayca etkilerim**
- B - Matematik ve/veya fen dersleri okulda en çok sevdiğim dersler arasındadır.**
- C - Renklere karşı duyarlıyım.**
- D - Bir şarkının notasını yanlış çalındığını fark edebilirim.**
- E - Bir yerde uzun süre hiç kılmıdamadan oturmaktan sıkılırım.**
- F - Yürüyüş yapma, koşma, yüzme erine futbol, basketbol ve voleybol gibi sporları tercih ederim.**
- G - Kendimi daha iyi tanımak için kişisel gelişim ile ilgili kitaplar okurum.**
- H - Bazı insanların çevre ve doğal hayat hakkındaki duyarsızlıkları beni üzmektedir.**

3. Bölüm

- A - Televizyon izlerken, film seyrederken, radyo dinlerken veya gazete okurken ayrıntıları dikkatimi daha çok çeker.**
- B - Mantıksal düşünmeyi ve beyin jimnastiği gerektiren oyunları severim.**
- C - Fotoğraf çekmeyi severim.**
- D - Müzik dinlemeyi severim.**
- E - Ağaç işleri, dikiş, maket yapma gibi el becerisi gerektiren işleri severim.**
- F - Bir sorunum olduğunda tek başıma çözmeye çalışmak yerine yardımına başvurabileceğim birini ararım.**
- G - Başarısız olduğum durumlarda kendime karşı esnek davranabilirim.**
- H - hayvanların etrafında dolaşmaktan onlarla oynamaktan hoşlanırım.**



4. Bölüm

A - Kelime işlem oyunlarını severim.

B - “Eğer İse n’olur” türünden deneyler yapmayı severim.

C - Yap boz gibi görsel bulmacaları severim.

D - Çok iyi çaldığım bir müzik aleti vardır.

E - En iyi fikirlerin içime doğduğu anlar yürüyüş, koşu gibi fiziksel etkinlikte bulunduğum anlardır.

F - En az üç yakın arkadaşım vardır.

G - Kendime sakladığım bazı hobilerim vardır.

H - Kuş beslemek akvaryum sahibi olmak gibi beni doğa ile irtibatlandıran en az bir hobim vardır

5. Bölüm

A - Başkalarını kolayca ikna edebilirim.

B - Zihnim sürekli eşya (şeyler) ile ilgili kalıp, kural ve mantıksal silsileleri araştırmakla meşguldür.

C - Rüyalarım gerçek gibidir.

D - Müzik olmasaydı hayatım daha kısır olurdu.

E - Boş zamanlarımı genellikle dışarıda geçirmek isterim.

F - Kendi başıma eğlenmekten çok bir grup arkadaşım ile eğlenmeyi tercih ederim.

G - Hayatla ilgili zihnimi sürekli meşgul eden olaylar vardır.

H - Kafam mevsimler, iklimler gibi doğal olayların oluşumu ilgili sorularla meşguldür



FEDERAL GROUP

6 . Bölüm

- A - Arkadaşlarım kendime çok güvendiğimi söyler**
- B - Bilimsel alandaki gelişmeler ilgimi çeker.**
- C - Bilmediğim yerlerde yön tayin etmede ve gideceğim yeri bulmada rahatımdır.**
- D - Sokakta yürürken bazen kendimi bir melodiyi mırıldanırken bulurum.**
- E - Konuşurken sürekli el kol hareketleri yapar ve diğer çeşitli beden dillerini kullanırım.**
- F - Bildiğim şeyleri başkalarına öğretmeyi severim.**
- G - Zayıf ve kuvvetli yanlarım hakkında gerçekçi bir bakış açısına sahip olduğumu düşünüyorum.**
- H - Ağaç kuş ve benzeri bitki ve hayvan türlerini kolaylıkla ayırt ederim.**

7. Bölüm

- A - Benim için Türkçe ve Sosyal Bilgiler dersi Matematik ve Fen derslerinden hep daha kolay olmuştur.**
- B - Her şeyin mutlaka mantıklı bir açıklaması olduğuna inanırım.**
- C- Resim yapmayı ve çizmeyi severim.**
- D - Davul veya tef gibi vurmalı çalgıları kolaycı tempo tutabilirim.**
- E - Bir şeyi kendim tecrübe ederek (Örn. Dokunarak) daha iyi öğrenirim.**
- F - Kendimi bir lider olarak görürüm. / (İnsanlar bir lider olduğu söyler.)**
- G - Hafta sonumu lüks bir eğlence yerinde geçirmektense bir yayla evinde kendi başıma olmayı tercih ederim.**
- H - Canlılar alemiyle ilgili kitap okuma / belgesel seyretmeyi çok severim.**



8 . Bölüm

- A - Arkadaşlarım benim araştırmacı , girişken, kararlı, mantıklı ve önsezimin iyi olduğunu söyler**
- B - Soyut ve kavramsal şeyler üzerine düşünmeyi severim.**
- C - Geometri gibi şekillerle ilgili konuları Cebir türü işlemsel konulardan daha kolay bulurum.**
- D - Bir çok şarkının ve müzik parçalarının ezgilerini bilirim.**
- E - Heyecan verici fiziksel faaliyetleri severim.**
- F - Arkadaş toplantılarımda sık sık yeni duyduğum veya okuduğum şeylere atıfta bulunurum.**
- G - Halihazırda gurur duyduğum, çevremdeki insanlar arasında fark edilmemi sağlayan yönlerim olduğunu düşünürüm.**
- H - Tatil için doğa ile baş başa kalabileceğim yerleri tercih ederim.**

9. Bölüm

- A - Kalabalık ortamlarda rahat davranırım.**
- B - Okulda, evde insanların konuşmalarındaki veya yaptıklarındaki mantık hataları çok dikkatimi çeker.**
- C - Kuşbakışı olarak yukarıdan gördüğüm nesnelerin gerçek görünümlerini rahatlıkla zihnimde canlandırabilirim.**
- D - Bir melodiyi doğru olarak mırıldanabilmem için onu bir iki kez duymam yeterlidir.**
- E - Vücut koordinasyonumun (elimi kolumu kumanda etme vb.) iyi olduğumu düşünürüm.**
- F - Sosyal etkinliklere katılmayı severim.**
- G - Hayatımdaki önemli olayları ve iç dünyamla ilgili şeyleri günlüğüme kaydederim.**
- H - hayvanat bahçelerini ve botanik bahçeler gibi bir yönüyle doğal hayatı barındıran yerleri ziyaret etmeyi severim.**



10 . Bölüm

- A - Kendimi güçlü bir iradeye sahip ve düşünen biri olarak görürüm.**
- B - Şeylerin ölçülmesi, kategorize edilmesi, analizin yapılması veya bir şekilde rakamlara dökülerek açıklanması onları daha kolay anlamamı sağlar**
- C - İçinde bolca şekil ve resimlerin olduğu okuma materyallerini tercih ederim.**
- D - Ders çalışırken veya yeni bir şeyi öğrenirken sık sık kendi kendime bir tempo tutar veya bir melodi mırıldanırım.**
- E - Yeni bir beceriyi izlemek veya okumak yerine yaparak/yaşayarak daha iyi öğrenirim.**
- F - Akşamları evde kendi başıma geçirmektense canlı, neşeli, eğlenceli arkadaş toplantılarına katılmayı tercih ederim.**
- G - Kendi işimi kurma konusunu ciddi bir şekilde düşünüyorum.**
- H - Bahçe işleriyle ve toprakla uğraşmayı severim.**



ZEKA ÇEŞİTLERİ

- 1- *LİNGUİSTİK/SÖZEL ZEKA (Linguistic-sözel)*
- 2- *MANTIKSAL/MATEMATİKSEL ZEKA (Logical-mathematical)*
- 3- *UZAYSAL ZEKA*
- 4- *BEDENSEL/KİNESTETİK ZEKA (Bodily-kinesthetic)*
- 5- *MÜZİKSEL ZEKA (musical-rhythmic)*
- 6- *SOSYAL ZEKA*
- 7- *BİREYSEL ZEKA*
- 8- *NATURALİST ZEKA (doğa)*
- 9- *FELSEFİ VE DİNİ ZEKA*
- 10- *DUYGUSAL ZEKA*
- 11- *RUHSAL ZEKA*



Sözel/Linguistik Zeka

- ✦ **Kitaplarım benim için çok önemlidir.**
- ✦ **Konuşmadan, yazmadan veya söylemeden önce kelimeleri kafamda duyabilirim.**
- ✦ **Televizyon veya film seyretmektense radyo dinlemekten zevk alırım.**
- ✦ **Scrabble gibi kelime oyunlarını severim.**
- ✦ **Tekerleme gibi dil oyunlarını severim.**
- ✦ **Bazen diğer insanlar yazı veya konuşma dilinde kullandığım kelimelerin anlamlarını sorma ihtiyacı duyarlar.**
- ✦ **Okuldayken dil dersi, sosyal bilgiler ve tarih, matematik ve fen derslerine göre daha kolaydı.**
- ✦ **Bir yolda giderken manzaradan çok ilan tahtalarındaki kelimeler dikkatimi çeker.**
- ✦ **Konuşmalarında okuduğum veya duyduğum olaylara deyinirim.**
- ✦ **Yazdığım ve başkaları tarafından tanınmamı sağlayan bir yazımla gurur duyuyorum.**



Mantıksal/Matematiksel Zeka

- ✦ **Kolaylıkla aklımdan işlemler yapabilirim.**
- ✦ **Öğrenciyken matematik ve/veya fen, en sevdiğim derslerdi.**
- ✦ **Mantıksal düşünme gerektiren oyunlar oynamayı veya problemler çözmeyi severim.**
- ✦ **“Eğer” ile başlayan deneyler yaparım (örnek: Eğer çiçeğime verdiğim suyu iki katına çıkarırsam ne olur?)**
- ✦ **Aklım olaylarda bir mantık sırası, düzen arar.**
- ✦ **Bilimdeki yeni gelişmelerle ilgilenirim.**
- ✦ **Hemen her şeyin mantıksal bir açıklaması olduğuna inanırım.**
- ✦ **Bazen net, soyut, kelimesiz ve imajsız olarak düşünürüm.**
- ✦ **Diğer insanların yaptıkları ve söylediklerinde mantık yolu bulmayı severim.**
- ✦ **Her şey ölçülüp, kategorize edilip, analiz edildiğinde daha rahat ederim.**



Uzaysal Zeka

- ✦ **Gözlerimi kapattığımda genellikle net resimler görürüm.**
- ✦ **Renklere karşı duyarlıyım.**
- ✦ **Etrafımda gördüklerimi kaydetmek için sık sık fotoğraf makinası veya kamera kullanırım.**
- ✦ **Puzzle ve bulmaca gibi görsel oyunları severim.**
- ✦ **Canlı ve parlak rüyalar görürüm.**
- ✦ **Tanımadığım bir yerde dolaşırken kolaylıkla yolumu bulurum.**
- ✦ **Çizmeyi ve karalamayı severim.**
- ✦ **Öğrenciyken geometri cebirden daha kolaydı.**
- ✦ **Yukarıdan kuşbaşı baktığımda bir şeyin nasıl görüneceğini kolaylıkla hayal edebilirim.**
- ✦ **Çok resimleri olan yazılara bakmayı tercih ederim.**



Bedensel/Kinestetik Zeka

- ✦ **Düzenli olarak en az bir spor dalıyla uğraşırım.**
- ✦ **Uzun bir zaman hareketsiz oturmak çok zor gelir.**
- ✦ **Dikiş dikme, dokuma, oyma, model yapma gibi ellerimi aktif olarak kullanabileceğim çalışmaları severim.**
- ✦ **Güzel fikirlerim genellikle yürürken, koşarken veya başka bir fiziksel aktivite yaparken ortaya çıkar.**
- ✦ **Boş vakitlerimi dışarıda geçirmeyi severim.**
- ✦ **Birisiyle konuşurken genellikle ellerimi veya başka şekillerde beden dilimi kullanırım.**
- ✦ **Bir şeyleri daha iyi öğrenmem için onlara dokunma ihtiyacı duyarım.**
- ✦ **Deli gibi koşmayı veya benzeri çılgın hareketleri severim.**
- ✦ **Kendimi "koordinasyonu çok iyi" olarak tanımlıyorum.**
- ✦ **Yeni bir beceri geliştirebilmem için okumak veya seyretmektense uygulamam gerekir.**



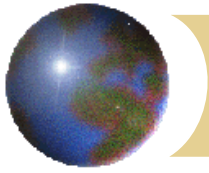
Müziksel Zeka

- ✚ **Güzel bir sesim var.**
- ✚ **Bir notanın hemen yanlış olduğunu hemen anlarım.**
- ✚ **Sık sık radyodan, kasetten, diskten müzik dinlerim.**
- ✚ **Bir enstrüman çalarım.**
- ✚ **Müzik olmasaydı hayatım pek bir şeye benzemez idi.**
- ✚ **Yürürken genellikle aklımda bir müzik sesi olur.**
- ✚ **Basit bir vurma aleti ile bile müziğe eşlik edebilirim.**
- ✚ **Bir çok şarkının veya müzikalin bestesini bilirim.**
- ✚ **Bir parçayı bir iki kere dinledikten sonra iyi bir şekilde söyleyebilirim.**
- ✚ **Çalışırken veya yeni bir şey öğrenirken genellikle mırıldanırım.**



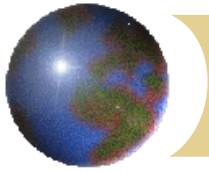
Müziksel, Ritmik Zeka

- ✚ **Notasız müziği tanır.**
- ✚ **Melodileri tanır.**
- ✚ **Enstrüman çalar, korada söyler.**
- ✚ **Ritmik olara konuşur veya hareket eder.**
- ✚ **Çalışırken tempo tutar.**
- ✚ **Çevresindeki seslere karşı duyarlıdır.**
- ✚ **Müziğe karşılık verir.**
- ✚ **Öğrendiği şarkıları sınıf dışında da söyler.**



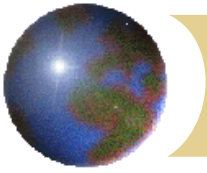
Sosyal Zeka

- ✚ **Arkadaşları ile sosyalleşmeyi sever**
- ✚ **Doğal lider olarak davranır**
- ✚ **Problemi olan arkadaşlarına tavsiyeler verir**
- ✚ **Sokakta sosyaldır**
- ✚ **Klüp, dernek ve komitelere üyedir**
- ✚ **Diğer çocuklarla oynamayı sever**
- ✚ **Bir veya daha çok arkadaşı vardır**
- ✚ **Diğerlerine ilgi gösterir, ilgilenir**



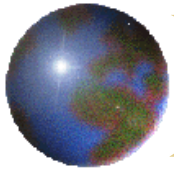
Bireysel Zeka

- ✚ **Bağımsız olduğunu gösterir**
- ✚ **Hangi alanlarda güçlü olduğunun bilincindedir**
- ✚ **Kendini yönlendirmeyi iyi bilir**
- ✚ **Kendi kendine çalışmayı tercih eder**
- ✚ **Başarı ve başarısızlıklarından ders alır**
- ✚ **Kendini sever, gurur duyar ve güvenir**



Sözel, Linguistik Zeka

- ✚ **Her hikayeyi, masalı, fıkrayı anlatır**
- ✚ **İyi bir hafızası vardır**
- ✚ **Kelime oyunlarını sever**
- ✚ **Okumayı ve yazmayı sever**
- ✚ **Yaşına göre iyi bir kelime haznesi vardır**
- ✚ **Sözel olarak iyi iletişim kurabilir.**



Matematiksel, Mantıksal Zeka

- ✚ **Nesnelerin nasıl çalıştığına dair sorular sorar**
- ✚ **Hızlı bir şekilde zihinsel matematik yapabilir**
- ✚ **Matematik aktivitelerini sever**
- ✚ **Strateji oyunlarını sever**
- ✚ **Beyni zorlayıcı mantıksal puzzle'ları sever**
- ✚ **Yüksek düşünme becerileri kullanır**



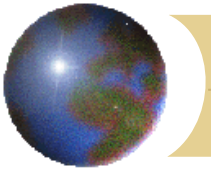
Görsel, Uzaysal Zeka

- ✚ **Net hayali resimleri gördüğünü anlatabilir.**
- ✚ **Harita, tablo ve diyagramları kolaylıkla okuyabilir.**
- ✚ **Arkadaşlarından daha çok hayal kurar.**
- ✚ **Sanat aktivitelerini sever.**
- ✚ **Görsel sunuşları sever.**
- ✚ **Puzzle ve bulmacaları sever.**
- ✚ **Okurken kelimelerden çok resimlerden anlar**
- ✚ **Kağıt üzerinde karalamalar yapar.**



Bedensel, Kinestetik Zeka

- ✚ **Bir veya daha çok sporla uğraşır.**
- ✚ **Uzun zaman oturması durumunda elleri ve ayakları ile oynar.**
- ✚ **Nesneleri parçalayıp, bütünleştirmeyi sever.**
- ✚ **Yeni, tanımadığı nesnelere dokunur.**
- ✚ **Koşmayı, atlamayı, güreşmeyi sever.**
- ✚ **Kendini teatral olarak ifade eder.**
- ✚ **Parmak boya ve hamurla oynamayı sever.**



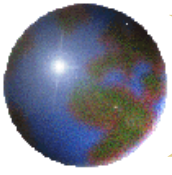
Sosyal Zeka

- ❖ Çevremdeki insanlar fikir danışmak için bana gelirler.
- ❖ Voleybol, basketbol gibi grup oyunlarını yüzme ve koşma gibi bireysel olanlara tercih ederim.
- ❖ Bir sorunum olduğunda kendi başıma çözmek yerine, birinin yardımına ihtiyaç duyarım.
- ❖ En az üç tane yakın arkadaşım vardır.
- ❖ Briç gibi sosyal olabileceğim oyunları tercih ederim.
- ❖ Bildiğim şeyleri başkalarına da öğretmeyi severim.
- ❖ Kendimi lider olarak görüyorum. (En azından başkaları böyle düşünüyor.)
- ❖ Kalabalığın ortasında kendimi rahat hissederim.
- ❖ İşimle veya topluluğumla ilgili sosyal olaylara katılmayı severim.
- ❖ Evde yalnız kalmaktansa bir partiye gitmeyi tercih ederim.
- ❖ Diğer güçlü yönleriniz



Bireysel Zeka

- ✦ **Düzenli olarak meditasyon, değerlendirme veya hayatla ilgili önemli soruları düşünerek vakit geçiririm.**
- ✦ **Kendim hakkında daha fazla bilgi edinmek için kişisel gelişim seminerlerine ve rehberlik toplantılarına katıldım.**
- ✦ **Aksiliklere esneklikle yaklaşıyorum.**
- ✦ **Yalnızca benim bildiğim bir hobim vardır.**
- ✦ **Hayatımla ilgili düzenli olarak düşündüğüm önemli amaçlarım vardır.**
- ✦ **Güçlü ve zayıf olduğum yönlerime mantıklı bir bakış açım vardır.**
- ✦ **Etrafımda birçok insanların olduğu şık bir yerde olmak yerine tek başıma bir odada hafta sonu geçirmeyi tercih ederim.**
- ✦ **Kendimi istekleri güçlü ve bağımsız hissedirim.**
- ✦ **Kendi iç dünyamı yansıtan bir günlük tutarım.**
- ✦ **Kendi işimin sahibi olmayı da düşünürüm.**



HAFIZA, ZEKA VE ALGILAMA BECERİLERİ

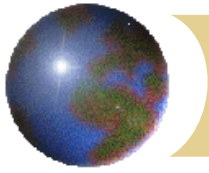
Algılama basit olarak üç temel öğeden oluşmaktadır;

- 1) Dış dünyanın algılanması,
- 2) Algılanan yeni bilgilerin mevcut bilgilerle entegrasyonu veya mevcut bilgilerin yeniden düzenlenmesi,
- 3) Eski ve yeni bilgilerin entegrasyonuna ve yeni duruma göre anlama ve reaksiyon gösterme.

İnsan zekası temel olarak algılama fonksiyonlarının bir ürünüdür.



Beynin her noktasını uyararak her iki lobun da dengeli olarak gelişmesini sağlayan temel algılama becerileri ve alt kategorileri aşağıdaki gibidir;



HAFIZANIN YAPISI

Öğrenmeyi tam olarak anlamak için bilginin hafızada nasıl işlendiğinin bilinmesi gerekir. Çok basit olarak hafıza, çalışma esasları ve fonksiyonları açısından üç farklı bölüme ayrılmaktadır.

1- Duyusal Hafıza

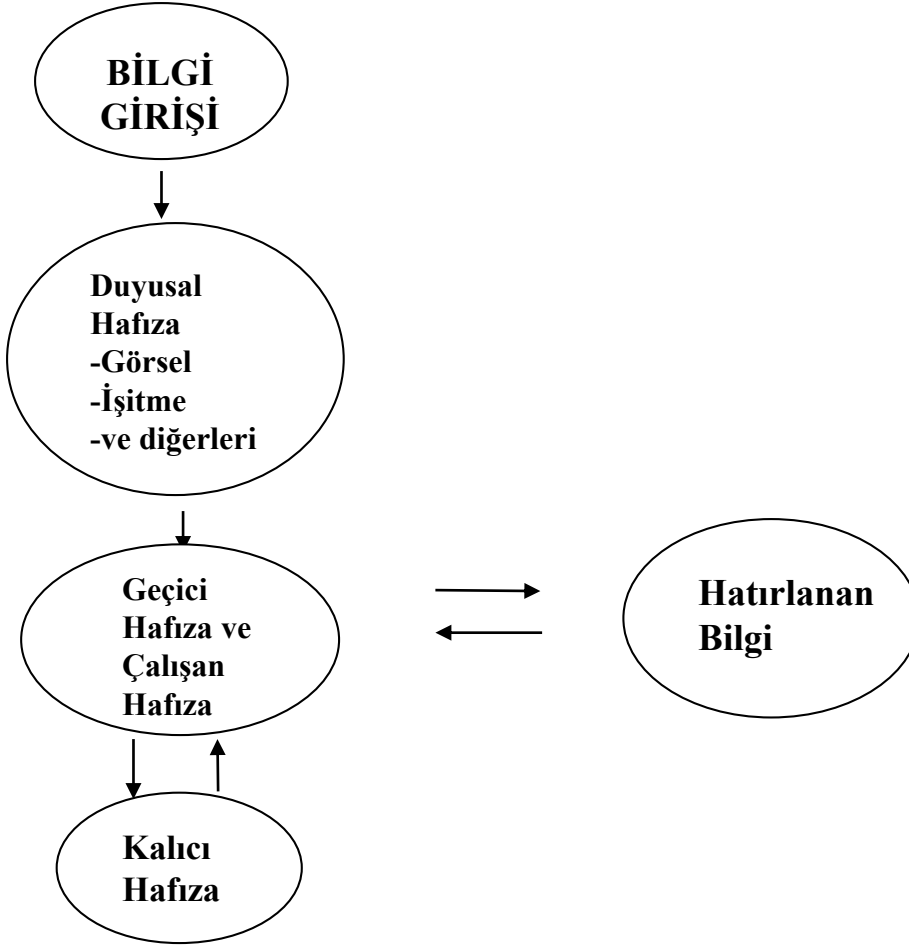
2- Geçici Hafıza

3- Kalıcı Hafıza



FEDERAL GROUP

Hafızaya ait bu üç bölüm sürekli birbiriyle iletişim halindedir ve birçok alt bölümlere ayrılmaktadır.



Bilginin kalıcı hafızaya yerleşmesi için hangi bölümlerde işlendiği Şekil'de gösterilmiştir. Şekil'de her hafıza ayrı ayrı bölümlerde gösterilmişse de, bu üç farklı hafızanın fiziksel olarak birbirinden ayrı olduğu anlamına gelmemektedir.

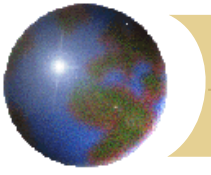
ŞEKİL: Bilginin Hafıza Sistemindeki Akışı



HAFIZAYI GÜÇLENDİREN TEKNİKLER

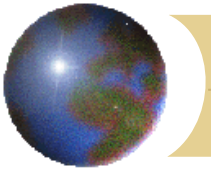
Etrafımızdaki bazı insanlardan “isimler konusunda çok kötüyüm.”, “hafızam o kadar kötü ki...” türünden yakınmalar duyarız. Hafızalarının çok kötü olduğuna inandıkları için hafızaları gerçekten de kötüdür. En yakın dostlarının isimlerini bile hatırlayamazlar. Bildikleri, hep “dillerinin ucundadır” ama bir türlü hatırlayamazlar.

Çok unutkan olduklarını düşünen bu insanlar, birçok şeyi unuttukları halde, bazı şeyleri çok iyi hatırlarlar. Koca sınıfta bir ders boyu oturan öğrenci, dersten hiçbir şey hatırlamaz ama hocanın kravatının rengini, desenini, elbiseye uyumunu çok iyi hatırlar. Çünkü dikkatini çekmiştir.



Birbirini takip eden üç düşünceyi bir türlü aklına sokamayan öğrencinin, bir sporcunun 15 yıllık serüvenini; hangi takımlarda oynadığını, bütün teferruatıyla hatırlaması, kabahatin hafıza da olmadığına en iyi göstergesidir. Bu kişiler sporla ilgili ayrıntıları çok iyi hatırlar, çünkü spora ilgi duyarlar.

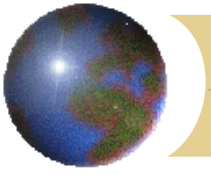
Unutkanlığın kendilerine çok pahalıya mal olduğunu söyleyen kişilerin hafızalarının çok iyi olduğu bir alan daha vardır: Gerçekten ihtiyaç duydukları şeyler. Çünkü, ihtiyaçlar hafızayı ateşler. Tamamen unuttuğumuzu zannettiğimiz bilgiler, her şeyden ümidi kestiğimiz ve tek kurtuluş yolu olarak sarıldığımız anlarda ortaya çıkar.



NASIL ÖĞRENİYORUZ?

Hafızada bilgileri tutmak bir amaç değil, araçtır. Hafızamızı güçlendirecek bazı çalışma ilkelerine geçmeden önce,hafızaya yerleştirme ve hatırlama olayının nasıl gerçekleştiği üzerinde duralım.

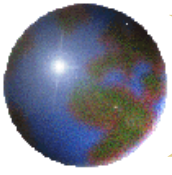
Duyu organlarımız kanalıyla algıladıklarımız,önce elektrik akımı olarak beynimize ulaşır. Görüntü,ses,koku,izlenim ve bilgilerin beynimizde oluşturduğu elektriksel titreşimler, 5-20 saniye kadar sürer. Bu etki duyuşal bellekte gerçekleşir. Bu bilgiler içerik olarak bu içerisinde,ilgi ve merak uyandırır,anında kısa süreli belleğe geçer. Ama böylesine bir karşılık bulamayan kayıtlar,kısa süreli belleğe alınmaz. Kısa süreli belleğe aktarılan veriler burada yaklaşık 20 dakika kalır. Dikkatimizi çektiği için kısa süreli belleğe alınan bilgiler üzerinde düşünür, karşılaştırır, tartışır, yazar, çizer isek uzun süreli belleğe aktarılır. Uzun süreli belleğe aktarılan bilgiler öğrenilmiştir.



Bilgiler arasındaki bağlantı nasıl kurulur?

Hafızada tutmak için, bilgiler arasında ilişkilendirme yapılırken mantıksallık, uyumluluk, doğruluk veya yanlışlık aranmamalı. Tam tersine mümkün olan en acayip, en komik, en ilginç, en uçuk kaçık, en sıra dışı ilişkilendirmeler yapılmalıdır. İlişkilendirmeler için bazı temel kurallar:

- 1-Olağan dışı ve gülünç ilişkilendirmeler kurun.
- 2-Gözünüzde canlandırın.
- 3-Aklınıza gelen ilk ilişkilendirmeyi yapın.
- 4-Duyularınızı çeşitlendirin, görüntü yanında ses, koku, tat ve duyularınızı da kullanın
- 5-Görüntüler hareketli olsun.
- 6-Bir şeyi başka bir şeyin yerine koyun.
- 7-Abartın.
- 8-Rahat olun.



İlişkilendirmeyi öğrenmek için basit ilişkilendirmelerle başlamak yerinde olur. Başlangıç için somut iki şey arasında ilişki kurabilirsiniz. Örneğin eve dönüşte markete uğrayıp satın almayı planladığınız şampuan ile salçayı ilişkilendirin. Şampuanı sıktığınızda içinden salça çıkmasını hayal ettiyseniz bundan sonra şampuanı avucunuza her döküşünüzde iyice bakmak zorunda kalacaksınız ancak markete girdiğinizde “ne alacaktım, şampuanı hatırladım ama diğeri neydi?” demeyeceksiniz.



Önce hisset, sonra gerçekleştir

Zihinde canlandırırken kişinin kendisini aktif tutması gerçekliğe daha iyi hazırlar. Kişi, sesleri duyar, görüntüleri en ince ayrıntılarına kadar canlandırırsa gerçekliğe daha iyi yaklaşmış olur. Böyle yapıldığında araba kullanmayı düşünmekle araba kullanmak arasındaki fark azalır. Bunun için kendisini araba kullanırken görmesi yerine bizzat arabayı kullandığını hissetmesi daha etkilidir.

Kendinizi sürücü koltuğunda farz edin. Anahtarı kontağa taktınız. Vitesi kontrol ediyorsunuz ve marşa basıyorsunuz. Sol ayağınız debriyaj, sağ ayağınız da gaz pedalının üzerinde hazır bekliyor. Sol ayağınızla debriyaja basıyor, sağ elinizle vitesi takıyorsunuz. Vitesi takarken vites kolunun topuzunu avucunuzun içinde hissediyorsunuz...



FEDERAL GROUP

Vites değiştirmeye geçmeden önce vites kolunun üzerinde viteslerin yerlerini gösteren şemayı zihninize iyice yerleştirmeye çalıştığınızı hatırlayın. Gerçek sürücü koltuğuna oturduğunuzda kendinizi epey hazır hissedeceksiniz.

Hayallerimizde bile aktif olmayı öğrenerek eylemi bizzat yapıyormuş gibi düşünmemiz, zihinde canlandırdıklarımızı eyleme dönüştürmeye bizi biraz daha yaklaştırır. Hayallerimizde yaptıklarımızı izlemek yerine, hissetmemiz bizi aktif olarak olayın içerisine daha çok çekeceğinden hatırlama şansı daha da artacaktır



KALICI ÖĞRENME TAKTİKLERİ

Hafızamızın daha iyi çalışması için neler yapabiliriz?

1. **Amaç:** Amaç gerekçe doğurur. Sağlam bir gerekçesi olan bilgi, daha kolay kaydedilir ve saklanır. Eğer yaptığımız şey gerçekten istediğimiz şey ise öğrenmek de, akılda tutmak da kolaydır. İlgilendiğimiz konulardaki en küçük ayrıntıları bile hatırlarız. “İstek” bizde öğrenme ve akılda tutma için gerekli olan enerjiyi gerçekleştirir. Amaçsız eylem sonuç vermez.
2. **Konsantrasyon:** Konsantre olamama, bir çoğumuzun en büyük şikayetlerindendir. Ders çalışırken, kitap okurken, iş yaparken başka şeylere dalıp asıl yaptığımız şeyden koparız. Konsantre olamamanın nedenleri çoğunlukla psikolojiktir, bazen çevreden de kaynaklanabilir. Konsantre olamamanın çözümü basittir. Bir şeyi yaparken sadece onu düşünmek, başka bir şeyle ilgiyi kesmek. Yani bir anda bir şeyi yapmaktır.
3. **Tekrar Etmek:** Tekrar, beyne gelen bilgilerin uzun süreli belleğe geçişini sağlar. Tekrar ile beyindeki sinir hücreleri arasında bağlar yeniden kurularak daha önce oluşturulan bağlar güçlendirilir.
4. **İlişkilendirmek:** Daha önceki bilgilerimizle ilişkilendirilen bilgiler hafızamızda daha kolay yer bulur.
5. **Görselleştirmek:** Görsel kayıtlar daha güçlüdür. Gördüklerimizi veya görüntüye dönüştürdüklerimizi daha iyi hatırlarız. Zihinde resimlemek de aynı sonucu doğurur.



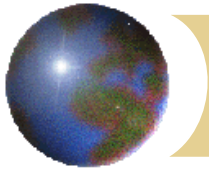
FEDERAL GROUP

UNUTMAK

Karmaşık veriler karşısında beyin bu bilgiyi alır ve önceki bilgisiyle kaynaştırır. Duyduğumuz yada okuduğumuz bir şeyi o an anladığımızdan daha iyi anlamamız hemen hemen bir saat alır. Ancak çok geçmeden bilgilerimiz pas tutar.

Algılanan bilgilerin çoğu hatırlanmaz ve kullanılmayan bilgi hafızadan çabuk silinir.

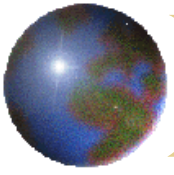
İlginç yada önemli bilgilerin hatırlanma olasılığı daha yüksektir.



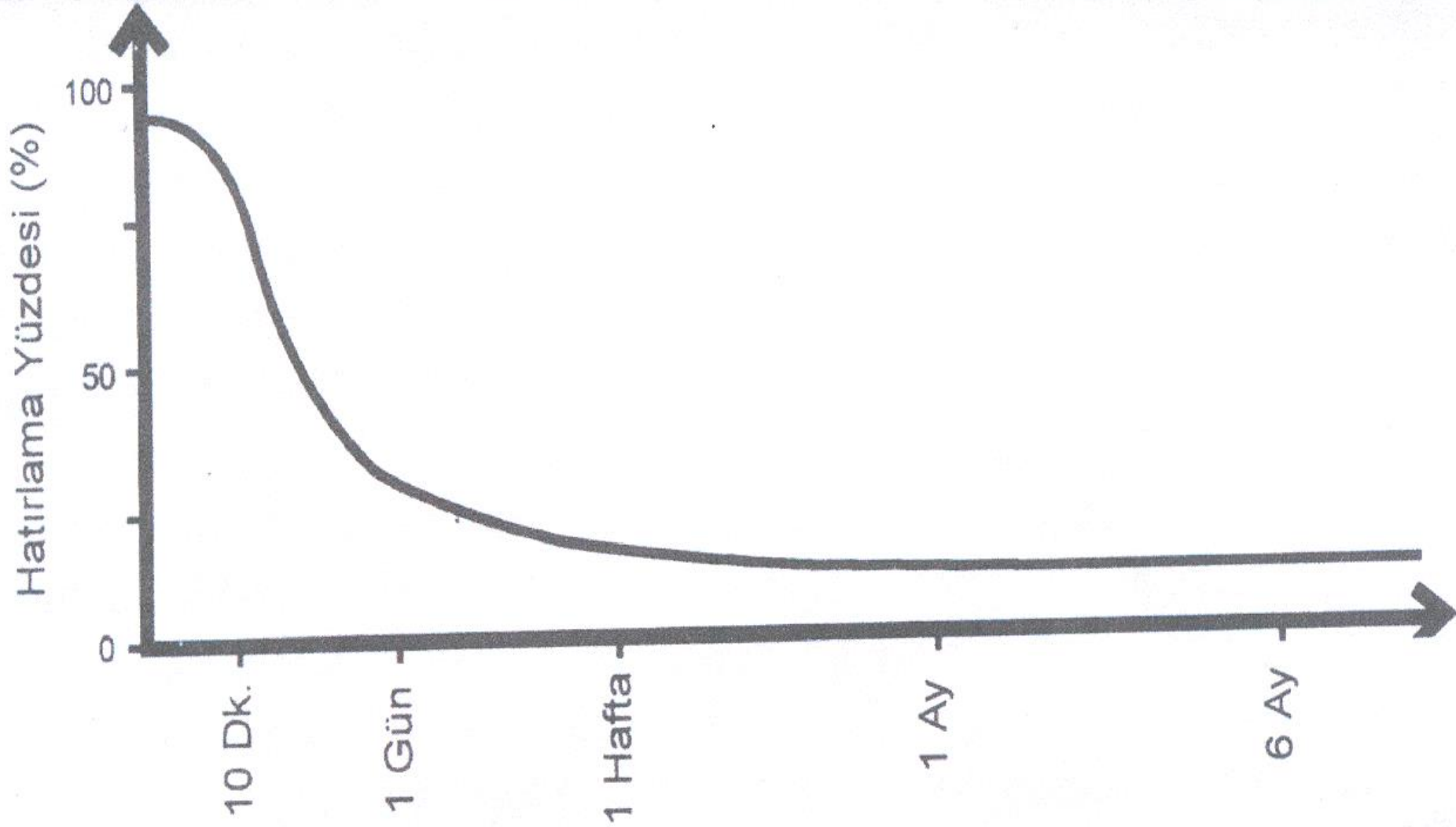
Sistematik Tekrar;

- 1) Bilgilerin hafızada kalması için çok tekrar gerekli midir?
- 2) Uyku ile hafıza gücü arasında nasıl bir ilişki vardır?

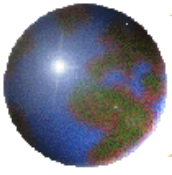
Yapılan deneyler öğrenilen bilgilerin % 70 ile 80'inin ilk 24 saatte unutulduğunu göstermektedir. Bununla ilgili olan Şekil incelendiğinde zamanla öğrenilenlerin unutulduğu, ancak ilk 24 saatten sonra unutulan miktarın ilk 24 saatte unutulan miktara göre çok daha az olduğu görülmektedir.



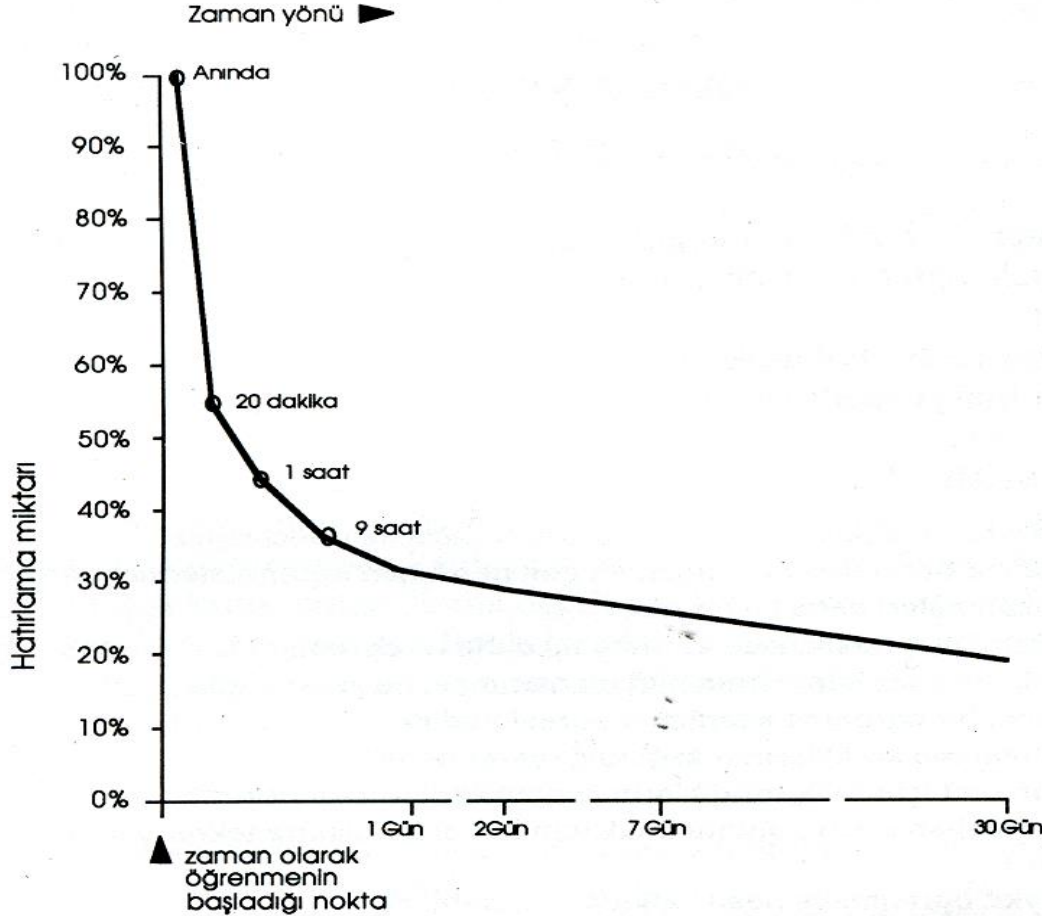
FEDERAL GROUP



Şekil : Öğrenme Sonrası Bilgilerin Hatırlanma Oranları



FEDERAL GROUP

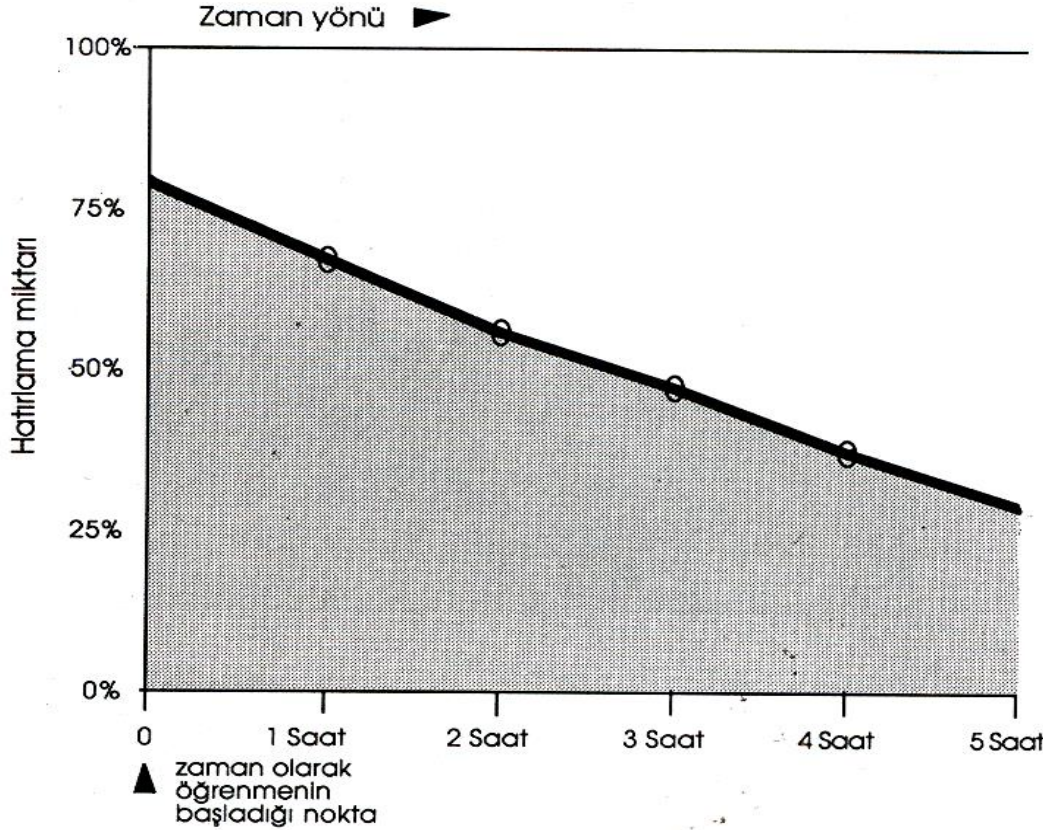


Yandaki şekilde görüldüğü gibi insan 20 dakika içinde öğrendiklerinin yarısına yakın bir bölümünü unutmakta, bir saat içinde ise öğrendiklerinin ancak %30 unu koruyabilmektedir. Bu grafiğin, anlamının %100 olduğu bir öğrenilmiş malzeme için olduğu göz önünde bulundurulursa, tam olarak anlamadığınız bir dersten sonra aklınızda ne kadarını kaldığına siz karar verebilirsiniz.

Şekil : Hafızanın işleyişi ve unutma eğrisi.



FEDERAL GROUP



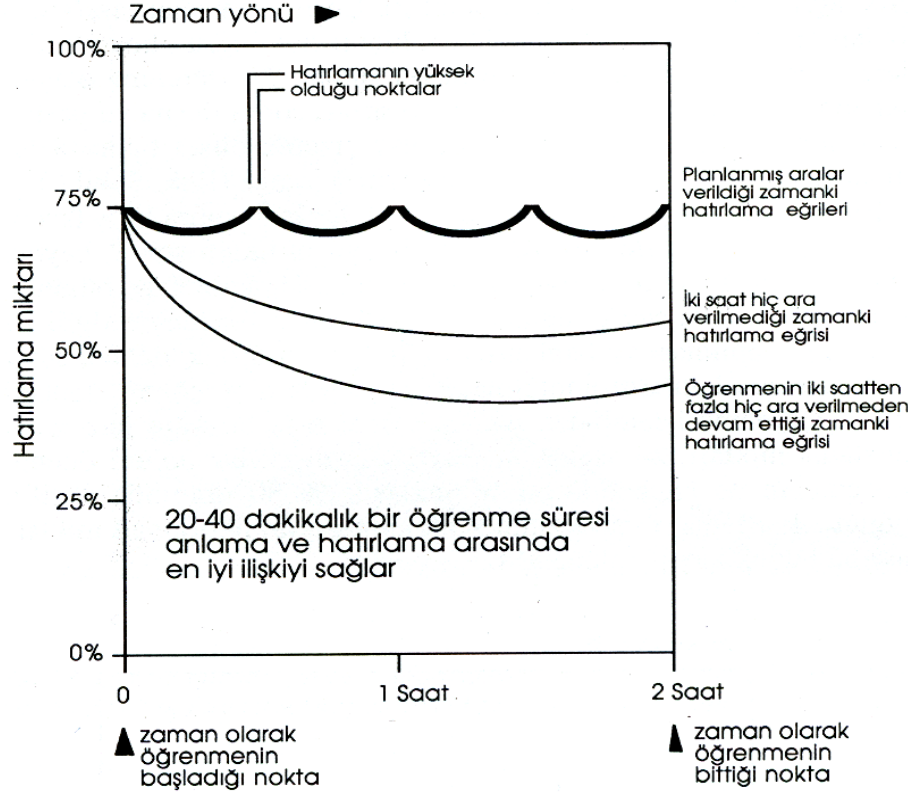
Hatırlama ve anlama fonksiyonlarının arasındaki fark, bir çok insanın bir malzemeyi anlayıp öğrendikten saatler sonra çok fazla bir şey hatırlayamamalarının sebebini açıklamaya yardım eder. Zamanla hatırlanan miktardaki azalmanın sebebi, zihne kısa süreli dinlenme aralıklarının verilmesidir.

Şekil : Zaman geçtikçe hatırlanan miktar giderek azalır.

Bunu önlemenin tek yolu uygun dinlenme aralıkları vermektir.



FEDERAL GROUP



Hatırlama makul bir düzeyde tutulabilirse, hatırlama ve anlamanın en büyük uyum içinde olduğu noktayı bulmak büyük önem taşır.

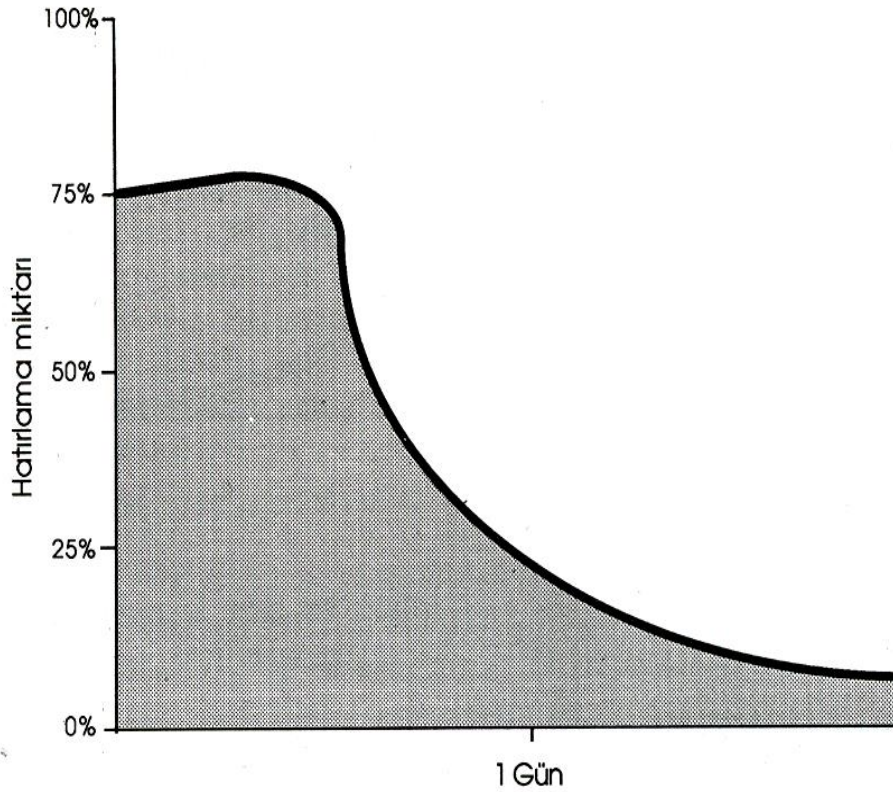
Ders çalışma amacına dönük öğrenme durumunda bu elverişli nokta 20 ile 40 dakika arasındadır. Daha kısa bir sürede zihin malzemenin organizasyon ve ritmini anlamada zorluk çeker; daha uzun bir süre ise, yandaki şekilde de gösterildiği gibi hatırlanan malzemenin sürekli olarak azalmasına yol açar.

Şekil : Ara verildiği veya verilmediği durumlarda ortaya çıkan hatırlama eğrileri.

20 ile 40 dakika arasındaki bir öğrenme seansı anlama ve hatırlama açısından en iyi ilişkiyi doğurur.



FEDERAL GROUP



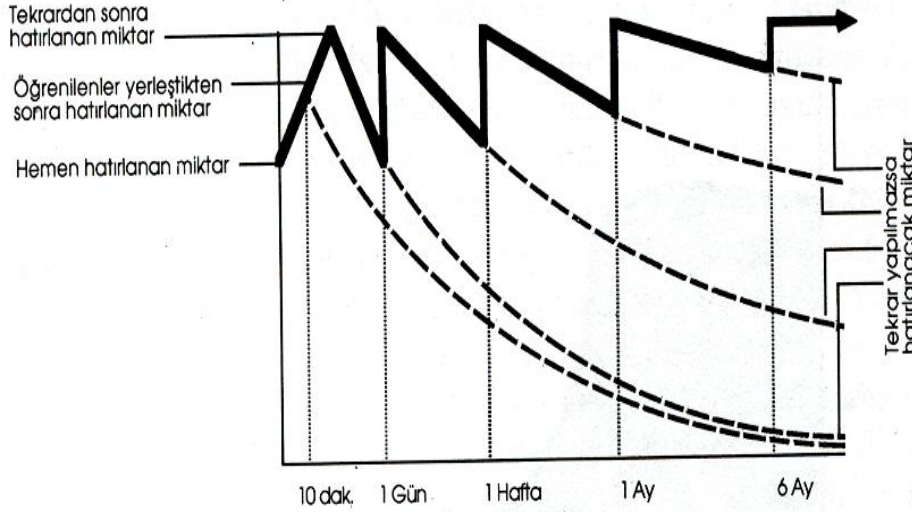
Öğrenme işleminden hemen sonra, kısa bir süre için artan hatırlama miktarı, 24 saat içinde ayrıntıların ve bir bölüm önemli malzemelerinde kaybedilmesiyle yaklaşık %80 oranında eksilir fakat hiçbir zaman grafiğin alt kısmına (sıfır düzeyine) inmez.

Uygun tekrarlama tekniklerinin kullanılması ile, hatırlanan miktardaki bu kayıp önlenabilir.

Şekil : İnsanın hatırlama eğrisi, öğrenme işleminden kısa bir süre sonra yükselir ve sonra oldukça dik bir şekilde düşer. (24 saat içinde ayrıntıların %80'i unutulur.)

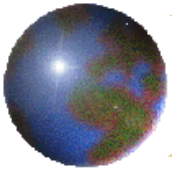


FEDERAL GROUP



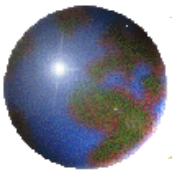
Öğrendikten hemen sonra hafızanın ulaştığı yüksek noktada, uygun ve düzenli tekrarların yapılması, hatırlama miktarını, şekilde de gösterildiği gibi ulaşılmış en yüksek düzeyde tutmaya imkan verir. Bunu sağlamak için, hatırlanan miktarın hemen düşmeye başlayacağı noktada düzenli tekrarlardan oluşan bir programın uygulanması gerekir.

Şekil : Düzenli tekrarlarla hatırlanan miktarın sürekli olarak en üst düzeyde tutulması.



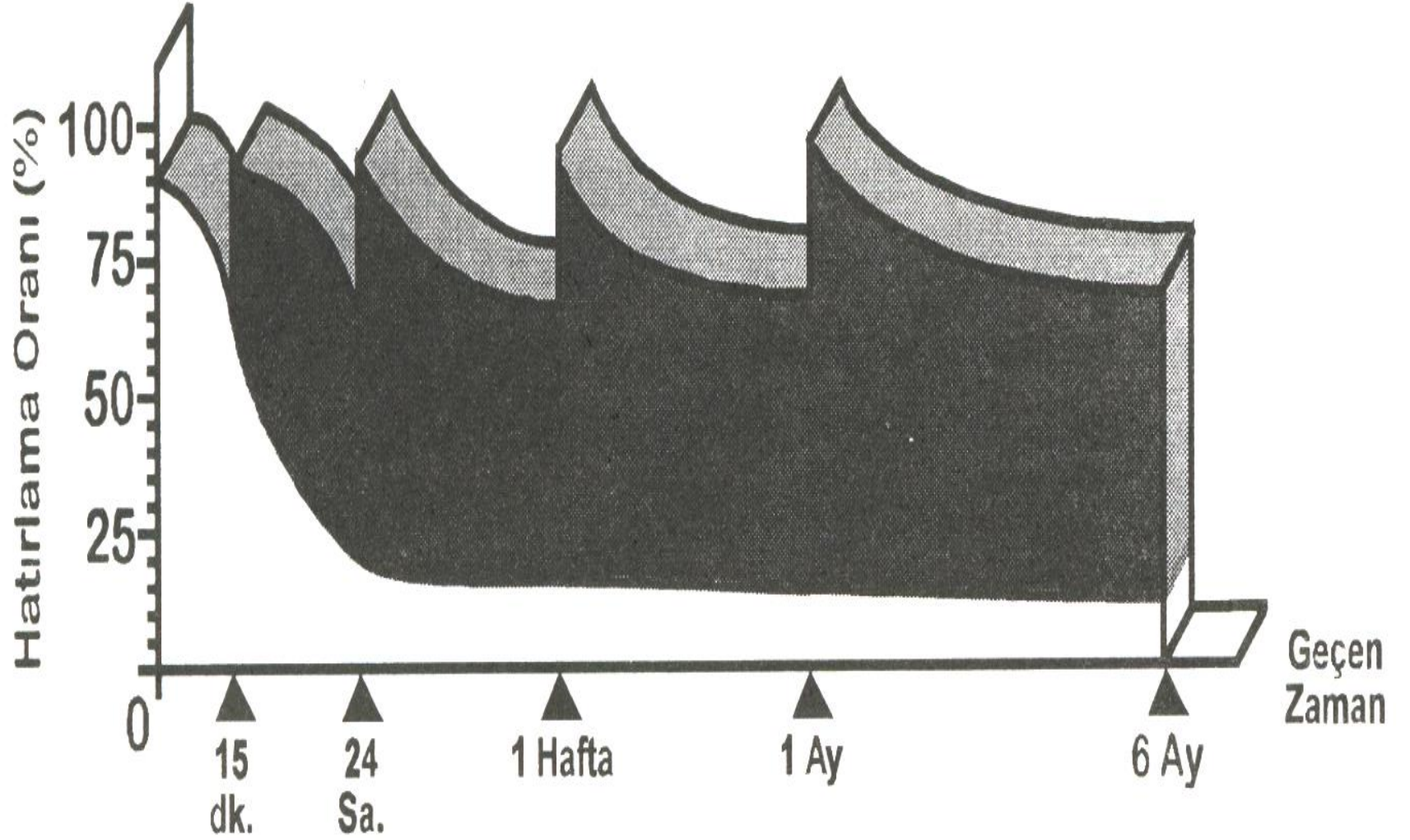
Sistematik Tekrar;

**Bir bilginin % 70 ile 80' inin uzun süre
hatırlanabilmesi için kısa sürede çok tekrar yerine,
uzun zaman aralığına yayılmış olan tekrar
tarzı benimsenmelidir**



FEDERAL GROUP

Sistematik tekrarın Öğrenme ve Hafıza Gücüne Etkisi





Tekrar Takvimi

Öğrenmeye etki eden en önemli etmen, öğrenmenin zamana yayılmasıdır. Bir konuyu çalıştıktan sonra arka arkaya tekrar etmek yerine, belli aralıklarla tekrar etmek çok daha etkilidir. Bu bilgiler gözönünde bulundurularak çalışmalarınızda aşağıdaki takvimi deneyebilirsiniz.

- 1. Tekrar: 10 dakika geçtikten sonra; 10 dakika.**
- 2. Tekrar: Yatmadan önce; 5 dakika.**
- 3. Tekrar: 1 hafta geçtikten sonra; 3 dakika.**
- 4. Tekrar: 1 ay geçtikten sonra; 3 dakika.**
- 5. Tekrar: 6 ay geçtikten sonra; 3 dakika.**
- 6. Tekrar: 1 yıl geçtikten sonra; 3 dakika.**



UYKU İLE HAFIZA GÜCÜ ARASINDAKİ İLİŞKİ

Gün içinde öğrenilen bilgilerin diğer zihinsel faaliyetlerden etkilenmemesi için tavsiye edilen diğer bir yol da, bu bilgilerin gece uyumadan hemen önce tekrar edilmesidir.

Uykunun hatırlamaya olan etkisini araştıran Jenkins ve Dallenbach'ın yaptığı deney sonuçları da bu şekilde bir tekrarı tasdik eder niteliktedir.



Ekim 2004 tarihli Eğitim Bilim Dergisinden alınmıştır.

GÜÇLÜ BİR HAFIZA İÇİN 10 ÖNERİ

Randevularınızı mı unutuyorsunuz? Otomobilinizin anahtarlarını nereye koyduğunuzu hatırlamıyor musunuz? Çocuğunuzun veya eşinizin doğum tarihi bir türlü aklınıza gelmiyor mu? Tanıdığınız biriyle karşılaştığınızda adını bir türlü hatırlayamıyor musunuz?



Bu ve benzeri sorulara vereceğiniz cevap "evet"se, sizi bu önemli "dertten" kurtaracak bir kitap yayımlandı. Çalışmalarının çoğunu hafıza geliştirmeye ayıran Amerikalı araştırmacı ve kişisel gelişim uzmanı Betty Fielding'in kaleme aldığı "Hafıza El Kitabı" (Dharma Yayınları), orta yaş sonrasında hafızasını geliştirmek isteyenler için 10 basit ama iddialı yöntem sunuyor.



Fielding, "Hafıza El Kitabı, kişilerin kendilerinde veya sevdikleri birinde deneyimledikleri hafıza boşluklarıyla ilgili güçlükleri çözmek yönünde bilgilendirici, iyimser ve olumlu bir yaklaşımdır. Kitap, hafızanın nasıl çalıştığını ve nasıl geliştirileceğini anlamak için sağlam bir temel arayan düşünceli erkeklere ve kadınlara yol gösterebilir" diyor.



Bilgiyi toplamak...

Evde, iş yerinde sokakta, eğlence yerinde, otoparkta, süpermarkette...

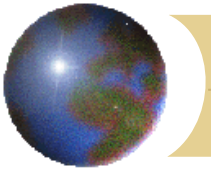
Nerede olursak olalım beynimiz hemen her gün binlerce bilginin etkisi altında. Bu bilgilerden birçoğunu unutmamamız gerekiyor ancak, daha baskın bilgi bombardımanı altına girdiğimizde unutmamamız gereken bilgileri de bir daha hatırlayamıyoruz.



Bu bilgileri unutmamamızı sağlayan soyut mekanizmaya "hafıza" adını veriyoruz. Bilgiyi bir havuzda toplayan ve gerektiğinde kullanmamıza yarayan bu sistemi aktif hale geçirebilmenin en önemli yolunun aşırı dikkat olduğunun altını çizen Betty Fielding, doğal hafıza sürecini güçlendirmeye odaklanmak gerektiğini belirtiyor.



Yazar, "Dikkat etmeye motive, olduğunuzda ve hatırlamak istediğiniz ya da hatırlamaya ihtiyaç duyduğunuz özel konulan bir araya getirmek üzere dikkatinizi yeterince verdiğinizde size gerekli olan bilgiyi hatırlarsınız" diyor ve çok önemli bir konunun altını çiziyor: "Daha iyi bir hafıza için amaçlarınızı tespit edin ve sonra sizi bu amaçlara ulaştıracak günlük alışkanlıkları ve yaşam tarzı örneklerini benimseyin..."



Unuturuz, çünkü insanız

Tam 25 yıl boyunca hafıza konusu üzerinde yoğunlaşan Betty Fielding, yaşadığımız unutkanlıkların nedenini, "Dikkatimizle ilişkili çok çeşitli talepler nedeniyle herkes ara sıra hafıza sorunları yaşar. Herkesin fiili ve potansiyel hafıza yeteneği arasında bir boşluk vardır. Benim geliştirdiğim proje, yaşlanma konusunda 25 yıldır yürüttüğüm araştırma ve eğitim sırasında, çok sayıda hafıza eğitimi dersinde kullandığım bir yöntem. Bundan kazanacağınız ödülleriniz, hafıza becerilerinizi ve hayatınızın kalitesini artırmak olacaktır" diyor.



Uygulandığında başarılı olur mu bilinmez ama Fielding, günümüzün en önemli sorunlarından birini masaya yatırmış görünüyor.

Bu konuda yapılan araştırmalara bakıldığında öğrenilen bilgilerin sadece yüzde 70'i, bir gün, yani 24 saat içinde unutuluyor.

Herkesin belleğinde boşluklar vardır. Unuturuz, çünkü insanız. Birçok düşüncemiz, duygumuz, ihtiyaç ve arzumuz sık sık rekabet halindedir. Bazen daha baskın ve zorlayıcı bir ilgi, dikkatimizi başka bir yöne çekebiliyor.



Hafıza boşlukları

Betty Fielding, bu örneklmeleri şöyle yapıyor:

"Markete giderken bir arkadaşla beklenmedik bir karşılaşma, zihninizdeki alışveriş listesinde bulunan en önemli maddeyi silebilir. Bir toplantı için gündem planlarken gelen bir telefon zihninizi o kadar başka yöne çeker ki, önemli bir raporu dosyanıza koymayı unutabilirsiniz. Bu hafıza boşlukları gece vakti eve giren hırsızlar gibi aniden *ortaya* çıkıp, sizi öfke duygulan içinde bırakabilir. Belki de gelecekte bu boşlukların ne anlama geleceği konusunda endişelenebilirsiniz. Bununla beraber, hayatınızda ılımlı birkaç değişiklik yapmak için düşünce gücü ve istekle kaygılarınızdan kurtulabilirsiniz. Bu sık yaşanan ve çok değişik türlerdeki hafıza boşluklarından kurtulabilirsiniz.



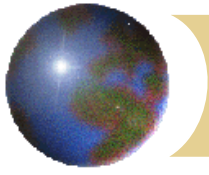
İyi bir bellek için atılacak adımlar

Hafızanın "duyumsal", "çalışan ve kısa süreli" ile "uzun süreli" olmak üzere üçe ayrıldığını anlatan Betty Fielding, "İyi bir hafıza için gerekli 10 adım"ı şöyle sıralıyor:



1) Hafızanızın nasıl çalıştığını anlayın

Hafızanın nasıl çalıştığını anlamak, hafızanızın gücünü arttırmanız amacıyla kontrolü ele almak için sizi bilgilendirecektir. Hafızanın çalışmasıyla ilişkili başlıca etkenleri şöyle özetleyebiliriz: *Hafıza*, bilgi kaydetme, birleştirme, depo etme ve hatırlama sürecidir. İnsanlar hayatları süresince rastlantıyla, isteyerek yaptıkları çalışmaları kasıtlı öğrenirler. Yeni bilgi, duyuşal hafızadan kısa süreli hafızaya gittiğinde anıya dönüşür. O yüzden iki tür malzemedен söz edilebilir: Hem genel, hem kişisel bilgiler ve yöntemler. Yöntemlerin işlevini yapması için bilinçli dikkat gerekmez.



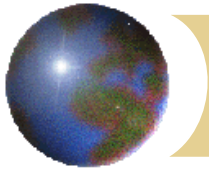
2) Size yardım edecek hafıza araçları geliştirin

Hafızanızı korumak ve geliştirmek için yararlanabileceğiniz doğal yetenekler şunlardır: Duyusal farkındalık, zihinsel imgeler, kelimeler ve mesajlar, çağrışım ve bağlantı kurma, gruplama, tekrarlama, prova yapma ve gözden geçirme, aralıklara bölme, hafıza yardımcılarını hatırlatıcı olarak kullanma.



3) Kendinizi motive edin ve girişimde bulunun

Hafızanızın gelişmesi motivasyona dayanır, insanlar motive edildiklerinde, yaşadıkları şey kalıcı anılarıyla birleşsin diye dikkat ederler ve konsantre olurlar. Ayrıca insanlar motive edildiklerinde genellikle hedefleri koyarlar.



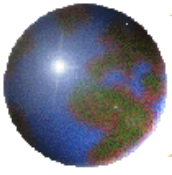
4) Hayatın keyfini çıkarın ve insan olarak büyümeye devam edin

Doğal dürtüleriniz; yani keyif almak, anlamak, oluşturmak, başkalarıyla bağlantı kurmak ve kendinizi aşmak, hafıza projenizin uygulanmasında birer motive edici olarak da oyuna girebilir. Hayattan keyif almaya karar vermek önemlidir. Ama bunu yapmak için yaşadığınız acıyla da başa çıkıp yolunuza devam etmeniz gerekebilir.



5) Elinizde olanın üzerine odaklanma yeteneğinizi artırın

Dikkat, hafıza için esastır. Dikkatinizi odaklamak, bazı şeylerin siz istediğiniz sürece zihninizde kalmasını sağlar. Etrafınız, dikkatinizi çeken dış uyarıcılarla sarılıdır ve bunlar, içinizdeki dikkat isteyen duyumlarla, düşüncelerle ve duygularla çelişebilir. Hem dış, hem iç etkenlerin yol açtığı dikkat dağınıklığı, hafızanıza müdahale edebilir.



6) Hem öğrenme ve hem de yaşayış biçiminizi organize edin

Hafızanız zaten düzenlidir. Hafıza izleri düzgün şekilde depo edilir ve siz olayları, insanları ve bilgiyi düzenli birimler halinde hatırlarsınız. Bu nedenle, bilinçli olarak kendinizi öğütlediğiniz bilgiyi daha kolay öğrenirsiniz. Malzemeyi düzenlemek ve öğrenmeye düzen vermek de böyle bir çabayı gerektirir.



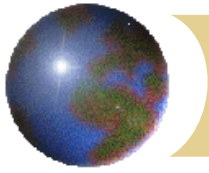
7) Sağlığınıza dikkat edin

30 yaşından başlayarak beyin ve sinir sistemi dahil olmak üzere bütün beden sistemlerinde giderek artan değişiklikler meydana gelir. Ayrıca hastalık ya da rahatsızlık da hafızayı olumsuz yönde etkileyebilir. Sağlığı korumak için plan yapmaya girişmek, hafızanın iyi çalışması için esastır. Bu plan dengeli beslenmeyi, egzersiz yapmayı, toksit maddelere maruz kalmayı en aza indirmeyi ve düzenli doktor kontrolünden geçmeyi kapsar. Zihninizi faal tutmak, yeni öğrenme imkanları ve keşfedecek yeni ilgi alanları bulmak, fiziksel egzersizin bedeninize yararlı olması gibi, beyniniz ve sinir sisteminiz için sağlıklıdır. Birçok şey okulda öğrenilmez. Sürekli yeni bilgiler edindiğiniz zihninizi meşgul eden ilgi alanı hafızanızı iyi duruma getiren, koruyan dürtüler ve etkinlikler oluşturabilir.



8) Stresi ve depresyonu çözün

Ruhsal durumlar ve duygular, hafızayı olumsuz yönde etkiler. Bunlar kendileriyle ilgili bir anıyı pekiştirir, ama diğer olayları hatırlamamıza müdahale edebilir. Güçlü duygular, çoğunlukla çevrenizde olup bitenlere dikkat etmenizi engeller. Korku, endişe ve öfke gibi duygular kişisel enerjinizi tükettiğinde, sonuçta ortaya çıkan stresle başa çıkmanın şöyle ya da böyle bir yöntemini bulmak iyi bir hafızayı korumanın temelidir. Belleği korumanın yöntemleri şunlardır:



- Kontrol duygusuna sahip olmak,
- Giderek artan gevşeme, meditasyon ya da dua,
- Egzersiz,
- Stresim oluşturduğu tahmin edilebilir sonuç hakkında bilgi edinmek,
- Toplumsal destekler,
- Strese eşlik eden duygusal enerjinin çıkış yolları.



9) Doğal yaşlanma sürecini anlayın ve onunla başa çıkın

Yaşlanma sürecinin anlaşılması ve yaşlılıkla başa çıkmayla ilgili olarak da düşünmemiz gerekiyor. Ne kadar iyi hatırladığınız konusunda sizi uyaran sadece yaşıınız değildir. Motive olma düzeyleriyle, dikkat alışkanlıklarıyla, ne kadar düzenli olduğunuzla ve sağlığınızla hafıza arasında yakın bir bağlantı vardır.

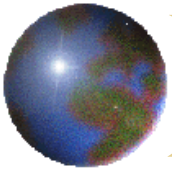


Bununla beraber, karşılaştığınız yaşla bağlantılı duygusal değişikliklerle ilgilenmek esastır. İyi görmek ve iyi işitmek, iyi hatırlamanız için önemlidir. İkisinde de önemli bir azalma olduğunda ya tedavi ya da telafi edilmelidir. Merkezi sinir sisteminin yavaşlaması, dikkat dağınıklığının artması ve bilginin yüzeysel olarak işlenmesi, biz yaşlanırken meydana gelen olaylardır. Bunların her biri, onları hayatın gerçekleri olduğunu kabul ederek, kendi hızımızı ayarlayarak, konsantre olarak, enine boyuna düşünerek, gözden geçirerek ve başka stratejilerle dengelenebilir.



10) Hafıza geliştirme programınızı desteklerken kendi eğitmeniniz olun

İçinizdeki rehber, destek vermek ve kılavuzluk etmek için değerli üç şey sağlar: İzin verme, korunma ve güç. sonuçta, tutumunuzda ve hayat tarzınızda hafızanızın daha iyi olmasını sağlayacak değişiklikleri yapabilirsiniz. İçinizdeki bu rehberi güçlendirin. Sizin için hafıza araçlarının ve alışkanlıklarının hangisinin en etkili olduğunu ve hangi hafıza yardımcılarının zamandan tasarruf sağlayacağını, hafıza boşluklarını önleyeceğini belirlerken başarılı olmanıza büyük katkısı olacaktır. Siz tutumlarınızda ve hayat tarzınızda hafızanızı geliştirecek değişiklikler yaparken, rehberiniz de size destek verecektir. Anlaşma, bu amaç doğrultusunda iyi bir araçtır.



Betty Feilding'e göre; (Hafıza El Kitabının Yazarı) güçlü bir hafızaya sahip olmanın püf noktası, hafızanın nasıl çalıştığına dair önemli bilgileri edinmek ve bunlar üzerine egzersiz yapmak.

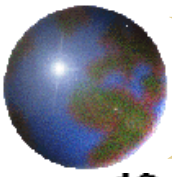


FEDERAL GROUP

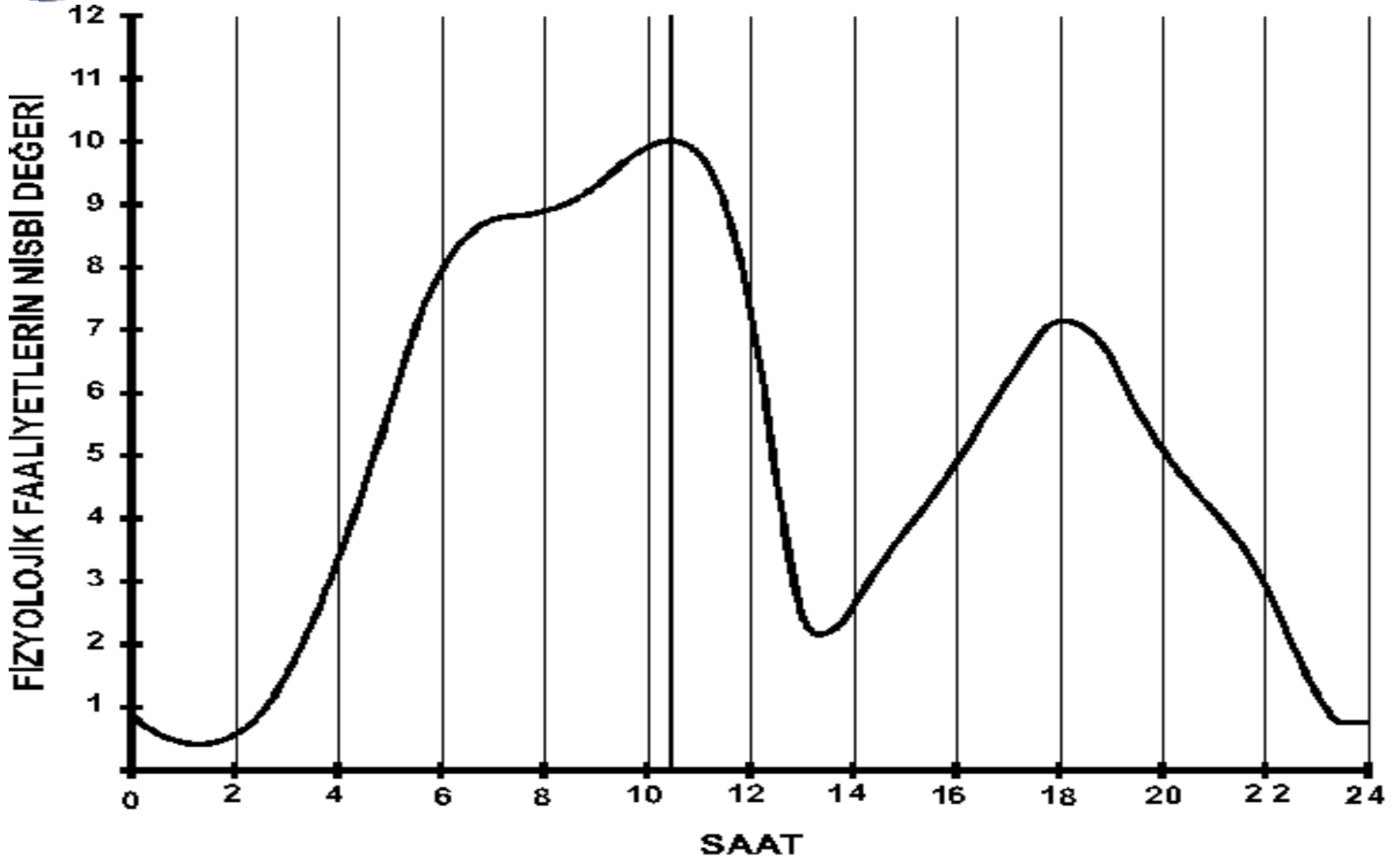
İNSANDA BİYOLOJİK SAAT

Dünyanın elektro-manyetik alanında meydana gelen değişikliklerin, insanın beyninde de elektrik akımlarına dönüşerek bir takım psikolojik değişimler hasıl ettiği anlaşılmıştır. 20 yıl süreyle evlenme, boşanma, işten atılma, kaza ve kavga gibi hadiselerin kronolojik istatistiği yapıldığı zaman, bu değişikliklerin 28 ± 5 günlük periyotlarla tekrarlandığı görülmektedir.

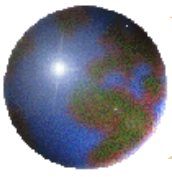
İnsan vücudunda 24 saatlik biyolojik periyot, kortizon ve adrenal hormonu konsantrasyonuna bağlı olarak; nabız sayısı, kan basıncı ve vücut ısısı gibi fizyolojik faaliyetlerin grafiği aşağıdaki gibidir.



FEDERAL GROUP

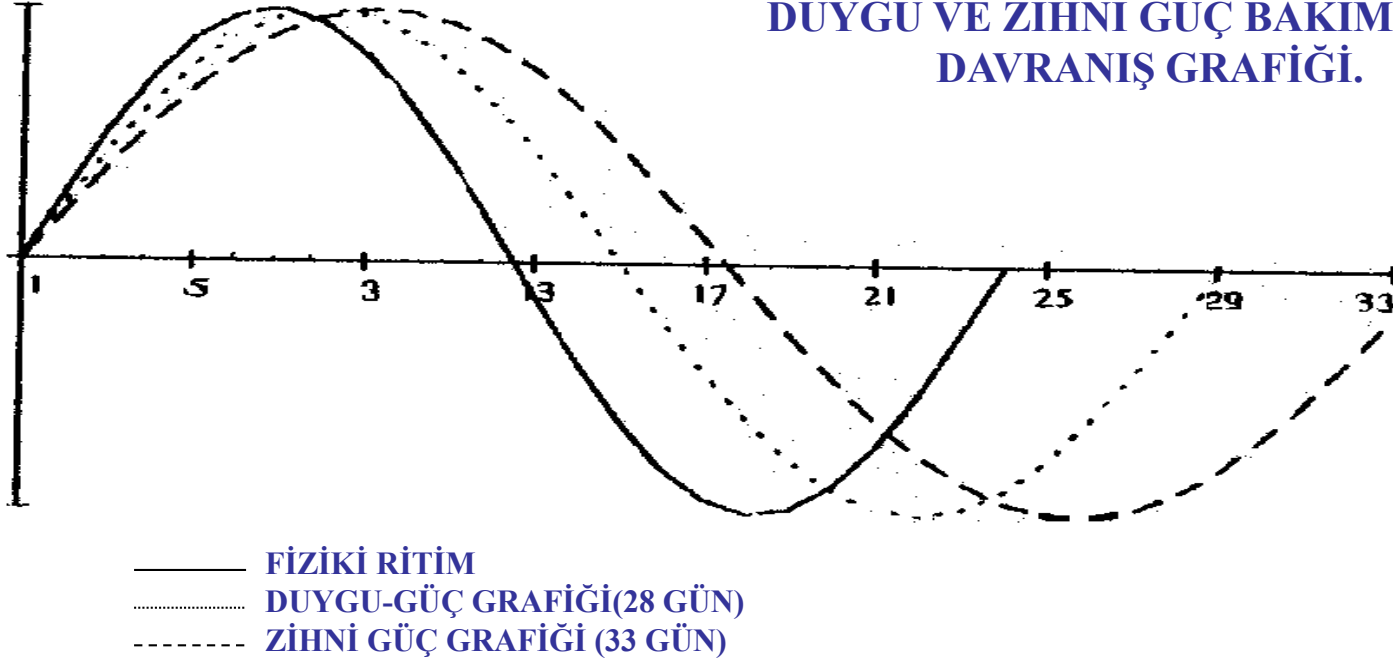


İnsan vücudundaki 24 saatlik **biyolojik periyot**, kortizon ve adrenalin hormonu konsantrasyonuna bağlı olarak; nabız sayısı, kan basıncı ve vücut ısı gibi **fizyolojik faaliyetlerin** grafiği



FEDERAL GROUP

İNSANIN BİR AYLIK FİZİKİ RİTM, DUYGU VE ZİHNİ GÜÇ BAKIMINDAN DAVRANIŞ GRAFİĞİ.



Dünyanın elektro-manyetik alanında meydana gelen değişiklikler sonucunda insanın beyinde de elektrik akımlarına dönüşerek insanda meydana getirdiği değişiklik olayları duygu, fiziki ve zihni güç olmak üzere üç grup altında toplanmıştır. Fiziki ritim 23 günlük, duygu grafiği 28 günlük ($28-5=23$), zihni güç grafiği ise 33 günlük ($28+5=33$) bir periyotla tekrar etmiştir.



BİYOLOJİK SAATİNİZ HAYATINIZI YÖNETİYOR

Sabah erken saatlerdeki dış ağrıları, öğleden sonraya göre dört kat daha güçlü hissediliyor. Sabahın ilk saatlerinde kalp krizi geçirmesi riski daha yüksek. Tüm bunların nedeni de biyolojik saat



FEDERAL GROUP

KAYNAK: Bodey in time 1988, chronobiologie

- ❖ **01:00 - 02:00:** Vücudun en az çalıştığı, dikkatin en zayıf olduğu melatonin (uyku) en fazla salgılanır.
- ❖ **03:00:** Kalp yavaş ritimle atar. Tansiyon ve vücut ısısı en düşük değerine ulaşır. Yatarken fena düşünce ile yatan insan, kötü arzularla kalkar. Bu saatlerde depresyon, paronayak, stres gibi psikolojik rahatsızlığı olanlarda cinayet ve intihar vakaları daha çok görülür. İyi düşünce ile yat. Beyin glikoz deposu dolmuştur. Zihin aktivite olarak en üst seviyededir.
- ❖ **04:00:** Kortizol üretimi başlamıştır. Vücudun enerji birikimi tamamlanmıştır. Vücut bütün organlarına iş başı emrini verir. Akciğer çok hava almak için kasılır. Akciğer en aşırı şekilde hava almak ister. Astımı ve kalp yetmezliği olan hastalar muhakkak uyanmalı. Vücut Histamin salgılar. Lenf sistemi en üst seviyede çalışır. Mutlaka temiz hava teneffüs etmeli. (Teneffüs ettiği an sabaha yemin yemin olsun Tekvir :18) Tansiyon yükselmeye başlamış, bütün damarlar gerilmiştir. Migren, Sinüzit ve baş ağrısı çekenler mutlaka uyanık olmalıdır. Bakteriler bu saatten itibaren harekete geçer.



❖ **05:00:** Kortizol yükselmeye devam eder; Gündüz miktarının 6 katına çıkmıştır. Vücudumuz güne başlamıştır. Böbrekler en hızlı çalışmaya başlamış, mesane dolmaya başlamıştır. Bu saatte bunları dışarıya atmayan insanlarda taş oluşma prostat yükü artar, mesane rahatsızlığı görülebilir.

❖ **06:00:** Kalp atışları atmaya devam eder, Tansiyon yükselmeye devam eder. Vücut kan yolu ile bütün hücrelere erzakını maksimum seviyede göndermeye devam eder. Gün boyunca çalışacak olan vücut hücreleri sabah enerjisini alırlar. Metabolizma adrenalin ile iyice artar. Bu .saatte uykuda olan insanların vücut hücreleri tam enerjisini alamaz. Gözdeki iris hücreleri % 185 i (3 milyon) bu saatte yenilenir.

❖ **07:00:** Sindirim sisteminin en maksimum çalıştığı saattir. Sabahın bu saatinde alınan kalori şişmanlığa neden olmaz. Vücut enerji gereksinimini karşılar. Karbonhidrat metabolizması artar. Kahvaltı için en uygun saattir.



- ❖ **08:00:** Kan en yoğun dönemini yaşar. Trafik çok hareketlidir. Kalp rahatsızlığı olan insanlar hareket halinde olmalı. Uykuda olanlar kalp sektesine uğrayabilir. Ani ölümlerin olduğu bir dönem. Bu saatte içilen bir sigara bile ölümü getirebilir. Damarlar nikotine çok duyarlıdır. Vücut hareket ister.
- ❖ **09:00:** Kortizol en üst noktasına ulaşmıştır. Vücut savunma sistemleri dinlenmede koruyucu aşıları bu saatte yaptırın. Harekete devam edin. Kalp krizinin en yüksek olduğu dönemdir. Öfkeden uzak durun. Kanın pıhtılaşması en yüksektir.
- ❖ **10:00:** Hafıza kısa süreli yeteneğini en üst noktaya çıkarır. Öğrenme anlama gücü yüksektir. Vücut uyumu devam eder.



- ❖ **11:00:** Vücut en iyi ve zirve noktasına ulaşır. Aktivite zirvededir. Matematik problemleri en iyi ve en hızlı bu saatte çözülür. En ağır problemler çözülebilir.
- ❖ **12:00 :** İş görme kabiliyeti, verimlilik ve güç düşer. Dinlenme ihtiyacı olur.
- ❖ **13:00:** Vücut uyku ritmine girer. Uyku impulsları yoğunlaşır. Çalışma performansı ortalamanın %26 altına düşer. Vücut dinlenme safhasındadır.
- ❖ **14:00:** Bu saatte vücut dinlenmeye devam eder. Bu saatte yarım saat uyku gece 2 saatlik uykuya denktir. Diş çektirmek için en uygun zamandır. Vücut ağrıyı en az hisseder.
- ❖ **15:00:** Yeni bir enerji aktivitesi gelir. Enerji ve hafıza vücudu tekrar harekete geçirir. Uzun süreli hafıza bu saatte çok kuvvetlidir.
- ❖ **16:00:** Vücut aktivitesi devam eder.



- ❖**17:00:** Organların faaliyeti ikinci defa olarak en üst düzeye ulaşır. Pankreas en kuvvetli salgısını yapar. Tat ve duyu alma duyuları çok yüksektir. Bu saatte yenilen yemekten en çok tat alınır. Saç ve tırnaklar en çok bu saatte uzar.
- ❖**18:00:** Vücut bu saatten sonra dinlenmeye geçer. En üst düzeyde olan vücut ısısı (37,4) düşmeye başlar.
- ❖**19:00:** Tansiyon ve nabız düşmeye başlar. Tansiyon ilacı kullanılmalıdır. Zihinsel dinlenme başlar:
- ❖**20:00:** Vücudun en kısa tepkiyi göstereceği andır. Psikolojik durumun hassalaştığı andır.
- ❖**21:00:** Sindirim sistemi görevini yavaşlatıp durdurma görevine girer. Bu saatten sonra yenen yiyecekler sabaha kadar midede durur.

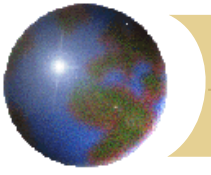


❖**22:00:** Çocukların uyku saatidir. Melatonin hormonu salgılanmaya başlar.

❖**23:00:** Melatonin hormonu salgılanmaya devam eder. Bu yüzden en geç bu saatte yatılmalıdır.

❖**GECE (23:00 - 03:00)** arası uyku esnasında kan vücutta deri damarlarında birikir. Bu saate kadar uykuda olan insan derideki kan dolaşımına katılmadığı için vücutta müthiş bir ağırlık ve tembellik meydana gelir. Vücut hareketi ile kan dolaşıma kazandırır. Suyun deriye dokunması ile deri setleşir ve kanın dolaşıma katılmasına yardımcı olur.

❖**24:00:** Vücut günün stresini unutturmak için ağrı kesici (Endorfin) salgılar. Günlük hayatımızı vücut diline uygun yaşamak suretiyle verimliliğimizi arttırabiliriz.



İLETİŞİM

Kişiler, yazılı kanallardan çok, konuşmaya dayalı iletişim kanallarını tercih etme eğilimindedirler. Genellikle herhangi bir kişiyle konuşmak, bu kişiye not ya da mektup yazmaktan daha kolay, hem daha hızlı bir iletişim yoludur. Bunun da ötesinde, konuşur ya da dinlerken söze dayanmayan iletişim ipuçlarından yararlanarak ek anlamlar çıkarmak ve anında geribildirim almanız mümkündür.



21 Haziran 2005 tarihli Zaman Gazetesinden Aldığımız Bir Yazıya Göre;

ÖĞRENME ŞEKLİNE GÖRE EĞİTİM VE İLETİŞİM DAHA BAŞARILI OLUYOR

Eğitim hayatında hangi şekilde daha kolay öğrendiğini bilen kişiler için başarıya ulaşmak daha kolay oluyor. Öğrenme şekilleri görsel, işitsel ve dokunsal diye üç ana başlığa ayrılıyor. Öğrenme şeklinin doğuştan geliyor ve hayat boyu değişmiyor. Her insanın bu öğrenme şeklinden sadece birine sahip olmadığını ağırlıklı olan birinin yanında diğer ikisine ve üçüne de sahip olabilir. Öğrenme şeklimiz yürürken, yatarken, otururken, konuşurken, oynarken, yazarken kısaca hayatımızın her anında ve her boyutunda bizi etkiler. Bütün eylemlerimizi bu özelliğimize göre yaparız. Bireyin kendisi için etkili ve verimli ders çalışma sistemini oluşturabilmesi için öğrenme şeklini ve baskın olan öğrenme şeklinin dışına hangisine yakınsa bunun özelliklerini de bilmesi gerekir. 309



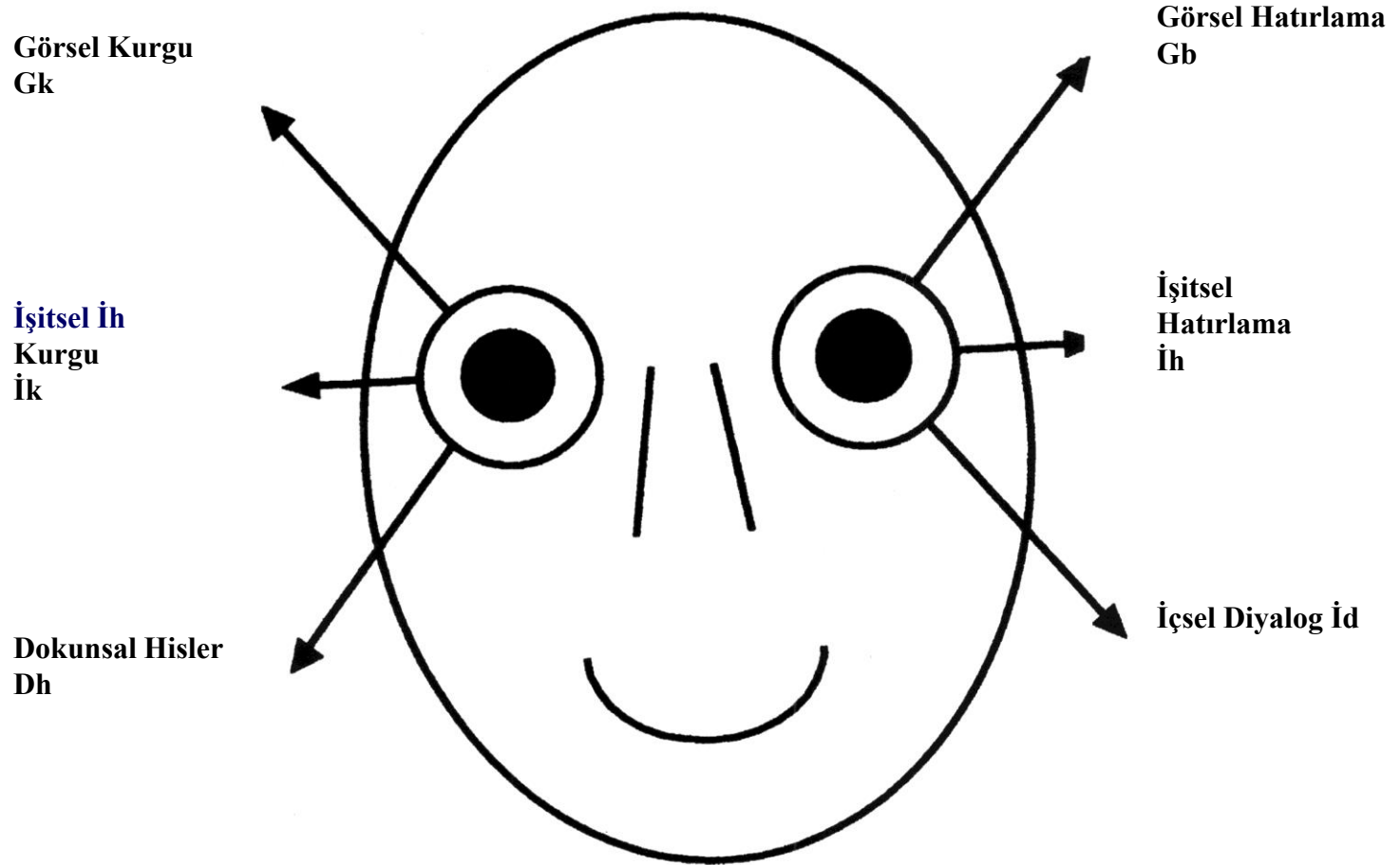
Karşınızdaki kişinin öğrenme şeklini bilerseniz, onunla iletişim kurmanız yerine küçük bir dokunuş veya dokunma ifade eden kelimeleri kullanarak konuşmak daha faydalı olur. Görsel öğrenme özelliği daha baskın olan çocuğunuza ödevinde yardım ederken şemalar çizmeniz, harita kullanmanız veya “gözünün önüne getir” türü ifadeler kullanmanız öğrenmesini kolaylaştırır. İşitsel öğrenen biriyle de uzun sohbetler yapmanız, sevginizi güzel sözlerle ifade etmeniz aranızdaki iletişimi kolaylaştırmak için gereklidir.

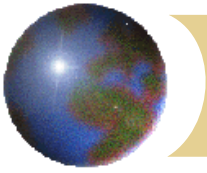


Özel yaşamınızda düzenli ve titiz misiniz? Dış görünüŖe daha çok mu önem verirsiniz? gördüklerinizi mi hatırlarsınız, yoksa duyduklarınızı mı? Beğendiğiniz bir Ŗeye dokunmak da ister misiniz? Sohbet etmeyi ve grup çalışmasını sever misiniz? Sesli düşünür müsünüz? Duygularınızı paylaşıp mısınız? Bu sorulara verdiğiniz cevaplar, sizin öğrenme şeklinize, dolayısıyla dünyayı algılama ve insanlarla iletişim yöntemlerinize dair ipuçları sunuyor.



TEMSİL SİSTEMLERİ GÖZ HAREKETLERİ TABLOSU





TEMSİL SİSTEMLERİ

Görseller- İşitseller- Dokunsallar - İşitsel Dijitaller- Kokusal ve tatsallar

GÖRSEL TEMSİL SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

- Hızlı konuşan görüntülere odaklı
- Organize
- Gözlemci. Eleştirisel gözle herkesi analiz ederler.
- Sessiz
- Görüntü odaklı
- Ölçüp biçmeye ve üzerinde düşünmeye yatkındır
- Resim olarak belleğe kayıt eder.
- Gürültüden daha az etkilenir
- Sözel talimatları takip edemez.
- Okumayı dinlemeye tercih eder.
- Çene yukarıda , ses yüksek.

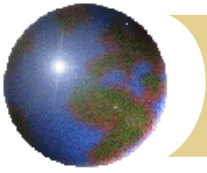


FEDERAL GROUP

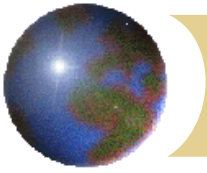
- Öğrenirken tüm resmi görmek ister.
- Gördüğünü hatırlar
- Anlatılanı detayları ile tanımını ister.
- Hızlı okur. Sıkıldıklarında kitap okurlar.
- Yazdıklarının görüntüsü iyi ve düzenlidir.
- Hayal ettiklerini tüm detayları ile görür.
- Uzun hedefli planlar yapabilir.
- Göz hareketleri yukarıdadır.
- Kullandıkları kelimeler ve mecazlar görsel ağırlıklıdır.
- Göğüs nefesi alırlar ve kullanırlar.
- Hızlı konuşurlar ve konuşma tarzına dikkat etmezler.
- Görüntülerle düşünürler
- Görseller not almadıkları için rahatsız olurlar.
- Özel yaşamında düzenli, titizdir. Karışıklık ve dağınıklıktan rahatsız olur.



- Küçük yasta hiç kimse onlara öğretmeden eşyalarına yer belirler, düzenli şekilde eşyalarını o yerlere koyar.
- Genellikle sessizdir, sessiz ortamları sever. Gürültüden çok rahatsız olmaz.
- Olayları görüntüleri ile birlikte algılar.
- Oyunları hareketli olmakla beraber, hiçbir zaman kinestetik öğrenen gibi hareketler görülmez.
- Eşyalarını çok iyi korur ve görüntülerine önem verir. Yap-bozlar ve diğer görsel oyunları sever. Resim yapmaya isteklidir. Renkleri küçük yaşta ayırt edebilir.
- Kılık kıyafete önem verir, yakası bir tarafa, kravatı bir tarafa kaymaz.
- Yazmayı sevmese de defterlerini özenli kullanır. Bundan dolayı büyükleri tarafından örnek gösterilir. Kullanılmış, yıpratılmış kitapları sevmez.

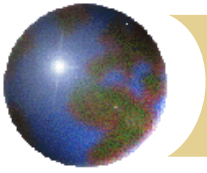


- Düz anlatımdan tam yararlanamaz. Tam anlaması için görsel malzemelerle (harita, poster, şema, grafik gibi) desteklenmesi gerekir.
- Öğrendiği konuyu gözlerinin önüne getirerek hatırlamaya çalışır.
- Anlatılan masalları görüntü olarak hayalinde canlandırabilir, işlerini planlamayı sever, programlıdır. Öğreneceği şeylerin de belli bir düzen ve program içinde karşısına çıkmasını ister. Disiplinli olmak en belirgin özelliğidir.



DOKUNSAI TEMSİL SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

- Hissederek öğrenirler, detaya odaklıdır.
- Fiziksel ödüllere olumlu tepki.
- İnsanlara dokunur ve yakın durur. Dokunmayı, dokunulmayı sever. Bu, iletişimin ve sevginin dışa yansımasıdır.
- Oldukça hareketlidir. Kas belleğine sahip olduğu için ancak yaparak algılayabilir.
- Devamlı hareket eder.
- Fiziksel tepki verir.
- Erken kas gelişimi görülür.
- Yarak öğrenir.
- Yürüyerek ve hareket ederek ezberlerler.



- Okurken eliyle işaret eder.
- El ve yüz hareketiyle konuşur.
- Konuşurken çene aşağıdadır.
- Hareket ettirerek ve yaparak öğrenir.
- Yaşananı bütünsel olarak hatırlar.
- Kısa öz dokunarak, jest, mimiklerle ve hareket ederek konuşur.
- Entrika romanlarını sever, vücut hareketleri ile okuduğuna eşlik eder.
- Bastırarak ve kalın yazar, yazısı diğer stillere göre daha iyi değildir.
- Görüntüyü dramatize eder. Görüntünün içerisinde yürümek ister, sezgi güçlü detaylara odaklıdır.
- Gözler konuşurken sağ alta bakar.
- Monoton bir tarzda konuşurlar.



- Derin diyafram nefesi alırlar.
- Cümleler dokusal (Hissel) ağırlıklıdır.
- Az ve öz konuşmayı tercih ederler.
- Konuşma araları uzundur.
- Ağır ve yavaş konuşurlar.
- Dokunsal bir problem yaşamışlarsa üzerine giderseniz problemi daha çok büyütürler.
- Tahta-tebeşir-anlatım tarzı ders işleme sisteminden en az yararlanan onlardır. Öğrenebilmesi için mutlaka ellerini kullanabileceği, yaparak yaşayarak öğrenme tekniğinin uygulanması gerekir. Sınıf yerine okul bahçesi ve laboratuarda daha iyi öğrenir.



- Dünyayı adeta vücuduyla hisseder ve o dünyayı anlamak için tüm vücudunu kullanır.
- Eşyalarının düzensiz ve karışık olmasından hiç rahatsız olmaz. Düzen onun için önemsiz bir ayrıntıdır.
- Evin dışında oynarken tabiatla sarmaş dolaştır. Tertemiz bir kıyafetle evden çıkar. Düğmeleri kopmuş, dizleri yırtılmış, toz toprak, çamur ve sıırılsıklam ter içinde geri döner.
- Duygularını konuşmayı sever.



İŞİTSEL TEMSİL SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

- İyi bir dinleyicidirler. Seslere odaklıdırlar.
- Kendi kendine konuşma.
- Kolaylıkla dikkati dağılır.
- Okuduğunu ve dinlediğini tekrar edebilir.
- Matematik ve yazma konusunda iyi değildir.
- Konuşurken ritmik konuşur.
- Müziği sever. Ses taklitlerine yatkındır.
- Dinleyerek öğrenir.
- Basamaklı sıralı bir şekilde ezberler.
- Tempolu ve hareketli bir şekilde konuşur.
- Öğrenirken içinden ve dışından konuşur.



FEDERAL GROUP

- Tartışılanı hatırlar. En konuşkan gruptur.
- Bilinmeyen kelimeleri anlamdan çıkarır, yüksek sesle okumaktan hoşlanır.
- Konuşması yazmasından iyidir.
- Seslerle hayal kurar.
- Gözler yanlara kulak hizasına gidip gelir.
- Sözel şeylerle daha çok tepki verirler.
- Şiir gibi konuşurlar ve konuşmaktan keyif alırlar.
- Orta hızda nefes alırlar.
- Kullandıkları sözcüklere daha çok önem verirler.
- Küçük yaşta kendi kendine konuşarak oynar, çok konuşkandır. Yaşına göre daha kapsamlı cümle kurabilir. Kelime dağarcığı geniştir. Okul öncesinde kendisine söylenen cümleleri rahatlıkla tekrarlayabilir.



FEDERAL GROUP

- Ses ve müziğe duyarlıdır. Sohbeti ve birileriyle çalışmayı sever. Genellikle ahenkli ve güzel konuşur.
- İşittiklerini daha iyi anlar. Daha çok konuşarak, tartışarak öğrenir. Bir kelimenin yazılışını hatırlamak için kelimeyi sesli tekrar eder veya etmesi önerilir.
- Bilgi alırken dinlemeyi okumaya tercih eder. Olay ve kavramları birinin anlatmasıyla daha iyi anlar.
- Sınıf içindeki sesten rahatsız olur. Gürültülü ortamda öğretmenin anlattıklarını takip etmekte zorlanır.
- Yabancı dil öğrenmeye son derece yatkındır. Özellikle konuşma ve dinleme becerisi ile ön plana çıkar.
- Problem çözerken sesli düşünür. Okul şarkılarını kolaylıkla öğrenir. Küçük yaşta pek çok şarkıyı baştan sona kadar sadece dinleyerek öğrenebilir



İNSANLARIN ON ORTAK ÖZELLİĞİ

1. Tüm insanların bir numaralı korkusu reddedilme korkusudur.
2. Tüm insanların bir numarası ihtiyacı kabul görme ihtiyacıdır.
3. İnsanlar üzerinde etkin olabilmek için onların özsaygılarını koruyacak ya da geliştirecek şekilde davranmak gerekir.
4. Herkes, her durumda "Bunda benim için ne var" diye yaklaşır.
5. İnsanlar ancak anladıkları şeyleri işitir ve anlamlandırır.
6. Herkes , kişisel olarak kendileri için önemli olan şeyler hakkında konuşmayı tercih eder.
7. İnsanlar kendilerinden hoşlanan insanlardan hoşlanır, güvenir ve inanır.
8. İnsanlar genellikle görünen nedenlerin dışındaki nedenlerden dolayı yaptıkları şeyi yapar.
9. En olgun insan bile basit davranışlarda bulunabilir.
10. Herkes toplumsal maske takar.



Motor Öğrenme:

El becerisiyle ilgili işleri
deneyerek öğrenme.



MOTOR BECERİLER

- 1 -Soldan Sağa Hareket**
- 2 -EI Göz Koordinasyonu**
- 3- Model Kopyalama**
- 4- Labirent**
- 5- Göz Hareketleri**

ANLAMA BECERİLERİ

- 1- Düşünme**
- 2- Mantıksal İlişkiler**
- 3- Sıralama**
- 4- Lisanın kullanımı**
- 5- Gruplama**
- 6- Eksikliği fark etmek**
- 7- Tamamlama**
- 8- Görsel ve Boyutsal Anlama**

GÖRSEL BECERİLER

- 1- Benzerlikler**
- 2- Görsel Hafıza**
- 3- Şekil Bulma**
- 4- Hacimsel ve Şekilsel Uyum**

İŞİTSEL BECERİLER

- 1- Düşünme**
- 2- Mantıksal İlişkiler**
- 3- Sıralama**

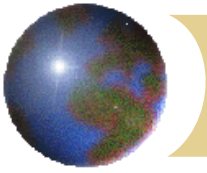


DUYUMSAL ALGILAMA BİÇİMLERİNİN İŞLEMCİ EŞDEĞERLERİ

Her duyumsal algılama biçiminin kendine özgü bir bilgiyi işleme değeri vardır.

Bu duygusal algılama biçimlerini tamamen algılamanız için gereklidir. Örnek olarak, görme ve görüntüleri ile ilgili her şey görseldir; hissetme, sesler ve konuşmalar işitsel; hissetme ve temas ise kinestetiktir. Bir sonraki sayfadaki liste size bazı işlemlerin eş değerlerini vermektedir.

Bir kez birisinin kullandığı kelimelerin bu duyumsal algılama biçimlerine uyduğunuzu saptarsanız; müşterilerinizle uyum sağlamak için o sözcüklere ve tarza uygun konuşmalısınız. Bu, bazen karşılıklı iletişimde başarılı olmak için, duyumsal algılama ile iletişim kurma biçiminizi belli bir durum karşısında değiştirmeniz demektir.



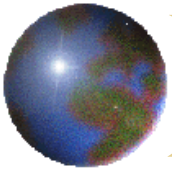
DÜŞÜNME SİSTEMLERİ ve İLETİŞİM

İletişim ustaları, konuşmalarını dinleyicilerinin etkin düşünme biçimlerine göre düzenlerler. Bunu konuşmalarının yalnız giriş bölümünde yapsalar da, iletişim kanallarını açmada başarılı olurlar. Böylece aynı dili konuşur, birbirlerini kolayca anlayabilirler.

✚ **GÖRSEL**

✚ **İŞİTSEL**

✚ **DUYGUSAL**



FEDERAL GROUP

Görsel

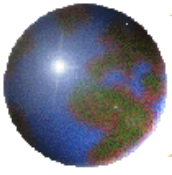
- Görmek
- Parlak
- Resim
- Renkli
- Aydınlık
- Açık
- Anlaşılır
- Ani bir parıldama
- Ortaya çıkmak
- Bakış açısı
- Odaklı
- Sisli
- Kısa ve yoğun ışık
- Şekil
- Görsel
- Hayat etmek
- Algılama
- Boşluk

İşitsel

- Duymak
- Sesli
- Ses
- Müzikli
- Duyulur
- Uyumlu
- Akortlu
- Yavaşça sesin artması
- Tartışmak
- İfade
- Dinlenme
- Sesi kapalı
- Kaba, haşın
- Rezonans
- İşitsel
- Konuşmak
- Dikkat
- İçinden konuşmak

Kinestetik(Dokunsal)

- Hissetmek
- Baskılı
- Duygu
- Heyecanlı
- Hissedilir
- Uyar
- Sağlam
- Sivri
- Farkında olmak
- Başkasına vermek
- Koruma
- Hantal
- Rahatsız edici
- Açık
- Yap-Hareket et
- Olmak
- Hareket
- Rahat duramamak



Bu sistemlere özgü birkaç deyim de aşağıda sunalım:

GÖRSEL

- ✚ Durum biraz bulanık
- ✚ Gelecek daha parlak görünüyor
- ✚ Konuyla ilgili görüşlerim pek net değil
- ✚ Manzara kötü
- ✚ Dünyaya toz pembe gözlüklerle bakıyor
- ✚ Karalar bağlamış
- ✚ Dört gözle bekliyorum
- ✚ Önümüz açık
- ✚ Çok renkli bir kişiliği var
- ✚ Geleceği karanlık



FEDERAL GROUP

Bu sistemlere özgü birkaç deyiimi de aşağıda sunalım:

İŞİTSEL

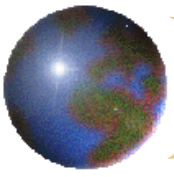
- ✿ Kendime sağlığıma dikkat etmem gerektiğini sık sık hatırlatıyorum.
- ✿ Uyum (harmoni içindeyiz).
- ✿ Bunu söylemene sevindim.
- ✿ Nasıl olduğunu anlat bana.
- ✿ Dişlerim takırdıyor.
- ✿ Kendini dinle.
- ✿ Her şeyin yerli yerine oturduğunu duydum.
- ✿ Kulaklarım çınladı.
- ✿ İzin ver anlatayım.
- ✿ Kulağa ne kadar hoş geliyor.



Bu sistemlere özgü birkaç deyim de aşağıda sunalım:

DUYGUSAL

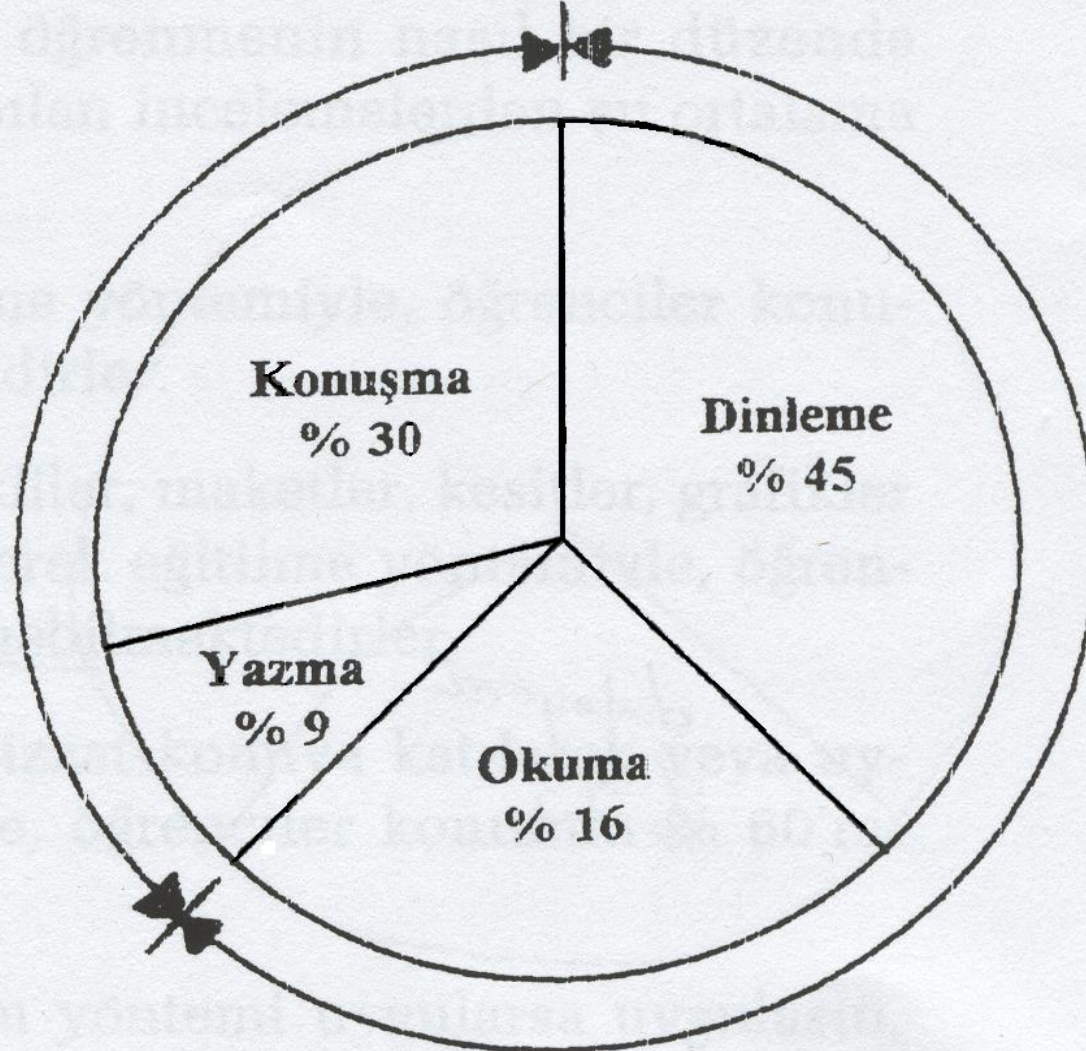
- ✚ Anlatmak istediğini kavradım.
- ✚ En içten dilekler.
- ✚ Çok dokunaklı.
- ✚ Gururuma dokundu.
- ✚ Yüreğim sızladı.
- ✚ Yalan kokusu alıyorum.



FEDERAL GROUP

İletişim zamanına ilişkin yüzdeleri

GÖNDERME



ALMA



ÇOCUK NASIL ÖĞRENİYOR?

Öğrenme, beyinde yeni bilginin daha önce öğrenilen bir bilgiyle ilişkilendirilmesi ile mümkün olur.

Çocuğa yeni bir şey öğretmeye veya anlatmaya çalıştığınızda bazen boşlukta sabit bir noktaya baktığını hissedersiniz. Çocuk her yeni bir şey öğrendiğinde yeni öğrendiği bilgiyi akli gözünde şekillendirmeye ve daha önce öğrendiği veya hafızasında mevcut olan bir başka bilgiye bağlamaya çalışır.



ÖĞRENME HIZI

Hepimiz bazı çocukların diğerlerine göre daha hızlı öğrendiğini fark ederiz.

Öğrenmede başarısızlığın üç farklı nedeni olabilir:

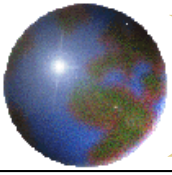
- 1- **Bilgi:** Problem bilginin sunuluş tarzında olabilir. Sunulan bilginin açık ve seçik olmaması veya çevrede dikkati dağıtacak unsurların olması bu bilginin öğrenilmesini engeller.
- 2- **Algılama:** Algılama becerilerini etkileyen görme ve işitme gibi duyu organlarındaki bir kusur bilginin doğru olarak algılanmasını engeller.
- 3- **Mevcut Hafıza ilişkileri:** Yeni bir bilginin öğrenilmesi için, daha önceden öğrenilmiş ve hafızada bulunan eski bilgilerle ilişkilendirilmesi gerekmektedir.



BEYİNİMİZ VE ÖĞRENME

Yeni bilgiler;

- Öğrenmenin parmak izi kadar kişiye özgü olduğunu ,
- Herkesin öğrenme tür, hız ve kapasitesinin farklı olduğunu,
- Uygun öğrenme olanağı sağlandığında öğrenemeyecek birey olmadığını ortaya kaymaktadır.



Dört Çeyrek Daireli Zihinsel Tercih Modeli

A Analitik

Mantıksal
Olgunsal
Eleştirel
Analitik
Nicel

Görsel
Sezgisel
Yenilikçi
Kavramsal
İmgesel

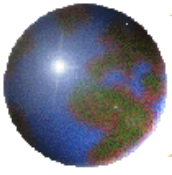
D Görsel

B Ardışık

Yapısal
Ardışıklı
Planlı
Organize
Ayrıntıcı

İlişkisel
Duygusal
Duyusal
Spiritüel

C Sosyal



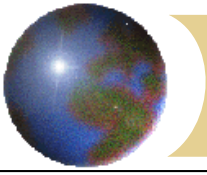
ANALİTİK DÜŞÜNENLERİN ÖZELLİKLERİ

Bireysel Tercihler	Kişilik	Meslekler
☐ Ayrıntı Sever	☐ Otoriter ☐ Akademik ☐ Materyalist ☐ Gerçekçi ☐ “Entelektüel”	☐ Avukat ☐ Mühendis ☐ Teknisyen ☐ Bankacı ☐ Bil.uzmanı ☐ İstatistik
☐ Teori Üretmeye Bayılır		
☐ İnsanlardan çok “şey”lerle ilgilenir		
☐ Ders kitaplarını severek okur.		



ARDIŞIK DÜŞÜNENLERİN ÖZELLİKLERİ

Bireysel Tercihler	Kişilik	Meslekler
☐ Planları oldukça ayrıntılıdır.	☐ Gelenekçi ☐ Bürokrat ☐ İş bitirici ☐ Göreve düşkün ☐ Titiz	☐ Planlamacı ☐ Bürokrat ☐ Yönetici ☐ Muhasebeci
☐ Hiç üşenmeden kullanma kılavuzunu sonuna kadar okur.		
☐ Planladığı bir işi gerçekleştirmek için güzel bir arkadaş toplantısını terk edebilir.		



SOSYAL DÜŞÜNENLERİN ÖZELLİKLERİ

Bireysel Tercihler	Kişilik	Meslekler
☐ Dokunma, tatma ve koklama gibi duyuşal girdilere önem verir.	☐ Takım Çalışmasına önem verir. ☐ Konuşmayı çok sever. ☐ Değerlerle ilgilenir.	☐ Öğretmen ☐ Hemşire ☐ Sosyal Hiz. Uzmanı ☐ Müzisyenler
☐ İnsanları tanımak için çaba sarf eder.		
☐ Kitapların önsözlerini mutlaka okur.		

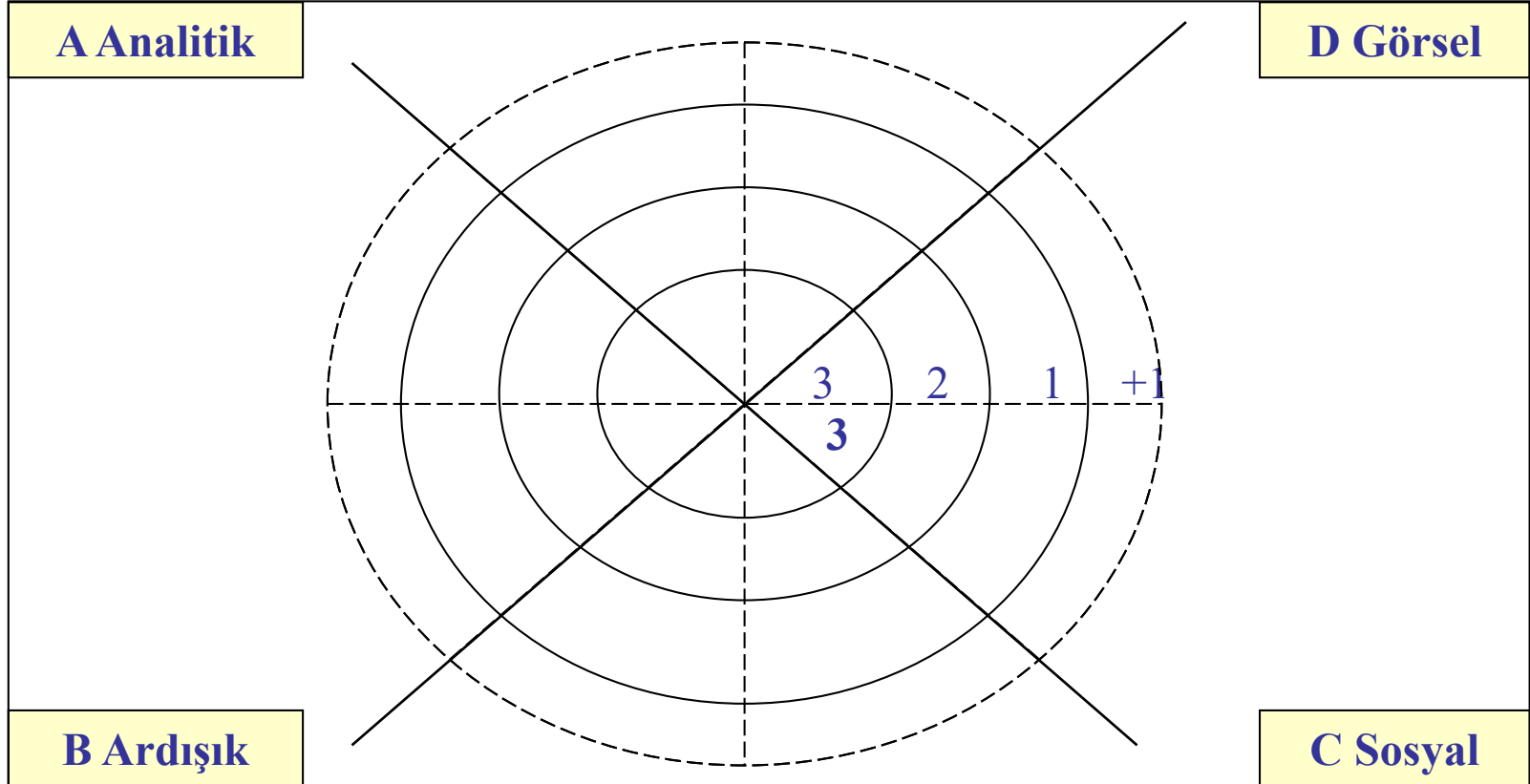


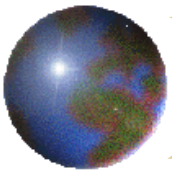
GÖRSEL DÜŞÜNENLERİN ÖZELLİKLERİ

Bireysel Tercihler	Kişilik	Meslekler
☐ Ayrıntılardan çok bütüne önem verir.	☐ Girişimci ☐ Yaratıcı ☐ Araştırmacı ☐ Kaşif ☐ Birleştirici	☐ Güzel Sanatlar ☐ Mimarlık ☐ Tıp ☐ Fizik ☐ Edebiyat
☐ Mantıktan çok sezgisine güvenir.		
☐ Aykırı düşünmeye ve bu tür sorulara bayılır.		

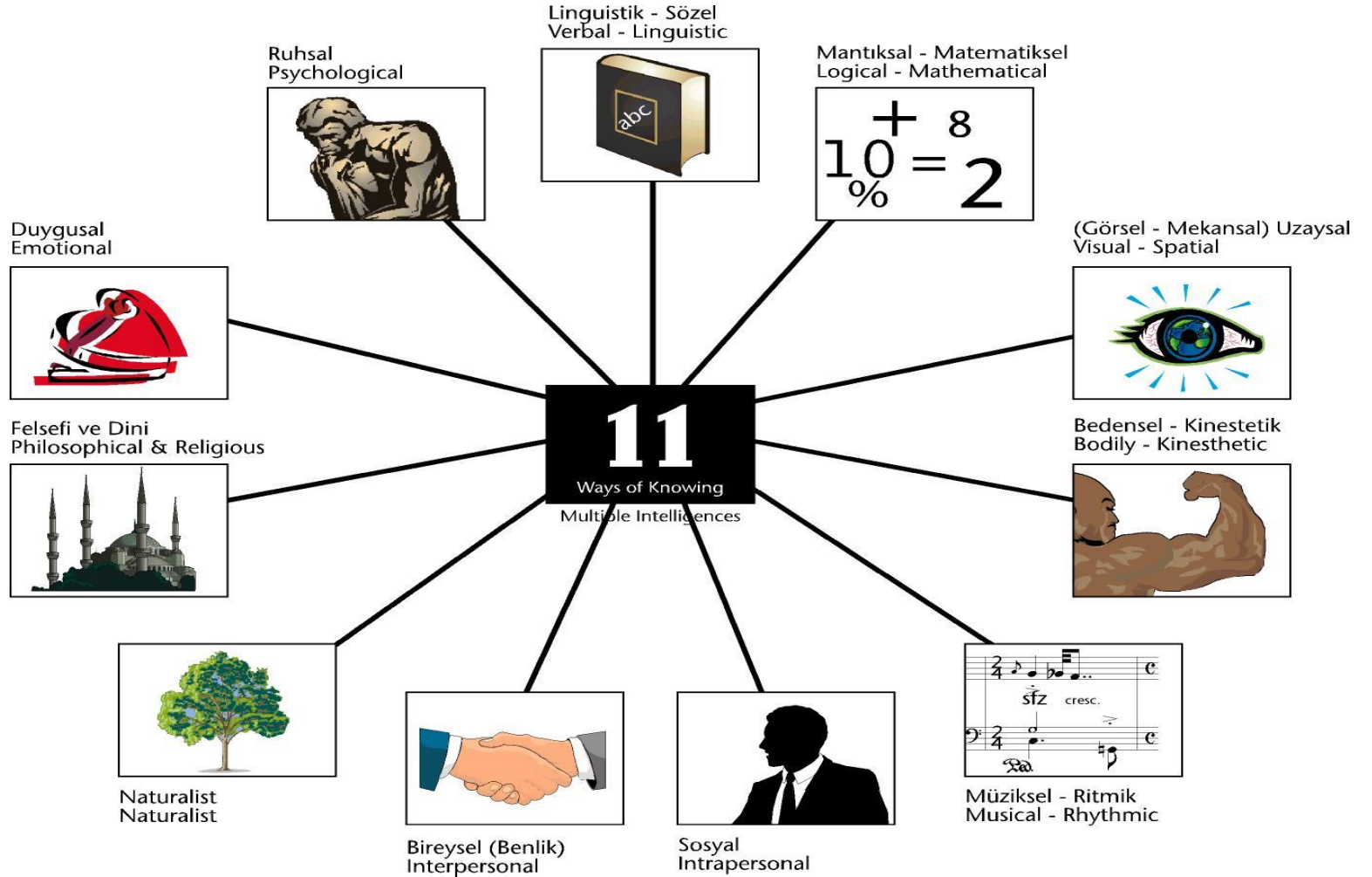


Beyin Profilim





Deneyimle Öğrenme





KOLB ÖĞRENME MODELİ

DENEYİMLE
(Hissederek
Öğrenme)

DENEYLE
(Yaparak
Öğrenme)

DÜŞÜNEREK
(İzleyerek
Öğrenme)

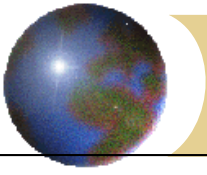
KAVRAMSAL
(İzleyerek Öğrenme)

İse?
A,B,C,D

Niçin?
C,D,A

B,C
Nasıl?

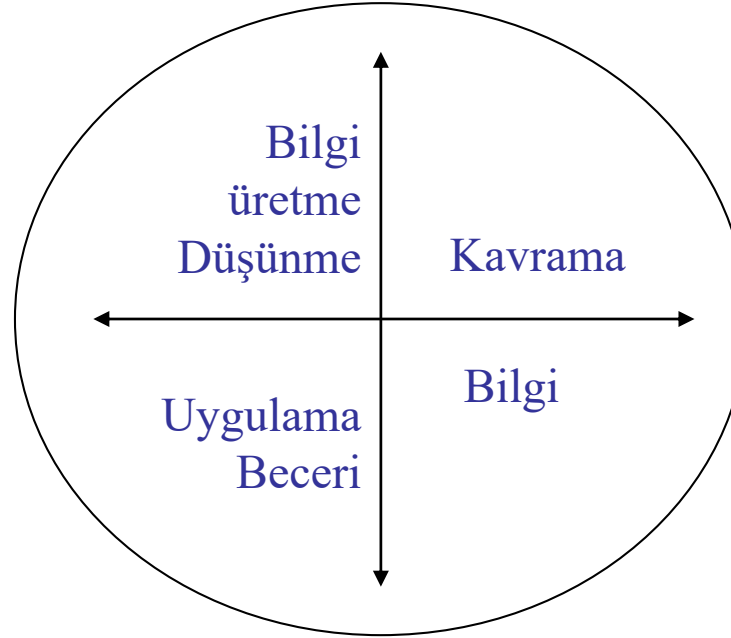
D,A,B
Ne?



KOLB ÖĞRENME MODELİ ve Bilişsel Düzeyler

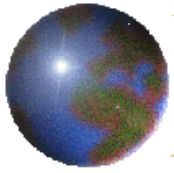
DENEYİMLE
(Hissederek Öğrenme)

DENEYLE
(Yaparak Öğrenme)



DÜŞÜNÜMSEL
(İzleyerek Öğrenme)

KAVRAMSAL
(İzleyerek Öğrenme)



Görerek Öğrenme

- Farklı renkler
- Üstü çizili yazılar
- Beyaz boşluklar
- Semboller
- Akış diyagramları



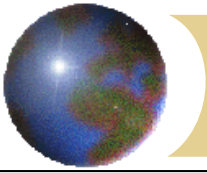
İşiterek Öğrenme

- ⇒ Konferansları kaçıрма
- ⇒ Öğrendiklerini başkalarıyla tartış.
- ⇒ Derste soru sormaktan kaçınma.
- ⇒ Fikirlerini başkalarına da anlat.
- ⇒ İlginç örnek, hikaye, fıkralar derle.
- ⇒ Gördüklerini başkalarına anlat.
- ⇒ Sonradan doldurmak için notların arasında boşluk bırak.



Okuyarak/Yazarak Öğrenme

- ⇒ Sözlük kullan
- ⇒ Başlıkları çıkart, listele
- ⇒ İlgili makaleleri bul ve oku
- ⇒ Ders notlarından çalış
- ⇒ Tanım ve kavramlar üzerinde yoğunlaş.
- ⇒ Yazı diline yakın konuşanları dinlemeyi tercih et



Deneyimle Öğrenme

- ↪ **Tüm duyu organlarını kullan.**
- ↪ **Gözlem gezilerini laboratuvar çalışmalarını kaçırma.**
- ↪ **Önemli ilkelerin pratikteki yansımalarını gösteren çalışmalara önem ver.**
- ↪ **Deneme-yanılma yoluyla öğrenme yöntemini kullan.**
- ↪ **Sergi ve gösterileri kaçırma**
- ↪ **Gördüklerini başkalarına anlat.**
- ↪ **Dersinde gerçek hayattan örnekler veren öğr. elemanlarının peşine düş.**



Kim Nasıl Öğrenir?

Görerek
Kelimeler
yerine sembol
işaret ve
grafikleri
tercih eder.
BÜTÜNCÜL
dür.

Dinleyerek
Duydukları
veya
dinlediklerini
en iyi şekilde
öğrenir.
Anlatırken de
iyi öğrenir.

Okuyarak
(yazarak)
Anahtar
kelimeler.
Okuyarak
veya yazarak
fazla fark
etmez.

Yaşayarak
Deneyerek
yaparak
öğrenir.
Önemli olan
hissetmek
dokunmak tır.

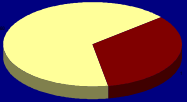


FEDERAL GROUP

ÖĞRENME YÜZDELERİ(%)



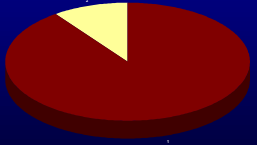
Dinleyerek konunun %20'si öğrenilebilmektedir.



Hem dinleyerek hem de şekiller, maketler, kesitler, grafikler vb. gibi görsel elemanları görerek konunun %30'u öğrenilebilmektedir.



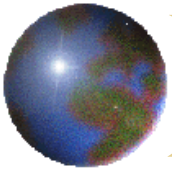
Dinleyerek, görerek ve uygulayarak konunun %60'ı öğrenilebilmektedir.



Duyuma, görme, anlatma ve uygulamanın hepsini içeren bir öğrenme sonucunda ise öğrenilen bilgilerin % 90' ı hatırlanmaktadır, hem de beynin her iki lobunu da geliştirmeyi hedef alarak dengeli bir eğitim programı ortaya koymaktadır.



2 - 6 YAŞ GRUBU ÇOCUKLAR İÇİN Görsel Hafızayı Geliştirmek İçin Örnekler



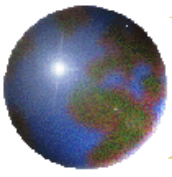
FEDERAL GROUP

Görsel/Benzerlik Becerisi

Toplam Puan:/ 7

Soldaki sütunda bulunan harflerin dizilişine bakınız. Aynı satırdaki diğer aynı harf dizilişini daire içine alınız.

ABE	ABV	ABE	ABU
HAS	HUS	HİS	HAS
FGT	KGT	FGT	CGT
RYZ	RYZ	RDE	RYZ
BHS	CHS	BHC	BHS
UCL	UCL	UOL	UCE
ATD	CRS	YBM	ATD
KNG	GNK	KGN	KNG
JMİ	JMİ	KMJ	FRİ
ILO	HLO	ZLC	ILO

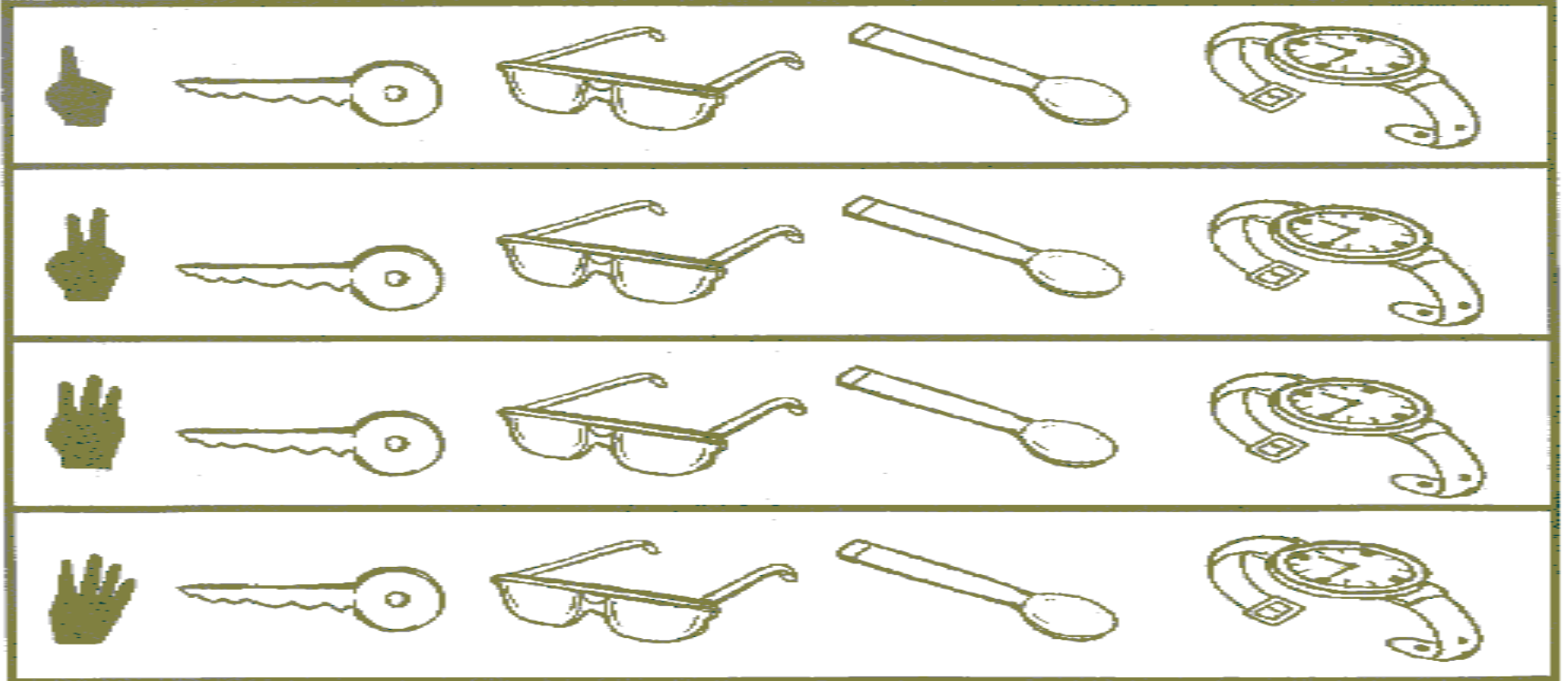


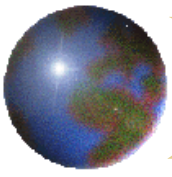
FEDERAL GROUP

Görsel/Hafıza Becerisi 1

Toplam puan:...../3

Aşağıdaki verilen resimlerin GERÇEK karşılıkları olan eşyaları bir tepsiye koyunuz. Çocuk tepsidekilere iki dakika kadar bakabilir. Daha sonra arkası döndüğünde eşyalardan birini saklayınız. Çocuktan istenen, tepsiye tekrar baktığında eksik olanı bilmesidir. Son olarak ilgili satırda eksik olan eşyanın resmi boyanacaktır. Bu işlemi verilen her satır için her defasında farklı bir eşya saklayarak dört kere tekrarlayınız.



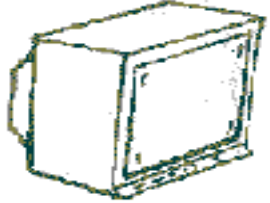


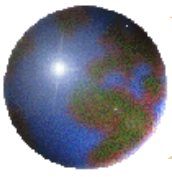
FEDERAL GROUP

Anlama/Lisan Becerisi 1

Toplam puan:...../3

Okunan her cümleyi dikkatle dinleyiniz. Okunan cümledeki boşluğa en iyi uyan resmi boyayınız

	1. YAĞMUR YAĞDIĞINDAN DOLAYI DIŞARI ÇIKARKEN YANINA ALDI		
	2. OKULA GİDERKEN YANINA ALDI.		
	3. YEMEK MASASINI HAZIRLARKEN MASAYA KOYDU.		
	4. YAZI YAZMAK İÇİN ELİNE ALDI.		

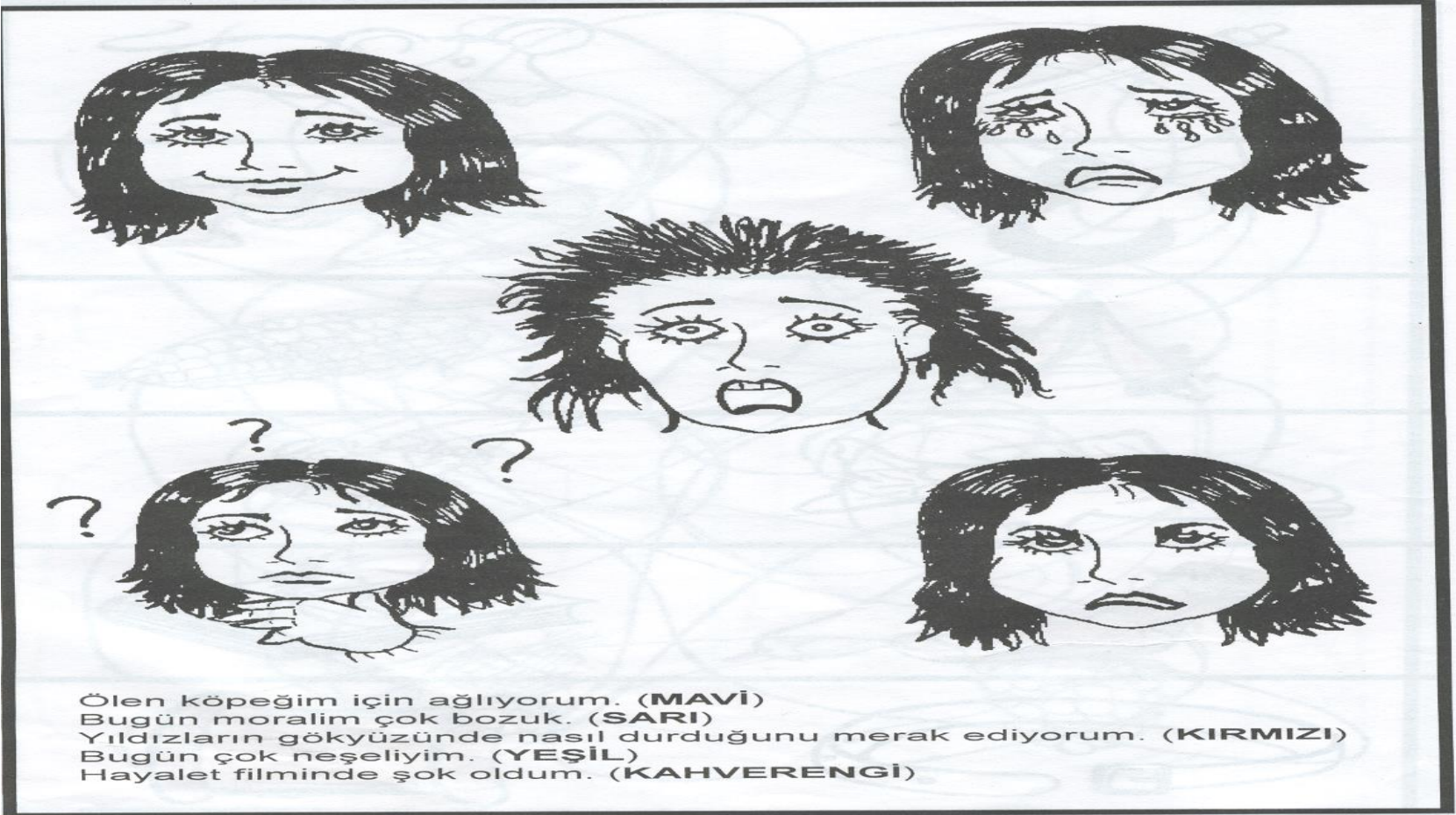


FEDERAL GROUP

Anlama/Lisan Becerisi 2

Toplam puan:...../3

Yüz ifadeleri insanların kendilerini nasıl hissettiklerini göstermektedir. Okunan her cümleyi dikkatle dinleyerek, her cümleye uygun olan yüz ifadelerini belirten renklere boyayınız.





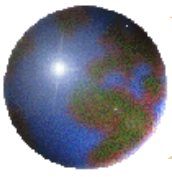
FEDERAL GROUP

Görsel/Şekil Bulma Becerisi 1

Toplam puan:...../3

Köpek için dört tane kemiği bulup dış hatlarını belirleyerek boyayınız.

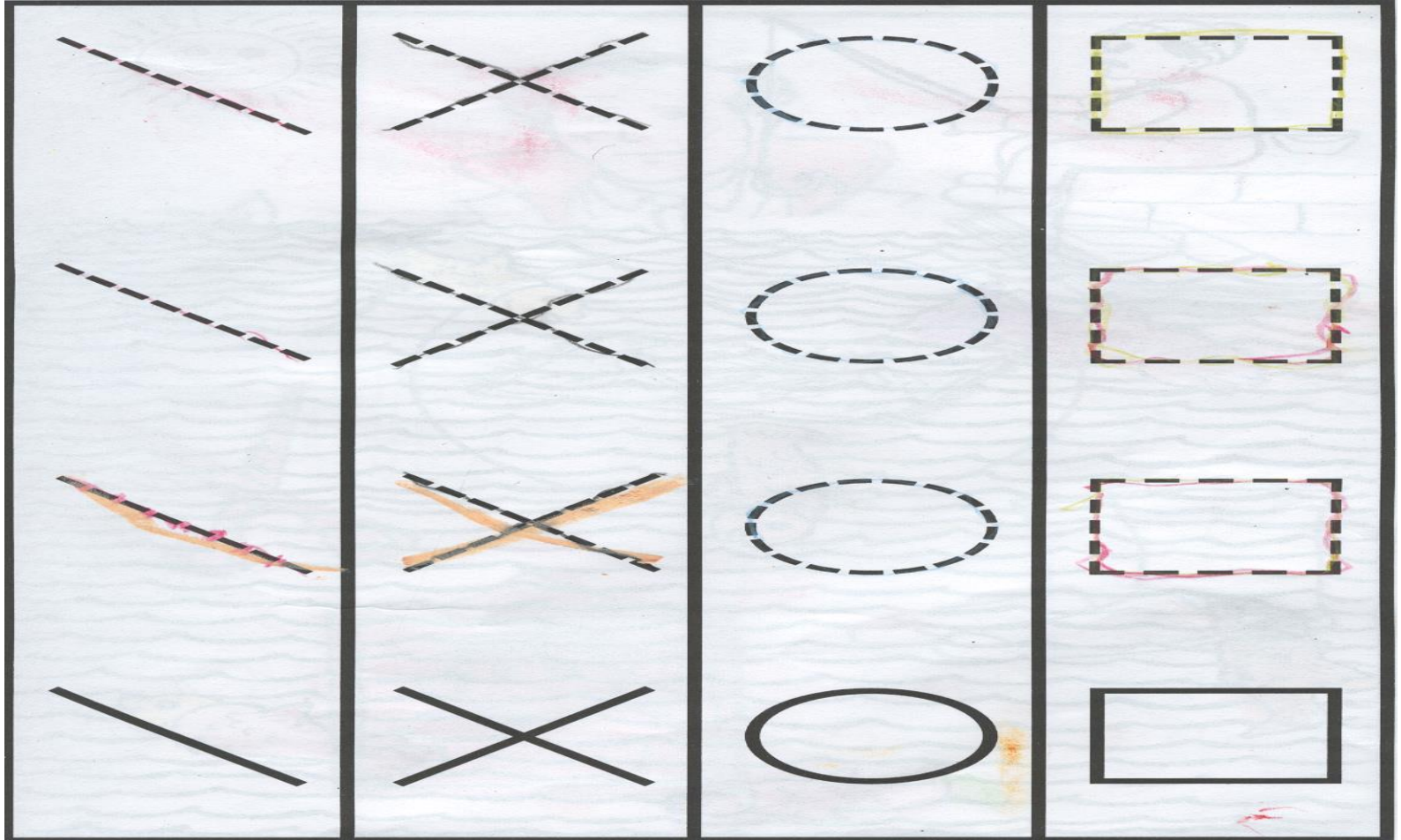


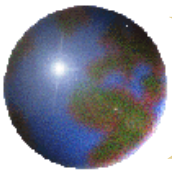


FEDERAL GROUP

Motor/Örnek Kopyalama Becerisi 1 Toplam puan:...../9

En altta verilen örnekleri dikkatle inceleyiniz. Kesik kesik çizgilerin üzerinden giderek örneklerin aynısından üçer adet de siz çiziniz.



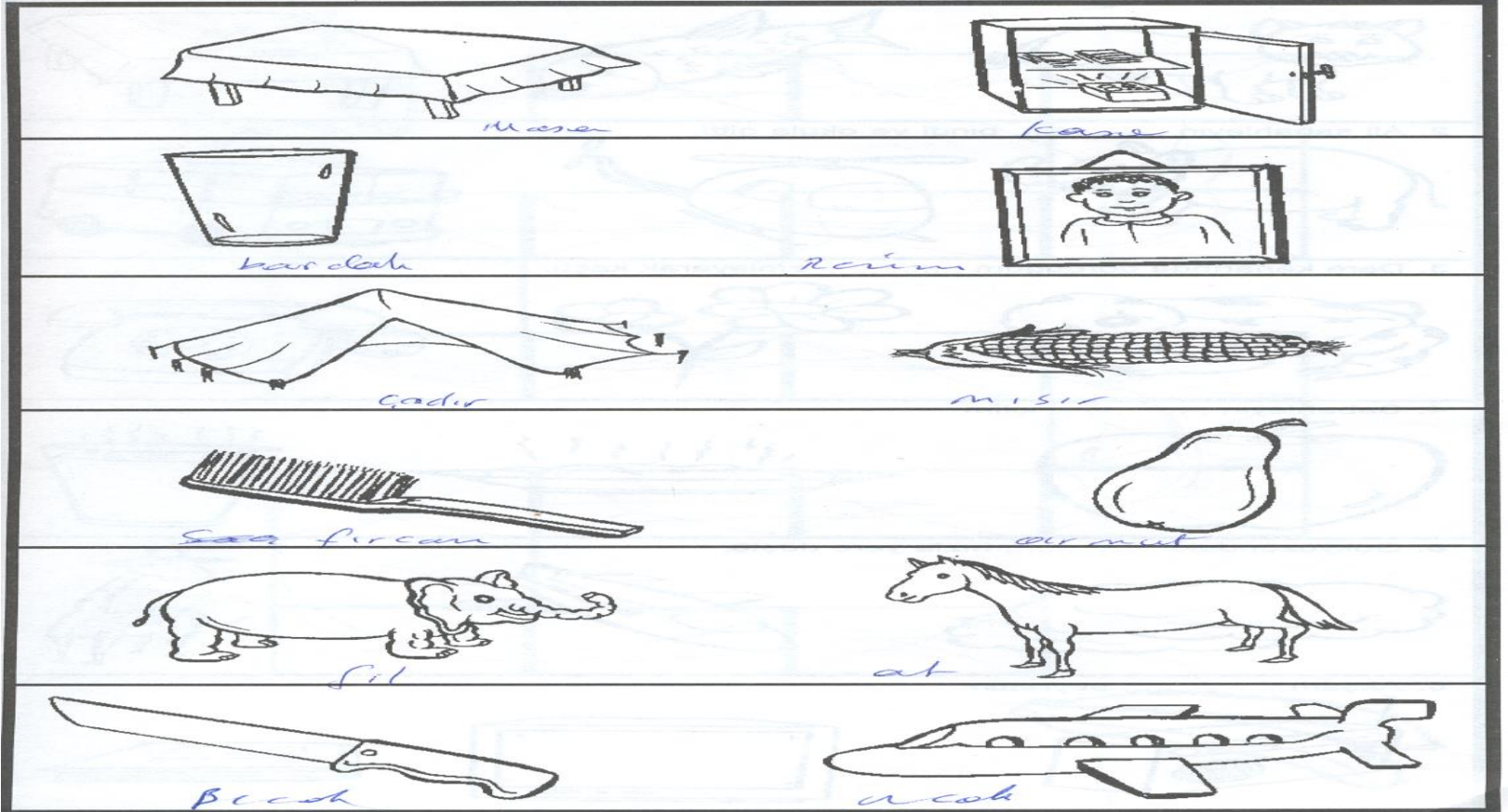


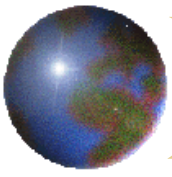
FEDERAL GROUP

İşitsel/Kafiye Becerisi 1

Toplam puan:...../9

Her satırında bulunan iki resmin adını söyleyiniz. Aralarında kafiye olan resimleri boyayınız.
(Not: Çok küçük olan çocuklara resimlerin isimleri öğretilerek tekrar ettirilmelidir.



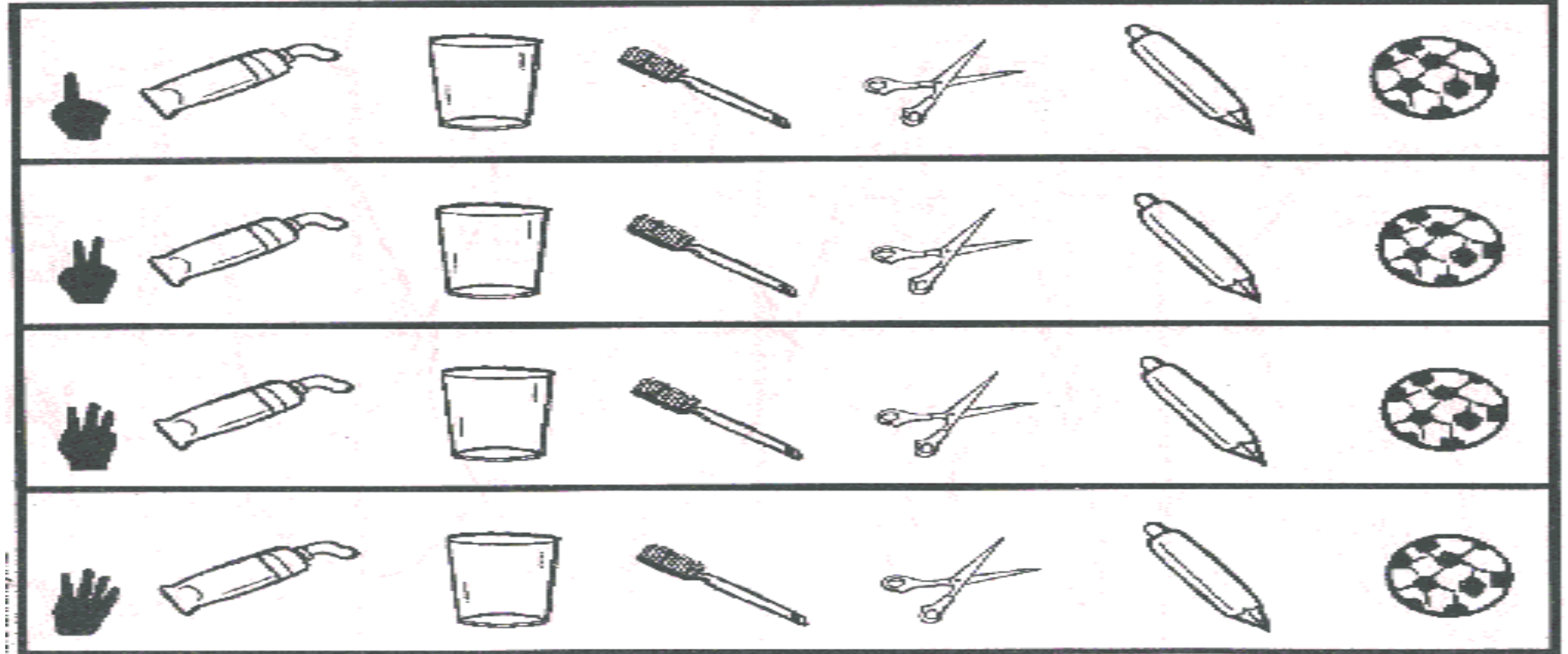


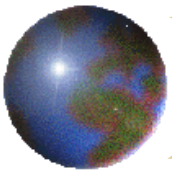
FEDERAL GROUP

Görsel/Hafıza Becerisi 2

Toplam puan:...../3

Aşağıdaki nesnelerden dört tanesini yanınıza alınız. Her defasında nesnelerden sadece bir tanesini cevap anahtarında verilen sıraya uygun olarak çocuğa 10 saniye kadar gösteriniz. BAŞLA komutundan sonra çocukta istenen, hafızasında tuttuğu nesnenin resmini ilgili satırda daire içine almasıdır. Bu işlemi verilen her satır için çocuğa her defasında farklı bir nesne göstererek dört kere tekrarlayınız.



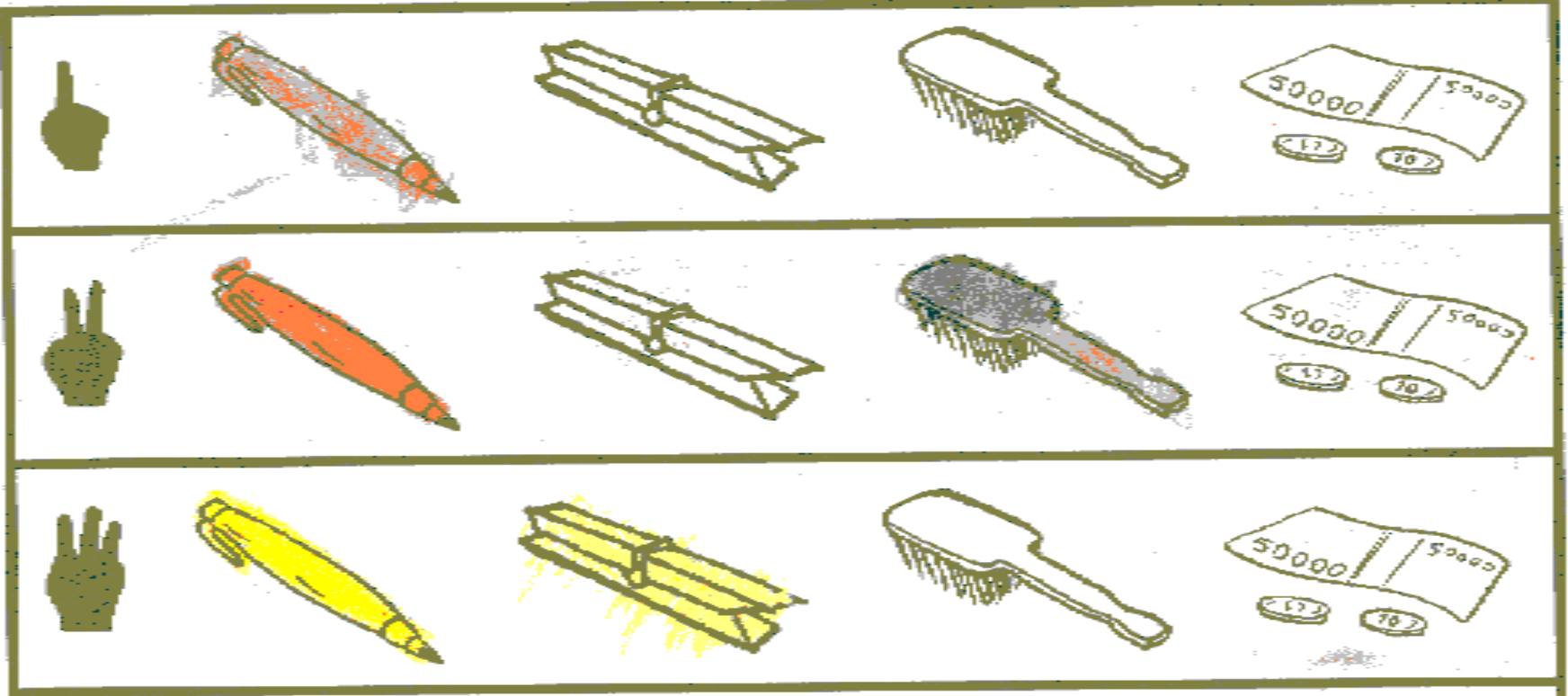


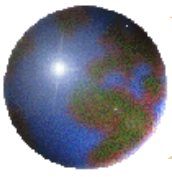
FEDERAL GROUP

Görsel/Hafıza Becerisi 2

Toplam puan:...../3

Aşağıdaki verilen resimlerin GERÇEK karşılıkları olan eşyaları bir tepsiye koyunuz. Çocuk tepsidekilere iki dakika kadar bakabilir. Daha sonra arkası döndüğünde eşyalardan birini saklayınız. Çocuktan istenen, tepsiye tekrar baktığında eksik olanı bilmesidir. Son olarak ilgili satırda eksik olan eşyanın resmi boyanacaktır. Bu işlemi verilen her satır için her defasında farklı bir eşya saklayarak dört kere tekrarlayınız.



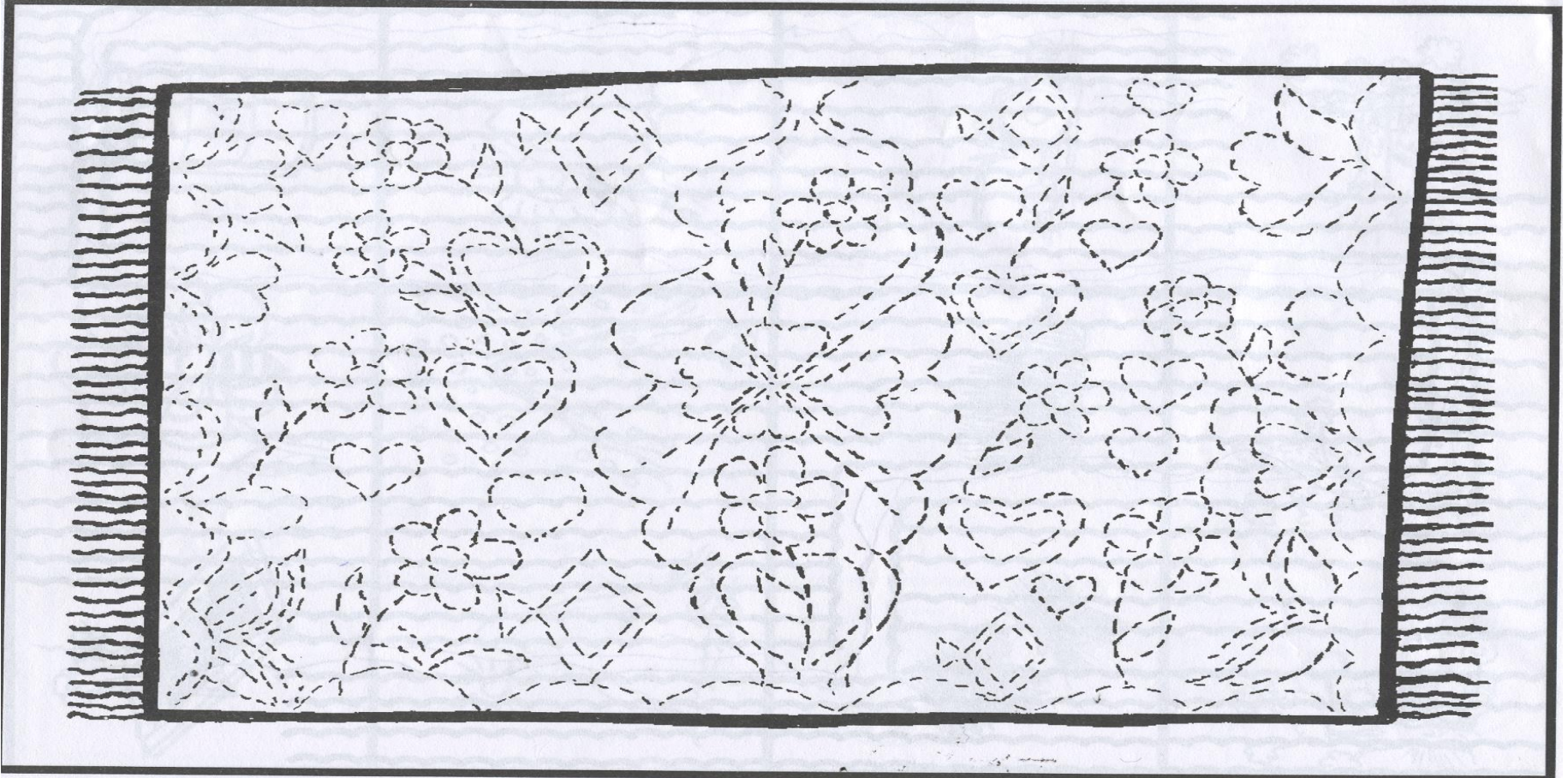


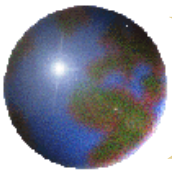
FEDERAL GROUP

Görsel/Şekil Bulma Becerisi

Toplam puan:...../7

Aşağıdaki halı deseni içinde gizlenmiş olan on adet çiçeğin dış hatlarını belirleyerek boyayınız.



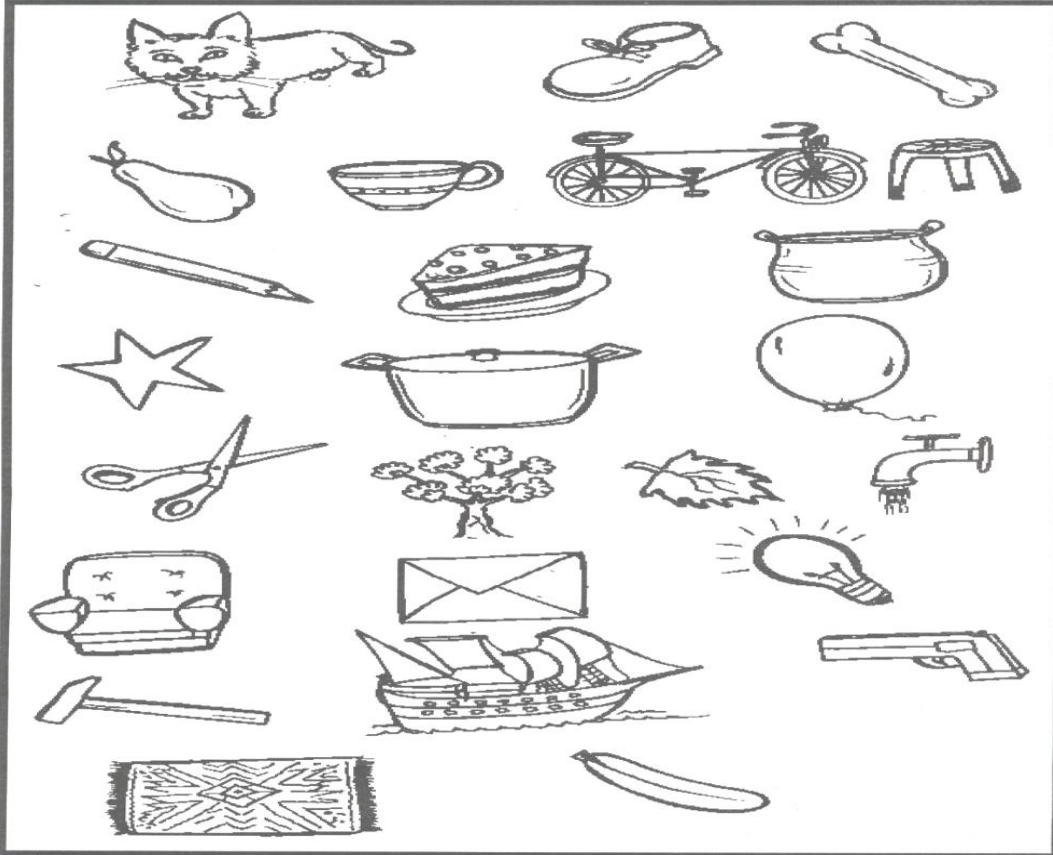


FEDERAL GROUP

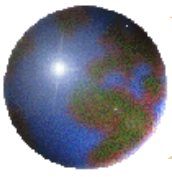
İşitsel/Hafıza Becerisi 2

Toplam puan:...../6

Bu sayfaya bakmadan cevap anahtarından okunan sekiz resmin adını dikkatle dinleyerek hafızanızda tutmaya çalışınız. Bir dakika bekledikten sonra hafızanızda tuttuğunuz resimleri bu sayfada boyayınız.



Kedi - Ayakkabı - Kemik - Armut
Fincan - Bisiklet - Tabure - Kalem
Pasta - Kazan - Yıldız
Tencere - Balon - Makas - Ağaç
Yaprak - Musluk - Koltuk - Zarf
Lamba - Çekiç - Gemi- Tabanca
Halı - Muz

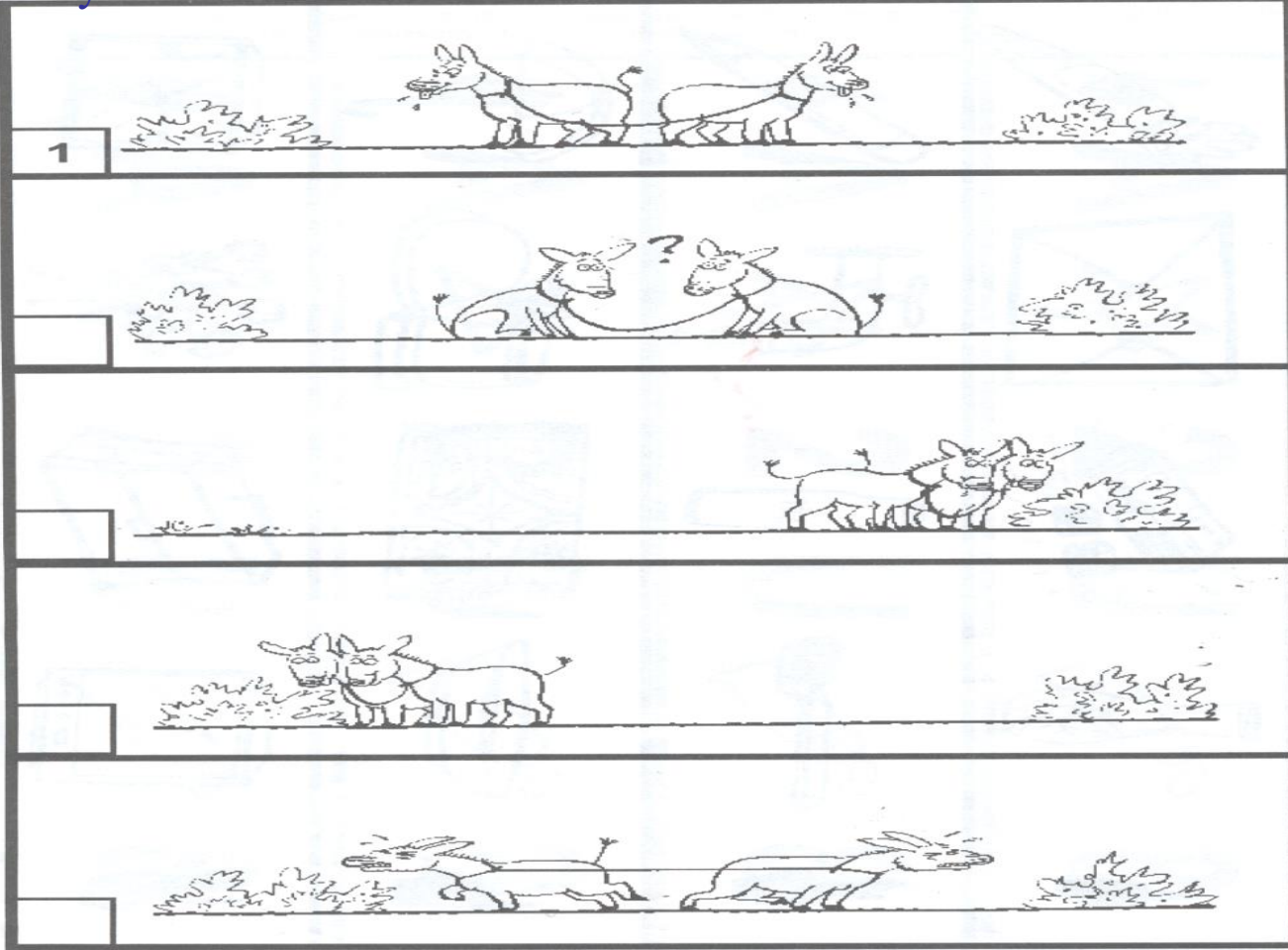


FEDERAL GROUP

Anlama/Sınama Becerisi 5

Toplam puan:...../3

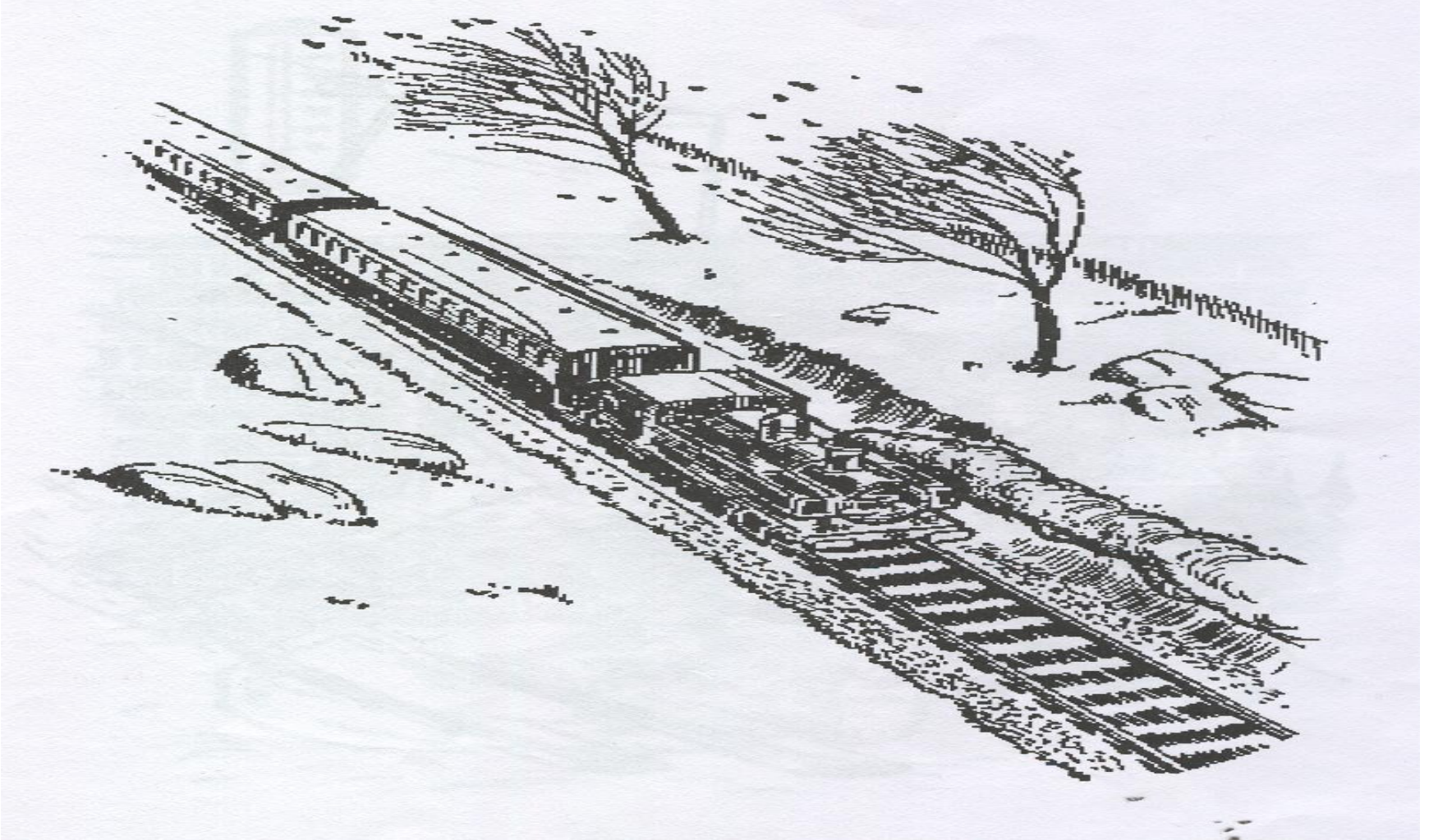
Birinci resimde birbirine bağı aç iki eşek sağ ve sol taraftaki otları görerek yemek istemektedirler. Bu resim bir hikayenin başlangıç resmidir. Karışık sıradaki resimleri ikiden beşe kadar doğru sıraya koyunuz.

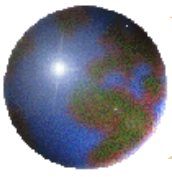




FEDERAL GROUP

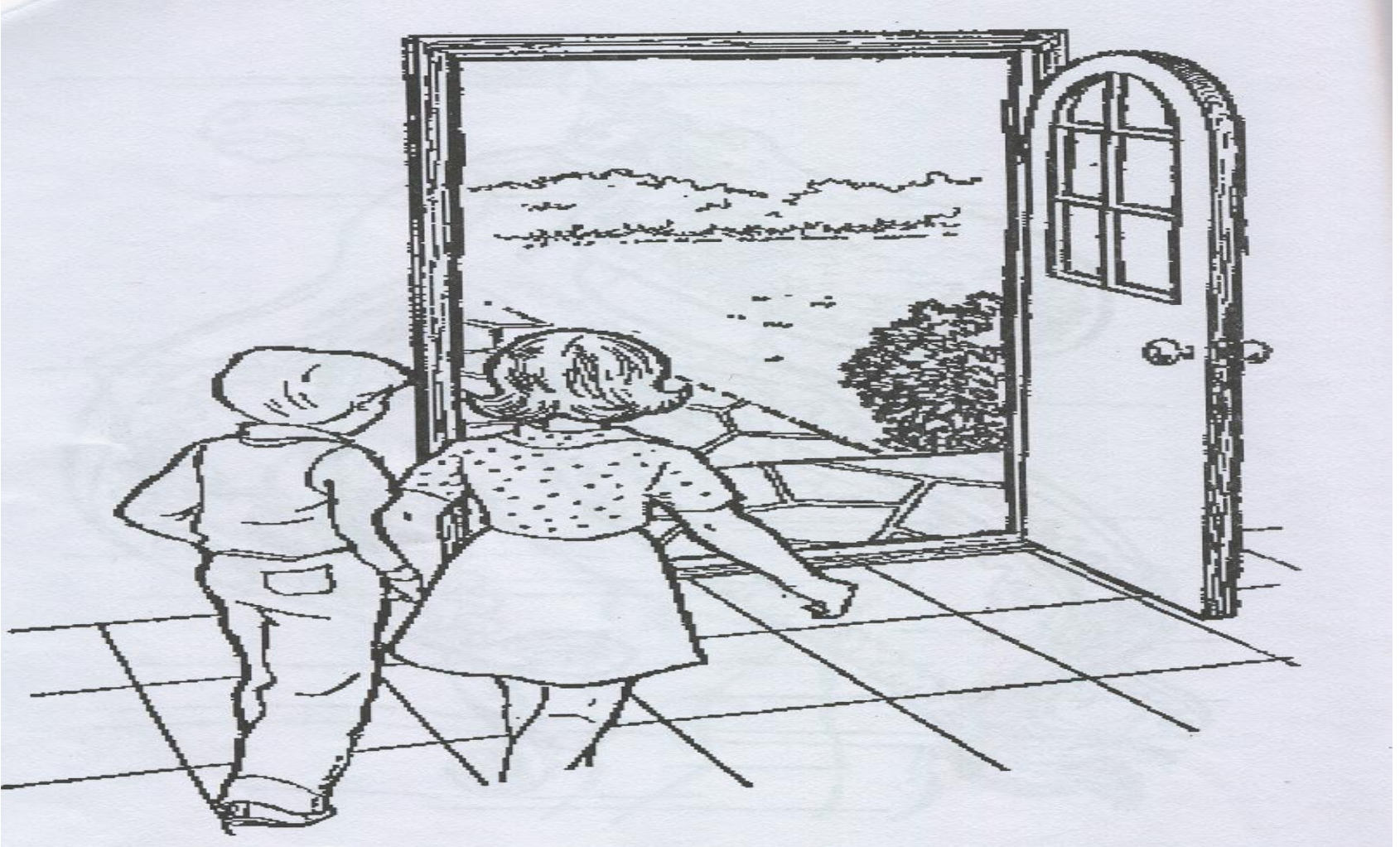
Gözlem gücünü ölçme yönelik resim. Resimde ya bir hata, yada bir eksiklik mevcuttur. Resimdeki istenen hatayı veya eksikliği bularak söyleyiniz:





FEDERAL GROUP

Gözlem gücünü ölçme yönelik resim. Resimde ya bir hata, yada bir eksiklik mevcuttur. Resimdeki istenen hatayı veya eksikliği bularak söyleyiniz:





ÇOCUK, ÖĞRENME VE MÜZİK



Beynin sağ ve sol loplارının farklı işlevlerinin olduğu ve müziksel becerilerin beynin sağ lobunda yönlendirildiğı setin birinci kısmında izah edilmişti.

Ancak, ileri düzeyde müzik eğitimi alan kişilerde bu özellik kısmen ters bir konuma da geçmekte ve müziksel faaliyetler zaman içinde kısmen beynin sol lobu fonksiyonu haline de gelebilmektedir.

Erken yaşta başlanan müzik eğitiminin beyindeki nöronlar arasındaki bağlantıları güçlendirdiğini ve genişlettiğini heyet başkanı Schlaug (Dusseldorf Üniversitesi öğretim görevlilerinden), müzik eğitiminin beynin her iki lobunun da birbiri ile sürekli temasta olmasını sağladığını ve aynı zamanda beyin, gözler ve parmaklar arasında uyumlu bir çalışmanın olduğunu belirterek, müzik eğitime 7 yaşından önce başlayanların hiç eğitim almayanlara ve hatta bazen bu tür eğitime daha ileri yaşlarda başlayanlara oranla, “korpus kallosum” larında %10-15 bir kalınlaşma görüldüğünü söylemektedir.



FEDERAL GROUP

MÜZİK VE HAYAL GÜCÜ

B. Stein, C.A. Hardy ve H.L. Totten adlı araştırmacılar, 1982 yılında üç farklı ortamda bir öğrenme deneyi yapmışlardır. Bu deneyde belirli bir kelime listesini üç ayrı gruba farklı tarzlarda öğretmeye çalışmışlardır. Her üç gruptaki öğrenciler de üniversitede master çalışması yapanlar arasından seçilmiştir. Her üç gruba da deney sonrası yapılacak olan test, deney öncesi de uygulanarak öğrenmenin sağladığı ilerleme de ölçülmüştür. Kelimeler ikinci gruptaki öğrencilere okunurken fon müziği olarak yine "baroque" müzik kullanılmış, ancak öğrencilerden okunan kelimeleri görselleştirmeye çalışmaları istenmemiştir.

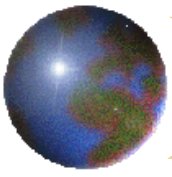


FEDERAL GROUP

•*Kelimeler üçüncü gruba sadece okunmuş ve bu okuma sırasında herhangi bir fon müzik kullanılmamıştır.*

•*Deney sonunda hem birinci, hem de ikinci grup, üçüncü gruba oranla, daha iyi performans göstermiştir. Ancak bir ve ikinci grup arasında da en iyi performansı birinci grup göstermiştir.*

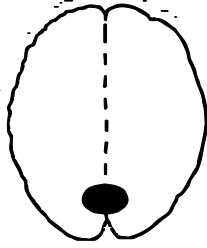
Araştırmacılar bunun nedenini bilginin çok kanallı (işitsel, müziksel ve görsel) olarak algılanmasına ve beynin daha fazla noktasının uyarılmasına bağlamışlardır. Ayrıca çok kanallı bir algılama aynı zamanda beynin her iki lobunu da işin içine katmaktadır.



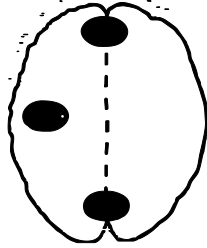
FEDERAL GROUP

MÜZİK VE HIZLI ÖĞRENME

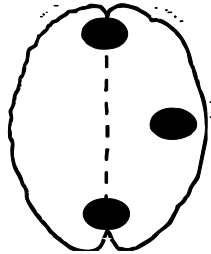
a-) Beyin dinlenmedeyken



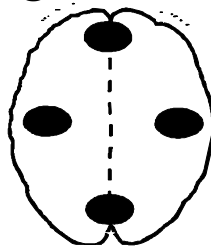
b-) Beyin bir konuşmayı dinlerken sadece sol lopdaki konuşma merkezi uyarılmaktadır.



c-) Beyin müzik dinlerken ise sol lop dinlenmeye geçmekte, sağ lop ise aktif olarak uyarılmaktadır.



d-) Beyin kelimeleri ve müziği senkronize (birlikte) olarak dinlediğinde ise beynin her iki lobu birlikte uyarılmaktadır.





LARGO BAROK MÜZİK VE HIZLI ÖĞRENME

Yapılan araştırmalar bilgilerin en hızlı ve kalıcı olarak öğrenilmesini sağlayan müziğin “LARGO” hızdaki barok (baroque) müzik olduğunu ortaya koymuştur. Bu şekilde öğrenme sırasında beynin birçok bölgesi aynı anda uyarılarak beyinde çok kanallı bir algılama ve çok kanallı hafıza ilişkileri kurulması da garanti altına alınmış olacaktır.

Largo, dakikada 60 vuruşlu bir tempoyu ifade etmektedir.



ÇOCUKLARIN BİLİNÇALTINI PROGRAMLIYORLAR

MİND&HEART ACADEMY KURUCUSU PSİKOLOG DERYA ÖZTÜRK, ÖĞRENCİLERİN OKUL KORKUSU, SINAV KAYGISI GİBİ PROBLEMLERİNİ NLP TEKNİKLERİ İLE ÇÖZÜYOR. ÖZTÜRK ÇOCUKLARIN ÇOK ERKEN YAŞLARDA KENDİ POTANSİYELLERİNİN FARKINA VARARAK MUTLU OLACAKLARI ALANLARA YÖNELEBİLE-CEKLERİNİ SÖYLÜYORLAR.



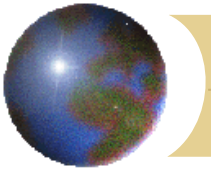
Son yıllarda eğitimden sağlığa, iş dünyasından spora kadar tüm alanlarda duymaya alıştığımız NLP (Neuro Lingsuistik Programing-Sinir Dili Programlama) teknikleri artık çocuklarda özgüven eksikliği, sınav kaygısı, okul korkusu, ders çalışmama gibi problemlerin ortadan kaldırılmasında kullanılıyor. Bu amaçla Mind & Heart Academy'i kuran Psikolog Derya Öztürk, NLP teknikleriyle sorunları daha çabuk ve kalıcı bir şekilde çözdüğünü söylüyor.



Mevcut psikoloji biliminin sorunu bulmaya odaklı çalıştığına dikkat çeken Öztürk, asıl önemli olanın problemi ortadan kaldırılabilmek olduğu görüşünde. Bu nedenle bireysel terapilerinde NLP tekniklerini kullanan Öztürk, bu sayede çocukların çok erken yaşlardan itibaren kendi potansiyellerinin farkına vararak mutlu olacakları alanlara yönelebileceklerini söylüyor. Özellikle iş yaşamında daha fazla başarı sağlamak için kullanıldığını bildiğimiz NLP tekniklerini siz çocuklar için uyguluyorsunuz. Çocuklarda NLP teknikleri neden tercih ediliyor?



Bildiğiniz gibi NLP, zihnin bir bilgisayar gibi yeniden programlanması anlamına geliyor. Dolayısıyla zihnimizdeki tüm olumsuzları çıkararak yerine bizi destekleyen, daha ileriye taşıyan, yaşamımızda daha fazla mutluluk ve başarı yakalamamızı sağlayan birtakım programların yerleştirilmesine yönelik bir teknik. Eğitim, iş dünyası, sağlık ve spor gibi dört ana alanda kullanılıyor. Çocuklarda ise stres, öğrenmenin önündeki engeller, öğrenmeye dair yanlış bilgiler, sınav kaygısı ve korkusu, endişe, doğru hedef belirleyememe, konsantre olamama gibi problemlerin ortadan kaldırılmasında ve hafıza geliştirme amaçlı kullanılıyor.



Çocukların yapamam, başaramam, beceremem gibi kişisel korkularına yönelik pek çok teknik içeriyor. Bu tekniklerle problemlerin ortadan kaldırılması son derece mümkün. NLP beden ve zihni bir bütün kabul ediyor. Zihnimizle bedenimizi, bedenimizle de zihnimizi bu tekniklerle değiştirmek mümkün. Örneğin çapalama dediğimiz bir teknik var. Diyelim ki çocuk çalışma odasında veya belli bir müzikte daha iyi konsantre oluyor ve çalışıyor. Sadece o ortamdayken çok iyi çalıştığını, bütün fizyolojisinin tamamen öğrenmeye açık olduğunu öğreniyor. İşte bu anları çocuğun bedenindeki her hangi bir noktaya dokunarak çapalıyoruz.



Hipnozla mı yapıyorsunuz?

Hayır hipnozla değil. Biz sahip olduğumuz tüm davranışları öğreniyoruz. Dolayısıyla öğrendiğimiz her şey işimize yarayacak ya da yarıyor diye bir şey yok. NLP, öğrendiğimiz ama işimize yaramayan şeyleri tamamen değiştirmeye yönelik bir bilim dalı ve tekniği. Örneğin çocuğumuz bir şekilde okuldan korkmayı öğrenmiş. Bunu ortadan kaldırmak NLP teknikleriyle mümkün. Ders çalışma örneğine gelirsek, öğrencinin konsantre bir şekilde ders çalıştığı ortam beynine çapalama tekniğiyle kodlanıyor ve daha sonra çocuk ne zaman ders çalışmak istese mutlaka o ortamda olması gerekmiyor. Başka bir ortamdayken de vücudunun o belli bir noktasına kodlanmış olan bu durumu fizyolojik ve zihinsel olarak oluşturup aynı başarıyı ve aynı sonuçları elde etmesi mümkün oluyor.



Nasıl yaptığınızı anlatmanız mümkün mü?

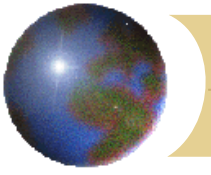
Bu tamamen tekniğe giriyor. Bunların hepsi NLP tekniklerinin içerisinde benim şu an size kabaca anlattığım şeyler. Detaylarına girersem tamamen teknik olur. O yüzden sadece çapalama tekniği diyoruz. Çapalama teknikleriyle istenilen durumda kişinin istenilen ruh haline girmesi sağlanıyor, tekniğin özeti bu. Örneğin özgüven çapası. Biz çocuklara özgüven çapası atıyoruz. Diyelim ki bir öğrenci sınava girecek. Biz onun sınav öncesinde kendine güven duymasını ve başarılı olmasını sağlıyoruz.



NLP ile çocuklarımızı daha iyi tanıyabiliriz

Peki NLP tekniklerinin eğitim alanında uygulanması ne gibi faydalar sağlar?

İnsanların beş duyu organı var ve biz dünyayı bu beş duyu organımızdan bir tanesiyle, hepsiyle ama öncelikli olarak bir tanesiyle algılıyoruz. Bunlara temsil sistemi diyoruz. Bir tane temsil sistemimizi daha baskın kullanıyoruz. Biz eğer çocuklarımızın eğitmenler ya da öğretmenler olarak hangi temsil sistemini ağırlıklı olarak kullandığını bilirsek, o temsil sistemini daha çok kullanarak çocuklarımızın daha hızlı öğrenmesini sağlayabiliriz.



Bazı çocuklar görerek bilgiyi algılıyor ve depoluyorlar. Bazı çocuklar işiterek, bazı çocuklar dokunarak. Türk toplumunun % 40'ı görerek algılıyor. % 40'ı dokunarak. Biz daha çok dokunsal, kinestetik bir milletiz, %10'u işitsel ve %10'u işitsel dijital. Yani mantık süzgecinden geçiriyor, neden-sonuç silsilesi içerisinde düşünüyor ve bu şekilde algılıyor. Kokusal ve tatsallar dokunsalın içine giriyor. Eğitim sisteminin öyle bir ayarlanması gerekiyor ki hem dokunsala, hem işitsele hem de görsele hitap etmeli. Bizim çocuğumuz bilgiyi dokunarak algılıyorsa ne yapmamız lazım? Yazarak çalışmayı öğretmemiz lazım. Çünkü yazmak dokunsal bir davranıştır. Bu çocuğa resimler göstererek öğretemezsiniz. Öğrendiği şeyin maketini vererek ya da onu çizmesi sağlanarak öğrenmesi çok daha kolay olur. 381



Bunu nasıl tespit ediyorsunuz?

Aileler bize geliyorlar ve çocuklarının konsantrasyon sorunu olduğunu söylüyorlar. Çocuğum odaklanamıyor, öğrenmiyor diyor. Araştırdığınızda ortaya çıkıyor ki öğretmen tamamen görsel. Kendi görsel olduğu için ağırlıklı olarak kullandığı temsil sistemi görsel temsil sistemi. Kullandığı kelimeler görmek, bakmak, göstermek gibi fiiller. Ama sınıftaki çocukların %40'ı dokunsalsa bir şekilde bu çocuklara ulaşamıyor ve onları kaybediyor. Bu gruptaki çocuklar belki çok zeki, belki çok ilgili ama öğrenmiyor damgası yiyorlar.



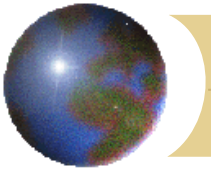
Hangi yaş grubu çocuklara bu tekniği uyguluyorsunuz?

10 yaş ve üstü çocukları eğitimlere ve bireysel terapilere alıyoruz. Kasım ayında bir çalışmamız olacak: "Çocuklar için NLP" 12-16 yaş arasındaki çocuklara yönelik bir grup eğitimi olacak. Kesin olarak tarihleri belli olmasa da kasım ayının son haftası düşünüyoruz.



FEDERAL GROUP

Çocuklar açısından hem sosyalleşme, hem yeni bakış açıları kazanmak hem de kendilerini daha iyi tanımak, çok erken yaşlarda kendileriyle ilgili farkındalıklarını yükseltmek adına yapılacak bir çalışma. Diğer eğitimlerimiz gibi bu da Maslak Park Orman'da düzenlenecek. Çocuklar NLP ile eğitimde nasıl daha başarılı olurlar, kendi ruh durumlarını nasıl daha fazla kontrol edebilirler, nasıl daha iyi konsantre olarak ders çalışabilirler, öğrenmelerinin önündeki engeller nedir, bu engeller nasıl bulunup ortadan kaldırılabilir, stresle nasıl başa çıkarlar ve nasıl hedef belirler gibi eğitimler verilecek.



Çocukların daha çok hangi yönüne veya ihtiyacına hitap ediyorsunuz?

Biz çocukların daha çok erken yaşlarda hedef belirleyerek o hedeflere ulaşmalarını nasıl sağlarlar, neye ihtiyaçları var onları anlamalarını sağlıyoruz. Örneğin daha fazla kendine güvene mi, daha fazla motivasyona mı ya da daha fazla ruhsal desteğe mi ihtiyaçları var? Tüm bunlar bu eğitim esnasında çocuklara sunuluyor. Bunları nasıl elde edebileceklerini öğreniyorlar. Şimdiden kişisel gelişimleriyle ilgilenen ve kendi kişisel gelişimlerine önem veren çocukların ilerde topluma çok daha yararlı ve mutlu bireyler olarak yaşayacaklarını savunduğumuz için bu yönde çalışmalar yapıyoruz.



Kendi yeteneklerimizi keşfedemiyoruz

Bu tür uygulamalara Türkiye'de çok ilgi oluyor. Sizce bunun nedeni nedir?

Çünkü bizim toplumsal olarak en büyük sorunumuz kendi yeteneklerimiz doğrultusunda hedefler belirleyemememiz. İçimizdeki tutkuların peşinden gitmeyip anne babalarımızın, başkalarının istediklerinin peşinden gidiyoruz. Dolayısıyla bu tür programlara ilginin olması çok doğal.

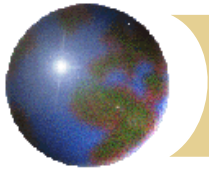


Çok küçük yaşlardan itibaren çok programlı hareket etmek, hayatta hiçbir şeyi şansa bırakmamak ne kadar sağlıklı ve doğal olabilir?

Bunu daima programlı yaşamak olarak değerlendirmiyorum. Siz çocuğunuzun düşe kalka deneye yanıla istediği noktaya gelmesini mi istersiniz? Yaşam bir süreç. Onlar zaten öğreniyorlar. Ama bazı bilinen gerçekler var ki bunlar kanıtlanmış. Başarıya giden yollar belli. O noktaları çok hızlı bir şekilde geçip ondan sonra yaratıcılıklarını, sağlıklı ve pozitif enerjilerini kullanarak başka alanlarda belki çok önemli işler yapacaklar.



NLP ile siz bu çocukları kendi hedeflerinize götürmek için programlamıyorsunuz. NLP'nin en büyük özelliği, çocuğun kendi istekleri ve beklentileri doğrultusunda hareket etmesini sağlamak. Siz aslında çocuğunuzun kendi potansiyeline ulaşmasını sağlıyorsunuz. Yapılan çalışmalar hep bilinçaltı çalışmaları olduğu için onun istemediği bir şeyi yaptırmanız hiçbir teknikle mümkün değil. NLP tekniğinde yapılan çalışmalar hep bilinçaltına yönelik olduğu için çocuğun istemediği bir şeyi yaptırmanız mümkün değil. Dolayısıyla çocuğun kendi içsel hedefleri doğrultusunda, en başarılı olacağı alanlara yönelmesini sağlıyoruz. Onların istekleri dışında zaten bir hedef koyamıyorsunuz.



Neden insanlar bir psikolog yerine NLP terapistini tercih etsinler?

Çünkü NLP dünyadaki en son teknikleri içeriyor. Mükemmelliğin bilimi ve sanatı olarak adlandırılıyor. NLP'nin diğer tüm terapi tekniklerinden farkı çok hızlı, çok kalıcı ve çok etkili ve sonuç odaklı olması. Mevcut psikoloji, nedeni bulmaya yönelik. Ama o nedenin değiştirilmesine yönelik bilinen teknikler yetersiz kalıyor. Bir çocuğu psikologa senelerce götürüyorsunuz. Psikologlar da artık bu eğitimleri almaya başladılar. Önemli olan nedeni bulmak değil, nedeni değiştirmek.



FEDERAL GROUP

Artık bilinen bir gerçek var ki insanların bilinçli zihinlerini ikna etmeniz yetmiyor, bilinçaltını ikna etmeniz gerekiyor. NLP'nin bu kadar etkili ve mucizevi sonuçlar ortaya çıkarmasının nedeni de bu. Bilinçli aklınıza yönelik bir program değil. Mesela sizin bağarı korkunuz var. Bilinçli aklınızla bağarı korkum var diyemiyorsunuz, bağarı korkunuz bilinaltınızda. Dolayısıyla benim sizin bilinaltınızı bağarının korkulacak bir Şey olmadığına ikna etmem gerekiyor. Bu, NLP teknikleriyle çok hızlı ve kalıcı bir Şekilde mümkün.



FEDERAL GROUP

YİYECEKLERİN RUH HALİ ÜZERİNE ETKİLERİ



Yediğiniz ya da içtiğiniz her şeyin, ruh durumunuzu yakından etkilediğini biliyor muydunuz? Bu konuda doyurucu bir bilgiye sahipseniz belki de kendi kendinizin psikolojik danışmanı olabilirsiniz ve ufak tefek rahatsızlıklarınızı tedavi edebilirsiniz. Bunu yaparken de kimyevi ilaç kullanma zorunda kalmayacağınız için, ilaçların yan etkilerinden de uzak durmuş olursunuz.

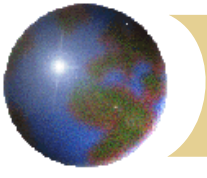


Alternatif tıp da denilen bitkilerle tedavi uzun yıllardan beri kullanıyor. Her kış geldiğinde bir aktara uğrayıp – ilaç niyetine– 100 gram ıhlamur, biraz kuşburnu, bir tutam zencefil, bir demet papatyayı sardırıp evimizin yolunu tutmuyor muyuz? Bütün bunlar fiziksel rahatsızlıklar için kullanabileceğimiz, bitkiler. İşin bir de manevi tarafı var. Yediklerinizi ya da içtiklerinizi ruh durumunuza göre seçerseniz bu konuda da belli bir rahatlık elde edebilirsiniz. İşte size hangi durumlarda ne yiyip ne yememeniz gerektiği konusunda birkaç ipucu.



Öfke

Kızgın ve öfkeliyseniz, sizi daha da sinirlendirecek, burnunuzdan solur hale getirecek uyarıcı niteliklere sahip olan **çay ve kahveden uzak durun**. Hele alkol öfkenin en büyük tetikçisi. Bu arada kırmızı etten de uzak dursanız hiç fena olmaz. Eğer öfkeliyseniz bilin ki **badem** hiddeti dindirir. Patlama durumundaysanız makarna, ekmek, taze meyve ve sebzeye takılın. Rahatladığınızı göreceksiniz. Saldırganlığınızı, agresifliğinizi kontrol altında tutmak için **ceviz**, güvenilir bir dosttur.



Yalnızlık

Yalnızsınız. Yapacak bir şey bulamıyorsunuz. Üstelik bu yalnızlık ciddi şekilde canınızın sıkılmasını sağlıyor. O zaman size önerimiz domates, patlıcan ve biber. Tabii bu arada patates, yumurta ya da karnabahar da yalnızlık sıkıntısını üzerinizden atmaya yardımcı olabilir.

Bezginlik

Hiçbir şeyden memnun olmuyorsunuz. Keyfiniz yok ve üzerinizde bir güvensizlik duygusu var. Sakın ha sakın kırmızı et ve peyniri ağzınıza koymayın. Bu gibi durumların en iyi ilacı, yeşil soğan ve pırasa yemektir. Sakın bunu unutmayın.



Karasevda

Eğer bir karasevdanın içine düştünüz ve çırpındıkça batıyorsanız, pirinç ve şekerden kaçının.

Özgüven

Başka insanların yanında kendinizi pısrık hissediyor, konuşmaktan bile korkuyorsanız, özgüven konusunda sıkıntınız var demektir. Sizin derdinizin ilacı ise bol bol turunçgil tüketmek. Portakal, mandalina ve limon insana özgüven aşılar ve umut verir.



Düş kırıklığı

Hiç ummadığınız bir dostunuz size ihanet etti. İş arama umutlarınız boşa çıktı. Nişanlınızdan ayrıldığınızda... Düş kırıklığı içindesiniz. O zaman bol bol kereviz ve havuç tüketin.

Yorgunluk

Eğer çok çalışmaktan yıpranıyorsanız, sofranızdan **bezelyeyi** pek eksik etmeyin.



Endişe

Üzerinizdeki endişeyi atmak, hata yapabileceğiniz takıntısını aklınızdan çıkarmak için marula güvenin.

Depresyon

Eğer kendinizi depresyonda hissediyorsanız, bu rahatsızlığınızın bir numaralı ilacı **bergamot** ve **maydanozdur**. İhtirasları kamçıladığını söylediğimiz çikolata, depresyonunuza çok iyi gelebilir.



FEDERAL GROUP

ALKOLÜN BEYİN ÜZERİNDEKİ ZARARLI ETKİLERİ



Ana rahmindeki çocuğun eğitiminde annenin beslenmesinin çocuk üzerindeki etkilerinden bahsetmiştik. En önemli ve dikkat edilmesi gereken hususlardan birisi de ALKOL' DÜR.

Annenin alkol alması bebekte;

- Koordinasyon bozukluğu**
- Hiperaktif davranış**
- Tuhaf yüz hataları**
- Beyin boyutlarının küçüklüğüne sebep olabilmektedir.**

Bunun yanı sıra; Beyin hücreleri, normal faaliyetlerinin devamı için, bütün vücut hücrelerinde olduğu gibi, oksijene muhtaçtırlar. İşte alkol, beyin hücrelerini oksijenden mahrum ederek, beynin farklı kısımlarına tesir eder.

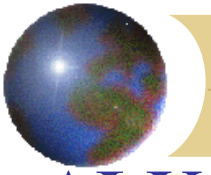


BEYİN NE DURUMDA?

Normal olarak bir insan beyinde bulunan milyarlarca sinir hücrelerinin (nöronların) özelliği doğumdan sonra, ölüme kadar sayılarının sabit kalmasıdır; yani sinir hücreleri doğumdan sonra sayıca çoğalmazlar. İşte, yukarıda bahsedildiği gibi, alkol göz yuvarlağındaki kılcıl damarları tıkayıp beyinde de aynı neticeye sebep olmaktadır. İlk kadeh içki dahi, beyinde bazı kılcıl damarlarda tıkanmaya, dolayısıyla da birkaç bin sinir hücresinin oksijensizlikten ölümüne yol açmaktadır. Bu içki alışkanlığı devam ederse, alkol beyinde telafisi mümkün olmayan milyonlarca sinir hücrelerinin ölümüne yol açacaktır.



Dr. C. B. Courville isimli meşhur bir nöropatolog, alkolün sinir sistemi üzerindeki tesirlerini, *Effects of Alcohol on the Nervous System Of Man* isimli kitabında neşretmiştir. Bu araştırmacı, kendi otopsi müşahedelerine dayanarak, uzun seneler alkol almış şahısların beyinlerinin, adeta içine su çekilmiş sünger gibi ödemli (sıvı birikmiş) olduğunu söylemiştir. Ayrıca aynı şahıslarda beyinlerinde çok sayıda küçük kanama odakları olduğunu, damarlarda fazlaca bir kan birikimi bulunduğunu da belirtmiştir. Dr. Courville, alkolik şahısların beyinlerinin kanamaya daha müsait olduğunu, normal şahısları öldürmeyecek kadar ki darbelerde bile alkoliklerin öldüğünü kaydediyor.



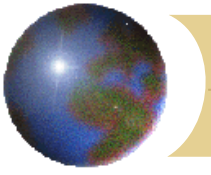
ALKOLİZM VE DELİLİK

Norveçli psikiyatrist Dr. Otto Haugh, kendi geliştirdiği çalışmalarıyla, alkolik şahısların beyinlerindeki tahribatı açıkça göstermiştir. Bu şahıs, “pnömoensefalografi” diye adlandırdığı metoduna göre, lokal anestezi altında omurilikten az miktarda beyin omurilik sıvısı almakta ve bunun yerine beyine zararı olmayan hava vermektedir. Hava, beyin boşluklarındaki sıvının yerini almakta ve beyin hudutları görülmektedir. Alkolik şahıslarda beyindeki bu boşlukların büyüdüğü, röntgen filminde fark edilmektedir. Bu alkolik beyninin yenmesi değil de nedir? Şaşırtıcı bir sonuç.



YALANCI RUH HALİ

Yalan makineleri, sadece saf ve gariban yalancılar için geçerlidir. Yalancılığı kişiliğine benimsetmiş olan kişiler için yalan makinelerini unutun. Arada bir yalan söyleyenler kaygılanır, vücudunda uyarılar başlar, tepkiler oluşur. Yalan makineleri ile bünyede oluşan bu değişkenler ölçülür. Büyük yalancılar ise soğukkanlı olurlar, insanın gözünün içine bakarak yalan söylerler. Usta ve hain yalancılar, kendileri yalan söylemezler. Birilerine yalan söyletmek suretiyle çıkarlarına ulaşırlar.



FEDERAL GROUP

KİMLER YALANCI OLABİLİR?

Kimlerin yalancı olabileceğini maddeler halinde görelim.

- 1.İnsanın gözünün içine bakarak rahatça konuşanlar.
- 2.Yüzü kızarmayan,utanma duygusu olmayanlar
- 3.Sorulara doğrudan cevap vermeyenler,sözü merkezden uzaklaştıranlar.
- 4.Çok konuşanlar.
- 5.Gerçeği söylediğine dair yemin edenler.(gerçeği söyleyen birisi neden yemin etsin?)
- 6.Yalan o kişiye çıkar sağlayacaksa.
- 7.Sık sık namus ve dürüstlük konferansları verenler. Bunlar, içlerindeki kötü dürtüleri kontrol çabası içindedirler.
- 8.Bir söz kulağa eğer abartılı derecede iyi geliyorsa,o söz gerçek değildir. Kalbinizin sesi,duyduğunuz bir söze gerçek olmayacak kadar iyi diyorsa,oraya soru işareti koyunuz.



FEDERAL GROUP

9.Bir kişi olması gerekeni değil de olanı savunuyorsa,gerçekten doğru olanın yerine siyasetten doğru olanı savunuyor demektir. İnanırsanız, geleceğinizi ipotek etmiş olursunuz.

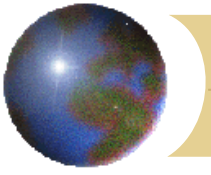
10.Doğruyu değil de, karşı tarafın duymak istediğini söyleyene dikkat edin; empati rolünü çok güzel yapıyordur. İnanırsanız kullanılırsınız.

11.Bazı kişilik tipleri kolay yalan söylerler. Antisosyal, narsis, histrionik kişilik yapılarında yalan mübahtır.

12.Yalanı yalanla düzeltmeye çalışanlar, kronik yalancı olma yolundadırlar.

13.Zeki bir hırsız kendisini şöyle savunuyordu: “ben hırsızlık yapmadım, parasını koruyamayanlara ders verdim.” zeki bir yalancı da “birisini bir defa kandırırsam suç benimdir; ikinci defa kandırırsam suç onundur” diyor. Bu bakımdan, kusuru sadece yalancıda değil, biraz da kendimizde aramamız gerekir. Yalana karşı uyanık olmayan kişiler, aldatılmayı hak ederler. Atalarımız, “eşek olana semer vuran çok olur” sözünü boşuna söylemediler.

14.Dürüstlüğü saflık kabul eden, onuruyla yaşamak yerine zengin yaşamayı tercih edene dikkat.



FEDERAL GROUP

SOKRATES'İN ÜÇ FİLTRESİ

Birisi Sokrates'e bir haber aktarmak istiyor. Sokrates o kişiye, “önce üç filtreden geçirelim; ondan sonra anlat” diyor.

Birincisi, doğruluk filtresidir. Anlatacağının doğru olduğuna inanıyor musun?

İkincisi, iyilik filtresidir. Anlatacağın gerçekler iyi şeyler mi?

Üçüncüsü ise, faydalılık filtresidir. Anlatacağın şeylerin faydası var mı?

Sokrates bu üç filtreyi sıraladıktan sonra,haber anlatmak üzere kendisine gelen kişiye, “ Doğru,iyi ve faydalı olmayan bir şeyi bana boşuna anlatma”der.

Herkes kendi standardına göre bir filtre geliştirir ve bunu uygularsa, yalan o tarla da beslenemez.

Başı dik olarak dolaşmak, iç huzuruyla dolaşmak hiç de kolay değildir.



ANTİSOSYAL KİŞİLER

Antisosyal kişiler,yalan söyledikleri için suçluluk duygusunu hissetmeyen ve sosyal kurallara uymayan kişilerdir yapıda olanların bazı özellikleri şunlardır:

1. Canlı, enerjik, heyecanlı, kendi kendisini motive edebilir. Fakat güvenilmezdir.
2. Özgür, bağımsız,ne yapması gerektiğini söylemeye gerek olmadan kendiliğinden iş yapar. Fakat ne yapması gerektiği söylendiğinde rahatsız olur.
3. Girişimci,çabuk ve kararlıdır. Riski sever,esnek davranabilir. Fakat gündelik işlerden sıkılır, kaytarır, başkalarını kullanır.
4. Kalıpların dışında düşünür, kimsenin görmediğini görür. Fakat plan yapamaz, yanlışlardan ders almaz.
5. Sevimlidirler, dostlukları kısa sürer. maymun iştahlıdırlar, hemen hevesi kaçar. Özel yaşantısında maddi sıkıntı çeken, boşanmak üzere olan, uyuşturucu ve sigarayı çok kullanan kişilerdir.



FEDERAL GROUP

6. Yaşadıkları terslikleri fırsatlara dönüştürürler; fakat planlı bir hayat yaşamadıkları ve sorumluluktan kaçtıkları için devam ettiremezler.
7. Coşku ve heyecan verici şeylere, sonucunun ne olacağını düşünmeden dalarlar. Sabırlı olmadıkları için önemli işleri ihmal ederler.
8. İstediklerini elde etme konusunda kural tanımazlar. Kurallara uymayı aptallık olarak görürler.
9. Dürtüseldirler. Yaptıkları işi, sonucunu düşünmeden yaparlar. Neyi neden yaptıklarını düşünmeyen ruh halindeki bu tipler kumardan, kavgadan büyük bir keyif alırlar. Sıkıcı ortamda duramazlar, sürekli huysuzluk yaparlar. Hayat, onlar için, olup bitene gösterdikleri, kaygı duymadıkları ve sorumluluk almadıkları tepkilerden oluşur. Ego idealleri yoktur.
10. Suçluluk duymazlar. Yalan söyleyerek başkasına zarar verir. Kusurlarından dolayı özür dilerler. Fakat yalancı ruh halinde bulunan kişi yüzeysel bir özür dileyicidir. Suçluluk duymadıkları için bu kişiler hatalardan ders alamazlar.



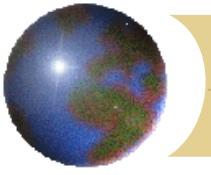
FEDERAL GROUP

11. Çekici özellikleri çoktur. Sevimlidirler. Pratik, canlı, enerjik ve esprili olurlar. Bu ruh halinde olan erkekler özellikle genç kızları çok etkileyerek kendilerine aşık yaparlar ve kullanırlar. Bir süre sonra da muhataplarını, “sana karşı hiçbir şey hissetmiyorum” diyerek bırakırlar. Sulu gözlülükten nefret ederler. Böyle kişilerin yakınları çok sık depresyona girerler.

12. Tutarsızdırlar. Hayatlarında belli bir davranış kalıbı oluşmamıştır. Sabah başka bir şey, akşam da başka bir şey söylerler. Aynı şey için şimdi çok sevdiğini söylerken, bir saat sonra nefret ettiğini söylerler.

13. Özgürlük tutkunudurlar. Hep hareket ararlar. Tekdüzelik onları çıldırtır,fakat sınırları iyi çizemedikleri için başkalarının birikimlerini bile riske atarlar. Eğer böyle özellikleri olan bir kişi ile yaşamak zorundaysanız, cüzdanınıza, kredi kartınıza sahip olmalısınız. Nerede duracaklarını bilmemeleri,onların kişiliklerinin bir gereğidir. İnandığınız an kafeslenirsiniz.

14. Söz verip hiçbirini tutmazlar. Sık yemin ederler. Böyle yaşamaktan zevk alırlar. Onları düzeltmeye çalışırsanız,kapana sıkışmış hayvan gibi çırpınırlar, huysuzlaşırlar. Bu huysuzluklarına aldırmamak gerekir. Sizi sıkıcı ve korkak bulabilirler. Kabullenmelisiniz.



FEDERAL GROUP

MAGANDA ANTİSOSYALLER

Hayvansı yarı güçlü antisosyallerdir. Gücü severler. Kavga ve korkunun verdiği heyecan onları mutlu eder.

Yanınızda yürüyüp taciz eden, alay eden, itip kakan, sinirlendiren, ağlatan bu tipler beyninizin düşünen bölümünü devreden çıkarabilirler. Bunlara ilkel, öfkeli ve duygusal tepki vererseniz kaybedersiniz.

Maganda antisosyaller kaba kuvvetle değil, beyin gücü ile yenilirler. Başkalarını insan olarak değil, önlerine gelen engel olarak görürler. Kızgınlık ve öfkeye bağımlı olmuşlardır. Bir sabah iş yaparken gelir, gününüzü mahvederler. Onlara kavgadan başka bir yol yoktur. Kavga anında beyin kimyasalları hemen harekete geçer. Öfkeden son derece zevk alırlar. Bazı ilaçlarla bu insanların beyin kimyasalları değiştirilirse, magandalıkları gider, kuzu gibi olurlar. Tedavisini takip ettiğim bir iş adamı vardı. Yardımcısı her seanstan sonra yardım ederek, “aman doktor, beyefendinin ilacını kesmeyin” diyordu.



FEDERAL GROUP

Hır çıkarmaktan zevk alan bu kişilere beklenmedik bir davranışta bulunursanız düşünmeye başlarlar. Beklenmedik tepkilerden nefret ederler; çünkü uçuşları bozulmuştur.

Maganda antisosyallere öğüt vermeye kalkmayın, onu düşündürtecek şeyler bulun.

Aslında aptal kişilerdir. İlkel güdülerini hareket ederek egolarını tatmin etmeye çalışırlar, ama zeki insanlar onlarla rahatlıkla oynar.

Bir maganda size bağıırıyorsa, sizinde bağıırarak karşılık vermeniz halinde sonuç kötüdür. Böyle bir durumda; “lütfeñ yavaş konuşun, sizi anlamam lazım” gibi bir cevap onu şaşırtır. Yavaş bağııran insan olmadığına göre iyi cevap alabilirsiniz.

Böyle bir maganda ile yaşamak zorunda iseniz, tavrınızı koyun, sınırlarınızı belirleyin, kenara çekilin, davranışlarının sonuçları ile yüzleşmesini bekleyin. Eleştirilerine 24 saat sonra düşünerek cevap verin.



FEDERAL GROUP

SATICI ANTİSOSYALLER

Bu kişiler yalancılığın bir türünü uygulurlar. Size bir şey vererek güveninizi kazanırlar,daha sizi sömürürler.

Önce kendilerini sevdirebilirler. Zeki, kibar ve çekicidirler. Sizin hoşlandığınız şeyleri hemen hissederler, kendilerinin de aynı şeyden hoşlandıklarını ayak üstü sohbetlerde belirtirler. Zamanla iletişim öyle bir noktaya gelir ki, onunla aynı fikirde olduğunuz için onun istediğini yapmak zorunda kendinizi hissedebilirsiniz. Böyle bir noktada kendinizi rahat hissetmiyorsanız,soru sorun. Aldığınız cevap sizi tatmin etmezse, hayır deyin. Kibarlık kavgası ile çekincelerinizi gizlemeyin. Zaten onların da sizden beklentisi budur. Kaçırılmayacak bir fırsat kaygısı uyandırıp acele karara iterler. Sizi ikna için benzer yatırım yapan kişileri sayarlar. Önünüze gelen ilk araca binme duygusu uyandırırılar.

Tutarlı halleri nedeniyle başkasına sormak ihtiyacı hissetmiyorsanız,yanılma ihtimalinizin yüksek olduğunu kabul etmelisiniz.



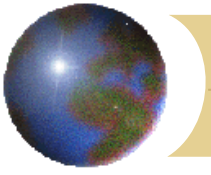
FEDERAL GROUP

Satıcı antisosyaller insanın güvenliğini kötüye kullanmada başarılı oldukları için, objektif olmaya çalışın. Sözlere değil, davranışlara önem vermelisiniz. Tatlı dilli bir satıcıya inanmak, her zaman gerçeği görmekten daha kolaydır. Antisosyal satıcılar bu kolaycılığı iyi kullanır ve insanları avlarlar. Çözüm, “neyi, niçin yapıyor?” sorusunu kendimize sormaktan geçer. Ona sorular sorun ve alacağınız cevapları not edin. Sorumluluktan nefret eden bu kişilere, sorumluluk içeren önerilerde bulunun. Hesap verecekleri duygusunu onlarda uyandırın.

Size hediye sunan sunucuya, bunun bedelini sorun. Bedeli yoksa teşekkür edin; karşılık vermek için çabalamayın.

Onların yalancı olduklarını ispatlamak yerine, kendi doğrularınızdan taviz vermemeye çalışın. Böyle yaparsanız üç kağıda gelmemiş olursunuz.

Bir alışverişte sorumluluk sadece malı alanın üzerine tek taraflı yükleniyorsa, bu alışverişte satıcı sorumluluk almıyorsa, o kişi, satıcı antisosyaldir.



FEDERAL GROUP

ANTİSOSYALLERLE BAŞ ETMEK

Birinci basamak, onları tanımaktır. İnsanı kolayca tahrik edebilme özellikleri nedeniyle, karşı tarafın duygusal tepkisiyle beslenirler. Misilleme yaparsanız, onlar amaçlarına ulaşmış olurlar. orman kanunlarının geçerli olduğu kendi alanlarına sizi çekmeyi başarmamalıdır..

İkinci basamak, onları kontrol etmek yerine kendinizi kontrol etmeyi başarmanızdır. İçinizdeki ses kavga etmeyi haykırsa bile, düşünen beyninizle hareket edip onun saldırısını saptırmalısınız. Antisosyal kişi çekip gider ve ateşini başka yerde söndürmeye çalışırsa, başardınız demektir. Empati duyguları gelişmediği için, sizi anlayacağını düşünmeyin. Böyle yaparsanız boşuna enerji harcarsınız, ama sizi umursamaz bile. Sürekli sizi kışkırtmak için elinden geleni ardına koymayan biriyle uğraşmak zordur. Bu konuda tavsiye de bulunmak kolay, ama tavsiyeyi uygulaması zor iştir. En akıllıca hareket şekli, bütün antisosyallere karışmamaktır. Size bulaştı ise, kazanmanın birinci şartı müdahil olmamak, onu umursamamaktır. Böylece egosunu tatmin edecek psikolojik gıdayı sizde bulamayacaktır.



FEDERAL GROUP

Antisosyallerle savaş stratejilerinden bir diğeri ise, başkalarına danışmaktır. Boş tehditlerin size vermemsi için yapmanız gereken şey,karar vermeden önce, güvendiğiniz ve onu tanıyan kişililerin görüşlerini almaktır.

Bu ruh halinde kişiler, baskı, tehdit, korkutma, sindirme yöntemini çok kullanırlar. Bu durumda soğuk kanlı olmalı ve mizah yeteneğinizi kullanmalısınız. Onların istediği, kavga ve duygusal tepkidir.

Onları düzeltmeye çalışmayın. Eleştirilerini ciddiye alın, ama kişiselleştirmeyin. Her eleştiri, içinde faydalı bilgi barındırma özelliğine sahiptir. Eleştiriye eleştiri ile karşılık vermek, onların orman alanına girmek demektir. Antisosyaller sadece size değil, herkese bağıırırlar. Bağırdıklarında kendini güvende hisseden bu kabadayılarla, Ellerinden güveni almadan onlarla ilişki kurabilirsiniz.

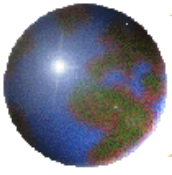


FEDERAL GROUP

Öfkeleri nedeniyle haklıyken haksız duruma düştüklerini onlara anlatın; buna şaşıracaklardır. iyi niyetli antisosyaller ile böyle diyalog kurabilirsiniz. Yanlışları göstermek yerine, çözüm odaklı yaklaşımlar onlara güven verecektir.

Sınırlarınızı iyi belirleyin. Geçmişte olup bitenleri anlatarak ikna veya sözlü darbelerle onu sarsma yolu, onun orman alanıdır. Sonuç almak için, onun beklemediği şekilde davranmalısınız. Onun beklemediği şey, sizin soğukkanlı düşünerek konuşan, tartarak cevap veren halinizdir. Hır çıkarıp dövüşürseniz kaybedersiniz. Kaba gücü seven bu kişileri, beyin gücü ile etkisiz hale getirmek için kendinize bir yol bulun. Bir şeyi elde etmenin bin yolu vardır. Bunları düşünün. Kenara çekilin ve kendinizi ezdirmeyin. Yaptıklarının sonuçları ile yüzleşmesini bekleyin.

Antisosyaller başka antisosyallere daha çok güvenirler, diğer insanları ikiyüzlü görürler. Siz, sözünüzde duran, yalan söylemeyen, sıkıntılara katlanan kişi iseniz, bu kişiler size saygı duymaya başlayacaklardır.



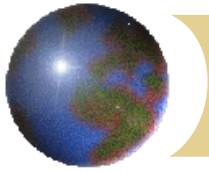
FEDERAL GROUP

OKUL ÖNCESİ EĞİTİMİN NETİCELERİ



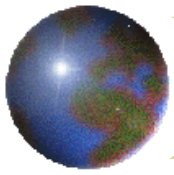
Bir programdan geçmiş binlerce çocuğun okula uyumunun, böyle bir program uygulanmayanlara göre daha iyi olduğu ve lise sonda daha başarılı oldukları tespit edilmiştir.

- Okul başarısı yanında sosyal uyumları daha iyi olduğu anlaşılmıştır.**
- İş bulma oranı daha yüksektir.**
- Suç işleme oranı daha düşük bulunmuştur.**
- Daha yüksek başarı güdüsü tespit edilmiştir.**
- Daha yüksek mesleki istek ve beklentiler vardır.**
- Daha olumlu bir kişiliğe sahiptirler.**
- En başta öğrenme istek ve kabiliyetinde hızlı bir artış olmuştur.**
- Öğretmenlere daha fazla yaklaşma, ödevleri istekle ve dikkatle yapma, grup içinde daha iyi çalışabilme gibi becerilerinde de gelişmeler olduğu görülmüştür.**



Özetle Çocuk topluluk içinde;

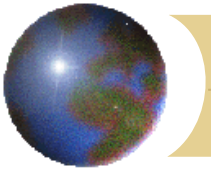
- Paylaşmayı öğrenir.**
- Disiplini (kurallara uymayı) öğrenir.**
- İştahsızlığı gider.**
- Şiir, masal, tekerleme, şarkı v.s.'yi daha iyi öğrenir.**
- Grup, ekip çalışmasına alışır.**
- Her hafta bir alışkanlık kazanabilir.**



FEDERAL GROUP

2000 yılı itibariyle erken bakım ve eğitim programından yararlanma oranı;

Türkiye’de	%9,8
Avrupa’da	%67,8
ABD’de	%62,7
Gelişmekte olan ülkelerde civarındadır.	%20

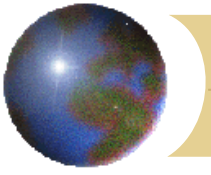


6 Ocak 2003 tarihli Zaman Gazetesinden Aldığımız bir yazıya göre;

BEBEĞİMİZ VE RENKLER

Türkiye'nin yarınlarını oluşturulacak bebeklerimizin odasında renk seçerken arkadaşlarımızın veya aile büyüklerinin zevklerini bir kenara bırakıp bebeğimizi rahatsız etmeyecek renkler seçmeye çalışalım. Bebek odasında kullanılabilecek renkler ve özellikleri şöyle:

“sıcak renkler canlandırıcı, soğuk renkler sakinleştiricidir. Yumuşak ve pastel tonlar; daha huzur verici, sakin ortamlar oluşturmanıza yardım eder.”



YUMUŞAK PEMBE: Kasları gevşetir, duyguları geliştirir. Çok fazla güneş ışığı alan odalarda, pembenin sıcak tonlarının kullanılması rahatsız edici olabilir. Doğuya bakan odalarda, bebeğin sabah daha erken uyanmasına sebep olabilir.

YUMUŞAK MAVİ: Sakinleştirici, yatıştırıcı bir renktir. Fazla heyecanlı bebeklerin odaları için uygundur.

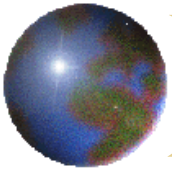
UÇUK SARI: Karanlık odalara ışık verir, neşeli bir renktir.



UÇUK YEŞİL: Sakinleştirir,gözleri dinlendirir. Gün boyu çok fazla güneş ışığı alan odalarda tercih edilmelidir. Bebeğin gündüz uykusuna daha rahat dalmasına yardım edebilir.

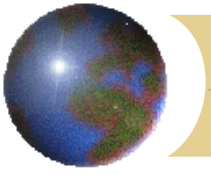
UÇUK TURKUAZ: Mavi ve yeşil gibi sakinleştiricidir.

Kırmızılar,maviler,yeşiller bebeğin fizik,zihin ve duygu gelişimine yardımcı olur. Tavan ise beyaz yerine,duvarların çok açık bir tonuna boyanabilir.

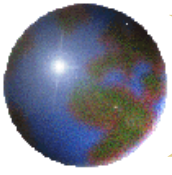


MESLEĞE YÖNLENDİRME NE ZAMAN BAŞLAMALI?

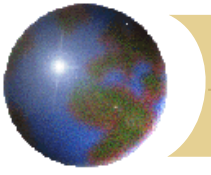
Yönlendirme programlarını bilim, teknoloji ve değer yargılarından oluşan değişkenler doğrultusunda düzenlemek ve geliştirmek zorunluluğu, günümüz eğitim anlayışının vazgeçilmez bir unsurudur.



Sürekli değişen sosyal, ekonomik, siyasal yapılar ve teknolojik gelişmeler, sadece yaşam standartlarımızı belli ölçüde değiştirmekle kalmayıp, yaşam çizgimizi belirleyen meslek seçimini de karmaşık bir iş haline getirmiştir. Bireylerin yaşamını, ruh sağlıklarından toplumdaki statülerine kadar pek çok boyutta olumlu ya da olumsuz etkileyebileceği için meslek seçimi üzerinde önemle durulmalıdır.



Günümüzün eğitim anlayışı, eğitimin temel değişkenlerinden biri olan yönlendirme programlarını; bilim, teknoloji ve değer yargılarından oluşan değişkenler doğrultusunda düzenlemek ve geliştirmek zorunluluğunu gündeme taşımıştır.

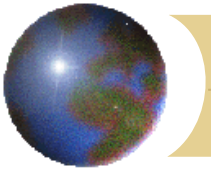


Çünkü eğitim süreci içinde özellikle bazı öğrenim kademelerinde öğrenciler ders, sosyal ve eğitsel çalışmalar, kurs, iş ve meslek seçimi kararlarını vermek durumunda kalırlar. Bu aşamalarda öğrencilerin etkili karar verebilmeleri için yönlendirme etkinlikleri düzenlenerek; örneğin, meslekler konusunda küçük yaşlardan itibaren bilgi ve görgüleri artırılabilir.



Eğitim programları

"Hayvanlar, kendilerini geliştirebilecekleri bir okul kurmaya karar verirler. Tavşan, kuş, balık, sincap, ördek ve diğer hayvanlar bir araya gelerek bir öğretim programı hazırlamak isterler. Tavşan programa koşmanın, kuş uçmanın, sincap ağaca tırmanmanın, balık yüzmenin ders olarak konmasında diretir. Böylece öğretim programına hayvanların tümünün önerdikleri dersler konur. Daha sonra her hayvanın tüm derslere katılmasını zorunlu kılarlar. Sonunda tavşan yokuş yukarı tırmanmada en başarılı hayvandır, kimse onu geçemez. Ama tavşandan uçması da istenince iş değişir. Tavşan uçmaya çalışırken düşer ayağı kırılır, zavallı hayvan koşamaz da artık.



Benzer bir durum kuşun başına gelir. Kuş uçma dersinde çok iyidir. Havada taklalar atar, türlü gösteriler yapar ama öğretmenler bununla yetinmez, kuşun gelişmiş çok yönlü hayvan olması için onun da köstebek gibi toprağı kazmasını ve yer altında tünel yapmasını isterler. Kuş toprağı kazmaya uğraşırken kanatları ve gagası kırılır ve eğitim böylece sürüp gider. Son sınıfa gelindiğinde ise, zekası çok gelişmemiş sıradan bir hayvan olan yılan balığı okulu birincilikle bitirir. Çünkü her şeyi biraz olsun yapabilmiştir. Sonunda yetenekleri yok diyerek aşağılanan hayvanlar, okulu bırakır ve kendi yetenekleri yönünde yaşamlarına devam ederler."

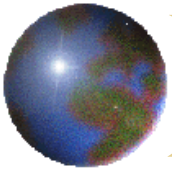


Yukarıdaki kıssadan hareketle:

- 1- Kişilik, zeka ve yetenek açısından birbirinden farklı olan öğrencilerin, bu özellikleri gözardı edilerek standart bir eğitim programına tabi olurlarsa istenen başarıyı gösteremeyecekleri;
- 2- "Her bireyin; ilgi, istek ve yeteneklerine uygun bir alan ve eğitim programı vardır." anlayışıyla hareket edilerek eğitim programları hazırlanır ve uygulanırsa başarısız öğrencinin kalmayacağı, söylenebilir.



Bu anlayış bireysel potansiyelin çeşitli yönlerden birey ve toplum için en uygun şekilde geliştirilmesine yönelik olup, kalkınma, zenginleşme, daha fazla gelir, daha iyi iş sağlamayı amaçlamaktadır. Bu da çocukların ve gençlerin akademik başarıları, yetenekleri, ilgileri, kişilik özellikleri doğrultusunda çeşitli programlara yöneltilerek yetiştirilmeleriyle sağlanabilir. Bu nedenle, eğitimde yönlendirme sürecinin birey ve toplum yaşamındaki önemi yadsınamaz.



MESLEĞE YÖNLENDİRMEDE NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Eğitim süreci boyunca okullarda yürütülen yönlendirme çalışmaları, eğitimsel yönlendirme ve mesleki yönlendirme olmak üzere iki gruba ayrılır. Eğitsel sorunlarla ilgili olarak eğitim sisteminde bireye ve bireylere götürülen yardım etkinliklerine eğitimsel yönlendirme; bireyin bir meslek alanına yönelmesi, meslek seçmesi ve mesleğe hazırlanması etkinliklerini içeren çalışmalara mesleki yönlendirme denilmektedir.

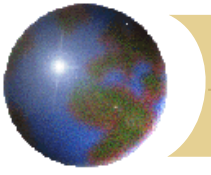


Mesleki yönlendirmede şunlara dikkat edilmelidir:

- 1-** Okul döneminin başlamasıyla birlikte çalışmalar başlatılmalıdır.
- 2-** Bireylerin gelişme ve olgunlaşma özelliklerine uygun sürekliliği olan bir program seçilmelidir.
- 3-** Öğrencinin psikolojik ve sosyal özelliklerine ilişkin geniş ölçüde bilgi sahibi olunmalıdır.
- 4-** Belirli bir mesleği, zamanından önce seçme baskısından (statü, kazanç, aile vb. baskılar) birey kurtarılmaya çalışılmalıdır.
- 5-** Öğretim, bireyin meslek seçmesi gibi kısıtlı bir iş ya da eylem için olmaktan çok, mesleksel gelişim kavramı içinde ele alınmalıdır.

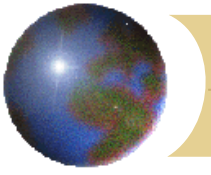


Mesleki yönlendirmeyi yapan rehberlik uzmanının temel görevi bireye standart testler, ilgi envanterleri, başarı testleri uygulama ve yorumlamanın yanı sıra toplanan bilgiler ışığında bireyin, kendine uygun meslek alanını seçmesi için yeterlilikleri ile yetersizliklerini görerek gerçek gücünü anlamasına yardımcı olmaktır.



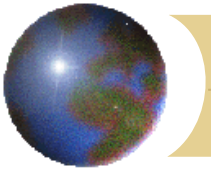
Eğitimsel ve mesleki yönlendirmenin diğer ülkelerde ne şekilde algılandığı ve gerçekleştirildiğine bakmak ülkemizdeki uygulamaların eksiklerini ve niteliğini anlamak açısından yararlı olacaktır.

İlköğretime başlayan çocuk, okuma-yazmayı öğrenmesi ile açılan pencereden sosyal çevrede var olan çeşitli meslek gruplarını daha iyi tanımaya, iş ve insanlar arasındaki bağı kendi kafasında daha güçlü anlamlandırmaya başlar. Bu yaş çocuğu daha çok "Öğretmen olacağım, doktor olacağım." der. Çok gerçekçi olmasa da bu söylemler çocukta bir meslek bilincinin oluşmaya başladığını gösterir.

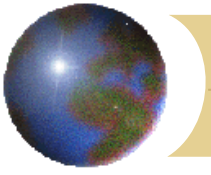


İlköğretimde 6., 7. ve 8. sınıflar meslek bilinci oluşumunun hız kazandığı ve mesleki rehberliğin öneminin arttığı sınıflardır. Özellikle 7. ve 8. sınıf öğrencilerinin ortaöğretime gitmeden önce hangi programlara yönelecekleri bilincine varmaları gerekmektedir.

İlköğretim ikinci kademe öğrencilerine önlerindeki seçenekler tam ve net olarak sunulmalıdır. İlköğretim okulunu bitirdiklerinde önlerine oldukça bol seçenek çıkmaktadır ama pek esnek olmayan bu sistem içerisinde okul değiştirme imkanı çok mümkün değildir. İlköğretimi bitiren bir öğrenci şayet herhangi bir meslek lisesine kayıt yaptırırsa başka bir okula geçişi oldukça zordur. Bu nedenle ilköğretim bitiminde sağlıklı karar verebilmek önemlidir.



İlköğretim okullarında mesleki rehberlik çalışmaları içerisinde yapılabilecek faaliyetler çok çeşitlidir. Örneğin öğrencilere çeşitli meslek gruplarını tanıtmak amacıyla değişik kurumlara ziyaretler düzenlenebilir. Sağlık ocağına ya da hastaneye doktorluk ve hemşirelik, karayollarına veya orman müdürlüğüne mühendislik ve teknisyenlik, tarım müdürlüğüne veteriner hekimlik ve ziraat mühendisliği meslekleri hakkında bilgi alıp bu meslek dallarında görev yapan kişilerle görüşmek amacıyla ziyaretler düzenlenebilir.

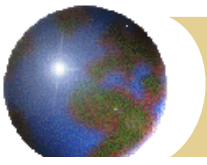


Ayrıca bu meslek gruplarından insanlar okula davet edilebilir. Öğrencilerle görüştürölüp onlara bilgi vermeleri istenilebilir. Bu gezilerde öğrencilere merak ettikleri konularda ziyarete gittikleri veya kendilerini ziyarete gelen insanlara sorular sorabilecekleri ve bazı önemli buldukları noktaları not etmeleri gerektiği söylenebilir.

Ülkemizdeki duruma bakacak olursak, bırakınız ilköğretimdeki mesleki yönlendirmeyi, öğrenci gideceği liseyi belirlerken, lisede alan, üniversiteye girişte bölüm seçerken, öğrencilerin bu seçimlerini yeterince bilinçli yapabildiğini söylemek oldukça güçtür.



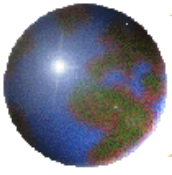
**Kişilik, zeka ve yetenek
açısından birbirinden farklı olan
öğrenciler, bu özellikleri gözardı
edilerek standart bir eğitim
programına tabi olurlarsa istenen
başarıyı gösteremeyeceklerdir.**



FEDERAL GROUP

BAZI AB ÜLKELERİNDE MESLEKİ YÖNLENDİRME FAALİYETLERİ (1)

Ülke	Yönetim Şekli	Zorunlu Eğitim Süresi	Zorunlu Eğitim Yaş Kümesi	Yönlendirmenin Başladığı Yaş ve Sınıflar	Yönlendirme Kuruluşları
Almanya	Yerel	12 yıl	6-18	11 yaş (5.6. sınıflar yönlendirme sınıfı)	- Ortaöğretim kurumları - Eğitimsel yönlendirme servisleri - Merkezi eyalet ofisleri - Bölgesel yönetim ofisleri - Yerel yönlendirme ofisleri - Üniversiteler
Fransa	Merkezi	10 yıl	6-16	11-12 yaş (5.6. sınıflar yönlendirme sınıfı)	- Ortaöğretim kurumları - Bilgi sağlama ve yönlendirme servisi - Özel sektör kuruluşları - Üniversiteler
İngiltere	Merkezi	11 yıl	5-16	11 yaş (5. sınıf)	- Ortaöğretim kurumları - Kariyer servisleri - Özel sektör kuruluşları - Okulların kariyer organı - Merkez Rehberlik ve Gençlere İş Bulma Kurumu
Türkiye	Merkezi	8 yıl	8-14	14 yaş (8. sınıf 2. yarısı)	- Ortaöğretim kurumları - Okul rehberlik hizmetleri - Dershaneler



BİR OKUL ÖĞRETMENİNİN NOT DEFTERİNDEN



ETKİLİ AİLE İLETİŞİMİ

Anne ve Babalar;

Her aile gibi bizler de başarılı çocuklar yetiştirmek isteriz. Çocuklarımıza mümkün olduğunca iyi bir gelecek sağlamaya çalışırız. Bunun için varımızı yoğumuzu ortaya koyar, tüm özverimizi çocuğumuza veririz. Ancak yadsınamaz bir konu var ki o da çocuğumuzun sağlıklı bir kişiliği nasıl geliştireceği. Aslında hayatta her şey boşa değildir. Önemli olan çocuğun içinde bulunduğu dönemi nasıl atlattığı, nasıl bir kimlik oluşturduğudur. Her şeyden önemlisi çocuklarımızı ayrı birer kişi olarak görüp onların kişiliklerine, bağımsızlıklarına saygı duymalıyız. Çocuklarımızı tanımada ve anlamada en büyük yardım aslında kitaplar değil çocuğumuz ve bizlerin arasındaki o köprüdür. Yani “Etkili İletişim” dir.

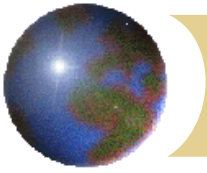


ERGENİ ANLAMAK

Birey hem bedensel hem de ruhsal yönden hızlı bir değişim içindedir. Çocukta yeni bir tip meydana gelirken bu durum onda hayal kırıklığına neden olabiliyor. Bedensel değişimin artması çocuklarda bir takım fizyolojik rahatsızlıklara neden olabilir. (Bel ağrıları, bacak ağrıları...)

DAVRANIŞLARDAKİ DEĞİŞİMLER

**Yalnızlık isteği oluşabilir,
İsteksizlik oluşabilir,
Toplumsal zıtlık durumu oluşabilir,
Duygululuğun artması oluşabilir,
Kendilerine olan güven duygusu azalabilir.**



ERGENLERİN KAYGILARI

- **Kişilik ile ilgili kaygılar, (sakarlık, bedensel görünüm, gerginlik, güzel olmadığını düşünmek, kısa boylu olmak vb.)**
- **Sosyal ilişkilerine yönelik kaygılar, (yeterince arkadaş edinememe, nasıl konuşacağını bilmem)**
- **Okulla ilgili kaygılar, (derse kendini verememe, çalışmak isteyip de çalışamama, kendisini derste ifade edememe)**
- **Meslek seçimi ile ilgili kaygılar, (hangi mesleği seçeceğini bilememek, ailenin meslek seçimine karışması)**



ERGENLERİN ÇELİŞKİLİ RUHSAL DURUMLARI

***Gençler bu dönemde aşırı derecede bencildir. Bunun tam karşısı fedakar davranışlar gösterebilirler.**

***Otoriteye karşı direndikleri halde bağlandıkları kişiye sonuna kadar bağlanabiliyorlar.**

***Genç kendisine karşı çok nazik ve samimi, saygılı davranılmasını ister. Ancak genç başkasına karşı kaba ve sert davranabilir.**

***Çok iyimser, her şeye dört elle sarılan yorulmaz olmasına karşı; kötümser, içe kapanık, uyumsuz olabiliyor.**



FEDERAL GROUP

ERGENİN İLGİLERİNİN ÖZELLİKLERİ

- Ergenlerin ilgilerinde bir ölçüsüzlük vardır.**
- Duygu, düşünce ve davranışlarında bir aşırılık söz konusudur.**
- Ergenlikte ilgiler çabuk söner ve yeni ilgiler ortaya çıkar.**
- İlgilerde artış görülür ve değişik ilgilere verdiği değer de değişir.**
- Ergenlik döneminin başında ilgilerde bir dengesizlik görülür**
- Ergenlik yılları ilerledikçe bu dengesizliklerde de azalmalar görülür.**



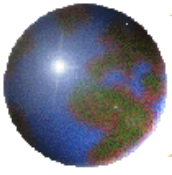
Sağlıklı bir ailede sorunları çözmek için kullanılan yöntemler;

- **Duygu ve düşünceler olduğu gibi, abartılmadan ortaya konulmalıdır. Bu tutum içinde olan kişiler hem kendilerine hem de başkalarına saygı gösterirler.**
- **Sorunlar şimdiki bağlam içinde ele alınmalı ve eski birikimler işin içine sokulmamalıdır.**
- **Kesinlikle öğüt verme kullanılmamalı, davranışlar somut bir biçimde ayrıntılı olarak ele alınmalıdır.**



FEDERAL GROUP

- Konunun özü ile konuya ilişkin olmayan ayrıntılar birbirinden ayırdedilmelidir. Örneğin; siz çocuğunuzla “iki saat geciktin” dediğinizde, çocuğunuz size: “hayır bir saat kırk beş dakika geciktim.” dememelidir.
- Birinin haklı çıkması yerine her iki tarafın da anlaşılabileceği bir çözüme yönelmek gerekir. “ben haklıyım, sen yanlış hareket ediyorsun” tarzında davranmamak.
- Belirli bir zaman konusu içinde ancak bir çatışma üzerinde durulmalı, başka çatışma konuları çatışmaya katılmamalı. Örneğin; “hem geç kalıyorsun hem de bana yardım etmiyorsun” diyerek iki konuyu birden ortaya atmamak gerekir.



ÇOCUKLAR YAŞADIKLARINI ÖĞRENİRLER

EĞER bir çocuk,

- Eleştiri ortamında yaşarsa —————> Suçlamayı öğrenir.**
- Düşmanlık ortamında yaşarsa —————> Dövüşmeyi öğrenir.**
- Alaya alınırse —————> Utangaç olmayı öğrenir.**
- Utandırılırsa —————> Suçluluk duygusunu öğrenir.**
- Hoşgörü ortamında yaşarsa —————> Sabırlı olmayı öğrenir.**
- Teşvik edilirse —————> Kendine güvenmeyi öğrenir.**
- Övgü ortamında yaşarsa —————> Takdir etmeyi öğrenir.**



FEDERAL GROUP

	KİTAP ADI	SAYFA NO	YAZARI	KONU	YAYIN EVİ - TEL
1	Logomotiv			CD çocuk oyunları 6 yaş öncesi	Tel: 0 216 330 34 41 Fax: 0 216 330 34 46
2	Mega Hafıza		Melik Safi DUYAR		0 312 417 33 30 - 418 90 02
3	Çocuğun Gelişen Aklı	366	Dr.Jane M.Healy	Çocuk Gelişimi	Enka Vakfı 0 212 276 88 33
4	Oyun Odaları Kitapçığı	18	Kadev Vakfı	Çocuk Oyunları	Kadev Vakfı 0 212 249 07 00
5	Yuvada Bir Yıl / 1.Bölüm	75	Kadev Vakfı	3-6 Yaş Arası Çocuk Eğitim	Kadev Vakfı 0 212 249 07 00
6	Yuvada Bir Yıl / 2.Bölüm	75	Doç.Dr.Yüksel ÖZDEN	3-6 Yaş Arası Çocuk Eğitim	Kadev Vakfı 0 212 249 07 00
7	Öğrenmeyi Öğrenme	33	Şule YURCU	Beyin Kullanma ve Öğrenme Tekniği	İnka Eğitim ve Danışmanlık Tel:0216 492 03 25-492 70 24
8	Çok Yönlü Zeka Teorisi	26	Enka İlkokul Müdürlüğü	Zeka Teorileri ve Eğitim Üzerindeki Etkileri	0 264 323 37 74
9	Çoklu Zeka Uygulamaları	50	Enka İlkokul Müdürlüğü	Zeka Teorileri ve Eğitim Üzerindeki Etkileri	0 264 323 37 74
10	Bende Yaparım	10	Izadev	2-6 Yaş Grubu Eğitim	0 212 249 07 00
11	Yuva Eğitim El Kitabı	85	K.A.D.V. Vakfı	Yuva Eğitimi	Varlık Yayın A.Ş. 0 212 522 69 24
12	İletişim Becerisi	152	Doç.Dr.A.Kadir ÖZER	İletişim	Varlık Yayın A.Ş. 0 212 522 69 24
13	Çocuk Terbiyesi	179	M.Fethullah GÜZEL	Çocuk Terbiyesi	Feza Gazetecilik 0 212 639 34 50 (pbx)
14	Dikkat Eksikliği	221	Uz.Dr.E.Sabri ERCAN Prof.Dr.Cahide AYDIN	Hiper Active Bozukluğu	Gentaş A.Ş. 0 212 512 33 86
15	Ailede İletişim	179	İbrahim DÖNMEZER	Ailede İletişim ve Çocukların Yeri	Sistem Yayıncılık 0 212 293 83 72
16	Çocuk Zekası Hafıza	86	Melih Safi DUYAR	Altı	Mega Hafıza 0 312 417 33 30



FEDERAL GROUP

KİTAP ADI	SAYFA NO	YAZARI	KONU	YAYIN EVİ - TEL
Başarı Eğitim Programı	214	Kaytytler Abella	Eğitim	0 312 433 96 09
Öğrenmeyi Öğrenmek	179	Ramazan YILDIRIM	Öğrenmek	Sistem Yayıncılık - 0 212 293 83 72
Öğretim Becerileri	222	Doç.Dr.Ersin ALTINTAŞ	Öğretim	
Ailede ve Okulda Çocuk Eğitimi	190	Yrd.Doç.Dr.Halit ERTUĞRUL		Nesil - 0 212 551 32 25 - www.nesil.com.tr
Hafıza Nasıl Geliştirilir	139	Ron Fry		Timaş - 0 212 513 84 15
Test Nasıl Çözülür	160	Ron Fry		Timaş - www.timaş.com.tr
Ders Nasıl Çalışılır		Ron Fry		Timaş
KİND PLUS (Bilgisayar desteklieğitim)				Bilkent Merkez Kampus, Beytepe Köyü no:3 Bilkent 06533 Ankara/Türkiye Tel: +90 312 297 90 86 info@kindsplus.com.tr www.kindssplus.com.tr
Bam Bamın Matematik, Türkçe, fen dünyalarına yolculuklar		İnteraktif Bilgisayar Eğitim	Bilgisayarla oynayarak öğrenme	İnteraktif Bilgisayar Eğitim sanayi Ticaret 0212 358 28 96 fax: 0 212 358 28 99



ZİHİNSEL, FİZİKSEL. SOSYAL-DUYGUSAL GELİŞİM VE YARATICILIĞI GELİŞTİRME SET KİTAPLARI 3-7 YAŞ UYGULAMA KİTAPLARI	YAZAR	YAYIN EVİ - TEL
1) Oynuyorum Öğreniyorum 1-2-3 (MEB Tavsiyeli)	Prof.Dr.Meral Alpay Prof.Dr.Ayla Oktay Prof.Dr.Norma Razon	Ya-pa Yayınları: Tel: 0 212 511 86 36 Fax:0 212 513 77 61 Tel: 0 264 278 56 39 Bayi
2) Resimlerle Okumaya Yazmaya Hazırlık (MEB Tavsiyeli)	Bahattin Coşkun Dilara Özer	"
ZİHİNSEL GELİŞİM KİTAPLARI		"
3) Okula Hazırlanıyorum	Şükran Oğuzhan Özgür Demiral	"
4) Matematik Alıştırmaları	Prof.Dr.Servet Bal	"
5) Çizgiden Yazıya	Pedagog Mevlide Birsun	"
DİL GELİŞİMİ KİTAPLARI		"
6) Anadili Etkinlikleri	Prof.Dr.Servet Bal	"



REHBER KİTAPLAR		
7) Marmara Ünv. Anaokulu/Anasınıfı Öğretmeni El Kitabı		Ya-pa Yayınları: Tel: 0 212 511 86 36 Fax: 0 212 513 77 61 Tel: 0 264 278 56 39 Bayi
8) Gazi Ünv. Anaokulu/Anasınıfı Öğretmeni El Kitabı		"
9) Selçuk Ünv. Anaokulu/Anasınıfı Öğretmeni El Kitabı		"
10) Hacettepe Ünv. Anaokulu/Anasınıfı Öğretmeni El Kitabı		"
11) Okul Öncesi Eğitim ve Anasınıfı Programları	Doç.Dr.Neriman Aral Dr. Adalet Kandır Araş.Gör.Münawer Can Yaşar	"
12) Bugün Ne Yapalım? Okul Öncesi Eğitim Programları Uygulamaları	V.Ayşin İncesulu A.Ceren Kapısız	"
13) Okul Öncesi Eğiticiler İçin El Kitabı	Prof.Dr.Şule Bilir	"
14) Anakucağından Anaokuluna, Anaokulundan İlkokula	Prof.Dr.Meziyet Ar	"



FEDERAL GROUP

15) Çocuk, Aile ve Anaokulu	Lesley Webb - Dr. Dolly Yafet	Ya-Pa Yayınları : Tel : 0 212 511 86 36 Fax : 0 212 513 77 61 Tel : 0 264 278 56 39 Bayi
16) Okul Öncesi Eğitiminde Üniteler Özel Haftalar ve Günler	Aziz Sivasoğlu	"
17) En Güzel Şiirler	Aziz Sivasoğlu	"
18) Tekerleme Bilmece Şiir Parmak Oyunları	Engin Özatalay Hüsniye Özatalay Düzenleyen: Dilara Özer	"
19) Okul Öncesi Çocuklara Oyunlar Rondlar	Ruhi Sel	"
20) Bebeklik ve Okul Öncesi Eğitiminde Müziğin Gelişimi	Çocuk Gelişimi ve Eğitim Uzm. Ayşe Ürfioğlu	"
21) Anaokullarında Yaratıcı Dramatizasyon	Şükran Oğuzkan	"
22) Çocuğun Gelişimi ve İlgilenenler İçin Müzik El Kitabı	İnci Dinçe	"
23) Okul Öncesi Eğitimde Sayı Bilgisi	Selçuk Kantaroğlu	"
24) Çocuklar İçin Top Oyunlarına Hazırlık	C.BRUEL - İlknur Ercan	"
25) Çizgilerle Çocuğun Gelişimi	DR. Ferda Ereren Resimleyen: Kamil Yavuz	"
26) Başarı Ailede Başlar	Prf.Dr. Çiğdem Kağıtçıbaşı Doç.Dr. Sevda Berkman Doç.Dr. Diane Sunar	"
27) Seminer Kitapları	Ya-Pa	"
YA-PA Okul Öncesi Eğitim Semineri 2/3		
YA-PA Okul Öncesi Eğitim Semineri 4		
YA-PA Okul Öncesi Eğitim Semineri 5		
28) Zambak Okul Öncesi Eğitim Seti	Rüstem Gökçe	Zambak Basım Yayın : Tel : 0 216 474 08 36 Web : www.zambak.com.tr



ÇOCUK KİTAPLARI LİSTESİ

AYDEDE YAYINLARI

- 1- Sıra sende eğitim cd'leri (10 Adet)

CD'LER

- 1- Bebekler için müzik cd'leri (6 Adet)

VİSİON YAYINLARI

- 1- Çocuklar için pibi ayıcık

- a. Karlı Bir Gün
- b. Kamp Yapıyor
- c. Korsan Adası
- d. Süper Ayı
- e. Plaj Partisi
- f. Haydi Okula

- 2- Hayvanları Tanıtım CD'si (9 Adet)



MARSIK YAYINLARI

- 1- Mızıkçının Oyunları
- 2- Çatal Metal Kaç Çatal
- 3- Akıllı Düğmeler (Okul Öncesi ve İlköğretim Ön Sınıflarındaki Çocuklar İçin Yepyeni Bir Oyun)
- 4- Alfabe'nin Türküsü (Boyama Kitabı)
- 5- Sayılar Dili (Boyama Kitabı)
- 6- Akıllı Düğmeler Defteri
- 7- Akıllı Düğmeler Defteri
- 8- Akıllı Düğmeler – 1 (Boyama ve Eşleştirme) Boyama
- 9- Akıllı Düğmeler – 2 (Ali ve Ayşe ile Bir Gün) Boyama
- 10- Akıllı Düğmeler – 3 (Boyayalım, Keselim, Öğrenelim) Boyama
- 11- Akıllı Düğmeler – 4 (Bak ve Anlat) Boyama
- 12- Akıllı Düğmeler – 5 (Sayma ve Eşleştirme) Boyama
- 13- Akıllı Düğmeler – 6 (Çocuk Bayramı) Boyama
- 14- Akıllı Düğmeler – 7 (Odanı Tanı) Boyama
- 15- Akıllı Düğmeler – 8 (Oyun Oynayalım) Boyama
- 16- Akıllı Düğmeler – 9 (Giyecekler) Boyama
- 17- Akıllı Düğmeler – 10 (Bulma ve Birleştirme) Boyama
- 18- Akıllı Düğmeler – 11 (Karıştır ve Say) Boyama
- 19- Akıllı Düğmeler – 12 (Evcil Hayvanlarımız) Boyama
- 20- Akıllı Düğmeler – 13 (Sirke Gidiyoruz) Boyama
- 21- Akıllı Düğmeler – 14 (Mevsimler) Boyama
- 22- Akıllı Düğmeler – 15 (Alışveriş) Boyama
- 23- Akıllı Düğmeler – 16 (Çiftlik Hayvanları) Boyama
- 24- Akıllı Düğmeler – 17 (Hayvanat Bahçesinde) Boyama
- 25- Akıllı Düğmeler – 18 (Ali ile Ayşe Trafikte) Boyama



KÖK YAYINLARI

- | | |
|--|------------------------------|
| 1- Oyunlarla Matematik 1. ve 3. Cilt
(Türkçe, İngilizce, Almanca) | 13- Tek Gözlü Kedi |
| 2- Bilim ve Doğa 3-7 Yaş (Türkçe, İngilizce,
Almanca) CD | 14- Mikrobun Ettikleri |
| 3- Altını Islatma Sorunu Olan Çocuklar (0-6 Yaş) | 15- Gürültücü Ali |
| 4- Kırmızıyı Yiyebilir miyim? | 16- Sihirli Öpücük |
| 5- Misafir | 17- Yıkanmam |
| 6- Nerede | 18- Saçımı Kestirmem |
| 7- Bir Veli Bir de Eşegi | 19- Elma Kelebeği |
| 8- Aya Tutkun Uçurtma | 20- Hayvanlar Alfabesi |
| 9- Oyuncu Bulut | 21- Ayşe'nin Kitabı |
| 10- Ay dedeyi Saklayan Çocuk | 22- Elma Ağacı İle Süs Ağacı |
| 11- Sabiha | 23- Ay |
| 12- Ali Babanın Çiftliği | 24- Kırmızı Fili Gördünüz mü |
| | 25- Donkişot |
| | 26- Köprüsü Olan Deniz |



- 27- Can ve Uzaylı Arkadaşları
- 28- Küçük Ekin
- 29- Kavramaca (Okul Öncesi Eğitim Seti) 4-7 Yaş
- 30- Kök Çocuk Ansiklopedisi – Ben Kimim?
Vücudum Sağlığım 1. Cilt
- 31- Kök Çocuk Ansiklopedisi – Toplumsal Yaşam,
Atatürk ve Atatürkçülük 2. Cilt
- 32- Kök Çocuk Ansiklopedisi – Meslekler, Ulaşım
3. Cilt
- 33- Kök Çocuk Ansiklopedisi – Dünyamız 4. Cilt
- 34- Kök Çocuk Ansiklopedisi – Bitkiler ve
Hayvanlar 5. Cilt
- 35- Kırmızı Düşmenin Düşü
- 36- Kınalı
- 37- Küçük Karganın Bir Günü
- 38- Uçmak İsteyen Kaplumbağa
- 39- Sade Mor Rengi Seven Kral
- 40- 24-72 Aylıkken Neler Yapabilirim
- 41- Ailelere Rehber Kitaplar Dizisi
 - a. Çocuğun Gelişim Dönemleri
 - b. Çocuk ve Kişilik
 - c. Çocuk da Uyum ve Davranış Bozuklukları
 - d. Çocuk ve İletişim
 - e. Çocuk ve Eğitim
 - f. Çocuk ve Aile
- 42- Çoluk Çocuk - Cilt 1



FEDERAL GROUP

METEKSAN YAYINLARI

43- Kök Çocuk Ansiklopedisi Uygulama

Kitapları 5 Cilt

44- Kesme, Katlama, Yapıştırma ve Boyama

Teknikleri 5 Yaş ve Üstü

45- Yaratıcılığı Geliştirme Etkinlik Dizisi

a. Çizgi Tamamlama Etkinlikleri

b. Resmi Tamamlama Etkinlikleri

c. Hayal Gücünü Geliştirme Etkinlikleri

d. Problem Çözme Etkinlikleri

e. Farklı Düşünme Etkinlikleri

BİLDEN YAYINLARI

1- Düşünce Oyunu 2-6 Yaş CD

2- İlk Sözcüklerim 2 Yaş Üzeri CD

UNLIMITED INTERACTIVE

1- Çocuklar İçin İngilizce 6-14 Yaş (3 Set) CD

1- Küçük Kaşif (Bilgi Dünyasına Yolculuk)

5-7 Yaş CD

2- Küçük Kaşif (Dünyayı Keşfetmek İçin

101 Eğlenceli Oyun) 3-5 Yaş CD

3- 4. Sınıflar için sosyal bilgiler (Türkçe,

Matematik, Fen) CD

4- 5. Sınıflar için sosyal bilgiler (Türkçe,

Matematik, Fen) CD

ABC YAYINCILIK

1- Renkli Bilgiler Kitaplığı – 2

a. Gündelik Yaşam

b. Nasıl Çalışır

c. Bilime İlk Adım

d. Tekerlekler ve Kanatlar

e. Yaşadığımız Dünya



BOYUT YAYINLARI

1- Doğa Senfonileri CD + Kitap 10 Adet

ANGORA YAYINLARI

1- Denizin İki Yakasından Masallar

- a. Nasreddin Hoca 1
- b. Nasreddin Hoca 2
- c. Efsaneler
- d. Küçük Değirmen, Kuzucuk ve Baston
- e. Dünyanın En Tatlı Ekmeği, Bu Kayık Nereye Gidiyor?

2- Denizin İki Yakasından Masallar

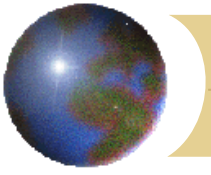
- a. Duvar
- b. Yankı ile Yiannis ve Yel değirmenleri
- c. Kalem
- d. Karar Kar
- e. Keloğlan



**Ya Bir Yol Bul, Ya Bir Yol Aç, Ya da Yoldan Çekil,
Mümin Sekman, Alfa Yayınları**

BAŞARIYA AÇILAN YOL

Başarı başarıyı getirmekte, para parayı çekmekte, zengin daha zengin, akıllı daha akıllı olmaktadır. Önemli olan bu başarı çevrimini oluşturmak ve ona ilk hareketi vermektir. Başarılı insanlar ilkeleri olan ve bu ilkelerini hayatlarına uygulayabilen kişilerdir. Yeni bir i.e girmeden önce o konuyu iyice incelemek ve o işi en iyi yapan kişileri yanına alarak çalışmak, başarılı olmanın başta gelen şartıdır. Sizin de çevrenizde yaşı ilerlemiş ve zengin olmasına rağmen, çalışmadan duramayan insanlar vardır. Neden? Çünkü bu insanlar yıllarca çalıştığı için **DİNLENİNCE YORULUYORLAR!**



Kişinin sahip olduğu meslek ve iş bilgisi onun önemli potansiyel kaynaklarıdır. Her insanın aktif ve pasif potansiyel gücü vardır. İçinde zengin bir pozitif iç potansiyel taşıyan davranışlar başarılı sonuçlara götürür. Başarılı olumlu sonuçlar da olumlu inanç ve tutumlar yaratır. Olumlu tutum ve inanç da kişinin iç potansiyelini arttırır ve ondan daha fazla yararlanması için cesaretlendirir. Kişi bu defa kendi potansiyelinden daha fazlasını ister ve daha büyük eylemlere girer. Bu kişi başardıkça büyür, büyüdükçe başarır.



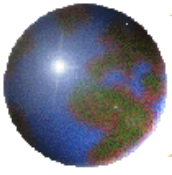
FEDERAL GROUP

Başarısız kişi ise, iç potansiyelini tanımaz ve geliştirmez, hep negatif şeyler düşünür. Kendi pozitif potansiyelini davranışlara da aktaramadığı için düşük bir performans ve kalitesiz davranışlar geliştirir. Kalitesiz ve beceriksiz davranışlar olumsuz, istenmeyen sonuçlar yaratır. Olumsuz ve istenmeyen sonuçlar da güçsüzleştirici, negatif tutum ve inançların gelişmesini sağlar. Negatif inanç ve düşünceler de ki.inin potansiyelini daha da sınırlandırır, eylemlerinin kalitesini daha da düşürür. Bu çemberi kırmanın yolu düşünceleri değiştirmektir.. Çalışkanlık, kararlılık, amaçlı olmak gibi karakter özellikleri kullanıldıkça tükenmeyen kaynaklardır. Başarı bir denge oyunudur.



FEDERAL GROUP

Doğru zamanda, doğru yerde, doğru işi, doğru şekilde yapabilmek gerekir. Unutmayın, hayatta her insanın bir yapmak istedikleri vardır bir de yapabilecekleri. Şunları da unutmayın: müzik dehası Beethoven sağırdı, İngiliz yazar Milton kördü, fizikçi ve dünyanın oluşumunu analiz eden Hawking felçli idi. "Başarı bedeller ve ödüllerden ibarettir. Başarıncaya kadar başarının bedelini ödersiniz, başarıncaya da ödülünü alırsınız." Başarılı olmak, hayatını kontrol etmek, kendisinin ve sevdiklerinin hayatını değiştirmek isteyen bir kişinin ilk önce aşağıdaki 5 konuyu öğrenmesi gerekir.



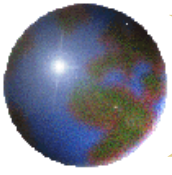
1 Yaşama sanatını öğrenmek.

"Herkes hiç olmazsa her gün küçük bir şarkı dinleyebilmeli, güzel bir şiir okuyabilmeli, hoş bir resme bakabilmeli ve eğer mümkünse birkaç mantıklı laf edebilmeli,

(Goethe)

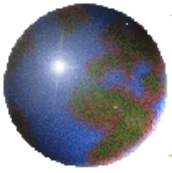
NEREDEN GELDİM NEREYE GİDİYORUM

diyebilmeli.”



❖ **2** Beyin potansiyelini ve düşünce gücünü tanımak, kullanmayı öğrenmek. Başarı beyin gücünün tanımlanmış bir hedefe odaklanmasıyla ulaşılan bir sonuçtur. Yani başarı beyni bir amaca programlayınca, konsantre olunca gelir.

❖ **3** İkili iletişim ve söz söyleme sanatını öğrenmek. İletişim başkaları ile gerçekleştirilen dış iletişim ve kendi kendimizle, kendimizde gerçekleştirdiğimiz iç iletişimden oluşur.



❖4 Strateji geliştirmeyi, başkalarının stratejilerini öğrenmeyi ve kullanmayı bilmek. İşte strateji geliştirmek; bilinen yolları öğrenmek, bilinmeyen yolları ise bulmaktır.

❖5 Öğrenmeyi öğrenmek. Başkalarının başarı stratejilerini öğrenmenin yolu, soru sormak ve gözlem yapmaktır. Hayat, kişilere ve olaylara dikkat ederek, üzerinde düşünerek okunur.



(Benjamin Disraeli)

Bir insana yapabileceğiniz en büyük iyilik, ona kendi sahip olduklarınızı göstermek değil, onun sahip olduğu şeyleri keşfetmesini ve açığa çıkarmasını sağlamaktır.



KENDİ POTANSİYELLERİNE BAKIŞLARINA GÖRE İNSANLAR İKİ ANA GRUBA AYRILIR

Birinci grup yetinmecidir. Hayattan daha fazlasını daha iyisini istemez. Tek isteği elindekileri korumak ve elindekilere yönelmiş bir tehdit olmadığını hissetmektir. İstenilen his mutluluk değil, huzurdur. İkinci grup ise, korumacı değil, daha iyiyi arayandır. Bunlara "mükemmeliyetçi" denir. Hayattan ve kendilerinden hep daha fazlasını, hep daha iyisini, daha uygununu isterler. Bu istekle yola çıkar, üzerinde kafa yorar ve neticede hayal ettiğini ve aradığını bulur. Mucitler, sanat dehaları, fark yaratanlar bu sınıftan kişilerdir. Siz hangi saftasınız? Kişileri bulunduğu yere göre değil gelebilecekleri yere göre değerlendirmeyi alışkanlık haline getirin.



FEDERAL GROUP

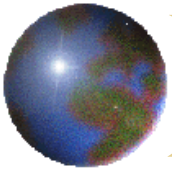
Başarıya dönük kişiler, hedeflerini kesinleştirmiş kişiler, ya da hedefi olmasa da büyük işler yapmak için istek duyan kişilerdir. " En fazla ileriye giden ok, en çok geriye çekilmiş yaydan çıkar. " Başarı gerçek bir adanışın yanı sıra, cesaret de ister. Cesaret içgüdüsel olarak korktuğumuz bir şeyi yapabilme yeteneğidir. Başarı, yalnızca, kendine inancı ve başarma tutkusu olan bireyler korkularını aşip deneyimlerden ders aldıklarında gelir. Başarı odaklı insanlara engel olan başarısızlık korkusu değil, hayatlarını dolu dolu yaşayamama ve asla kalkışmadıkları şeyler için pişmanlık duyma korkusudur. Fakat hayatta başarısız olduğumuz şeylerden pişmanlık duymayız; istediğimiz ve hiçbir girişimde bulunmadığımız şeylerden ötürü pişmanlık duyarız. Başarılı bireylerle geri kalanlar arasındaki belirleyici fark davranış tarzında değil, düşünce tarzındadır. Başarısız olacağımızı düşündüğümüz sürece başarısız oluruz.



Hayatta aşılması gereken asıl korku, başarısızlık korkusunun kendisidir. Başarısız olduğumuz zaman bu yalnızca işi doğru yapmadığımız anlamına gelir.

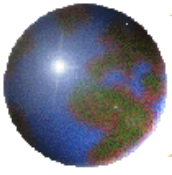
(Goethe)

**CESARETİN İÇİNDE DEHA, GÜÇ VE SİHİR
VARDIR.**



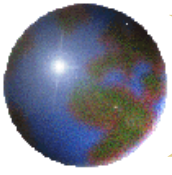
FEDERAL GROUP

En başarılı satıcılar ile ilgili yapılan bir araştırmaya göre; onların ortak yanlarının altıncı veya yedinci girişimden sonra randevu alıp, ürünlerini satabildikleri olduğunu göstermektedir. Bu satıcılar şanslı değildiler; reddedilme korkusunu yenebilecek kadar cesurdular ve bu yola kendilerini adanmışlardı. Hedefinize öyle net bir şekilde odaklanın ki ona ulaşma yönünde atılan her adımı sürecin bir parçası olarak görün ve anlayın. Başaracağınıza kesinlikle inanırsanız, hemen her şey mümkün hale gelir. Başarılı olmak için önemli olan, amacınızın gerektirdiği nitelik ve özelliklere sahip olmanızdır. Karakterlerinizi amacınıza uygun hale getirmelisiniz.



Robert F. Kennedy

Yalnızca büyük başarısızlıklara cesaret
edenler büyük başarılarla ulaşabilirler.



BAŞARININ DÖRT DOĞAL İLKESİ

Başarının dört doğal ilkesi bulunmaktadır.
Bunlar;

- 1. Net bir hedef**
- 2. Kesin bir plan**
- 3. Kendine güven**
- 4. Başarısızlık korkusunun olmaması.**



1. Net bir hedef: Beyin imajlarla düşündüğü için , neyi başarmaya çabaladığını net bir şekilde zihinde canlandırmaya ihtiyaç duyar. Bilinçaltı açısından da belirsiz bir hedef, zihinde canlandırmak ve dolayısıyla üzerinde odaklanmak ve o yolda çalışmak için imkansız olmasa da zordur. Her amaç bir düşünce bir hayal olarak başlar. Fakat kazanan kafa yapısıyla bu imaj, bu hedef gerçek, neredeyse somut olur.

2. Kesin bir plan: Hedefiniz bir kez net olarak belirlendikten sonra, bir sonraki adım oraya nasıl ulaşacağınızı tam olarak planlamaktır. Bundan başka, özellikle dışarıdan bakınca neredeyse hayalperestlik olarak görünebilecek büyük hedefleriniz varsa, oraya ulaşma yeteneğinize inancınız olması gereklidir.



FEDERAL GROUP

3. Kendine güven: Yapabileceğinizi veya yapamayacağınızı düşünüyorsanız, genellikle haklısınızdır. Bir organizasyonun kendine olan güçlü inanç kapasitesi rakipleri karşısında ona üstünlük kazandırır.

4. Başarısızlık korkusunun olmaması: Başarısızlık korkusu sizi denemekten bile alıkoyabilir. Thomas Edison, mükemmel lamba teli için uygun metaryali bulana kadar yedi yüzün üzerinde girişimde bulunmuştu. Bu kadar çok defa başarısız olmanın kendisine nasıl bir duygu verdiği sorulduğunda, " Ben başarısız olmadım, yalnızca istenen sonucu vermeyen yedi yüz yol buldum" diye yanıtlamıştır.

Yukarıdaki dört ilkeyi dikkatle dengelemeniz gerekmektedir. Net bir hedefe ve korkuyu uzaklaştırmaya öncelik verin. Hedef olmadan kaybolursunuz. Başarısızlık korkusunu yok ederek yolculuğunuza başlayabilirsiniz.



İNSANIN BİR TEHLİKE KARŞISINDA KENDİNİ KORUMAK İÇİN ÖNÜNDE İKİ YOL VARDIR

1- Mücadele etmek

2- Oradan uzaklaşmak

Yani, kalpten beyne sinirlerle bir sinyal gider. Beyin aldığı bu sinyale göre gereğini yapar. Beynimize gelen sinyal mücadele etmekten yanaysa, beyin bütün kuvveti kollarınıza verir. Yok iradeniz ortamdan uzaklaşmaya karar verdiyse, beyin bütün kuvveti bacaklarınıza verip, tehlikeden kaçmaya, ortamdan uzaklaşmaya yoğunlaşacaktır. Başarınız onu isteme başarınıza bağlıdır; kendinize koyduğunuz hedeflere, hazır olduğunuz özveriye ve bu başarının size getireceğini gördüğünüz gerçek faydalara bağlıdır.



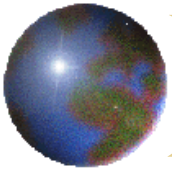
Başarma yeteneğimize duyduğumuz sağlam ve kararlı inanç olmaksızın motivasyon asla gerçekten etkili değildir. Aynı zamanda motivasyon tamamen kişisel ve kendi çıkarı için olduğunda bunu her gün sürdürmeyi sağlamak, başkalarına hizmet için olana oranla çok daha zordur. Bir konuda daha büyük bir iyilik söz konusu olduğu zaman motivasyon daha güçlüdür, çünkü birtakım değerlerle desteklenmiştir. Başaracağınıza gerçekten inandığınız ve kendinizi bu sürece adadığınız taktirde, siz de kendinizi yol üstündeki sorunlarla özdeşleştirmemeyi, ne olursa olsun bunu aşabileceğiniz görüşünü benimsemeyi seçebilirsiniz.



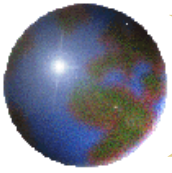
(Richard Bird)

**Bir şey yapmaya çalışıp başarısız olanlar hiçbir şey
yapmaya çalışmayıp başarılı olanlardan
sonsuz ölçüde daha iyidir.**

Şampiyon olmak, şampiyon gibi düşünmek demektir. Kazananlar, başarının ödülleri, zihinlerinde canlandırdıkları için kazanırlar; kaybedenler başarısızlığın cezalarını zihinlerinde canlandırdıkları için kaybederler.

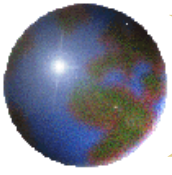


Başarısızlık, kesinlikle öğrenilmiş bir davranış biçimidir. Öğrenilmiş çaresizlik kavramına göre, kişilerin amaçlarına ulaşmak için yaptığı faaliyetler sürekli başarısızlıkla sonuçlanır ise, bir süre sonra kişiler artık faaliyet yapmayı bırakırlar. Araştırmalar, insanların sadece %10'unun verilen işi yapamadığı için işten atıldıklarını göstermiştir. Kalan %90' ının ise, başarılı insan ilişkileri kuramadıkları için, çıkardıkları problemlerden dolayı işlerine son verildiğini göstermiştir.



İNAN, UYGULA, TEKRARLA.

- İnanmanız için tam olarak anlamanız,
- Uygulamak için motive olmanız,
- Tekrar etmek için de iç disiplininizi geliştirmeniz gerekir.



TAKTİR ETMEK İÇİN UYULMASI GEREKEN KRİTİK KURALLAR

Her insanın, takdire ihtiyaç duyduğunu unutmayın. Takdiri hemen yapın! Olumlu davranışı hemen pekiştirin. Kesin bir dille taktir edin; neyi, niçin, hangi yollardan beğendiğinizi de anlatın. Gerçekten takdir etmek istiyorsanız takdir edin. Olabildiğince samimi olmaya çalışın, görünmeye değil.



Kişiden daha çok davranışı vn. "Evliyalarda içinde en yüksek makam " sıddıkin mertebesidir. Sıddıkin mertebesine erişen evliyalarda bile, hubbu cah (makam ve övülme arzusu) en son terkedilen bir haslettir." sözü kendi kültürümüzdeki bir tespiti ortaya koymaktadır. Kültürümüzdeki bu tespiti karşılık William James: "İnsan doğasının en derin ilkesi takdir edilmeye duyduğu özlemdir" demektedir.



1- BAŞARILI İNSANLARIN ÖZELLİKLERİ

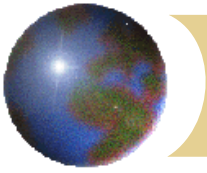
Hedeflerine ulaşan insanların belli özellikleri vardır. Çoğu insan aşağıda listelenmiş özellikleri göstermez ve birçok kişide yıpranmalar başlar. Ama çoğu zaman bu özelliklerini değişen derecelerde gösterir.

- ➔ Başarılı insanlar kendi yeteneklerini kullanırlar.
- ➔ Çok ama çok planlı çalışırlar.
- ➔ Olumlu düşünürler. Yapabilirim! tavrıyla hareket ederler.
- ➔ Başkalarıyla işbirliği yaparlar.
- ➔ Sıkı dururlar. (Engelleri göze alırlar. Bir krizin ortasında da sakin ve etrafa faydalı olurlar.)
- ➔ Hedeflerini yüksek tutarlar.
- ➔ Olumlu olanın üzerinde yoğunlaşırlar.
- ➔ Eylemcidirler.
- ➔ Kararlılık gösterirler.



FEDERAL GROUP

Bazı yaylar vardır, bastırınca eski konumuna gelmez. Elastikiyet katsayıları zayıftır. Bazıları ise binlerce defa zorlasanız yine de eski durumuna gelir. Elastikiyet katsayıları yüksektir. Bunlar vasıflı çelik malzemelerdir. İnsanlar da böyle. %90' ından fazlasını sıkmaya gelmez ezilir. Onları ancak okşayarak, motive ederek yönlendirip iş yaptırırsanız iyi netice alırsınız. %10 dan daha az insan ise mücadeleci ve lider tip' tir. Kolay kolay pes etmez.



2- İNSANLARIN BAŞARI ÖLÇÜLERİNDE ROL ALAN BASİT BAŞARI KRİTERLERİ

Anlayış: Personelin, çalışanların dünyaya bakış açılarının yönetim tarafından aynı görülmesi,

Güvenilirlik: Çalışanlara verilen sözlerin yerine getirilmesi.

Hata bulunmaması: Küçük hataları hoş görme.

Eğlence: Çalışırken iş doyumunu getirir.

Estetik: Yapılan çalışmalardan zevk almayı ve motivasyonu etkiler.

Bir şeyi daha iyi ve daha farklı yapmanın ilk adımı o işi herkesin yaptığı kadar iyi yapabilmektir



3- ŞİRKETLERİ BAŞARIYA GÖTÜREN UNSURLAR

Avrupa' da 300' den fazla şirkette yapılan araştırmalar göre şirketleri başarıya götüren unsurlar hakkında şu tespitler elde edilmiştir.

1. İnsan kaynakları planlaması: İşletme başarısı için insan kaynakları ihtiyaçlarının gelecekte nasıl değişeceğini hesaplayıp, buna göre hazırlık yapıyorlar. Mevcut personelin eğitime ve geliştirilmesine önem veriyorlar.

2. Performans Yönetimi: Kişisel beceri ve başarı sergileyen adayların gelişim ve eğitimini arttırıyorlar.

3. Çalışanların Gelişimi: Kariyer yönetimi için işletmenin tamamında sorumluluk çalışanlarla paylaşıyor.

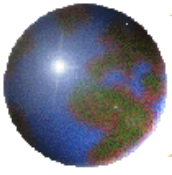
4. Kaynaklar: Mevcut kaynakların geliştirilmesine maddi ve beşeri önem veriliyor.



5. Ödüllendirme: Performansa dayalı ödüllendirme sistemleri geliştiriliyor.

6. Yönetim Çalışanlara zaman ayırıyor: Bütün seviyelerdeki yöneticiler, çalışanların gelişimi için çabılıyor ve rehberlik ediyorlar.

7. Şirkette öncelik insanlara veriliyor: Çalışanlar her şeyin üstünde tutuluyor, onlara değer veriliyor, iş hedefleri insanlarla paylaşılıyor, çalışanlar her konuda bilgilendiriliyor. Şirket değerleri ve kültürü bütün çalışanlara aşılanıyor. Başarılı olan şirketler, küçük detayların büyük farklar olduğunu öğrenmişlerdir. Sizin başarınızın ne olacağını yalnızca siz belirleyebilirsiniz. Kendinizi başarmaya adanmak, o başarıyı garanti etmez. Buna karşılık adamamak, başarısızlığın garantisidir.



4- SATIŞTA BAŞARININ 15 ANAHTARI

1. Hayata Satış Yapın: Herkes birilerine bir şeyler satıyor. Başarı için inançlarınız, sebebiniz bulunmalı.

2. Ruhunuzu Canlandırın: İlişkilere yönelik kararlılığınızın boyutu, başarıya yönelik potansiyeli zenginleştirir ve çoğaltır.

3. Gerçeği Kucaklayın: Müşterilerinizi kandırırsanız, ne kendi içinizde ne de geleceğe yönelik ilişkilerinizde huzur olmayacaktır.

4. Önce Kendinizi Keşfedin:

Önce kendi içinizdeki iyiyi ortaya çıkarmalısınız.

5. Heyecanla hareket Edin:

Tutku, imkansız görünen hedefleri ulaşabilir kılan sihirdir.



6. Enerjinizle Rekabet Edin: Rekabet başarıya yönelik zorlayıcı bir istektir. Rekabet ettiğiniz insanın silahından korkmamak, sinmemek, aksine bütün bunlarla motive olmak

size kalmış bir beceridir.

7. Tercih Edilen Sonuca Ulaşın: Satış çalışmalarının özünde yatan gaye, müşteri ile olabilecek en yüksek faaliyete ve kârlılığa ulaşmaktır. Buna tercih edilen konum denir.

8. Sonucu Etkileyin: Toplantılardan kaçınıyorsanız, satış çağrınız, iyi niyetli sohbetten öteye gitmeyecektir.

9. Karşınızdakinin Hayalini Keşfedin: Geri dönüşümü yüksek sorular sormak ve karşısındakinin anlattıklarına kulak vermek, iletişim sanatının en gelişmiş modelidir. Müşterilerin, imdat çağlığına cevap verme safhasındaki en önemli adım budur.



FEDERAL GROUP

10. Tutkuyla Sonuca Gidin: Satış maksatlı sunumunuzu yaparken müşterilerinizin kalbinizden geçenleri hissettiğinden emin olun. Müşteri tutkunuzun karşılığını verecektir.

11. Cesaretle Kapatın: Kapanışı yapma iç gücünüzü ve cesaretini yansıtan stratejik bir andır.

12. Kararlılıkla Israr Edin: Kazandığınızı ya da kaybettiğinizi belirleyen kişi karşınızdaki değildir.

13. Güçlü Pazarlık Edin: Pazarlıklarda ille de bir kaybeden olması gerekmez. Sonuç ilgili herkes için bir kazanım sunmalıdır.

14. Reddedilmenin şokunu Atlatın: İş dünyası yükselen ve değer kaybeden fikirlerle donanmış duygusal bir arenadır. Sakatlanmış atletler veya bozulmuş oyuncaklar gibi satış elemanları da kendilerine zor gelen dönemlerde koşmaya devam etmelidir.

15. Özünüzü Yenileyin: İnsan ruhunun bağışlayıcı tarafı genellikle kızgın müşteri sayesinde ortaya çıkar, tabi vakit geçmeden özür dileyebilecek kadar çabuksanız.



Sıfır Merkezli İnsan Modeli

- İnsanın derinliklerine yolculuk yaparak şu ana kadar hiç farkında olmadığınız bir dünya ile tanışmak ister misiniz?
- Sıfır Merkezli İnsan Modeli Eğitimi modern psikoloji ile insanlığın kadim bilgilerinin sentezine dayalı yeni ve en bütüncül kişilik tanıma eğitimidir.
- Türkiye'de ilk kez sunulan bu eğitim sayesinde kendinizi tanıyacak; insanları, ilişkileri, yaşadığınız ve gözlemlediğiniz olayları bambaşka bir perspektiften yorumlayacaksınız.



➤ Kendisini derinlemesine tanımak ve çevresiyle daha sağlıklı ilişkiler kurmak isteyen herkes bu eğitimden çok şey kazanacak. Duygusal zekasına yatırım yapmak, ailesi ile daha iyi ilişkiler kurmak, iş yaşamında iletişim ve farkındalık düzeylerini arttırmak isteyen kişiler için ideal bir eğitim

➤ Bu eğitim ile, kuvvetli yönlerinizin ve gelişmesi gereken yönlerinizin farkına varacaksınız insanlar arası ilişkilerin dinamiğini öğreneceksiniz Çevrenizdeki insanların iç dünyasını ve bakış açısını kavrayacaksınız Onlarla daha iyi geçinmek için diyalog geliştirme potansiyeli kazanacaksınız Yaşadığınızı ve gözlemlediğiniz davranışların perde arkasını göreceksiniz Büyük resmin farkına varacak ve sistemci düşünme gücünüzü arttıracaksınız Yaşamı daha dengeli ve bütüncül olarak yorumlayabileceksiniz.



İnsan Modelimiz

Evrendeki canlılar içinde en değerli varlık insandır. ZeroCentered Sistemler insana dair çözümler üretir. Her şeyden önce insanı tanımlayarak yola çıkar.

ZeroCentered: Sıfıra Merkezlenmiş demektir. Sıfır dairenin merkezini ifade eder.

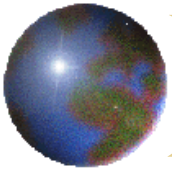
İnsanlık ise dairenin çemberine dizilmiş gibidir, dairenin merkezine belirli bir açıdan bakmaktadırlar ve gerçeğin belirli bir kısmını görmektedirler. Sıfıra merkezlenmek, çemberden merkeze gelip hayata ve insanlara 360 derece bakış açısı ile bakmak ve bütün farklılıkları kucaklamak demektir. Dairenin merkezinden hayata ve insanlara bakıp, gerçekliği tümüyle kuşatmak demektir.



FEDERAL GROUP

Merkeze güneşı koyarsak, güneş tüm daireyi aydınlatır. Çemberdekiler ise güneşten gelen ışığın sadece kendi prizmalarından yansımasını görmektedirler. Işığın içerisinde varolan sonsuz sayıdaki renk çemberdeki prizmalardan yansıyarak ortaya çıkmaktadır ve bu insanlık alemindeki sonsuz çeşitliliği ve farklılığı ifade eder. Sıfıra merkezlenmek ise çeşitliliğin ardındaki birliği görebilmek, gerçekliğin güneşine ulaşabilmek demektir.

Filin farklı taraflarını tutarak, fili anlatmaya çalışan kör adamların hikayesini hepimiz biliriz. Günümüz insan kaynakları ve bilim anlayışı insana parçalı bakışın örnekleri ile doludur. ZeroCentered Sistemler insana bütüncül bakar ve insanı sadece bir yönü ile değil, bütün yönleri ile anlamaya çalışır.



ZeroCentered (Sıfır Merkez) insan psikolojisi, kişilik tipleri ve bireyin sağlıklı gelişimi üzerine yapılan araştırmalar ve çalışmaların genel adıdır. Bu bağlamda, batıdan ve doğudan insan üzerine yapılan çalışmaları, farklı psikolojik ekollerin insan hakkındaki görüşlerini, değişik öğretilerin insan anlayışlarını, insan psikolojisine dair bilimsel çalışmaları bir araya getirmekte ve kendi orjinal yaklaşımını ortaya koymaktadır.



SÖZLÜĞÜMÜZ

Mizaç:

Kişinin yaratılıştan getirdiği potansiyeller, meyiller ve programlardır. Bir anlamda kişinin fabrika ayarlarıdır. Kişinin mizacından gelen özellikler mutlak anlamda iyi ya da kötü değildir. İyiliği ya da kötülüğü belirleyen onların nasıl ve ne şekilde kullanıldığıdır.

Fıtrat:

Mizaç ile eş anlamlıdır.

Kişilik:

Kişinin mizacının çevre ile etkileşimi sonucu ortaya çıkan kişiye özgü düşünüş, davranış ve hissediş motifleridir. Kişilik duruma göre mizaç ile uyumlu ve kişinin dışarıya karşı gösterdiği yüzü olabileceği gibi, kişinin özünü örten ve savunma mekanizmalarından oluşan bir maske de olabilir. Kısaca kişilik iyi bir karakter eğitimi ile şeffaflaşır ve özü gösterir, tersi durumda ise özü örten bir maskedir.

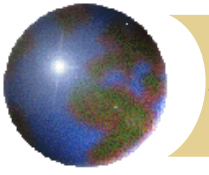


Karakter:

Kişinin mizacında var olan potansiyellerin ortaya çıktıktan sonra geldiği duruma/ seviyeye ve potansiyellerin ifade ediliş tarzına karakter denir. Örneğin kişinin mizacında öfke baskın bir özellik olabilir, fakat kişi aldığı karakter eğitimi sonucu öfkesini sağlıklı bir şekilde ifade etmeyi öğrenmiştir, işte karakter öfkenin ve genel anlamı ile insanın mizacındaki potansiyellerin davranış olarak nasıl ortaya çıktığını ve nasıl ifade edildiğini gösteren durumdur.

Potansiyel:

İnsanda çekirdek olarak yaratılıştan gelen, ortaya çıkmamış veya henüz çıkmamış yetenek, meyil ve güdülerdir. Potansiyeller kendilerini ortaya çıkararak bir durum/ olayla karşılaşmadığı sürece inkişaf etmezler.



Sıfır:

Sıfır başlangıç noktasıdır. Sıfır sonsuzluktur. Sıfır içe doğru yönelmektir. Sıfır girişimcinin cesaret anıdır. Sıfır prizmadan yansıyan renk değil, ışığın kendisidir.

Ahlak:

Kişinin neyi, nerede, nasıl, niçin yaptığına dair bilgi, davranış ve hislerin tümüne ahlak denir. Kişinin mizacı ve yaratılıştan gelen özellikleri nötrdür, iyiye ya da kötüye yönlendirilebilir.. Yönelişi sağlayan ise ahlaktır. Bu noktada karakter ve ahlak eğitimi hayati öneme sahiptir.



İki farklı ahlak vardır:

1. Yaratılıştan gelen mizaçla şekillenen ahlak.
2. Kişinin sonradan kazandığı ve edindiği ahlak

Bu iki ahlak birbirlerinden bağımsız olarak düşünülemez. Aralarındaki ilişki kaotik ve non-lineerdir.

Ahlak meselesinde en önemli noktalardan birisi, referans olarak hangi ahlakın alındığıdır.

Yetenek:

İnsanın güçlü yönlerinin neticesinde potansiyel olarak varolan, varolduğu kişiyi diğer insanlardan farklı kılan düşünüş, hissediş ve davranışa ait özelliklerdir.



FEDERAL GROUP

Beceri:

Ortaya çıkmış yeteneğe beceri denir. Halk arasında meşhur olan yeteneği var ama kullanmıyor sözü, beceriye dönüştürülememiş yeteneği anlatır. Yeteneğin eğitim ile kullanılabilir bir şekilde ortaya çıkarılması hayati bir önem taşımaktadır.

Kişilik Hapishanesi:

Kişinin kendi kalıplarının, yaşam stratejilerinin ve savunma mekanizmalarının esiri olduğu durumdur. Kişi bir anlamda kendi paradigmalarının ve hayata bakış açısının mahkumudur. Yapılması gereken kişinin kendini tanıma yolculuğuna çıkıp, benlik hapishanesinden kurtulmasıdır.



ZEROCENTERED ÇALIŞMALARIN KAPSAMI

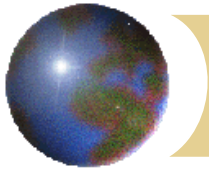
Mizaç ve Kişilik:

İnsanlar farklı mizaçlara sahiptirler ve kişilikleri de mizaçlarına bağlı olarak oluşmaktadır. Mizaç ve kişilik sistemlerinin analizinde kullanılan "İnsana ZeroCentered Yaklaşım" paradigmasının üretiminde ve bu felsefeye dayalı ürünlerin hazırlanmasında aşağıdaki insan modelleri ve bilimsel araştırmalardan yararlanılmıştır:

a. Enegram

b. Jung Psikolojisi

c. Stella Chess ve Alexander Thomas'ın (Amerikalı Çocuk psikiyatristleri) çocukların mizaç özellikleri üzerine yapmış oldukları uzun dönemli araştırmaya dayalı "Dokuz Boyutlu Mizaç Ölçeği". Ayrıca çocuklardaki davranış problemlerini çözümlemede kullandıkları "Goodness of Fit" teorisi



- d. İnsanı motive eden ve diğer bireylerden farklılaştıran güdüler ve iç istek profilleri (Amerikalı Araştırmacı Steven Reiss'in 16 iç istek profili)
- e. Kişilik Özelliklerine(faktörler) dayalı ikili, üçlü, dörtlü, beşli, yedili ve onaltılı gruplar halinde kurgulanan Kişilik Tiplendirme Modelleri
- f. Transpersonal (benötesi) Psikoloji
- g. İnsana sistem dinamiği ve sistemci düşünme, kaotik teori ve kuantum resonans teorisi modelleri perspektifinden bütüncül, dinamik ve nonlinear yaklaşım



Farklı Mizaçlar ve Kişilik Motifleri, eğitim öğretim, aile, çocuk eğitimi, insan kaynakları ve kişisel gelişim alanlarında farklı uygulamaların temelini oluşturmaktadır. Özellikle Enegram, Jung Psikolojisi ve Transpersonal Psikoloji'nin özgün sentezine dayalı" İnsana ZeroCentered yaklaşım" felsefesi ile yapılan çalışmalar mizaç ve kişilik eksenli tanı ve çözüme yönelik ürünlerin merkezini oluşturmaktadır.

➤ **Potansiyellerin Dengeli Gelişimi ve Karakter Eğitimi:**

Birey, doğuştan gelen ve mizaç olarak adlandırılan kişilik özelliklerini değiştiremez, fakat mizaç özelliklerini nasıl ve ne şekilde iyi ve doğru olarak kullanabileceğini öğrenebilir.

Bu noktada bireylerin potansiyellerinin dengeli gelişimi ve özellikle çocuk yaşta başlayan Karakter Eğitimi hayati öneme sahiptir. İnsanların farklı kişilik tiplerine ve mizaçlara sahip oldukları gerçeğinden hareketle bireylere özgü olarak karakter eğitimi ve potansiyel gelişimi uygulanmalıdır.



Yetkin İnsan'a Yolculuk:

Kişinin potansiyellerini en üst seviyede kullanması, kişiliğinin saplantı ve tutkularından kurtulması, zihinsel-duygusal ve fiziksel merkezlerinin sağlıklı bir şekilde işlemesi ve kişinin öze/asli fitratına dönüşü olarak da adlandırabileceğimiz Yetkin İnsan'a Yolculuk, bireyin asli gayesine göre yaşamasını ve kendisi-çevresi ve kainat ile sağlıklı ilişkiler kurabilmesini hedef alır.



İnsanın 3 Merkezi

Mizaç, kişinin doğuştan getirdiği özelliklerdir. Kişinin mizacı dış dünya ile girdiği ilişkide (sosyalleşme, yetişme, yaşananlar) vereceği / verdiği cevapların aralığını belirler. Bu arada kişinin direkt olarak etkileşime girmediği fakat kişiyi etkileyen makro faktörler de vardır. Kişilik bütün bu süreçlerin sonucunda oluşan kişiye dair davranış, düşünüş ve hissediş motifleridir.

Mizaç, kişinin doğuştan getirdiği özelliklerdir. Kişinin mizacı dış dünya ile girdiği ilişkide (sosyalleşme, yetişme, yaşananlar) vereceği / verdiği cevapların aralığını belirler. Bu arada kişinin direkt olarak etkileşime girmediği fakat kişiyi etkileyen makro faktörler de vardır. Kişilik bütün bu süreçlerin sonucunda oluşan kişiye dair davranış, düşünüş ve hissediş motifleridir.



Modeli bir örnekle anlaşılır kılmak için, tohum-toprak-iklim-ağaç benzetmelerini kullanabiliriz. İnsanın 3 potansiyeli ve bu potansiyellerin baskınlık durumu (yani kişinin mizacı) tohuma benzer. Tohum, içerisinde bitkinin tüm özelliklerini potansiyel olarak taşır.

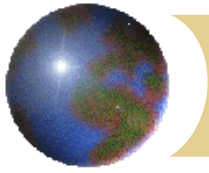
Potansiyeller ancak tohum, toprağa düştükten sonra ortaya çıkar. Toprak insanın doğduktan sonra etkileşime girdiği çevreyi (dış dünyayı) temsil eder. Her tohum, her toprakta sağlıklı gelişemez; diğer bir ifadeyle her toprakta her tohum yetişmez. Mizaç-Çevre ilişkisi aynen bu durumu yansıtır.



İklim ise, kişiye dolaylı olarak etki eden makro faktörlere benzetilebilir. Kişinin doğduğu andaki güneşin ve yıldızların durumundan tutun da, global kültür etkilerine kadar pek çok şeyi iklim faktörleri içerisinde sayabiliriz. İklim faktörlerinin kişiliğe etkisi ikincil ve dolaylıdır.

Bütün bu etkileşimlerin sonucunda ortaya çıkan ağaç ise, kişiliği temsil eder. Sonuçta, insan bu ağacın hem tohumudur, hem de meyvesidir. Ağaç hem bir insandır, hem de tüm insanlıktır.

Günümüz insan anlayışı daha çok ağacın yaprakları ve dalları ile ilgilenen parçalı bir insan anlayışıdır.



Merkezler ve Kişilik

Fiziksel Merkez; insanın hareket ve eylem boyutunu Duygusal Merkez; insanın duygu ve his boyutunu Zihinsel Merkez ise insanın mantık ve kavramsallaştırma boyutunu temsil eder.

Baskın olan potansiyel kişinin mizacını ve dolayısı ile kişiliğini belirler, insanlar genel bir sınıflandırma ile:

- Fiziksel Merkezli insanlar
 - Zihinsel Merkezli insanlar
 - Duygusal Merkezli insanlar
- olarak 3 grupta sınıflandırılabilir.



Bu 3 grup da kendi içinde 3 alt gruba ayrılmaktadır.

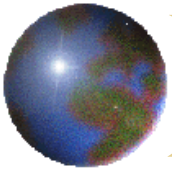
- Fiziksel Merkezli 3 farklı kişilik,
- Duygusal Merkezli 3 farklı kişilik,
- Zihinsel Merkezli 3 farklı kişilik vardır.



Enegram (9 Farklı Kişilik Motifi)

Sonuç olarak toplam 9 farklı kişilik motifi ortaya çıkar.

Enegram'a göre 9 farklı temel kişilik motifi vardır. 9 farklı temel kişilik hayata 9 farklı bakışı, 9 farklı düşünme ve iş yapma tarzını ifade eder. 9 farklı temel kişilikten herhangi birisinin, diğerine üstünlüğü yoktur. Her kişiliğin kendisine göre güçlü yönleri ve zayıf yönleri vardır. Kişiliklerin kendi içerisinde sağlıklı, ortalama ve sağlıklısız seviyeleri vardır. Her bir temel kişilik motifinin kendi içerisindeki farklılaşmalar, kişiliklerin kısa ve net olarak tanımlanmalarını zorlaştırmaktadır. Aşağıda kullandığımız kısa tanımlamalar, kişilik motiflerinin ana hatları ile krokisidir. Her bir kişilik hayatta ayrı bir zenginliği ifade eder. 9 farklı temel kişiliği tanımlayan kavramlar aşağıdaki gibidir:



1. **Mükemmeliyetçi:** İdeal, Kural, Prensip, İhtiyat, Detay, Düzen, Eleştiri, Gerilim, Objektiflik
2. **Yardımsever:** İlgi, Sevgi, İhtiyaç, Hizmet, İlişki, Empati, Sahiplenme, Yönlendirme, Sempati
3. **Başarı Odaklı:** Hedef, İmaj, Motivasyon, Gelişim, Üretim, Hız, İşkolik, Rekabet, Hırs,
4. **Özgün:** Farklılık, Sanat, Estetik, Tasarım, Bireysellik, Sezgi, Derinlik, Duygu, Melankoli
5. **Araştırmacı:** Uzmanlık, Bilgi, Gözlem, Kavrama, Merak, Yalnızlık, Arşivleme, Nesnellik, Mahremiyet

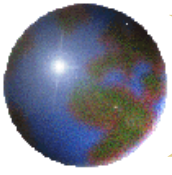


6. Sadık Sorgulayıcı: Tedbir, Güven, Bağlılık, Sistemcilik, Endişe, Gizem, Sorumluluk, Savunma

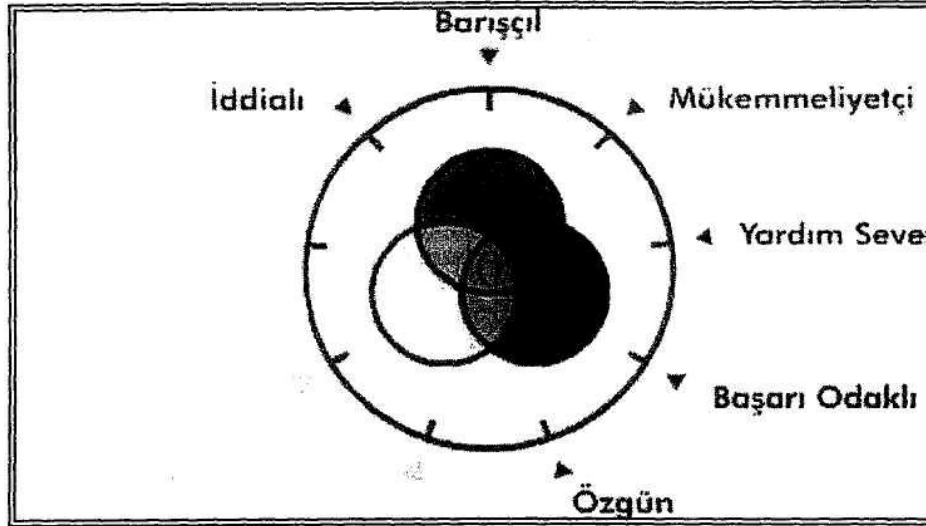
7. Kaşif: İyimserlik, İlham, Vizyon, Değişim, Sıradışılık, Yenilik, Macera, Doyumsuzluk, Haz

8. İddialı: Adalet, Güç, Bağımsızlık, Liderlik, Mert, Koruma, Cesaret, Aksiyon, Müdahale

9. Barışçıl: Uyum, Huzur, Doğallık, Diyalog, Sabır, İnat, İkna, Ağırbaşlılık, Kararsızlık



Enagram (9 Farklı Kişilik Motifi)



9 farklı temel kişilik özellik, potansiyel olarak her insanda vardır; fakat herkeste baskın olan potansiyel farklıdır. 9 farklı kişilikten bir tanesi, bireyin kişiliğini yansıtan temel kişilik motiftir. Temel kişilik motifi, tüm kişiliğe rengini veren motiftir.



İnsanlar seviyelerine, aldıkları eğitime, yaşadıklarına göre farklı kişilik özelliklerini kazanabilirler ve kendi yaşamlarında farklı bir kişiliği modelleyebilirler. Kişi farklı kişiliklerin bakış açılarını da kazanarak yaşamında zenginlik oluşturabilir. Ancak temel kişilik motifi değişmez.

Farklı bakış açıları kazanmak, bizi yaşama ve olaylara tek pencereden, tek bir bakış açısıyla bakmak yerine farklı pencerelerden bakmayı sağlar. Gerçeği dokuzda bir açı ile değil, 360 derecelik bir perspektiften görmemizi ve kuşatmamızı sağlar.

9 farklı kişilik motifi hem bir insana ait, hem de farklı kişiliklere ait motifleri anlatan bir sistemdir.

ZeroCentered Enegram kişilik tipleri teorisine kendisine özgü bir yorum getirmektedir.



Jung Psikolojisi, İnsanın 4 Kutbu ve Temel Kişilik Fonksiyonları

ZeroCentered yaklaşımı bütüncül ve holistik bir modeldir. Kişinin temel kişilik motifi (enegram tipi) belirlendikten sonra, bireyin temel kişilik fonksiyonunu ortaya koyar. Jung psikolojisi ve Jung'un kişilik tipleri teorisi ZeroCentered çalışmaların kapsamı içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Psikiyatr Cari G. Jung (1875-1961) insanda 'içedönüklük ve dışadönüklük' olarak iki temel yönelim belirler. Jung'a göre insanda iki ana fonksiyon vardır:

A. ALGILAMA FONKSİYONU

B. YARGILAMA FONKSİYONU



İnsan Algılama fonksiyonunu ya 'BEŞ DUYUSU' ile ya da 'SEZGİ' leri ile gerçekleştirir. Yargılama Fonksiyonunu ise ya 'MANTIK' ile, ya da 'HİS' leri ile yapar. Kimi insanlarda ALGILAMA, kimilerinde ise YARGILAMA fonksiyonları baskındır. ALGILAMA fonksiyonu baskın olanlardan kimileri sıklıkla 'BEŞ DUYUSUNU' kimileri ise sıklıkla 'SEZGİ'lerini kullanmaktadır. Aynı şekilde YARGILAMA fonksiyonları baskın olanlardan kimileri sıklıkla 'HİS'lerini, kimileri de sıklıkla MANTIK'larını kullanmaktadır.



Jung yukarıdaki teorik temel üzerine 8 temel kişilik tipi tanımlar.

- ◆ İçedönük His Tipi
- ◆ Dışadönük His Tipi
- ◆ İçedönük Mantık Tipi
- ◆ Dışadönük Mantık Tipi
- ◆ İçedönük Sezgi Tipi
- ◆ Dışadönük Sezgi Tipi
- ◆ İçedönük Beş Duyu Tipi
- ◆ Dışadönük Beş Duyu Tipi

Isabel Myers ve Katherine Briggs'in Jung'un kişilik tipleri üzerindeki çalışmaları sonucunda, daha sonraları 16 farklı kişilik tipi tanımlanmıştır.



Kişilik Özelliklerine Dayalı Modeller ve İç İstekler Yaklaşımı

İnsan sisteminin modellenmesinde, özellik (faktör) ölçümlemeye, tipolojik tanımlamaya, motifleri ortaya çıkarmaya ve bütüncül dinamik sisteme dayalı fonksiyonel ve pratik analizler yapmaya dayalı çeşitli yaklaşımlar kullanılmaktadır. Batı dünyasında bu yaklaşımların kullanımı tarihsel bir süreç izler. 20. yüzyılda ilk tipolojik ve fonksiyonel tanımlamaya dayalı çalışma İsviçreli Cari Jung tarafından 1926 yılında yayınlanmıştır.



1940'lı yıllarda Kimya kökenli Psikolog olan İngiliz araştırmacı Raymond B. Cattell'in kimya bilimindeki elementler tablosundan esinlenerek kurguladığı ölçümlenebilir faktörlere (özellikler) dayalı 16 PF isimli kişilik tiplendirmesi insan kişiliğinin modellenmesinde Jung'un "Psikolojik Tipler" isimli çalışmasından sonra geliştirilen faktör analizine dayalı önemli bir yaklaşımdır. Cattell tarafından belirlenen 16 kişilik faktörü, hem bağımsız hem de bağımlı kişilik özelliklerini içerir.

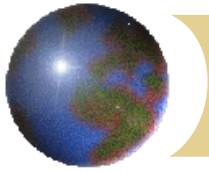


Günümüzde, meslek seçiminden danışmanlığa kadar pek çok alanda kullanılmakta olan 16PF testinde tanımlanan 16 kişilik özelliği, farklı kişiliklerde farklı seviyelerde gözlemlenir. Akademik çevrelerde, bağımsız ve bağımlı kişilik özelliklerini ölçümlemeye dayalı olarak yürütülen araştırmalar, kişiliği belirleyen 16 faktörün birincil, temel, süper, kardinal, ve tali, ikincil, türev özellikler şeklinde sınıflandırılarak yediye, beşe, dörde üçe hatta ikiye kadar indirgenebileceğini ortaya koymuştur. Sonuçta bugün birbirinden bağımsız ve/veya bağımlı olarak ölçümlenebilen çeşitli kişilik tiplendirme modelleri, hem akademik çevrelerde hem de eğitim ve iş dünyasında kullanılmaktadır.



FEDERAL GROUP

Son 20 yıldır ise kişilik tanımlama ve modellerine çalışmalarında, davranışa dayalı indirgemeci faktöriyel özelliklerin ölçümünden, insanın iç isteklerine ve motivasyonuna dayalı, bütüncül ve sistem dinamiğini kullanan yaklaşımlara bir geçiş olmuştur. Bu çalışmaların ilham kaynağını, sistem bilimi, sistemci düşünme ve sistem dinamiği ile kaotik teori ve Kuantum rezonans teorisine dayalı çalışmalar oluşturmaktadır. Bu yaklaşımları kullanan insan sistemi modellerinden biri, 1990'lı yıllarda geliştirilen " İnsan Dinamiği" modelidir. 2000'li yıllarda ise insanın tutkuları ve iç isteklerinin davranışların analizinde ve bireysel farklılıkların anlamlandırılmasında daha önemli olduğu anlayışı gün yüzüne çıkmaya başlamıştır.

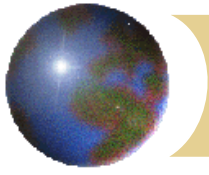


Kişilik Özelliklerine Dayalı Modeller ve İç İstekler Yaklaşımı

Bu bağlamda Ohio Üniversitesinden Steven Reiss, insanı motive eden 16 temel iç isteğin var olduğunu ve insanı farklı ve özgün kılan şeyin bu iç istek profillerindeki farklılıklar olduğunu vurgulamıştır. *(Bkz: Steven Reiss, _Who am I?: the 16 basic desires that motivate our actions and define our personalities. NY: Penguin Putnam: Jeremy P. Tarcher/Putman, 2000.)*



İnsanın tanımlanıp modellenmesinde kullanılan ve yukarıda kısaca özetlenen sürekli gelişen ve değişen bu yaklaşımların hepsi, Zerocentered yaklaşımında özgün bir felsefe ile değerlendirilmekte ve bütün içerisinde anlamlı ve önemli bir bilgi parçasına ve farkındalığa dönüştürülmektedir. İnsana ZeroCentered Yaklaşımı felsefesinde Ene-gram ve Jung psikolojisi yanında, hem Raymond B. Cattell'in belirlediği kişilik faktörleri, hem de Steven Reiss'in iç istekleri hemde "İnsan Dinamiği" modelleri bir arada etkileşimli olarak yeniden anlamlandırılmaktadır.



Çeşitli kişilik modellerinde çeşitli isimler altında kullanılmakta olan kişilik özelliklerinin ve iç istek profillerinin ve güdülerin (drive), ZeroCentered Modelde, ilişkilendirilmesi ve anlamlandırılmasıyla, insan sisteminde değişik seviyelerde aktif olan 22 temel iç istek tanımlanmıştır, insanın Zerocentered modelinde, 22 İç istek profili, kişilik sistemini belirleyen temel faktörler değil, fakat mizaca ve kişilik motiflerine göre ortaya çıkan ve insanı içsel olarak motive eden (güdöleyen) motifleridir. Farklı kişilik motiflerinde bazı kişilik faktörleri ve iç istekler, belirgin olarak düşük ya da yüksek olarak ortaya çıkmaktadır.



FEDERAL GROUP

Özellikle bireyler arası etkileşim, çatışma çözümü, eşler arası iletişim sorunlarında insanı güdüleyen "Zeroentered motifli 22 iç İstek profili" üzerinden yapılan analiz ve çözümler, gündelik hayatın içinde yaşanan sorunların hem teşhisinde hem de tedavisinde kullanılabilecek özgün bir yaklaşım ve sorun çözme aleti oluşturmaktadır.



Dikkat Seviyeleri

İnsanda 3 farklı dikkat seviyesi vardır.

Birinci dikkat seviyesi kişinin dışarıdan gelen herhangi bir etki-
itki sonucu oluşan dikkattir. Evde otururken dışarıdan
duyduğumuz acı bir fren sesi dikkatimizi çeker. Ya da birisinin
bize seslenmesi de birinci seviyeden dikkate girer.

İkinci seviyeden dikkat ise kişinin bizatihi, iradesini kullanarak
bilinci ile dikkatini bir şeye yöneltmesidir. Bir kişinin otururken
'kitap okumak için ayağa kalkması, kütüphaneden bir kitap
alması kişide ikinci seviyeden dikkate örnek olarak verilebilir.



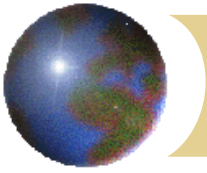
FEDERAL GROUP

Tüm bu dikkat seviyelerinin yanında bir de insanda Sıfır dikkat seviyesi vardır. Sıfır dikkat sizin hayatın normal akışı içerisinde, farkında olmadan dikkat ettiğiniz bir durumdur. Bir odaya girdiğinizde ilk olarak, anında, farkında olmadan neler dikkatinizi çeker mesela? Odanın dağınıklığı mı? Odadaki insanlar mı? Sıfır dikkat kişinin en doğal durumudur. Sıfır dikkat seviyesinde kişinin bir şeye karşı doğal meyli ve yönelimi vardır. Zorlama yoktur, toplumsal baskılar yoktur. Sıfır dikkat seviyesinde kişinin nasıl davrandığı asıl bizi oluşturur. Sıfır Merkezli Kariyer Planlama sıfır dikkat seviyesini esas alır. Kişinin öncelikle sıfır dikkat modunda iken dikkat ettiği, önemseydiği, nefret ettiği şeyleri ortaya koyar, kısacası kişilik analizini yapar. Sonra da kişinin sıfır dikkat kişiliğine uygun işleri ortaya koyar.



Bu konuda farklı ve meşhur bir örnek ise elinize kalem alarak deneyebileceğiniz bir deneyi anlatan örnektir. Elinize bir kalem alın ve bir kağıda isminizi yazın. Bir de normalde kullanmadığınız (solaklar için sağ, sağlaklar için sol) elinizle isminizi yazmayı deneyin. Diğer elinizle isminizi yazarken zorlanacaksınız. Evet isminizi yazacaksınız ama normalde kullandığınız elinizle yazdığınız gibi rahat, kolay, doğal ve kendinizi zorlamadan yazamayacaksınız. Kişiliğinize uygun bir işi yapmak her zaman kullandığınız elinizle isminizi yazmak gibidir, doğal ve kolaydır. Kişiliğinize uymayan bir işe ise (o işi nasıl yaparsanız yapın) sizin için zorlayıcı, sıkıcı, ve sizi bitirici olacaktır.

Herkesin doğuştan gelen güçlü yönleri vardır. Doğal ve zorlanmadan başarılı olduğu, severek yaptığı işler vardır.



DUYGUSAL MERKEZ

Duygusal Merkez; insanın duygu ve his boyutunu temsil eder.

Duygusal Merkezli 3 farklı kişilik vardır.

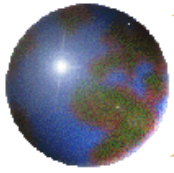
Yardımsever: ilgi, Sevgi, İhtiyaç, Hizmet, İlişki, Empati, Sahiplenme, Yönlendirme, Sempati

Başarı Odaklı: Hedef, İmaj, Motivasyon, Gelişim, Üretim, Hız, İşkolik, Rekabet, Hırs,

Özgün: Farklılık, Sanat, Estetik, Tasarım, Bireysellik, Sezgi, Derinlik, Duygu, Melankoli



- Duygusal merkezi baskın kişilerin genel ilgileri ilişkiler, insanlar, ilgi ve imaj üzerinedir.
- İnsanların dünyasında ilham, güç ve onay ararlar.
- İnsanları biraraya getirme, sıcak ve yakın ilişkiler kurma, İnsanları motive etme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusundaki algıları geçmişe dönüktür.
- Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:



- İletişim kurma
- Kişiselleştirme
- Empati kurma
- İnsanları organize etme, biraraya toplama
- Çevresindekileri motive etme
- İnsanlar arasında harmoni ve uyum sağlama
- Hayal gücü ve tasarım insanlarla pozitif ilişki kurma



1 MÜKEMMELİYETÇİ

Dünyaya Bakışı: Dünya yanlışlıklarla dolu. Geliştirmeye çalışmalıyım, daha iyiye doğru gitmesi için dünyanın.

Temel Arzusu: Doğru olmak..(haklı olmak) İyi olmak, Tutarlı olmak, doğruları çatışmamak

Temel Korku : Ayıplanmak, Hata Yapmak Kötü, dengesiz, yozlaşmış, ahlaki açıdan çökmüş olmak



SAĞLIKLI 1'ler :

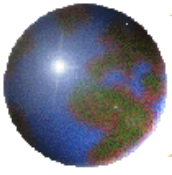
Sağlıklı Birler, güçlü kişisel inançlara sahip merhametli kişilerdir: çok güçlü bir iyi ve kötü anlayışına ve kişisel ahlâkî değer kanunlarına sahiptirler. Rasyonel, mâkul, öz-disiplin sahibi ve her konuda ılımlı olmak isterler. Yüksek etik değerlere sahiptirler: doğruluk ve adalet temel değerlerini oluşturur. Ahlâklı oluşları ve doğrulukları, onları üstün birer ahlâk öğretmeni, kişisel örnek ve doğruluğun ve diğer değerlerin şahitleri yapar.



Hayatta, onlara amaç duygusu veren bir misyonları olduğunu düşünürler. Zamanlarını, enerjilerini ve tutkularını, vazifeleri olduğuna inandıkları şeyleri yapmaya harcarlar. Çok başarılı iletişimcilerdir ve baskı altında dahi duygusal kontrollerini kaybetmezler. Aşırı ilkelidirler, her zaman tarafsız, âdil ve objektif kalmak isterler ve daha büyük bir getiri sağlayacaksa fedakârlık yapmaya ve tatminlerini sonraya bırakmaya isteklidirler, Fazilete erme, mükemmellik ve dengeye ulaşma şeklindeki Apollo idealinin vücut bulmuş şeklidirler.



En Sağlıklı Hâllerinde: alışılmışın ötesinde bilge ve insancıl olurlar ve üstün bir doğruyu yanlıştan tefrik etme yeteneğine sahiptirler. Her şeyi olduğu gibi kabul ederek, transandantal bir gerçekçiliğe sahip olur ve her an hangi yolu izlemelerinin en uygun olacağını bilirler. Uzun vâdeye yönelik öncelikleri görebilir ve değerlendirebilirler ve bu onlara transandantal bir perspektif sağlar. Gerek kendilerindeki gerekse başkalarındaki insanî zayıflıkları kabul edebilmeleri, Birlere diğer insanlara ilham verme ve moral desteği sağlama yeteneği kazandırır: gerçek duyulacaktır. Bilgece tavsiyelerde bulunurlar, vizyon ve gaye asaletine sahiptirler. Hayatı teyid eden, ümitvâr ve nazik bir yapıları vardır. Birler, kişisel mükemmeliyetlerini büyük bir ruh asaleti ile dengelerler.



ORTALAMA 1'ler;

Ortalama Birler gerçeklikten tatmin olmamaya başlar ve her şeyi düzeltme görevinin kişisel olarak kendilerine düştüğü şekilde asilce bir zorunluluk hissetmeye başlarlar: dâvaların öncüleri, savunucuları olur, eleştirir, eğitir ve yüksek ahlâkî değerlere sahip idealistler olurlar.



Dâvaları destekler ve tanıtırlar. Her şeyi "olması gerektiği" duruma getirmeye yönelik bir ideal uğruna çalışırlar. Birler, açıklamak, düzeltmek, tartışmak, hatâları saptamak ve göstermek ihtiyacı hisseder ve standartlara riayet etmek için çok uğraşırlar. Kesinliğe sahip olduklarını giderek daha fazla hissederler: görüşlerinin doğruluğundan emindirler. Birler görüşlerini ne kadar çok ifade ederlerse, hatâ yapmaktan da o ölçüde korkarlar: her şey onların ideallerine uygun olmalıdır.



Düzenli, metodik, mantıklı, ayrıntıcı fakat aynı zamanda daha soğuk, incelikten ve düşünceden uzak, duygusal açıdan sınırlı hâle gelirler: duygularını ve güdülerini sert bir biçimde kontrol altında tutarlar ve bu durum onlarda gergin, bastırılmış bir niteliğe yol açar. Depresyon krizleri görülmeye başlar. Sıklıkla işkolik olurlar - "işten kaytarmadıklarını" hissetme ihtiyacı duyarlar. Sofu, anal (kompulsif), aşırı titiz, kılı kırk yaran, dakik ve kuralcı olabilirler. Düşünce süreçleri hiyerarşik ve tüm dengelimsel olup, her şeyi siyah ve beyaz, iyi ve kötü, yanlış ve doğru şeklinde iki gruba ayırırlar.



FEDERAL GROUP

Her şey hakkında çok sabit fikirlidirler - insanların hatâlarını düzeltir ve onları kendi görüşlerine göre doğru olan şekilde davranmaları konusunda sıkboğaz ederler. Gerek kendilerini gerekse diğer insanları yoğun bir şekilde eleştirirler: yargılayıcı, kusur arayıcı ve hatâ bulucu olabilirler. Birler mükemmeliyetçi ve sabırsızdırlar, bir şey kendi tariflerine göre yapılmadıkça asla tatmin olmazlar. Başkalarının kendi standartlarını paylaşmamalarına içerleyip kızarlar. Diğer insanlar onların iyi çalışmalarını berbat etmektedirler. Kendilerinin yargılayıp haksız, hatalı, dağınık veya uygunsuz olduğuna hükmettikleri kişilere (ya da şeylere) ahlâk dersi verir, onları azarlar ve kızarlar.



SAĞLIKSIZ 1'ler;

Sağlıksız Birler, aşırı dogmatik, dar görüşlü, her şeyin doğrusunu kendilerinin bildiğine ve yaptığına inanan, toleranssız ve esnek olmayan kişilerdir. Kendilerinden başka herkes tembel veya yoldan çıkmıştır. Yalnızca onlar "doğruyu" bilirler ve dar, tehditkâr dogmaları temel alan acımasız beyanatlar yaparlar. Yargılarında çok şiddetlidirler; onlara göre, haklı olduğunu kanıtlamak başkalarının haksız olduğunu kanıtlamak anlamına gelir. "Mantıklı" konumlarını korumak için kendini haklı çıkarma ve mâkul gerekçeler bulma yoluna başvururlar.



FEDERAL GROUP

Bununla birlikte, sahnenin gerisinde kızgın, içerlemiş ve depresyondadırlar. "Yasaklanmış zevkler" yaklaşımının sonucu olan kompulsif eylemler ile suçluluk ve pişmanlık şeklindeki mazoşistik periyotlar birbirini takip eder. ironik bir şekilde kendilerinin de aynı, hattâ daha kötü hataları yapabilmelerine rağmen, başkalarının hatâlarını takıntı hâline getirirler.

Birlerin kendi içgüdüsel istekleri cezalandırıcı süperegolarına karşı isyan eder ve onların kendi muhalif eylemlerine ve tavırlarına mazeretler bularak insanlara öğütlediklerinin tam tersini yapmalarına neden olur.

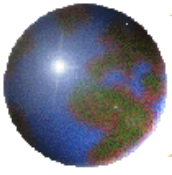


Diğer insanlara karşı kınayıcı, "günahkârlardan" kurtulmak için cezalandırıcı ve zalim olurlar. Kendilerinin bir parçasının bu ıstıraba sebep 'olduğuna da inanabilirler ve bu durum kendilerini cezalandırmalarına veya kendilerini kesip yaralamalarına yol açabilir. Ciddî depresyona girebilir ve sinirsel çöküş yaşayabilirler, intihar teşebbüsleri de muhtemeldir.



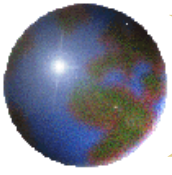
İkincil Motivasyonları:

1 ler başkalarına adil davranmak isterler. Doğruları ile bilinçli bir şekilde uyumlu davranmak. İdealleri için çabalamak. Dünyayı daha iyi bir yer yapmak için/ geliştirmek için çabalamak. Hata yapmayı/hataları önlemek. Eleştirinin ötesinde olmak(mükemmel, eleştirilemiyecek kişi), kendi durumlarını rasyonalize etmek/meşru kılmak. Mutlak şekilde günahsız ve suçsuz olmak. İdealleri için yaşamayan insanları küçümsemek.



Arayışları:

Tutarlılık ve gelişim. 1 ler genel olarak dünyaya bir katkıları olması ve dünyayı daha iyi bir yer yapmak için çalışmaları gerektiğine inanırlar. Böylece dünyada bir yer edinmeye çalışırlar. Sıkı çalışır, mükemmeliğe ait bir vizyonları vardır. Pratik İdealisttirler. 1 lerin derecesi geçmişlerindeki tecrübelerine bağlı olarak, rahat ve -relaks olamayan bir durumları vardır ve başarılarının tadını alamazlar.



Kendileri Hakkındaki Hisleri:

Ben objektif, mantıklı, rasyonel birisiyim.

FAKAT .'Genelde ben haklıyım, ve insanlar eğer beni dinlerlerse dünya daha güzel bir yer olacak.



2 YARDIMSEVER

Dünyaya Bakışı: İnsanların benim yardımıma ve bana ihtiyaçları var. Ben kendisine, varlığına ihtiyaç duyulan kişiyim.

Temel Arzuları: Sevilmek.

Temel Korkuları: Sevilmemek. Sevilmemeye ve istenmemeye neticesi yalnız kalmak.



SAĞLIKLI 2'ler

Sağlıklı İkiler empati kurabilen, merhametli, başkalarının hislerini paylaşabilen kişilerdir. Kendilerini başkalarının yerine koyarlar, onların ihtiyaçlarına ilgi gösterir ve karşılamaya çalışırlar. Samîmi sıcakkanlı, kadirşinas, teşvik edicidirler ve bazen kendilerindekileri görememelerine rağmen başkalarındaki iyi özellikleri görebilen kişilerdir. Onlar için hizmet önemlidir: aşırı cömert, verici ve yardımseverdirler. Sevgi dolu ve düşünceli olduklarından, bazen aşırıya kaçan bir şekilde de olsa, insanlara ihtiyaç duydukları şeyleri verirler. Sağlıklı İkiler sınırları iyi bir şekilde korurlar ve kendi ihtiyaçlarını da gözardı etmezler. *En sağlıklı hallerinde:* tarafsız, bencillikten uzak ve diğergâm olurlar. Hiç bir karşılık beklemeden koşulsuz olarak severler, çünkü aradıkları aşkı kendi içlerinde bulmuşlardır. Kendilerinin ve başkalarının ihtiyaçlarını büyük bir keyifle karşılarlar, nazik ve sabırlıdırlar. Çok yardımsever ve gerçekten mütevazıdırlar.



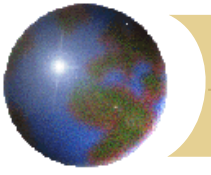
ORTALAMA 2'ler

Diğer insanlara daha yakın olmak ister ve böylece aşırı dost canlısı, duygularını aşırı gösteren ve her şey hakkında "iyi niyetlerle" dolu kişiler olarak "insanları memnun etmeye" başlarlar. Baştan çıkarıcı bir ilgi göstererek diğer insanları kazanmaya çalışırlar: tasdik etme, "manevî okşamalar" ve yağcılık gibi. Giderek daha fazla muhtaç hâle gelen fakat bunu kabul edemeyen ortalama ikiler aşırı yakın ve rahatsız edici olabilirler: diğer insanların onlara ihtiyaç duydukları konusunda temin edilmek isterler, ki böylece aşk adına insanların başına dikilip işlerine karışabilsinler. Hiç bir zaman diğer insanlara yeterince yardımcı olamayan ve kendini kurban eden kişiler olurlar- herkes için kendilerini yıpratırlar ve kendilerine karşılayacakları ihtiyaçlar icad ederler. Diğer insanların onlara bağlı olmasını, her şeyden onları haberdar etmelerini ve izin ya da tavsiye almak için onlara gelmelerini isterler. Kendilerine "yatırım yaptıkları" insanlara karşı kuşatıcı ve sahiplenici olabilirler.



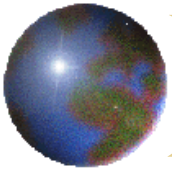
2 YARDIMSEVER

Kendilerini giderek daha önemli görerek ve kendilerinden giderek daha fazla tatmin olarak (bu arada diğer insanlar için yaptıklarını gözlerinde büyüterek), vazgeçilmez oldukları ve diğer insanların onlara verdiklerinden dolayı kendilerine borçlu oldukları hissine kapılmaya başlarlar. Üstünlük taslayan, zorbalığa başvuran, kibirli ve başkalarının düşünce ve duygularına önem vermeyen bir tavır sergilerler. Sürekli teşekkür edilmeyi ve iyilikleri nedeniyle onurlandırılmayı beklemeye başlarlar. Hayalî hastalıklar vehmedebilir (hipokondri) ya da kendilerinden başka herkes için yaptıkları iyilikler nedeniyle acı çekmiş şehitler rolü oynayabilirler.



SAĞLIKSIZ 2'ler

İstenmediğini ve takdir görmediğini düşünürler. Hayata ve insanlara karşı gücenik, kırgın bir tavrı vardır, acı acı şikayetlerde bulunurlar. Motifleri hakkında kendi kendilerini aldatan/kandıran insanlar haline gelirler. Manipulatif ve kendilerine hizmet eden insanlar haline gelirler. Sürekli başkalarını, çevresindekileri kaybetme korkusu içerisindedirler. Kendilerine güvenleri azalmıştır ve bu zayıflıklarını silah olarak kullanabilirler. Aşırı yeme, ve ilaç kullanma, hastalanma gibi yollar deneyerek sempati toplamaya ve duyguları sömürmeye çalışabilirler. Saplantılı bir aşk/sevgi ortaya çıkabilir. Sağlıksız ikiler yapılan iyiliklerin geri ödenmesi gerektiğine ve her şeyin karşılığını kat kat almaları gerektiğine inanmaya başlarlar. Böyle hissederler ve isterler. Yaptıkları her şeyi rasyonalize etmede ve mazeret bulmada zorlanmazlar. Onlar başkaları tarafından su-i istimal edilmişlerdir ve hayatta bir kurbandırlar, içlerinde bastırılmış ve açığa çıkmamış bir öfke oluşur.



İkincil Motivasyonları;

Başkaları için duygularını açıklamak isterler, onlara yardım etmek, onlar için yaptıkları işlerden dolayı takdir görmek, başkalarının üzerinde önemli etkilere sahip biri olmak, başkaları için gerekli/ihtiyaç duyulan olmak, insanları kontrol etmek, başkaları üzerindeki isteklerini meşru kılmak, insanlarla sıcak/yakın olmak.

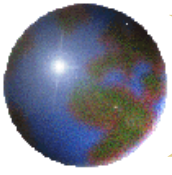


Ne ararlar:

Yakın ilişki, dostluk, sevgi. Arayışları sadece insanlara yakın olmak amacı ile değildir ama gerçekten ve derinden sevildikleri, istenildikleri yakın oldukları bir ilişki ararlar. Kısaca değerlerinin başkalarının onları istemesi neticesi onaylanmasını isterler. 2'ler sağlıklı seviyelere doğru düşerlerse onların insanlara yakın olma istekleri, insanları onlardan uzaklaştırabilir.

BEN: sevgi dolu ve ilgili bir insanım.

FAKAT: insanlar beni benim onları sevdiğim kadar sevmese de Ben her zaman sevgi doluyum.



3 BARIŞ ODAKLI

Dünyaya Bakışı Dünya şampiyonlara değer verir sadece.
Neye mal olursa olsun başarısızlardan kaçın.

Temel Arzusu: Hayran olunmak, değerli takdire şayan bir kişi olmak.

Temel Korkusu: Reddedilmek. Değersiz birisi olmak.



SAĞLIKLI 3'ler:

Kendilerine ve kendi değerlerine inanan Sağlıklı Üçler kendilerinden emindirler, arzulanan bir kişi olduklarını düşünürler, yüksek bir özgüvene sahiptirler. Canlı, enerjik, çoğunlukla çekici, sevimli ve popülerdirler. Kendilerini geliştirme ve olabildiklerinin en iyisi olma konusunda hırslıdırlar. Çoğunlukla bir şekilde öne çıkarlar, gerçekten hayran olunacak, ideal ve çok beğenilen nitelikleri bünyelerinde toplamışlardır. Diğer insanlar onlar gibi olmak, onların basanlarını taklit etmek isterler.



FEDERAL GROUP

Çok yetenekli, odaklanmış ve hedeflerine ulaşmada çok çalışkan ve ısrarlıdırlar - güçlüklerle çok üst düzeyde bir uyum sağlama yeteneğiyle karşı koyarlar. Mükemmel iletişimci, motive edici ve tanıtımcı olurlar, bir şeyi nasıl kabul edilebilir ve çekici bir biçimde sunacaklarını bilirler.

En sağlıklı hallerinde: Kendilerini kabul eden, kendi normlarına göre hareket eden, samîmî ve güvenilir kişilerdir: yani tamamen göründükleri gibidirler. Kendilerini bütünüyle kabul ederler ve değerli olmak için daha başarılı olmaları gerektiği hissine kapılmazlar. Mütevazı bir şekilde ve kendi "merkezlerinde" yaşarlar ve diğer insanlara nezaketle davranırlar, içten bir sadelik içinde iletişim kurarlar. Diğer insanları harekete geçirme ve ilham vermede oldukça başarılı olabilirler.



ORTALAMA 3' ler:

Ortalama Üçler mükemmelleşme konusunda çok hırslıdırlar: her tür aktivite giderek artan bir şekilde onların başarıyı elde etme çabalarının hizmetinde kullanılır. İnsan olmaktan ziyade "sürekli bir şeyler yapan insan" olurlar. Performanslarına odaklanırlar: başarılarının tanınmasını ve kabul edilmesini isterler. Yaptıkları her işte "en iyi" olmaya ihtiyaç duyarlar. Kendilerini ve başarılarını başkaları ile karşılaştırıp endişeye kapılabilirler. Kişisel statü ve prestijlerini vurgulayıp öne çıkarmaya başlarlar: sadece kariyere ve "kazanan kişi" olmaya önem veren 'sosyal sınıf tırmanıcıları' tavrı sergilerler. Sorgulandıkları veya meydan okumaya maruz kaldıklarında çekiciliklerini ve sevimliliklerini kullanır ve diplomasiye başvururlar.



Pragmatik, hedefe yönelik ve verimlidirler, fakat etkileyici ve gözalıcı görünümlerinin altında içten pazarlıklı ve duygusuz olabilirler.

İmaja önem verir ve diğer insanlar tarafından nasıl algılandıklarıyla yakından ilgilenirler. Kabul edilebilir bir görüntü sunarak, doğru şeyleri söyleyerek, davranış ve duygularını beklentilere göre ayarlayarak güvenilir bir kişi imajı oluşturmaya önem verirler. Giderek faydacı bir nitelik kazanıp kendi kalpleriyle teması kaybederler: sadece meslekî becerilerine, meslekî jargona ve stile bağımlı hâle gelirler.



3 Başarı Odaklı

Başkalarının kendi "içyüzlerini göreceklerinden" ve bunun sonucunda bağılılık ve yakınlıkla ilgili problemler ortaya çıkacağından korkarlar. Altta yatan değersizlik hisleri daha da kötü bir hâl aldıkça, sağlıklı Üçler diğer insanları başarılarıyla etkilemek zorunda oldukları hissine kapılırlar. Sürekli kendi reklamlarını yapıp yetenek ve başarılarını abartılı bir biçimde sunarlar. Giderek daha fazla narsistleşerek, kendileri ve potansiyelleri ile ilgili mesnedsiz ve abartılı beklentilere girerler. Sanki "Bana bakın!" der bir edâ içinde, baştan çıkarıcı ve teşhircidirler. Narsist incinebilirliğe karşı bir savunma olarak, kibir ve başkalarını aşağılama gelişir.



SAĞLIKSIZ 3'ler

Başarısızlık ve aşağılanmadan korktuklarından, sağlıklı Üçler gerçekten herkesten üstün kişiler oldukları konusunda kendilerini ve diğer insanları ikna etmeye yönelik ümitsiz bir çabaya girerler. Giderek artan duygusal karmaşalarıyla uğraşmak istemez ve bunları işlevsel bir dış görünümün altına gizlerler. "Benim hiç bir sorunum yok." havasına bürünürler. Bu yönelim çoğu kez psikolojik tükenme ve kronik depresyonla sonuçlanır. Bu durumdaki Üçler eğer yardım almazlarsa iş görme yetenekleri de bozulur ve bunun sonucunda kendileri hakkındaki sahte imajı korumak için kendilerini ve diğer insanları kandırma yoluna giderek daha fazla başvurmak zorunda kalırlar:



sahte özgeçmişler, fikir hırsızlığı ve diğer tipte sahteciliklere başvurabilirler. Bir kez bu davranış biçimine kendilerini kaptırdıklarında, artık sömürücü, fırsatçı, başkalarının başarılarında gözü olan ve başarmak için "ne gerekiyorsa" yapan kişiler hâline gelirler. Patolojik yalancılar hâline gelip, hatâlarının ve suçlarının açığa çıkmaması için giderek daha samimiyetsiz ve aldatıcı olurlar. Aşırı vakalarda, insanları yenmek veya onların önüne geçmek için onlara ihanet etmek ya da onları sabote etmek gibi yollara başvurup tehlikeli bir hâle gelebilirler. Sonuçta başkalarına karşı vehme dayalı kıskançlıklar geliştirirler: kendilerinin gerçek yüzlerini bilen kişilere karşı intikam ve kin hisleriyle dolup saldırganlaşabilirler.



Kendilerine yetersizliklerini ve başarısızlıklarını hatırlatan her şeyi tahrip etme konusunda pervasız ve takıntılı bir hâl alabilirler. Psikopatik eğilimler ve cinayet ortaya çıkabilir.

İkincil Motivasyonları: Kendilerini geliştirmek ve ilerlemek isterler. Yeterli hissetmek, ilgi çekmek, değerli olmak, hayran olunmak, hatırı sayılır etkiler oluşturmak ve başkalarını etkilemek için isterler kendilerini geliştirmeyi. Asıl amaçları kendilerini ve başkalarını kendi imajlarının reelliğine inandırmaktır.



Ne ararlar: Kabul ve onay ararlar. Kişisel değerlerinin özü ile bağlantılarını yitirmişlerdir ve toplum/başka insanlar tarafından oluşturan değerler sistemine adapte olarak, ve o değerler içerisinde başarı kazanarak onay ararlar. Değersiz olmaktan korkarlar. İdeal insan olmaya çalışarak, herkesin hayran olduğu kişi olmaya çalışarak ve böylece insanların ona değer vermesini bekleyerek yaşarlar. 3'ler genelde farkında olmadan başkalarını kıskançlık ve rekabeti ortaya çıkarabilirler. Başkalarında ve kendilerinde.

BEN: Ben etkili ve göze çarpan (öne çıkan, önemli) bir kişiyim.

FAKAT: Ben harika bir insanım ama diğer insanlar beni kıskanıyor.



4 ÖZGÜN

Dünyaya Bakışı: Bir şeyler eksik hep. Başkalarının sahip olduğu sanki benim sahip olamadığım bir şeyler var yaşam hakkında.Bu yüzden farklıyım ve farklı hissediyorum.

Temel Arzusu: Kendimi,özü, beni anlamak..Kendisi olmak.

Temel Korkusu: Kusurlu, hatalı olmak.Bir kimliğe, kişisel bir öneme sahip olamamak..



SAĞLIKLI 4'ler:

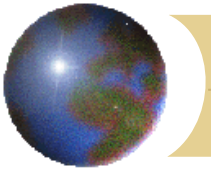
Sağlıklı Dörtler, kendi hislerini ve düşüncelerini tahlil edebilen, kendilerinin farkında, duyguları ve içsel dürtüleri ile temas halinde ve benliklerini arayan kişilerdir. Gerek kendilerine gerekse başkalarına karşı duyarlı ve sezgilidirler: merhametli, düşünceli, insanları kırmamaya özen gösteren ve onlara saygılı olan kişilerdir. Kendilerini iyi ifade ederler, çok kişisel ve bireyseldirler. Kolay etkilenen ve şekillendirilmeye müsait olan sağlıklı Dörtler yalnız kalmayı ve bilinçdışı dürtülerinin bilinç düzeyine çıkması için vakit geçirmeyi severler.



Kendilerini gizlemeyen, duygusal olarak dürüst, samîmî ve kendilerine karşı dürüst bir yapıya sahiptirler. İç hayatları için oldukları kadar, ilişkileri konusunda da tutkuludurlar: herhangi bir duyguyu, onu hiç yargılamadan araştırmaya isteklidirler, onlar râhun "derin deniz dalgıçlarıdır". Güzellikleri vurgular ve hislerini estetik bir biçimde ifade etmeyi severler. Hayata ve kendilerine yönelik ironik bir bakış açısına sahiptirler: ciddî fakat komik, kolay etkilenir fakat duygusal açıdan güçlü olabilirler.

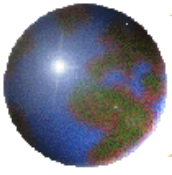


En Sağlıklı Hallerinde: Çok yaratıcı, kişisel ve evrensel olanı muhtemelen ilhamla ortaya çıkardıkları bir sanat eseriyle ifade edebilen bir yapıya sahiptirler. Kişisel düzeyde, kendilerini yenileyebilen ve adetâ yeniden doğabilen bir özellik kazanırlar- kendilerini yeniden oluşturabilen, kendilerini kötü gidişten kurtarabilen bir niteliğe sahiptirler ve bütün tecrübelerini değerli birer derse dönüştürebilirler.



ORTALAMA 4' ler

Hayata karşı artistik ve romantik bir bakış açısına yönelmeye başlarlar, kişisel hislerini oluşturup geliştirmek ve sürdürebilmek için kendilerine güzel, estetik bir çevre oluştururlar. Fantazi ile, hayal gücüyle ve tutkulu duygularını arttırarak gerçeği daha yoğun hâle getirirler. Duygularıyla teması koruyabilmek için her şeyi içselleştirirler, bunun sonucunda da her şeyi kendilerine yönelik algılarlar, duygusal olarak incinebilir ve aşırı duyarlı hâle gelirler ve kendilerini farklı ve yabancı hissedirler.



Ortalama Dörtler kendileri hakkındaki imajlarını korumak ve duygularını düzene sokmaya yönelik zaman kazanmak için İçe kapanabilirler. İlgilerini yönelttikleri şeyleri dönüşümlü olarak aşırı sevmeye ile onlardan bıkmaya ve hoşnutsuz olma şeklinde bir döngü içine girerler. Aksi ve zor olurlar ve fırtınalı hisleriyle diğer insanları sürekli tedirgin bir halde tutarlar.



FEDERAL GROUP

Giderek artan bir biçimde kendileriyle alâkalı konulara gömülür, huysuzlaşır, karamsarlaşır, kendi yetersizlikleri ile aşırı ilgilenmeye başlar, doğal olmayı veya "kendilerinin dışına çıkmayı" başaramaz hâle gelirler. Giderek artan bir biçimde kendilerini diğer insanlardan farklı hisseder ve buna bağlı olarak diğer insanlar gibi yaşamaktan muaf olduklarını düşünürler. Bir yandan hayat tarzlarını sorgulayan herkese düşman olurken, bir yandan da giderek daha fazla melankolik hayalci, alaycı, ahlaken çökmüş ve şehvanî bir hâl alabilirler. Yoğun arzu ve nefret hisleri, günlük işlerle bir arada mevcut olup onları engelleyebilir. Kendine acıma ve başkalarını kıskanma hisleri, kendilerini çeşitli zevklere vermelerine, bir tür rüyalar âlemine, illüzyonlara ve gerçekçi olmayan beklentilere dalmalarına ve giderek daha fazla iş göremez, verimsiz, sefahat düşkünü ve müşkülpesent hâle gelmelerine yol açar.



SAGLIKSIZ 4'ler:

Dörtler, kendileri hakkındaki kanaatleri gerçeklikten uzak hâle geldikçe, kendileri hakkındaki bu imajlarını desteklemeyen herkesi ve her şeyi hayatlarından çıkarmak isterler ve bu hayat tarzlarını sürdürebilmek için az sayıda insana giderek daha bağımlı hâle gelirler.

Hayalleri (fantazileri ve beklentileri) boşa çıkınca, başarısızları nedeniyle kendilerine, kendilerini yeterince desteklemediklerinden dolayı da başkalarına karşı büyük bir öfke duyarlar.



("Herkes beni hüsrana uğrattı.") Nefretlerinin ve öfkelerinin şiddetini bastırmak için çaba sarfederek, diğer insanlara yabancılaşır, şiddetli depresyona girer, kendi kendilerine uyguladıkları yoğun baskı altında ezilir ve duygusal felce uğrarlar. Büyük bir yorgunluk içine girdikleri, zihinleri karıştığı, -duygusal olarak "engellenmiş ve tıkanmış" ve çalışıp iş göremez bir hâle geldikleri için, derin bir amaçsızlık ve anlamsızlık hissi geliştirirler. Vehme dayalı bir kendini hakir görme duygusundan, kendilerini hüsrana uğrattığına inandıkları insanlara yönelik mâkul olmayan bir nefret hissinden, kendilerini kınamaktan, ölüme dair düşüncelerden mustarip olur ve başarısızlıkları ve gerçekleştiremedikleri arzuları tarafından adetâ işkenceye maruz bırakılırlar: artık onlar için her şey iğneleyici bir kendini-suçlamaya dönüşür.



Kendilerini değersiz ve ümitsiz hisseder, kendilerini tahrib edecek davranışlara girer, kendilerine yönelik ezici nefretlerinden kaçabilmek için muhtemelen alkol veya uyuşturucu kullanmaya başlarlar. Aşırı durumlarda, duygusal çöküntü, tutkuya dayalı suçlar veya intihar görülmesi muhtemeldir.

İkincil Motivasyonları:

Kendilerini ifade etmek, güzel ve estetik bir şeyler üretmek. Kendini toplumda bu şekilde ortaya koymak ve insanların kendisi ile ürettiği güzel şeyler vasıtası ile iletişim kurmalarını sağlamak. Başkalarının kendilerinin tek/farklı kişiliklerini ve kişiliğinin katkılarını takdir etmesi. Duygularını korumak için, insanlardan uzakta durmak/ kendini geri çekmek Bir işle uğraşmadan duygularını da ikna etmek, bir işe başlamadan evvel içindeki her şeyi çözmeye çalışmak. Gerçek hayatta eksik olan şeyi bulmak.



FEDERAL GROUP

NE ararlar:

Kimliklerini. Kim olduklarını bilmek isterler. Daha da ötesi, gerçekten dayanabilecekleri ve sağlam bir kişiliğe sahip olmak isterler.

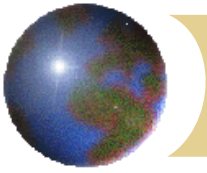
İçlerinde 'hep bir şeyler eksik' hissi vardır ve o eksik olan şeyi ararlar.

4 ler genelde başkalarına bakarlar ve onlarda olup kendisinde olmayan şeyin ne olduğunu merak eder. (O insanları mutlu eden, hayatta neşeli kılan nedir). Bir köşede bir üstad, bir bilge şahsın gelip onlara el uzatmasını kurtarmasını ve içlerindeki bütün sorunları çözmesini beklerler. 4 ler kabul görmek için yaratıcılık -içeren işlerle uğraşır böylece kendilerini değerli hissetmek isterler.

BEN:

Ben hassas duyarlı ve sezgileri güçlü birisiyim.

FAKAT: diğer insanlardan farklıyım ve uyum sağlayamıyorum



FEDERAL GROUP

Zihinsel Merkez

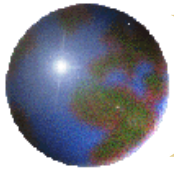
Zihinsel Merkez insanın mantık ve kavramsallaştırma boyutunu temsil eder.

Zihinsel Merkezli 3 farklı kişilik vardır.

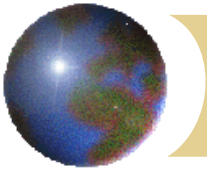
Araştırmacı: Uzmanlık, Bilgi, Gözlem, Kavrama, Merak, Yalnızlık, Arşivleme, Nesnellik, Mahremiyet

Sadık Sorgulayıcı: Tedbir, Güven, Bağlılık, Sistematik, Endişe, Gizem, Sorumluluk, Savunma

Kaşif: iyimserlik, İlham, Vizyon, Değişim, Sıradışılık, Yenilik, Macera, Doyumsuzluk, Haz

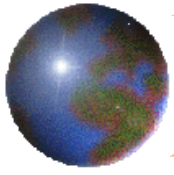


- Zihinsel merkezi baskın kişilerin genel ilgisi kavramlar, fikirler ve stratejiler üzerinedir.
- Düşüncelerin ve fikirlerin dünyasında güç, onay ve ilham ararlar. Rasyonel tabiatlı insanlardır.
- Mantıksal Analiz, fikir ve proje üretme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusundaki algıları geleceğe dönüktür.



- **Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:**

- düşünme ve analiz etme
- planlama, tasarlama, vizyon çizme, geleceği öngörme
- odaklanma, yönlendirme yapı
- tasarımı, bütünü görebilme
- prensipleri ve değerleri yerleştirme
- kavramsallaştırma (soyut düşünebilme)



5 ARAŞTIRMACI

Dünyaya Bakışı: Dünya garip ve ilginç bir yer. Araştırmalı, keşfetmeli, anlamalı ve öğrenmeliyim.

Temel Korkusu: Yeteneksiz, aciz, yararsız biri olmak.

Temel Arzusu: Yapabilir olmak. Yeterli olmak.



SAĞLIKLI 5'ler:

Sağlıklı Beşler her şeyi olağanüstü bir algılayıcılık ve anlayışla gözlemleyebilirle yeteneğine sahiptirler. Bu tipte yer alanların çoğu zihinsel olarak dikkatlidirler, meraklıdırlar ve çok derin araştırmacılığa sahip bir zekâları vardır - bir yandan doğru soruları sorarken bir yandan da olağanüstü hassas bir algılayıcılık kullanırlar, iyi konsantre olabilirler, bütün ilgilerini sadece dikkatlerini çeken şeye yöneltebilirler ve yepyeni bir şey keşfedene veya ortaya çıkarana kadar ilgilendikleri konu ile uğraşıp durabilirler.



Öğrenmeyi sever, bilgi kazanmaktan heyecan duyar ve çoğunlukla bir alanda uzmanlaşırlar. Bağımsız düşünürler, yenilikçi, îcâd edici ve çok yaratıcıdırlar; çok değerli, orijinal fikirler ve cesurca ortaya çıkarılmış çalışmalar üretirler. Zihinsel veya yaratıcı başarıları, merhamet ve hissetme nitelikleri ile dengelenmiştir.

En Sağlıklı Hallerinde: Korkusuz Kâşifler ve araştırmacılar olurlar, bir yandan dünyayı genel anlamda kavvrarken diğer yandan ona derinlemesine nüfuz ederler.



FEDERAL GROUP

Sağlam bir biçimde kendilerini ve gerçekliği temel alırlar ve duygusal olarak dünyadan kopmuş olmaktan ziyade ona bağlı olduklarını hissederler. Vizyon sahibi, önyargısız, açık görüşlü ve her şeyi bir bütün olarak, kendi bağlamı içinde algılayan ve her şeyi gerçekte olduğu gibi gören kişilerdir. Tamamen yeni bir alanda öncü keşifler yapabilir veya yeni artistik ifade biçimleri ortaya çıkarabilirler. Zihinsel yapıların aracılığına gerek duymadan bilmeyi, yani *gnosis'* (marifet) yaşayabilirler.



ORTALAMA 5' ler:

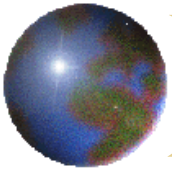
Ortalama Beşler eyleme geçmeden önce her şeyi kavramsallaştırırlar - her şeyi zihinlerinde hesaplarlar, model inşa ederler, hazırlık yaparlar, pratik yaparlar ve daha fazla kaynak toplarlar. Dünyadan geri çekilip kavramlardan ve hayallerden oluşan kendi iç dünyalarına kapanırlar. Çok okuyup çalışarak teknik kazanırlar. Uzmanlaşır ve çoğu kez "entellektüel" olarak araştırma, akademisyenlik ve fikir geliştirme üzerine odaklanırlar. Vakitlerinin çoğunu bir kaç kilit ilgi alanlarına harcarken, hayatın diğer alanlarını ihmâl ederler. Karmaşık fikirlere veya hayâli dünyalara daha çok daldıkça, gerçek hayattan duygusal anlamda giderek daha fazla uzaklaşırlar.



Çok spekülatiftirler ("Eğer şöyle bir şey olursa ne olurdu acaba?"). Zihinleri, gerçeklikten ziyade vizyonları ve yorumları ile meşguldür. Kendilerini ayrıntılara gömerek "ağaçlardan ormanı görememeye" yani gerçek geniş bağlamı gözden kaçırmaya başlarlar.

Karanlık ve rahatsız edici unsurlar içerenler de dahil olmak üzere, sıra dışı ve ezoterik (yalnızca belirli bir grup tarafından bilinen veya anlaşılabilen) konulara büyük bir ilgi gösterirler. Günlük hayatla bağlantılarını keserler, çok sinirli ve gergin olmasına rağmen, gerçek dünyadan kopuk "vücudu olmayan bir akıl" gibidirler.

İç dünyalarına veya kişisel vizyonlarına, müdahale eden her şeye karşı düşmanca bir tavır almaya başlarlar.



Duygusal açıdan müdahale edilmeye veya aldedilmeye karşı bir savunma olarak saldırganlaşabilirler. Provoke edici ve haşin bir hâl alır ve kasdî olarak aşırı ve radikal görüşleri benimseyebilirler. Alaycı, iğneleyici ve tartışmacıdırlar: diğer insanlar onları anlayamayacak kadar aptaldırlar. Aşırı ve yerleşmiş değerlere karşı çıkan yorumlan değerli anlayışları içeriyor olabilse de, bunun yanı sıra hiç de ikna edici olmayan yarı-doğruları da içerir.



SAĞLIKSIZ 5'ler :

Bütün sosyal bağlan reddeden ve geri çeviren sağlıklı Beşler, insanlardan ve gerçeklikten soyutlanır ve inzivaya çekilirler. Giderek daha ketum, tuhaf, eksantrik ve zihinsel açıdan istikrarsız bir hâl alırlar. Şiddetli depresyon ve nihilizm sık görülür. Büyük ölçüde saldırganlaşan ve sık sık sözlü hakarete başvuran, fakat diğer insanların saldırganlığından korkan sağlıklı Beşler, giderek daha şüpheli ve duygusal açıdan huzursuz bir hâle gelirler. Korkunç düşünceleri (kendi korkunç düşüncelerini) takıntı yaparak "fakat bir yandan da bunlardan korkarak, kendilerinden ve gerçeklikten dehşete kapılmaya başlarlar ve bariz yanlış algılamalara, fobilere ve halüsinasyonlara duçar olmaya başlarlar. Tamamen unutulmayı isteyip intihar edebilir ya da gerçeklikten psikotik (gerçeklikle bağlantının kaybedilmesi) bir kopuş yaşayabilirler. Mantıklarını tamamen kaybederler, kendilerine zarar verecek ânî çıkışlar yaparlar, şizofrenik belirtiler görülür.



İkincil Motivasyonları:

5 ler realiteyi anlamak isterler, her şeyi gözlemlemek, bir konuda üstad olmak (kendilerine güvenebilmek, kendilerinden emin olmak için), bir alanda efendi/sözsahibi/bilge olmak. Dış dünyadan daha kontrol edilebilir bir iç/özel/mahrem dünya kurmak, kendi dünyalarına karşı koyan/meydan okuyan her şeye karşı koymak, onları korkutmak, kendilerini dış dünyadan izole etmek.



Arayışları:

Üstad ve ehil olmak isterler, böylelikle hayatın zorluklarına ve sıkıntılarına karşı kendilerini daha güvende ve daha güçlü hissederler. Çocuklarında güvenlerinin ne kadar kırıldığına bağlı olarak, zihni bir dünya(ya da alternatif bir dünya) inşa etmeye başlarlar ve ona hükmederler. Ortalama ve sağlıklı 5'ler matematikten piyanoya, satrançtan bilgisayar oyunlarına kadar farklı şeylerde üstad olmaya çalışabilirler, kendilerine olan güvenlerini kazanmak için. Ve kendi dünyalarında rahatsız edilmemek için..



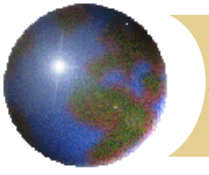
Kendileri Hakkındaki hisleri:

Ben zeki ve kavrayışlı bir insanım..

FAKAT:

Ben o kadar kavrayışlı birisiyim ki, kimse benim anladıklarımı anlayamaz, benim farkettilerimi kimse fark edemez.

Dünyaya Bakışı: Dünya tehditlerle dolu, bir otorite arıyorum ama onu sorgularım.



6 SADIK SORGULAYICI

Dünyaya Bakışı: Dünya tehditlerle ve bilinmezliklerle dolu,güvenebileceğim bir rehber arıyorum.

Temel Arzu : Güvende olmak Destek ve rehberlere sahip olmak

Temel Korku : Güvensiz, yapayalnız olmak, kervandan uzakta kalmak. Desteksiz ve rehbersiz kalmak



SAĞLIKLI 6'lar :

Sağlıklı Altılar, diğer insanlarda güçlü duygusal tepkiler uyandırır: çekici, dost canlısı, şakacı ve insanları memnun ve minnettar bırakan kişilerdir. Diğer insanlar onlara karşı yakınlık duyarlar ve onları desteklemek isterler. Körü körüne güvenmeseler de, güven duygusu Altılar için önemlidir. Çok güvenilirler ve taahhütlerine tamamen uymaya büyük önem verirler. Bununla birlikte, insanları ve koşulları sorgulamak, sağlıklı Altıların bile temkinli tavırlarının bir parçasını teşkil eder. Diğer özellikleri arasında dikkatli öngörülerde ve tahminlerde bulunmak ve sorunları tesbit edip gidermek de yer alır. Çalışkan, tutumlu, güvenilir, işbirliğine açıklardır ve diğer insanlarla eşitlikçi bir atmosfer oluşturulmasına yardımcı olurlar.



FEDERAL GROUP

Özdeşleştikleri kişilere karşı sadıktırlar ve kendilerini adarlar: aile, arkadaşlar ve bir yere "ait oldukları" duygusu onlar için önemlidir. Sağlıklı Altılar çok pratiktirler ve dengeli bir öz-disiplini muhafaza ederler: işlerinde hassas bir incelik, ustalık ve kaliteye sıkı sıkıya bağlıdırlar. Birer aksiyon insanı olarak, güçlükler karşısında da sebatkâr ve istikrarlıdırlar. *En Sağlıklı Hallerinde:* Kendi kendine yeten, kendi iç rehberliğine güvenen, bağımsız fakat diğer insanlarla eşit olarak işbirliği yapabilen ve onlara tam destek sağlayabilen kişiler olurlar. Hayata karşı gerçek bir inanç beslemeleri kahramanca, pozitif bir tavrı, çok açık bir cesareti, korkusuz bir liderliği, kendilerini ifadede zenginlik ve yaratıcılığı beraberinde getirir.



ORTALAMA 6'lar:

Ortalama Altılar kendilerinden şüphe duymaya ve bunun sonucu olarak vakitlerini ve enerjilerini güvenilir ve istikrarlı olduğunu düşündükleri şeylere yatırmaya , başlarlar. Düzenleyici ve yapılandırıcı bir biçimde, rehberlik ve destek arayışıyla bakışlarını ittifaklara, inançlara ve otoritelere çevirirler. Garanti almayı ve şüphe ve vesveselerinin giderilmesini isterler. Gelecekteki olaylara ilişkin endişeleri onları sürekli teyakkuzda ve problemlerin gelmesini bekler bir durumda tutar. Bütün önlemleri almaya çalışırlar, fakat yine de güvende olmak için yeterince şey yapmadıklarını düşünürler. Daha endişeli hâle geldikçe, daha fazla taahhütte bulunmaya ve kendilerini farklı taahhütleri yerine getirmeye mecbur hissetmeye başlarlar.



Kendilerini baskı altında hissederler - insanlar çok fazla şey istemektedirler. Bir inançtan ya da belli insanların desteğinden emin olmak ile olmamak arasında gidip gelirler.

Kendileri hakkında veya belli inanç veya yapıların "işleyip işlemediği" konusunda giderek artan bir şekilde kararsız, şüpheci ve savunmacı olurlar. Şüpheci olmaya başlar ve destekleyicilerine ya da üstlerine karşı dolaylı pasif-agresif davranışlar yoluyla ve çelişen, karışık sinyaller vererek tepki gösterirler.



FEDERAL GROUP

İç karışıklıkları Altıların önceden tahmin edilemeyen davranışlarda bulunmalarına yol açar: yapmaları gereken işleri ertelerler, kararsız, aşırı temkinli olur ve sorunlardan kaçmaya çalışırlar -"kabuklarına çekilirler" ve iç endişelerini kolay kolay ifade etmek istemezler. Zayıflıklarını gösterdiklerinde diğer insanların "hemen boğazlarına çökeceklerinden" korkarlar. Gerginlikleri arttıkça, daha aksi, hırçın, kötümser ve engelleyici olurlar. Şüphelerinin ve gerilimlerinin üstesinden gelebilmek için daha inatçı ve tepkisel olur, artan güvensizliklerini telâfi etmek için sert, isyankâr bir tavır alırlar.



Alaycı, iğneleyici, kavgacı ve tahammülsüz olabilir, güvenliklerine yönelik görünen tehditlere saldırganca tepki verirler. İnsanları dostlar ve düşmanlar olarak gruplara ayırmaya başlarlar, kendilerine güven veren her şeyi "bize karşı onlar" şeklinde bir kuşatma mentalitesiyle gayretkeş bir biçimde savunurlarken, bir yandan da diğer kişileri endişeleri nedeniyle suçlarlar. Giderek daha otoriter ve sabit fikirli hâle gelirler.



SAĞLIKSIZ 6'lar:

Güdüsel meydan okuma eylemleri ya da inisiyatif alamama nedeniyle güvenliklerini tehlikeye sokmuş olabileceklerinden korkarak, aşırı telaşlı ve çok güvensiz bir ruh hâline girerler. Aşırı bağımlı olabilir ve kendilerini kınayabilir *ya* da bir yandan yardım veya desteği reddederken bir yandan da zoraki bir "sertlik" gösterebilirler. Her iki durumda da, akut aşağılık duygusuna kapılma ve panik ataklar sık görülür.



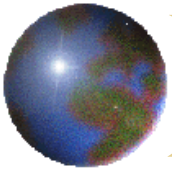
Kendilerini küçük görür ve depresyona girerek, değersiz ve kabiliyetsiz oldukları hissine kapılırlar; sürekli korkular yaşarlar. Her şeye aşırı tepki verirler, problemleri abartırlar: Aslında altıların mâkul olmayan eylemleri, bizzat olmasından korktukları şeye yol açabilir. Kendilerini savunmasız gördüklerinden, bütün problemlerini çözecek daha güçlü bir otorite ya da inanç arayışı içindedirler.



Diğer insanların kendilerini kurtarmasını bekleyebilir ya da endişelerinden fanatik inanışlar veya uyuşturucu kullanımı ile kurtulmaya çalışan yalnız kişiler hâline gelebilirler. Giderek daha paranoyid hâle gelerek, kendilerine başkaları tarafından eziyet edildiğini veya saldırıldığını düşünür ve "dışarıda insanların onları öldürmek için beklediğine dair" hayaller kurabilirler. Bazı vakalarda, kötü, tehlikeli ve toleranssız olabilir, korkularını ve güvensizliklerini susturmanın bir yolu olarak başka insanları günah keçisi olarak seçebilir ya da kendilerini tehdit ettiğini düşündükleri herkese saldırabilirler.



Baskın çıkan endişe ve terk edilme korkusu, Altıların kurtarılmak için bir otorite figürü karşısında kendini küçültecek veya aşağılanmalarına yol açacak davranışlara tevessül etmelerine yol açabilir, isteriye kapılarak ve cezalandırılmaktan kaçma arayışı içinde, kendi kendilerini cezalandırmaya ve kendilerini tahrib etmeye yönelebilir, intihara başvurabilirler. Patolojik olarak, ileri düzeyde alkolizm, aşırı dozda uyuşturucu kullanımı, "ucuz meyhane ve kenar mahallelerde vakit geçirmeye dayalı" bir hayat tarzı, aşırı paranoya ve mazoşistik davranışlar görülebilir.



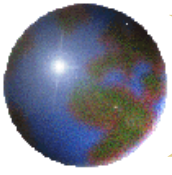
İkincil Motivasyonları:

6'lar beğenilmek/hoşlanılmak isterler. Onaylanmak isterler, Başkalarının kendilerine karşı olan tutumlarını test ederler. Korkularını yenmek için kendilerini güçlü kılmaya çalışırlar. Eğer korku durumu oluşursa destek bulmak, bir büyüğün/üstadın/otoritenin yardımlarına gelmesini beklerler.



Arayışları:

-Güven ve emniyet arayışındadırlar. 6'lar inanacak bir inanç veya kişi ararlar. İç dinamiklerinin yoksunluğu ve özlerinden kopukluğunun derecesine bağlı olarak 6'lar dışarılarda bir yerlerde güven ve emniyet arayışına yönelirler, nasıl karar verecekleri ve hayatta nasıl ilerleyecekleri de dahil. Ortalama 6'lar güvenebilecekleri, sırtlarını dayayabilecekleri bir otorite ararlar. Sadece sağlıklı 6'lar, kendi iç dinamiklerini keşfedebilirler ve korku, gerilimden kurtulurlar.



Kendileri hakkındaki hisleri:

Ben güvenilir/sadık ve kendini adayan bir insanım

Sitemleri: Ben güvenilir birisiyim ve yapmam gerekenleri yapıyorum ama diğerleri yapmıyor.



7 KAŞİF

Dünya Görüşü: Dünya fırsat ve seçeneklerle doludur.
Ben istikbale, geleceğe, önüme bakarım.

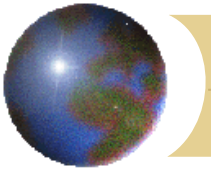
Temel Arzusu : Mutlu olmak

Temel Korkusu: yoksun kalmak, çürümek, mutsuz
olmak



SAĞLIKLI 7'ler:

Dışa karşı çok açık ve tepkisel, özgür ruhlu,] deneyimleri konusunda çok şevkli olan sağlıklı Yediler, nesnelerin ve duyuların dünyasına yönelimleri de güçlü! olan kişilerdir. Doğal ve anlık gelişmelere göre tepki I verirler, maceracıdırlar ve her tecrübeden büyük bir mutluluk duyarlar. Her uyarım onlarda anında bir tepkiye] yol açar ve her şeyi heyecan ve canlılık verici bulurlar. Mutlu, canlı ve uyarıcı insanlardır: Dünyaya karşı meraklıdırlar ve genellikle hızlı, kıvrak bir zekâya) sahiptirler.



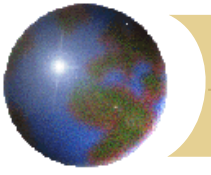
FEDERAL GROUP

Bir çok farklı işi iyi yapabilen, başarılı ve çok yönlü kişiler olurlar: çok üstün yetenekler ve etkileyici beceriler bahşedilmiş, çok sayıda işte yetenekli Rönesans devri insanları gibidirler. Sağlıklı Yediler pratik ve üretkendir - aksiyon ve enerji insanıdır. Aktif zihinleri onları aynı zamanda hayatın bir çok farklı alanını da araştırmaya yönlendirir: sahip oldukları çok sayıdaki ilgi alanının birbirlerini olumlu biçimde desteklemesi sonucunda çok yönlü insanlar hâline gelirler. *En sağlıklı hallerinde:* tecrübelerini derinlemesine özümserler, kadirşinas ve iyilikler karşısında minnettar olurlar ve hayatın mucizeleri karşısında adetâ büyülenirler. 'Hayatı onaylayan¹, neşeli ve aşırı mutlu insanlardır. Ruhanî bir gerçekliğin ipuçlarını bulmaya ve hayatın sınırsız iyiliğine ait derin bir h elde etmeye başlarlar. Aynı zamanda fiziksel gerçekliğin de ruhanî olduğunu farkedip, gündelik tecrübelerden bile büyük bir haz duymaya başlarlar.



ORTALAMA 7'ler :

Huzursuzlukları ve yerlerinde duramamaları arttıkça. Ortalama Yediler daha fazla seçeneğe sahip olmak isterler. Maceracı ve "dünyevî konularda akıllı ve bilgili" olurlar, fakat bir yandan da odaklanmaları azalır, sürekli yeni şeyler ve tecrübeler aramaya başlarlar; aşırı istekli tüketiciler, sofistike, sanat meraklısı, trend oluşturan ve sansasyon peşinde koşan kişiler hâline dönüşürler. Proje başlatmada oldukça iyidirler, fakat bu projeleri devam ettirmekte güçlük yaşarlar. Daha iyi seçenekleri kaçırma korkusu yüzünden, kendilerini belli bir eylem tarzı veya seçeneğe bağlamak konusunda çekingenlik gösterirler.,



FEDERAL GROUP

Ortalama yediler giderek öncelik belirlemede daha da zorlanmaya ya da hiç bir şeyi reddedememeye başlarlar: hiperaktifleşir, kendilerini sürekli aktivite içinde tutar, akıllarına gelen her şeyi yaparlar. Bir çok farklı konuyla ilgilendiklerinden dağınık ve konsantrasyonlarını kaybederler: zihinleri öylesine hızlı bir şekilde konudan konuya atlar ki, konsantrasyonlarını korumada güçlük çekerler. Endişeleri artar ve sıkılmaktan korktuklarından dolayı sürekli hareket halinde kalarak ve o anda kendilerine eğlence vaad eden her şeyin peşinden giderek, stimulasyonlarını ve heyecanlarını arttırmaya - ve bu sayede acı verici duygulara karşı kendilerini savunmaya - çalışırlar.



FEDERAL GROUP

Daha ilginç seçenekler belirdiğinde, çalışma programlarını, daha önceden yapılmış planları ve randevularını gözardı edebilirler. Ayırdetmeksizin her türlü aktiviteyle ilgilenmeleri, yüzeysel olmalarına, görünüşte her şeyi biliyormuş gibi konuşan fakat aslında derinleme bilgisi olmayan kişiler hâline gelmelerine yol açar: kendileri için asıl iyi ve yararlı olanı ayırdedemiyor görünürler. Kendilerini hiç bir konuda kısıtlamayan, süslü ve gösterişli, sözünü sakınmayan ve dikkat çekme çabası içinde kişiler olurlar-canlı ve neşeli kalabilmek için sürekli konuşur, abartır, nükteler ve şakalar yapar ve "oyun sergilerler".



Kolaylıkla tuzağa düşürüldükleri veya mahrum bırakıldıkları hissine kapılabilirler ve bunun sonucunda daha havaî, kaprisli ve güvenilmez olur, aşırılığa ve müsrifliğe kaçar, bastırılmış duygusal sorunlarını telâfi etmek için dikkat çekici miktarda tüketim yaparlar. Sürekli yeni eğlence çeşitlerinin ve bunları yapmak için gerekli paranın bulunması çok önemli hâle gelir. Yediler kasıtlı olarak başkalarının acı çekmesine yol açmazlar, fakat bunun yanısıra kendilerinin başkalarında yol açtıkları kötü etkileri görmek de istemezler, ben-merkezli, tutkulu, talep edici ve sabırsız olabilirler, fakat öte yandan bunun karşılığı olarak diğer insanları desteklemek konusunda fazla bir şey yapmaya istekli değildirler. Kendilerinin yol açtığı problemlerle ilgili suçlarını ya da sorumluluklarını reddederler.



SAĞLIKSIZ 7'ler:.

Endişelerine son verme konusunda ümitsizliğe düşen sağlıklısız Yediler, çok kolay ve hızlı bir şekilde bıkkınlığa ve kızgınlığa kapılıp kaba ve tahkir edici olabilir, artan paniklerini kontrol altına almak için gerekli olduğuna inandıkları her şeyi talep ederler. Endişelerini güdüsel olarak manik konuşmalar ve aktivitelerle dışa vurarak çocukça kaçışlara başvururlar: ne zaman durmaları gerektiğini bilmezler. Sağlıklısız Yediler diğer insanlara karşı ilgisiz ve merhametsiz, hakaret edici olabilir, öfke veya huysuzluk krizlerine girebilir ve kendilerini kontrol edebilmede aşırı derecede güçlük çekebilirler.



FEDERAL GROUP

Alkol ve uyuşturucu bağımlılığı ya da kumara pervasızca para harcama tehlikesi belirir: giderek daha fazla zevk düşkün, dejenere, ahlâksız ve yoldan çıkmış bir hâle geldikçe, bu aşırı müsrifçe hayat tarzı onlara bir bedel ödetir. Müsriflikleri ve aşırılıklarıyla giderek bu hayat tarzına iyice batan, fakat yine de tatmin olamayan Yediler, zevk alma hattâ herhangi bir şey hissetme yeteneklerini kaybetmeye başlarlar. Artan iç kaoslarından dehşete kapılarak, endişelerinin üstesinden gelmeye çalışmak yerine güdülerine göre hareket eder, kontrollerini kaybeder, tutarsız ve değişken ruh hâli kaymalarının ve kompalsif, manik eylemlerin ("manik- depresif" savunmanın) kurbanı olurlar.



Çeşitli türde çılgınlık krizlerine girebilir, sanki kendilerini sınırlayan hiç bir şey yokmuşçasına büyüklenebilir ve hayal dünyasına dalıp gerçeklikten uzaklaşabilirler. Zamanla Yedilerin savunmaları çöker, enerjileri tükenir, sağlıkları kötüleşir ve isteri krizleri, fiziksel ve duygusal felç hisleri ile şiddetli depresyonla başbaşa kalırlar. Aşırı yaşam tarzlarının yol açtığı fiziksel hastalık ve sakatlıklar da yaygın olarak görülür. Genellikle kendilerine ve hayata boş verirler. derin bir ümitsizlik içine girer, kendilerini tahrib edecek derecede aşırı dozda ilaç veya uyuşturucu kullanırlar ve güdüsel intihar görülür.



İkincil Motivasyonları:

Mutluluk ve özgürlüklerini sağlamak isterler, eğlenmek, değerli/önemli hadiseleri kaçırmamak isterler. Heyecanlı ve meşgul olmak, neşeli olmak, istedikleri şeylere sahip olmak isterler. Sonuçlarını önemsemeden sürekli hareket halinde olmak. Gerilim ve acıdan kaçmak..



Arayışları:

Tatmin olma ve doyuma ulaşmak isterler. Onları tatmin ve mutlu edecek şeyi ararlar. Kendi iç dinamiklerinin rehberliğinden yoksun olurlarsa, 7'ler kendilerini emniyette ve güvende hissetmek için tecrübelerin dünyasına yönelirler. Aynı zamanda hayatlarının amacını, ve onları tam olarak tatmin edecek şeyi ararlar. Korku, gerilim, kendilerinden şüphe ve hayatın karanlık yönlerini görmezden gelip bastırırken, onları mutlu edeceklerini hissettikleri aktivitelerin peşinden koşarlar.



Kendileri Hakkındaki Hisleri.

- Ben mutlu, yaşam dolu bir insanım..

Sitemleri:

Mutluyum, ama sahip olmak istediklerimi elde edersem daha da mutlu olacağım.



FİZİKSEL MERKEZ

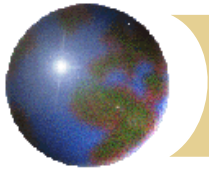
Fiziksel Merkez; insanın hareket ve eylem boyutunu temsil eder.

Fiziksel Merkezli 3 farklı kişilik vardır.

İddialı: Adalet, Güç, Bağımsızlık, Liderlik, Mert, Koruma, Cesaret, Aksiyon, Müdahale

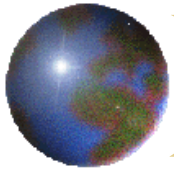
Barışçıl: Uyum, Huzur, Doğallık, Diyalog, Sabır, İnat, İkna, Ağırbaşlılık, Kararsızlık

Mükemmeliyetçi: İdeal, Kural, Prensipten, İhtiyat, Detay, Düzen, Eleştiri, Gerilim, Objektiflik



FİZİKSEL MERKEZ

- Fiziksel merkezi baskın olan kişilerin genel ilgileri aksiyon, uygulama, hayatta kalma, güçlü ve bağımsız olma üzerinedir. Pratik ve eylem odaklıdırlar.
- Fiziksel dünyada güç, onay ve ilham ararlar.
- Düşünceleri sistematize etme ve fikirleri hayata geçirme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusunda algıları şimdiki zamana dönüktür.



● **Başarılı oldukları ve zevk aldıkları fonksiyonlar:**

○ Yapma, hareket halinde olma

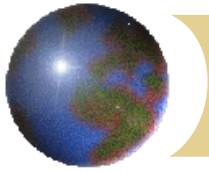
olayları ve düşünceleri somutlaştırma

○ ayrıntılara inme, ince düşünme

○ Her şeyi fonksiyonel kılma (işe yararlılık prensibi)
açısından düşünme

○ Fayda ve pratikliği ön plana alma

sentez etme, her şeyi sistematik hale getirme



8 İDDİALI

Dünyaya Bakış: Dünya adaletsiz bir yer. Ben güçlüyüm ve masumları korurum.

Temel Arzu: Kendi kendine yeten, bağımsız biri olmak..Kendilerini ve bağımsızlıklarını korumak

Temel Korku: Başkalarına muhtaç olmak. Kontrol edilmek, tahrip edilmek, şiddete maruz kalmak



FEDERAL GROUP

SAĞLIKLI 8'ler:

İddialı, kendinden emin ve güçlü olan sağlıklı Sekizler, ihtiyaç duydukları veya istedikleri şeyler konusunda kendilerini savunmayı ve karşı koymayı öğrenmişlerdir. Eylem yönelimlidirler, istekli ve özgüven taşıyan bir tavra ve içsel enerjiye sahiptirler. Güçlkle ve meydan okumayla karşılaşmayı severler, kendi kendilerini harekete geçirebilir ve inisiyatif olarak işlerin yapılmasını sağlarlar.



FEDERAL GROUP

Kararlı, inatçı ve açıksözlü olup, bağımsızlığa değer verir ve başkalarının da bağımsızlık duygularını güçlendirip canlı tutarlar. Güçlü iradeye sahip, tutkulu aksiyon insanlarıdır ve sade ve doğrudan bir tarzla iletişim kurarlar - "gördüğün şey, aldığın şeydir". Sekizler, diğer insanların saygı duyduğu ve yönlendirilmek için başvurduğu doğal liderlerdir: kararlı, otoriter ve emredicidirler.



FEDERAL GROUP

Onurlu olmakla, güçlerini yapıcı olarak kullanmakla, insanları savunup korumakla, desteklemeye değer dâvaların ve değerli girişimlerin tedarikçileri, sponsorları, akıl hocaları ve tanıtımcıları olarak işlev görmekle, bu saygıyı hak ederek kazanırlar. Adalet ve dürüstlük isterler ve dünyalarıyla ilgili pozitif bir görüşe sahiptirler. *En Sağlıklı Hallerinde:* merhametli, cömert ve bağışlayıcı olur, kendilerini çok iyi kontrol edebilir, güçleriyle başkalarını korur ve ihtiyaçlarını karşılarlar. Güç verici, nazik, ilham vericidirler ve açık yürekli olacak cesarete sahiptirler. Gerçekten korkusuzdurlar ve vizyonlarına ulaşmak için kendilerini tehlikeye atmaya hazırdırlar: kahraman veya tarihsel açıdan büyük kişiler olmaları muhtemeldir.



ORTALAMA 8'ler:

Ortalama Sekizler mümkün olduğunca çok bağımsız ve otonom olmak isterler: başkalarına fazla bağlı olmaktan korkarlar ve bu yüzden dışarıya karşı sertleşirler ("Benim hiç kimseye ihtiyacım yok.") Kendi kendine yetme, finansal bağımsızlık ve gelecekteki ihtiyaçlarına dair yeterli kaynaklara sahip olduklarını bilmeleri önemli kaygılarını oluşturur: Sekizler girişimci, pragmatik, "katı bireyselci" ve uyanık tüccarlar olabilirler. Çalışkan, verimli, pratik ve kurnazdırlar ve mücadeleci bir biçimde kendileri ve sevdikleri için avantajlar elde etmeye çalışırlar.

Sekizler aynı zamanda oyunu sert oynamayı da severler: gözüpek ve tutkulu olabilir, heyecan için veya kendilerini kanıtlamak için maceraya atılmayı ve risk almayı severler.



FEDERAL GROUP

Stresleri iyice arttığında, daha kendini-korumacı ve duygusal olarak savunmacı ve kapalı olabilirler. Başkalarının onların çabalarını desteklediklerinden şüphe duyarlar. Diğer insanların kendilerinin önemli olduğunu anlamalarını sağlamaya teşebbüs eder, böbürlenir ve kibirli bir tavır takınır, vaadlerde bulunur ve büyük planlar yaparlar. İçinde bulundukları duruma olan güvenleri azaldığında, daha iddialı, ikna edici, saldırgan, dışadönük ve konuşkan olarak çevrelerine (ki buna diğer insanlar da dahildir) baskın çıkmak isterler: sözleri kanundur.



FEDERAL GROUP

Hemen hemen bütün aktivitelerinde gerekenden daha fazla enerji kullanırlar. Benliklerini tüketirler, fakat yine de iradeli ve ego-merkezli, sadakat talep edici ve her konuda "kendi yöntemlerini" empoze edicidirler. Diğer insanları muâdilleri olarak görmez ve saygılı davranmazlar. Baskınlık kurmaya çalışabilir, çevrelerindeki kişilere emirler verebilir, bu arada kendisine ne yapacağını söylemeye teşebbüs edenlere açık bir biçimde meydan okurlar. Diğer insanlar tarafından reddedildiklerini ve desteklenmediklerini hissetmeye başlarlar, fakat buna çatışmacılık, saldırganlık ve aksilikle tepki vererek kendilerine yönelik düşmanlıklar oluşmasına yol açarlar. 626



FEDERAL GROUP

Her şeyi bir irade imtihanına çevirir ve asla geri adım atmazlar. İnsanların limitlerini zorlarlar ve insanlarla karşı karşıya gelmeyi severler. Diğer insanları boyun eğmeye zorlamak ve kendilerini zayıf hissetmelerini sağlamak için tehditlere, sindirme teşebbüslerine ve misilleme ile korkutma yöntemlerine başvurabilirler. ("Beni kızdırmak istemezsin, değil mi?") Bu adaletsiz muamele diğer insanları korkutur ve kabadayıca tavırlar sergileyen Sekizlere kızıp kırılmalarına ve muhtemelen onlara karşı birlikte cephe almalarına yol açar.



SAGLIKSIZ 8'ler:

Sağlıksız Sekizler kendilerini derin bir biçimde ihanete uğramış hissederler, fakat sınırı geçtiklerini ve artık geri dönemeyeceklerini düşünürler. Kendilerini kontrol etmeye yönelik her teşebbüse meydan okuyarak, tam bir suçlu mentalitesi geliştirir ve davranışlarına sınırlama getiren hiç bir kanun ya da sınırı tanımazlar. Bazıları suçlu, isyancı ya da dolandırıcı olurlar. Ellerindeki gücü -korumak ve bedeli ne olursa olsun üstün gelmek isterler: tamamen kalpsiz, acımasız, ahlâk kurallarını hiçe sayan, potansiyel olarak şiddet kullanabilen, suçluluk, korku, yumuşak kalplilik ve diğer hassas insanî duygulara meydan okuyan kişiler olurlar.



Tabii ki, bu tavırlar kaçınılmaz bir biçimde gerçek düşmanlar ortaya çıkarır, .ve Sekizler kendilerini korumak ve bastırılmış dehşetlerini gidermek için daha da saldırgan ve acımasız olmak zorunda kalırlar. Büyük bir öfke ve zalimlikle ve "güçlü olan haklıdır" veya "orman kanunu" şeklinde ifade edilebilecek bir felsefeyi şiar edinerek, güçlü hissetmek için diğer insanlara dehşet yaşatırlar. Kendileri hakkında gerçekdışı fikirler vehmetmeye başlarlar (megalomani), her şeye güç yetirebilecekleri zannına kapılırlar, yenilmez ve zarar verilemez olduklarını düşünürler. Giderek daha pervasızlaşır, kendilerini ve kaynaklarını aşırı bir biçimde riske atarlar. Sonunda, eğer tehlike içindeyseler, kendi iradelerine boyun eğmeyen her şeyi intikam hisleriyle ve gaddarca yok etmeye teşebbüs ederler. Sosyopatik eğilimler görülür: barbarca davranabilir ve cinayet işleyebilirler.



İkincil Motivasyonları:

8'ler kendilerinden emin olmak isterler, kendilerini ve yeteneklerini ispat etmek, saygı duyulmak, işleri yürütmek için yeterli kaynaklara sahip olmak. Kendilerini kendilerinin önemi konusunda ikna etmek. Çevrelerini domine etmek. Kendi yollarına gitmek. Yaşaya kalmak için savaşmak. Hassas/kolay kırılabilir olmamak.



Arayışları:

Yaşaya kalmak. 8 ler fiziksel açıdan yaşaya kalma ve aynı zamanda kendi İnşa ettikleri her şeyin yaşaya kalması için çabalarlar. Çevrelerinin nasıl olması gerektiği ve bunun kişiliklerini nasıl yansıtması gerektiği hakkında bir vizyonları vardır. Hayatın şartlarının zor olduğunu ve tehdit edici olduğunu ve bunlara karşı durulması gerektiğini ve zorluklar karşısında hem kendini hem de sevdiklerini yanındakileri koruması gerektiğini hissederler. Çevredekilerin kendisini, yakınlarını ve kazandıklarını yok etmesini önlemek için, kendilerine ve başkalarına karşı sert olabilirler.

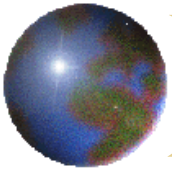


Kendileri Hakkındaki Hisleri:

Ben güçlü ve kendinden emin birisiyim

Fakat

Ben yaşayakalmak ayakta durabilmek için savaşıyorum,
eğer kendimi bırakırsam başkaları beni kontrol
edebilir/onlara bağımlı hale gelebilirim.



9 BARIŞÇIL

Dünyaya Bakışı: Çabalarımın dünyayı değiştireceğine inanmıyorum. En iyisi huzuru barışı korumak.

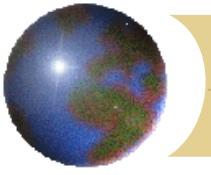
Temel Arzu: Huzur ve birliktelik (evlilik de olabilir) bulmak... Huzurlu ve bütün olmak. Kafa dinginliğine sahip olmak.

Temel Korku: ayrılık.. Firak/Ayrılık, parçalanma



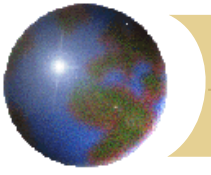
SAĞLIKLI 9'lar :

Sağlıklı Dokuzlar insanlara ve yeni fikirlere açık, içten ve rahat, duygusal olarak istikrarlı, sakin ve tasasızdırlar. Kabullenici, kendilerine ve başkalarına güvenen, uyumlu, kendileriyle ve hayatla barışık kişilerdir. Sabırlı ve yumuşak huylu, fakat doğrudan ve samîmî olan Dokuzlar, masumiyet ve sadelik niteliklerine sahiptirler ve gerçekten nazik insanlardır.



FEDERAL GROUP

Tavırları iyimser, teskin ve temin edici, destekleyicidir; insanların kendilerini rahat hissetmelerini sağlarlar ve gruplara uyum getiren ve insanları biraraya toplayan sakinleştirici, iyileştirici bir etkiye sahiptirler. Sağlıklı olduklarında, gerek duydukları zaman güçlü ve dinamik de olabilirler. İstikrarları, sağduyuları ve sessiz güçleri, diğer insanları teskin ve temin eder. Olaylara kolaylıkla diğer insanların gözünden de bakabilirler, arabuluculuk, müzakere ve istişare yapma konularında iyidirler. Kendilerini iyi hissetmeleri, diğer insanlara da moral desteği sağlayıp kendilerini rahat hissetmelerini sağlar.



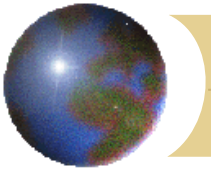
FEDERAL GROUP

İnsanî koşullarını kabul etmekten gelen muazzam bir vakara, derin bir sükûnete ve gerçek bir huzura sahiptirler. *En Sağlıklı Hallerinde:* kendilerini ve duygularını kontrol edebilirler, büyük bir sükûnete sahiptirler ve hayatlarından gerçek bir memnuniyet içindedirler. Kendilerini otonom ve tatmin olmuş hissederler. Paradoksal bir biçimde, hem kendileriyle uyum içindedirler, hem de kendileriyle bütünlük içinde olduklarından dolayı derin ilişkiler kurabilirler. Güçlü bir biçimde canlı, uyanık, gerçekçi ve kendilerine ve başkalarına karşı teyakkuzdadırlar. Bir tabiat kuvvetine benzetebilecek, kararlı ve yılmaz bir ruh geliştirirler - dinamik, bağlantılı ve hayatla gerçek bir uyum içinde olan bir ruh. Canlı, hayat dolu ve kendilerine hâkimdirler.



ORTALAMA 9'lar :

Dokuzlar çatışmaya girmekten korkmaya başlar ve bunun sonucunda çekingen ve aşırı mütevazı olurlar, kendilerini diğer, insanlara göre ayarlarlar ve gerçekte istemedikleri şeylere de evet derler. Dışarıdan bakıldığında uyumlu, hoş ve uzlaşmacı görünürler fakat iç dirençlerini sürdürürler. Diğer insanlar-ı ve isteklerini savuşturmak için inançları kullanmaya ve deyişler ezberleyip biriktirmeye başlar ya da değişime direnmek amacıyla dizayn edilmiş "tavizsiz felsefelere" sarılırlar. Heyecanlanmak ve harekete geçmek istemediklerini giderek daha fazla hissederek, geleneksel rolleri ve beklentileri saflıkla ve hiç sorgulamaksızın kabul edebilirler - bunu çoğunlukla başkalarıyla özdeşleşerek ve sanki onlarda yaşayarak yaparlar.



Bir yandan ilişkilerini sürdürürken, bir yandan da bu ilişkilerden etkilenmemeye çalışırlar. Değişimi, rahatsız edilmeyi veya herhangi türde bir baskıya maruz kalmayı istemezler. Pasif, hissiz, tepkisiz ve aşırı kabullenici olabilir, çatışmalardan uzaklaşıp problemlerini hasıraltı edebilirler. Çok az ihtiyaçları olduğunu iddia ederler. Arzularını giderek daha fazla bastırırlar. Fiziksel olarak aktif, fakat içsel ve duygusal olarak tembel, I benliklerini harekete geçirmede isteksiz olabilirler. Kayıtsızlaşabilir ve tembellik nedeniyle işlerini savsaklayabilirler, problemler kendi kendilerine sona erinceye kadar çekingenlik ve kararsızlık içinde bocalayabilirler.



Günlerini her zamanki rutinlerle ve yoğun çalışmalarla doldurur veya görevlerini yaparken yaptıkları işle çok az bağlantı içinde olurlar. Duygusuzlaşmayı rahatlama ile karıştırırlar - televizyon, kalitesiz romanlar ve bağımlılık yapıcı madde kullanımı ile duygusuzluk arayışına girerler. Gerçekliğe kapılarını kapamaya, görmek istemedikleri şeylere karşı kayıtsızlaşmaya başlarlar. Çok fazla hayallere dalar, uzun uzun düşünür, kendilerini rahatlatan fantazilere dalar ve sarhoş gibi olurlar. Çoğu kez de bu durumlarını 'üstün faziletler¹ olarak rûhânîleştirirler.



Uzak, ilgisiz ve pek düşünmeyen kişiler olurlar: düşünceleri muğlâklaşır, odaksızlaşır, amaçsızlaşır ve çoğunlukla her şeyin ne kadar uyumlu ve hoş olması gerektiğine dair idealize edilmiş kavramlar etrafında dönmeye başlar. Hâlâ hoş ve uyumlu bir insan olarak görünmekle birlikte, giderek daha inatçı, iletişimsiz ve etkilenmeye karşı dirençli hâle gelirler. Eğer problemleri sona ermezse, diğer insanları sakinleştirmek ve yumuşatmak, "problemleri arkalarında bırakmak" ve "ne pahasına olursa olsun barışı elde etmek" için problemlerin ciddiyetini hafife alırlar.



Çok sabırlı, kaderci ve çekingen olur, sanki hiç bir şeyi değiştirmek için hiç bir şey yapmak mümkün değilmişçesine kendilerini hayatın akışına bırakırlar. Dış görünüşlerinin altında kayda değer bir kızgınlık için için kaynamaktadır ve zaman zaman öfke patlamaları şeklinde ortaya çıkar. Çok zayıf bir muhakemeleri vardır. Sorunlarını çözecek fakat kendi çabalarını veya tepkilerini gerektirmeyecek çözümler bulmayı ümîd ederler.



SAĞLIKSIZ 9'lar :

Sağlıksız Dokuzlar, ifade edilmeyen muazzam bir öfkenin üzerinde otururlar ve bu öfkeyi bilincin dışında tutmak için harcadıkları çaba onları çok yorar. Yoğun depresyona girebilirler ve enerjilerini bastırmaları kişisel gelişimlerinin yetersiz kalmasına yol açar: giderek artan bir biçimde çaresiz, başarısız ve beceriksiz hâle gelirler ve onları kendilerinden kurtarmak için birilerinin olaya el atması şart olur. Altta yatan öfke ve kederlerinin farkındalık düzeyine çıkmasından dehşete kapıldıklarından, inatçılışır, sorunların ve çatışmaların varlığını ya da işlerin kötü gittiğini ısrarla inkâr ederler.



'Elçiyi' suçlamaya başlar, problemlerini çözmeye çalışmalarına hattâ problemlerinin varlığını kabul etmelerine yardım etmeye çalışan herkese öfke duyarlar. Ciddî derecede ihmalkârlaşır ve sorumsuzlaşır, kendilerine ihtiyaç duyan kişiler için tehlikeli olurlar. Eğer problemleri sona ermezse, kendilerini etkileyebilecek her şeyi farkındalıklarının dışında tutarlar. Kendilerini savunmak için, zamanla hiç işlev göremeyecek bir duruma gelmelerine yol açacak şekilde uzaklaşırlar. Ciddî bir zihin karışıklığı yaşar, kişiliksizleşir, katatonik (yarı trans hâlinde) ve hareketsiz bir hâl alırlar. Duygusal çöküş ve kişilik bölünmesi mümkündür.



İkincil Motivasyonları:

9 lar iç istikrara sahip olmak isterler. Kendi dünyalarında huzur/barış ve harmoni oluşturmak isterler. Çatışmaları ortadan kaldırmak(arabuluculuk), insanları biraraya getirmek, işleri/olayları akışına bırakmak(olduğu gibi bırakmak), çatışmaları/kavgaları önlemek. Problem ve sorunları ve çatışmaları minimuma indirmek. Herşeyin kendi halinde ve kendi dünyasında iyi olduğu ilüzyonunu savunmak



FEDERAL GROUP

Arayışları:

Uyum ve denge. 9 lar birlik, bütünlük ve hep birarada olma isterler, ideal bir düzen anlayışları vardır, işlerin nasıl olması gerektiği hakkında, kendi alanındaki diğer kişilik bandları gibi. Sadelik, rahatlık konusunda bir anlayış getirirler.Dış dünyalarında pozitif etkiler oluşturacak hakiki iç huzuru ve iç barışı ararlar.

Kendileri Hakkındaki Hisleri:

Ben barışçıl, geçimi kolay birisiyim.

Sitem:

Ben kendi halimden ve işlerin bu şekilde gidişinden memnunum, rahatsız değilim ama herkes bana değişmem için baskı yapıyor.



Sıfır Merkezli insan Sistemini Hatalı ve Yanlış Kullanmanın 9 Farklı Tarzı

İnsanlar, kendilerine sunulan ve algılayabildikleri bilgi oranında doğru ve dürüst davranabilirler.

insanlar bu bilgileri, kendi tutum ve tavırlarını savunmak, güçlendirmek için kullanabilirler. Herkes kendi motif penceresinden sıfır merkezli kişilik göstergesi bilgilerini farkında olmadan çarpıtabilir.



Mesela 1 'ler bu bilgilere nihai eleştirel referans noktası olarak kullanıp, kendilerini ve başkalarını yargırlar. Sadece yanlış eksik olan kısmına odaklanıp, olumlu, pozitif yönlerini güçlendirmeye odaklanmazlar. Herkesin, kişilik motifi özelliklerine göre doğrultmaya, düzeltmeye çalışırlar. Kendilerini dürbünle özdeşleştirirler. Halbuki doğrusu, dürbünü, kendilerini tanımada bir araç olarak kullanmaları gerekirdi. Kişilik motiflerinin temsili dürbün yönünü unuturlar. Temsili dürbün olan bu sıfırın merkezi kişilik göstergesi, insana dair hakikatleri, toplamaya yarar. İnsandaki nakışları ve motifleri ortaya çıkarır, insanlar arasındaki farklılıkları anlamlandırır.



2'ler için bu kişilik motifleri bilgisi, insanları kendine çekme, bağlama ve onlarla suni bağlantılar kurarak menfaatlerine kolay ulaşma kapısını açabilir, insanları baştan çıkarmanın ve onları kendine bağlamanın etik olmayan yollarını insana gösterir.

2'ler bu bilgilere maruz kaldıktan sonra kendilerini eleştirebilirler. Kendi kendilerinden nefret edebilirler. Özellikle bu kişilerin etrafında onu sevmeyen insanlar var ise, bu daha da şiddetli şekilde kendini ortaya çıkarabilir.



FEDERAL GROUP

Bazı 2'lerde kendilerini hizmetkar, yardımsever olarak görüp aşırı düzeyde kendi benlik hâpishanelerinden zevk alabilirler. İnsan ilişkilerindeki harika kabiliyetleri onlarda bir gurur ve kibire yol açabilir. Kendilerini başkalarına hizmet .etmeye verdiklerinden kendi iç dünyalarını unutabilirler. Kendilerini ihmal edebilirler.

3'ler bu bilgileri öğrendikten sonra insanlara farklı bilgi setleri olarak görebilir ve insanların yüzeysel davranışlarına yönelebilirler. Kendi ruhlarını ve iç dünyalarını unutabilirler.



Bu sistemi son derece basit ve şematik hale getirip, bunun üzerinden başarı ve imaj inşa etmeye çalışırlar.

Bu bilgi onların imaj başarı ve kariyer güdülerini tatmin eden bir araca dönüşebilir ve ahlaki ve etik kaygı duymaksızın bu bilgileri kullanarak "adamına göre şerbet verme ve muamelede bulunma" stratejisine kendini kaptırabilir. Bazı 3'lerde insanları tiplerede ve kategorize etmede acele davranıp 3-5 soruda insanları fişlemeye başlayabilirler.



Sıfır Merkezli insan Sistemini Matah ve Yanlış Kutlanmanın 9 Farklı Tarzı

4'ler ise bu bilgilerin kendilerini iyileştireceğine inanırlar. Ve bu modelin yabancı hissettikleri ve anlamadıkları her şeyi çözümleyebilecek bir derinliğe sahip olduğuna inanırlar. Kendi hatalarını anlamada ve hayattan kopuk yaşamadaki nedenleri görebilirler. Kendilerinin dışında başka orijinal, sıra dışı insanların var olduğunu görmek onları rahatsız edebilir. Kendilerine çok orijinal sıra dışı bir kimse olarak görebilirler.



5'ler, bu bilgiyi insanları uzaktan, analiz eden bir sistem olarak görür ve insanlarla sıcak ilişkiye girmeden onları anlamak mümkün olabilir şeklinde düşünürler. İnsanlardan uzak kalmanın makul bir yolunu bulmuş olabilirler. Gereksizce bu bilgilerin derinlemesine inip orada kendilerini kaybedebilirler. Model sistemin gizli, mistik yönleri onlara daha çekici gelip, günlük hayattan kopmaları için iyi bir mazeret olabilir.



Bu insan motiflerini gerçek insanların hikayesi yerine onların teorik modellemesi olarak görebilirler. İnsanlarla etkileşmeden insanları tanımanın güvenilir ve kompleks bir yolu olarak bu bilgileri algılayabilirler.

Bazı 5'lerde, bu bilgilerin doğru olduğunu kabul etmeyebilirler. Çünkü bu bilgiler doğru olursa, başkalarının kendisini kontrol etmede kullanabilecekleri endişesini taşırlar. Dolayısıyla bu bilgilerin doğru olduğuna ve insanların gruplamada ve motiflerini ortaya çıkarmada kullanabileceğine inanamazlar ve reddedebilirler.



6'lar, bu bilgileri, davranışlarına ait sorumlulukları almamada bir mazeret olarak kullanabilirler veya kendilerini aşırı derecede bu bilgilerle özdeşleştirip, kendilerini tam bir altı gibi görmeye başlarlar ve kendilerinin 6 motifindeki özelliklerden başka bir şey olmadığına inanabilirler. Bazı 6'larda bu bilgileri kabul etmezler. Çünkü insanları etiketlediğini ve ayrımcılığa zorladığını düşünürler. Böyle bir insan tanıma sisteminin faydalarından ziyade, potansiyel tehlikeleri üzerinde daha çok dururlar. Bazı 6'larda, bu insan tanıma sistemini çok olumlu bulup, onu yüceltebilirler.



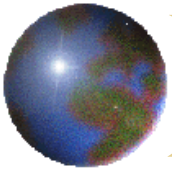
FEDERAL GROUP

Her sorunun çözümünde kullanılabileceğine inanırlar. Her şeyi izah eden bir sistem olduğuna ve dolayısıyla belirsizlikler içinde çalkalanan dünyada önemli bir güvenlik sistemi oluşturacağına inanırlar. Bazıları bu bilgiyi tek doğru ve tek gerçek olarak algılayıp, bunu dogmatik şekilde savunabilirler.

Bâzı 6'lar ise bu bilgiyi paranoyak derecesindeki kuşkularını delillendirmede ve insanların bilinçaltı motiflerini okumada kullanabilirler.



7'ler ise, bu insan modelini çok hızlı kavrayıp, modeli her şeyiyle çözdüklerine inanırlar ve modelin sınırlayıcı, eksik yanlarını görmemezlikten gelebilirler. Bazı 7'ler insanların dış özelliklerine bakarak, insanları çözdüklerine inanabilirler. Bu modeli öğrenmek için, formüller, denklemler geliştirebilirler. Bazı 7'ler insan model sistemini, flozofik ve idealistik açıdan anlarlar. Hayatın içindeki yaşayan kişilik motiflerini çözümlemeye -fazla önem vermezler. Modelin sadece olumlu yönlerine odaklanıp, her bir kişilik motifi zaaflarını ve karanlık yönlerini görmemezlikten gelirler.



Sıfır Merkezli İnsan Sistemini Hatalı ve Yanlış Kullanmanın 9 Farklı Tarzı

8'ler, kişilik motiflerini aşırı derecede basitleştirilmiş karikatürler olarak görebilirler. Her bir motidteki savunma mekanizmalarını çok iyi algılayabilir. Ama kendine ait savunmaları göremez. Sevdikleri, sevmedikleri kişilik motiflerini kafalarında kategorize ederler. Kendi eksik kusur ve sınırlılıkları yerine, başkalarının eksik ve kusurlarını daha iyi görebilirler.



8'lerin bu bilgileri, evde ve iş ortamında, suçlama ve cezalandırmada bir alet olarak kullanma ihtimalleri yüksektir.

Bazı 8'ler ise, bu insan tanıma sistemin anlamsız görürler. Veya niçin kendilerini değiştiremedikleri konusunda da bu bilgileri savunma amaçlı kullanırlar. Çünkü ben 8'im derler.

9'larise, bu insan motifleri bilgisinin sorumluluk almamalarını kolaylaştırıcı bir atmosfer oluşturduğunu söylerler.



Bazı dokuzlarda kronik olarak, kendi kişilik motiflerinin ne olduğuna karar veremezler. Bazı dokuzlar ise, kendilerinin dokuz olduğunu kabul ederler ancak dokuz ile ilgili özellikleri kabul etmede zorlanırlar.

Bazı dokuzlarda kişilik motiflerini kendileri hakkında çok fazla sistematik bilgi vermesini kabullenmede zorlanır.

- Kişi kendi üzerinde ve iç dünyasında yeterince gözlem yapmamışsa, kendi kişilik motifini bulmada zorlanır.

Kişiler, öfkeli, sinirli ise, fizik merkezli kişiler, korku ve kaygılı ise zihin merkezli kişiler, duygusuz veya drama kabiliyetine sahipse duygu merkezlidir. (2,3,4)



Sonuç Olarak

ZeroCentered İnsan Modeli, insanın 3 merkezini temel alır. Bireyin öncelikle kişilik motifini belirlemek (Enegram ve Jung tiplerini), yapılması gereken ilk şeydir. Ayrıca bireylerin iç istek motifleri de ortaya konulmalıdır ki, insan benliğinin mümkün olan en ayrıntılı haritası ortaya konulabilsin. Sonraki aşamalarda ise bireysel, kurumsal ve ailevi gelişim haritaları ortaya konmaktadır.



Eskilerden beri en büyük bilgelik olarak nitelendirilen 'kendini tanımanın¹ nasıl ve ne şekilde olabileceğini ZeroCentered somut bir şekilde ortaya koymaktadır.

ZeroCentered çalışmalar sonucunda ortaya konan ürünler, İNSAN KAYNAKLARI, İŞ DÜNYASI, EĞİTİM-ÖĞRETİM, AİLE, ÇOCUK EĞİTİMİ, DANIŞMANLIK, TERAPİ gibi farklı alanlarda kullanılmaktadır.

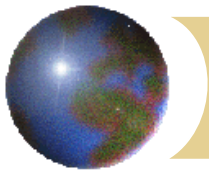


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

Birinci Bölüm

- ✚ Bu testte doğru ya da yanlış cevap diye bir şey yoktur. Her soruda genel düşünce ve anlayışınıza en yakın olanı seçiniz.
- ✚ Soruları ve vereceğiniz cevapları aşırı analiz etmekten kaçının. Normal şartlarda test 20 dakika sürmektedir.
- ✚ Sorulara ne kadar samimi ve yalın cevap vererseniz o kadar tutarlı sonuç alırsınız.
- ✚ Sorular arasında seçim yapmakta zorlanırsanız, ‘Fikrim Yok’ seçeneğini işaretleyiniz.



FEDERAL GROUP

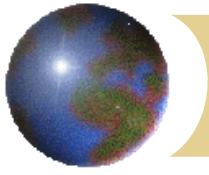
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

1.	Arkadaşlarımla beraber iken genellikle	Seçim
	Onların kararlarına uyarım.	0
	Kendi isteklerime göre davranırım.	0
	Fikrim yok	0

2.	Bir işe başlamadan önce	Seçim
	Uygulanabilir olup olmadığını düşünürüm.	0
	Orjinal ya da ilginç olup olmadığını düşünürüm.	0
	Fikrim yok	0

3.	Genellikle	Seçim
	Olayları çok sorgulamam ve çok soru sormam insanları rahatsız edebiliyor olabilir.	0
	Detaylar konusundaki hassasiyetim ve <u>mükemmeliyetçi</u> yapım insanları rahatsız edebiliyor	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

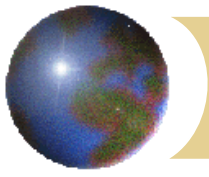
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

4.	Genellikle	Seçim
	İşe hemen başladığım için istemesem de detayları atlamış olabiliyorum.	0
	İhtimalleri düşünmekten işe başlamakta gecikebiliyorum.	0
	Fikrim yok	0

5.	Çoğu zaman	Seçim
	İnsanlarla bir arada olmayı yalnız kalmaya tercih ederim. Yalnız kalınca canım sıkılır.	0
	Yalnız kalmayı insanlarla bir arada olmaya tercih ederim. Yalnız kalmak canımı sıkmaz.	0
	Fikrim yok	0

6.	Genellikle	Seçim
	Yalnız çalışmaktan hoşlanırım, çünkü daha iyi konsantre olurum, kafam başka kişilerin işleri ile karışmamış olur.	0
	Grup halinde çalışmaktan hoşlanırım, onlara anlatırken <u>ya</u> da onlar anlatırken daha iyi öğrenirim.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

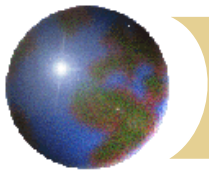
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

7.	Bir konuda karar verirken	Seçim
	Kendi duygu ve düşüncelerime göre hareket ederim.	0
	Çevremdeki insanların durumunu ve tepkisine göre hareket ederim, uyumu bozmamaya çalışırım.	0
	Fikrim yok	0

8.	Daha çok	Seçim
	Mantığım, objektif kararlarım ve bilgiye olan hakimiyetim benim güçlü yönlerimdir.	0
	Güvenilirlik ve <u>sadakatım</u> benim güçlü yönlerimdir.	0
	Fikrim yok	0

9.		Seçim
	Başkalarının hayatında ne kadar önemli bir yere sahip olduğumu düşününce onurlanıyorum.	0
	Yeniliklere açık olduğum ve hayattan zevk aldığım için kendimle gurur duyuyorum.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

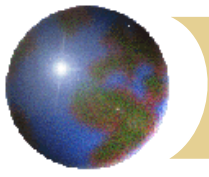
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

10.	Genellikle davetlere ve toplantılara katılmaktan	Seçim
	Hoşlanmam. Çünkü bir süre sonra iş düzenim aksar plan ve programın bozulur.	0
	Hoşlanırım. Çünkü dostlarla konuşmak, tanıdıkları görmek yorgunluğumu üzerimden atmamı sağlar.	0
	Fikrim yok	0

11.	Bence	Seçim
	İnsanlar ve ilişkiler her şeyden önce gelir.	0
	Hedefler ve yapılması <u>gekenler</u> her şeyden önce gelir.	0
	Fikrim yok	0

12.	Olayların	Seçim
	İyi yönlerini gören birisiyim.	0
	Eksik yönlerini gören birisiyim.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

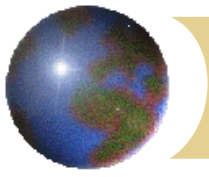
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

13 .	Sıcakkanlı birisiyim fakat öncelikle	Seçim
	Mesafeli davranırım karşımdaki kişiyi tanımaya çalışırım.	0
	Karşımdakinin de aynı sıcaklığı göstermesini ve bana değer vermesini isterim.	0
	Fikrim yok	0

14.	Bence	Seçim
	Bilgi hedeflerden önce gelir.	0
	Bence hedef ve sonuçlar bilginin kendisinden önce gelir.	0
	Fikrim yok	0

15.	Bana göre hayatta seçenekler	Seçim
	Kaliteli ve standartlarının yüksek olması önemlidir.	0
	Yeni ve orijinal olması önemlidir.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

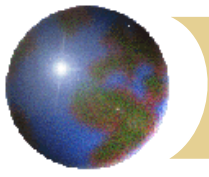
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

16.		Seçim
	İnsana bir şeyler kazandıran ve yarar sağlayan işlerle ilgilenirim.	0
	Gerçekten sevdiğim bir işi, yapacağım itibarı ve kazancı bir kenara bırakırım.	0
	Fikrim yok	0

17.		Seçim
	İnsanlarla ilişkilerimde araya mesafe koymam onları rahatsız eder.	0
	İnsanlara ne yapacaklarını ve nasıl yapacaklarını söylemem onları rahatsız eder.	0
	Fikrim yok	0

18.	Bazen	Seçim
	Kendimi bilginin dünyasına o kadar kaptırıyorum ki diğer ihtiyaçlarımı unutabiliyorum.	0
	Kişiler arası huzur ve dengeyi yakalama çabalarım kendi ihtiyaçlarımı unutturabiliyor.	0
	Fikrim yok	0



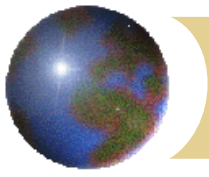
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.S.'ve aittir.**

19.		Seçim
	Bir işe başlamadan önce dikkatli ve tedbirli davranırım.	0
	Hemen harekete <u>geçmeyi</u> severim, ama bu tedbirsiz olduğum anlamına gelmez	0
	Fikrim yok	0

20.		Seçim
	İç dünyamı dostlarıma açmak ve anlaşılmak isterim.	0
	İç dünyamı genellikle bana mahsustur başkaları ile paylaşmam.	0
	Fikrim yok	0

21.	Öncelikle	Seçim
	Geleceği düşünürüm ve <u>çıkabilevek</u> sorunlara karşı tedbir alırım.	0
	İçinde bulunduğum anı düşünür ve ne yapmam gerekiyorsa onunla uğraşırım.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

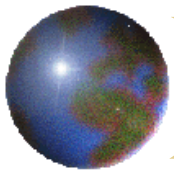
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

22.		Seçim
	Olayların perde arkasını merak ederim, komplo teorileri ilgimi çeker.	0
	Göründüğüm kadar saf biri değilim, kimin ne durumda olduğunu anlayabiliyorum ama önemsemiyorum.	0
	Fikrim yok	0

23.	Bir işi yaparken duygularımı	Seçim
	Bir kenara koyar, yapılması gerekeni yaparım.	0
	Bir kenara koymak çok zordur. Yaptığım işe duygularımı katarım.	0
	Fikrim yok	0

24.	Geçmişime dönüp baktığımda hayat tarzımın	Seçim
	Pek çok defa değiştiğini görüyorum.	0
	Hemen <u>hemen</u> hiç değişmediğini görüyorum.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

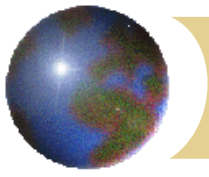
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

25.		Seçim
	Duygularım beni hayal alemine götürür, onların etkisinden uzun süre kurtulamam.	0
	Duygular önemlidir ama onların esiri olmaktan kaçınırım.	0
	Fikrim yok	0

26.	Yaptığım işlerde	Seçim
	İlkeli ve prensipli olma esastır.	0
	İnsancılık ve kalp kırmama esastır.	0
	Fikrim yok	0

27.		Seçim
	Sistemli ve düzenli yaşayan birisiyim. Düzenimi kolay <u>kolay</u> bozmam.	0
	Hayatı akışına bırakmayı seven yeniliklere açık birisiyim.	0
	Fikrim yok	0



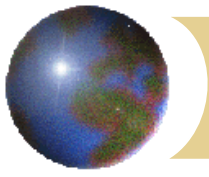
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

28.	Kendimi toparlayabilmek için	Seçim
	Dostlarımla beraber vakit geçiririm.	0
	Yalnız kalmak isterim.	0
	Fikrim yok	0

29.	Genellikle	Seçim
	Bir konu hakkında konuşurken uzun <u>uzun</u> anlatmayı severim.	0
	Kısa, net ve az konuşmayı severim.	0
	Fikrim yok	0

30.	Duygusal birisiyim ama	Seçim
	Hayattaki önceliklerim beni, duygusuz ve sadece hedeflerini düşünen birisi olarak gösteriyor olabilir.	0
	Mantığım ve içinde bulunduğum çevrenin sorumlulukları beni duygusuz birisi olarak gösteriyor olabilir.	0
	Fikrim yok	0



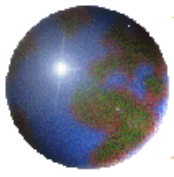
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

31.	Bence başata bulunan kişiler	Seçim
	Tehlikeleri önceden sezip tedbir alabilen kişiler olmalıdır.	0
	İnisiyatif alabilen, kendinden emin güçlü ve otoriter olmalıdır.	0
	Fikrim yok	0

32.	Benim için	Seçim
	İnsanın, toplumda kendini bir gruba ait hissetmesi önemlidir.	0
	İnsanın kendini bağımsız hissetmesi önemlidir.	0
	Fikrim yok	0

33.	Genellikle	Seçim
	Loş ışıklı ortamları severim.	0
	Aydınlık ve ışıklı ortamları severim.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

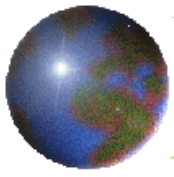
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

34.	Benim işim	Seçim
	Yeni fikirler ortaya koymak ve projeler üretmektir.	0
	Proje ve fikirleri hayata geçirmek ve geçirilmesini sağlamaktır.	0
	Fikrim yok	0

35.	Çoğu zaman	Seçim
	Hareketli tarzım ve fikirlerim insanları harekete geçirir onları motive eder.	0
	Sakin ve dingin tutumum insanları yatıştırır onlara güven verir.	0
	Fikrim yok	0

36.	Karar verirken	Seçim
	Herkesin memnuniyetini sağlamak önemlidir.	0
	Hızlı ve etkili hareket edilmesi önemlidir.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

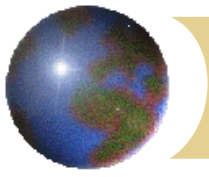
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

37.		Seçim
	Bir konuyu bitirmeden başka bir konuyla ilgilenmeyi sevmem.	0
	Aynı anda birden fazla konuyla ilgilenmeyi severim.	0
	Fikrim yok	0

38.	Hayatıma yeni insanların girmesi	Seçim
	Çok kolaydır. Tanıştığım kişiyle hemen samimi olurum.	0
	Kolay değildir ; çünkü birinin hayatıma 'pat' diye girmesini istemem.	0
	Fikrim yok	0

39.	Bir kişiye kızdığım zaman	Seçim
	○, an gösteririm içime atamam.	0
	○, an sabredebilirim ama bardak taşınca da tüm kızgınlığımı birden boşaltabilirim.	0
	Fikrim yok	0



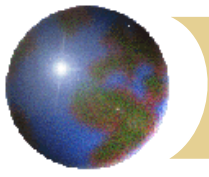
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

40.	Çevremdeki insanlara karşı gösterdiğim	Seçim
	Sıcak ve yakın ilgi bazen onları rahatsız edebiliyor.	0
	Mesafeli ve sakın tavırlarım onları rahatsız edebiliyor.	0
	Fikrim yok	0

41.	Zor bir problemi çözmek için öncelikle	Seçim
	Problemin tüm detaylarını gözden geçirip bütünü görmek isterim.	0
	Yalnız kalmak ve konsantre olmak isterim.	0
	Fikrim yok	0

42.	İnsanlar bazen	Seçim
	Çok hassas oluyorlar hemen kırılıyolar. açıkçası onların bu hallerini anlamıyorum.	0
	Çok kaba ve kırıcı olabiliyorlar duyguları hiçe sayıyorlar. Nasıl böyle davranıyorlar anlam veremiyorum.	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

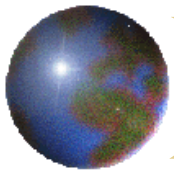
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

43.	İnsanları	Seçim
	Fazla sorgulamam, herkesle çok kolay muhabbet kuran birisiyim.	0
	Sorgularım, samimi olmam için onlara güvenmem esastır.	0
	Fikrim yok	0

44.	Çoğu zaman	Seçim
	Oyun kurallarına göre oynarım ve daima başarılı olmak için çabalarım.	0
	Kişinin kim ve ne olduğunu bilmesinin gerektiğine inanırım.	0
	Fikrim yok	0

45.	Haklarımı	Seçim
	Çalışmamla ve azmimle korurum.	0
	Cesaretimle ve haksızlığa müdahale ederek korurum.	0
	Fikrim yok	0



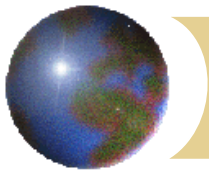
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

46.	Giyim- Kuşam ve imaj benim için önemlidir.	Seçim
	Çünkü diğer insanlar buna önem veriyor.	0
	Temin ettiğim pozisyonuma saygı için önem vermem gerekiyor.	0
	Fikrim yok	0

47.	Çoğunlukla	Seçim
	Nedensiz yere hüzünlenirim.	0
	Muayer kişiyimdir. Hüzünden uzak dururum.	0
	Fikrim yok	0

48.	İlişkilerimde güven esastır.	Seçim
	Fazla güvenmem zaman alabilirse ilişkiyi sorgular sonra güvenirim.	0
	Genellikle önce güvenir ilişkiye kendisinde sorgularım.	0
	Fikrim yok	0



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

49.	Genellikle	Seçim
	Titizliğim ve detaylara olan hassasiyetim insanları rahatsız ediyor.	0
	Aşırı rahat ve sakin davranışlarım çevremdekileri rahatsız ediyor.	0
	Fikrim yok	0
50.		Seçim
	Harekete geçmem zaman alır, çünkü harekete geçmeden önce uzun bir hazırlık dönemine ihtiyacım vardır.	0
	Hemen harekete geçmeye meyilliyimdir.	0
	Fikrim yok	0
51.	Detaylara önem veririm	Seçim
	Çünkü işimizin kalitesini artırır.	0
	Çıkabilecek sorunları önceden görmemizi sağlar.	0
	Fikrim yok	0
52.	İnsanlara yardım ederken	Seçim
	Onların ihtiyaçlarını kendi önceliklerimin önünde tutarım.	0
	Kendi önceliklerim onlara yardımın önünde gelir.	0
	Fikrim yok	0

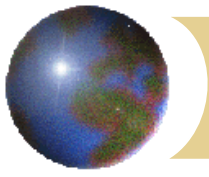


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

İkinci Bölüm

- ✚ Bu testte doğru ya da yanlış cevap diye bir şey yoktur. Her soruda genel düşünce ve anlayışınıza en yakın olanı seçiniz.
- ✚ Soruları ve vereceğiniz cevapları aşırı analiz etmekten kaçının. Normal şartlarda test 10 dakika sürmektedir.
- ✚ Sorulara ne kadar samimi ve yalın cevap vererseniz o kadar tutarlı sonuç alırsınız.
- ✚ Sorular arasında seçim yapmakta zorlanırsanız, ‘Fikrim Yok’ seçeneğini işaretleyiniz.



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

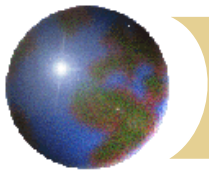
**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

1.	Sizce hangisi kötüdür ?	Seçim
	Katı birisi olmak.	0
	Çok yumuşak birisi olmak.	0
	Fikrim yok	0

2.	Hangisi size yön verir ?	Seçim
	Düşünceler	0
	Duygular	0
	Fikrim yok	0

3.	Sizce en iyisi ?	Seçim
	Merhametli olmaktır.	0
	Adaletli olmaktır.	0
	Fikrim yok	0

4.	Birini kırmamız gerekseydi, nasıl davranırdınız ?	Seçim
	Sıcak ve ilgili mi?	0
	Açık sözlü ve doğrudan mı?	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

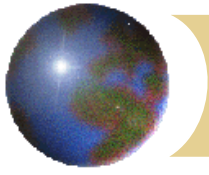
**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

5.	Bir konuda karar verirken ön plana çıkan hangisidir?	Seçim
	İstekler	0
	Gerçekler	0
	Fikrim yok	0

6.	Hangi tür filmler hoşunuza gider ?	Seçim
	Aksiyon ve macera	0
	Fantezi ve bilim kurgu	0
	Fikrim yok	0

7.	Hangi durumda daha rahatsızsınız ?	Seçim
	Karar vermeden önce	0
	Karar verdikten sonra	0
	Fikrim yok	0

8.	İlginiz nereye kayar?	Seçim
	Hayal edilebilene	0
	Gözümün önündekine	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

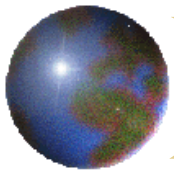
İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

9.	Genel algınız hangisine daha açıktır?	Seçim
	Sezgilerime ve hislerime	0
	Gördüklerime ve duyduklarıma	0
	Fikrim yok	0

10.	Hangisini tercih edersiniz?	Seçim
	İşleri doğal akışına bırakmayı	0
	İşlerin düzenlenmesini ve müdahale edilmesini	0
	Fikrim yok	0

11.	Çevrenizdekiler sizi nasıl görür ?	Seçim
	Ciddi ve kararlı biri	0
	Geçinilmesi kolay biri	0
	Fikrim yok	0

12.	Sağduyu	Seçim
	Çoğunlukla güvenilir dir.	0
	Çoğunlukla sorgulanabilir.	0
	Fikrim yok	0

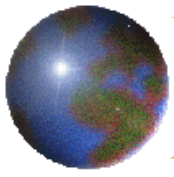


FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

13.	Rüyalarınızın gün içerisindeki psikolojinizi etkiler mi?	Seçim
	Evet	0
	Hayır	0
	Fikrim yok	0
14.	Hangisi daha çok ilginizi çeker ?	Seçim
	Realite, yani gerçek olan	0
	İhtimaller, yani olması mümkün olan	0
	Fikrim yok	0
15.	Söz verirken ne tür ifadeler kullanırsınız ?	Seçim
	Geri dönüşü olmayan ifadeler	0
	Kesin olmayan ifadeler	0
	Fikrim yok	0
16.	Hangisine yatkınsınız ?	Seçim
	Hemen bir sonuca varmaya	0
	Yeni seçenekleri araştırmaya	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

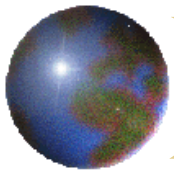
**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

17.	Moraliniz bozulduğunda ne yaparsınız ?	Seçim
	Arkadaşlarımla beraber olmak isterim.	0
	Yalnız kalmak isterim.	0
	Fikrim yok	0

18.	İnsanlar sizi nasıl görür ?	Seçim
	Ulaşılması kolay biri	0
	Mesafeli duran biri	0
	Fikrim yok	0

19.	Kendinizi nasıl görürsünüz ?	Seçim
	İyi bir dinleyici	0
	Mesafeli duran biri	0
	Fikrim yok	0

20.	Kendinizi nasıl tanımlarsınız ?	Seçim
	Kendi dünyasında yaşamayı seven biri	0
	İnsanlarla bir arada olmaktan hoşlanan birisi	0
	Fikrim yok	0



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SORULARI

**İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.**

21.	Hangisi sizce daha büyük bir hatadır ?	Seçim
	Hemen etkilenmek.	0
	Hiç etkilenmemek.	0
	Fikrim yok	0
22.	Bir eğitim ya da seminer sırasında dikkatimi daha çok	Seçim
	Konun içeriği çeker.	0
	Konun anlatım tarzı çeker.	0
	Fikrim yok	0
23.	Sırada beklerken	Seçim
	Diğer insanlarla konuşurum.	0
	Hiç kimseyle ilgilenmem.	0
	Fikrim yok	0
24.	Telefon çalınca	Seçim
	Birinin açmasını beklerim.	0
	Hemen açarım.	0
	Fikrim yok	0



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU TEST SONUÇLARI ÖRNEĞİ

İNKA Eğitim
ve Danışmanlık
A.Ş.'ye aittir.

Bu Rapor Sayın için hazırlanmıştır. Test sonucunda oluşan raporun neleri içerdiğini görmek için sunuma eklenmiştir.

- ✚ Bu rapor modern psikolojinin ve geleneksel insan modellerinin özgün bir sentezine dayanarak hazırlanmıştır.
- ✚ Bu rapor sizin tutumlarınızı, yaşamı algılayış biçiminizi, iç dünyanızı ve davranışlarınızı gösteren bir harita niteliğindedir, arazinin kendisi değildir.
- ✚ Raporun sizi yansıtabilme gücü, testin uygulanmasında gösterdiğiniz objektifliğinize ve kendiniz hakkındaki farkındalık düzeyinize bağlıdır.
- ✚ Raporda potansiyel olarak düşebileceğiniz bir kısım hatalardan ve olumsuz tutumlardan bahsedilmiştir. Bu hatalar sizin mizacınızda potansiyel olarak varolan yatkınlıklar olup, ortaya çıkıp çıkmamaları yetiştirme tarzınız ve almış olduğunuz eğitime bağlı olarak değişir. Buradaki amaç, sizi uyarmak ve muhtemel tehlikeleri önceden haber vermektir.
- ✚ Her insan kendi içinde ayrı bir evrendir. Hiçbir insan diğerine birebir benzemez. İnsanı anlamaya çalışırken , farklılıkların ve çeşitliliğin arkasındaki ortak motifleri yansıttık. Bu sebeble, rapordaki tesbitlerin çoğu sizi ifade etse de, belirli noktalarda size uymayan yönlerle rastlamanız mümkündür ve doğaldır.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

I - KISACA SİZ

İddialı: *Adalet, Güç, Bağımsızlık, Liderlik, Mert, Koruma, Cesaret, Aksiyon, Müdahale*

Meydan okuyan, kendinden emin, güçlü bir kişiliğiniz var. Kontrolü ele alan, kararlı, doğal olarak öne çıkan bir kişisiniz. İş bitirici yönünüz güçlü, ve aksiyon insanısınız. Zor kararları rahatlıkla verebilen ve emir verirken zorlanmayan bir yapıya sahipsiniz.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

II - SÖZLÜĞÜNÜZDEKİ ÖNEMLİ KAVRAMLAR

Bu listedeki kelimelerin ve kavramların sizin dünyanızda önemli yerleri var. Bu kelimeler sizin için önemli anlamlar ifade ediyor. Sizin hayata bakışınızı, varsayımlarınızı, değerlerinizi, önceliklerinizi, dikkatinizin siz farkında olmadan kaydığı noktaları, duruşunuzu, tavırlarınızı yansıtıyor.

Pozitif Yönler (Güçlü Noktalarınız)		Negatif Yönler (Olası Zayıf Noktalarınız)
Girişimci	Bağımsız	Zorlayıcı
Lider	Adil	Patronca Davranan
Enerji Dolu	Samimi	Kabadayı
Güvenilir	Cömert	Çabuk Öfkelenen
Güçlü	Harbi	Müdahaleci
Babacan	Çalışkan	Önyargılı
Kararlı	Esprili	Rahatsız Edici
Olgun		



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

III - POTANSİYELLERİNİZ

POTANSİYELLERİNİZ



Her İnsanda 3 potansiyel vardır:

Fiziksel Potansiyel (İnsanın Eylem ve Hareket Boyutu)

Zihinsel Potansiyel (İnsanın Fikir ve Düşünce Boyutu)

Duygusal Potansiyel (İnsanın His ve Duygu Boyutu)



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Her bir insanda 3 potansiyel farklı seviyelerde bulunur. Bu potansiyellerden birisi baskın, birisi yardımcı, birisi de çekiniktir. Baskın potansiyel kişinin güçlü yanını belirlerken, çekinik potansiyel kişinin geliştirmesi gereken yönlerini gösterir. Güçlü olan potansiyel bir anlamda geminin kaptanıdır. Baskın olan potansiyel sizin ilgi ve enerjinizi nereye yönlendirdiğinizi belirler. Yardımcı potansiyeliniz baskın potansiyeliniz kadar olmasa da hayatınızı belirleyen bir etkiye sahiptir. Çekinik potansiyel, zayıf olan yönlerinizi göstermektedir. Gerçek anlamda mutluluk ve tatmine ulaşabilmeniz zayıf olan potansiyelinizi geliştirmeniz ile mümkündür. Yukarıdaki grafik sizin baskın, yardımcı ve çekinik potansiyellerinizi göstermektedir.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Baskın Potansiyeliniz: FİZİKSEL POTANSİYEL

- ⊕ Fiziksel potansiyeli güçlü olan kişilerin genel ilgileri aksiyon, uygulama, hayatta kalma, güçlü ve bağımsız olma üzerinedir. Fiziksel potansiyeli yüksek kişiler pratik tabiatlı, sistem ve yapılara önem veren, eyleme dönük insanlardır.
- ⊕ Fiziksel dünyada güç, onay ve ilham ararlar.
- ⊕ Düşünceleri sistematize etme ve fikirleri hayata geçirme konusunda özel yetenekleri vardır.
- ⊕ Zaman konusunda algıları şimdiki zamana dönüktür.
- ⊕ Başarılı oldukları ve zevk aldıkları fonksiyonlar:
 - ❑ yapma, hareket halinde olma
 - ❑ olayları ve düşünceleri somutlaştırma
 - ❑ ayrıntılara inme, ince düşünme
 - ❑ her şeyi fonksiyonel kılma (işe yararlılık prensibi) açısından düşünme
 - ❑ fayda ve pratikliği ön plana alma
 - ❑ sentez etme, her şeyi sistematik hale getirme



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Yardımcı Potansiyeliniz: ZİHİNSEL POTANSİYEL

- ✿ Zihinsel potansiyeli yüksek kişilerin genel ilgisi kavramlar, fikirler ve stratejiler üzerinedir.
- ✿ Düşüncelerin ve fikirlerin dünyasında güç, onay ve ilham ararlar.
- ✿ Rasyonel tabiatlı insanlardır.
- ✿ Mantıksal Analiz, fikir ve proje üretme konusunda özel yetenekleri vardır.
- ✿ Zaman konusundaki algıları geleceğe dönüktür.
- ✿ Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:
 - ✦ düşünme ve analiz etme
 - ✦ planlama, tasarlama, vizyon çizme, geleceği öngörme
 - ✦ odaklanma, yönlendirme
 - ✦ yapı tasarımı, bütünü görebilme
 - ✦ prensipleri ve değerleri yerleştirme
 - ✦ kavramsallaştırma (soyut düşünebilme)



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Çekinik Potansiyeliniz: DUYGUSAL POTANSİYEL

- ✿ Duygusal potansiyeli yüksek kişilerin genel ilgileri ilişkiler, insanlar, ilgi ve imaj üzerinedir.
- ✿ İnsanların dünyasında ilham, güç ve onay ararlar.
- ✿ İnsanları bir araya getirme, sıcak ve yakın ilişkiler kurma, insanları motive etme konusunda özel yetenekleri vardır.
- ✿ Zaman konusundaki algıları geçmişe dönüktür.
- ✿ Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:
 - ✦ iletişim kurma
 - ✦ kişiselleştirme
 - ✦ empati kurma
 - ✦ insanları organize etme, bir araya toplama
 - ✦ çevresindekileri motive etme
 - ✦ insanlar arasında harmoni ve uyum sağlama
 - ✦ hayal gücü ve tasarım
 - ✦ insanlarla pozitif ilişki kurma



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

IV - KÜNYENİZ

Dünyaya Bakışınız: Dünya adaletsiz bir yer. Ben güçlüyüm ve masumları korurum.

Temel Arzularınız: Kendi kendine yeten, bağımsız biri olmak. Hakkın koruyucusu olmak.

Temel Korkularınız: Başkalarına muhtaç olmak. Kontrol edilmek, baskı altında olmak, fiziksel tahribata uğramak

Kendiniz Hakkındaki Hisleriniz: Ben güçlü ve kendinden emin birisiyim.

Kendinizle Diyalogunuz: Adil, sorumlu ve etkili olarak yönetmeliyim.

İçteki Aktif Fonksiyonunuz: İçteki Müdahaleci Lider

Siteminiz: Ben yaşaya kalmak / ayakta durabilmek için savaşıyorum, eğer kendimi bırakırsam başkaları beni kontrol edebilir / onlara bağımlı hale gelebilirim.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

İkincil Motivasyonlarınız:

- ✚ Başkalarına adil davranmak.
- ✚ Kendinizden emin olmak
- ✚ Kendinizi ve yeteneklerinizi ispat etmek.
- ✚ Saygı duyulmak.
- ✚ İşleri yürütmek için yeterli kaynaklara sahip olmak.
- ✚ Kendinizi öneminiz konusunda ikna etmek,
- ✚ Çevrenizde etki sahibi olmak.
- ✚ Kendi yolunuzdan gitmek. Yaşayakalmak için savaşmak.
- ✚ Hassas / kolay kırılabilir olmamak

Arayışlarınız: Yaşayakalmak. Kendi inşa ettiğiniz her şeyin var olması için çabalamak. Çevrenizin nasıl olması gerektiği ve bunun kişilikleri nasıl yansıtmaması gerektiği hakkında bir vizyon. Hayatın zor ve tehdit edici şartlarına dayanmak, hem kendinizi hem de sevdiklerinizi / yakınınızdakileri korumak.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

V - TEMEL ÖZELLİKLERİNİZ

Kendine Güven

Kendinden emin, kendine güvenen ve güçlü bir kişiliğe sahipsiniz. İhtiyaç ve arzularınız konusunda kararlısınız ve kendinizi net olarak ifade edebiliyor, hakkınızı arayabiliyorsunuz.

Aksiyoner

Aksiyon-merkezlisiniz, ‘yapabilirim’ tutumuna sahipsiniz. İçten gelen bir enerjiniz var ve bu da yüksek seviyede. Zorluklarla baş etmeyi seven, kendi başlarına bir işe başlayabilen, inisiyatif alabilen bir yapınız var ve bulunduğunuz ortamda işlerin yürümesini sağlayan, insanları koordine eden, onlara yön gösteren kişi çoğu zaman siz oluyorsunuz. ‘Yapma ve sonuç’ merkezli düşünüyor ve harekete geçiyorsunuz. Güçlü istekleri olan tutkulu aksiyoner bir insan portresi çiziyorsunuz.

Bağımsızlık

Kendinizde ve başkalarında bağımsızlığa/bağımsız olmaya önem veriyor ve insanlara bu konuda destek oluyorsunuz. Hedeflerinize ilerlerken kararlı ve güçlü bir duruşunuz var.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Girişimcilik

İnsanları etrafınızda toplama ve yönetim beceriniz ile gücü toplamaya yatkınlığınız var. Yeni projeler başlatma ve hayata geçirme, sizin doğal olarak yaptığınız aktiviteler. Girişimcilik için gereken cesaret ve dayanıklılık sizde var.

Doğal Lider

Başkalarının saygı duyduğu ve gözlerinin içine baktığı doğal bir lidersiniz. Kararlı, otoriter ve emir veren bir yapınız var. Gücü yapıcı bir biçimde kullanarak, insanları koruyarak saygı kazanma potansiyeliniz yüksek. Destekleyici ve girişimcisiniz. Adalet ve ‘fair-play’ sizin için vazgeçilemezdir. Dünyaya dair pozitif bir vizyonunuz vardır. **Risk Alma**
Bir projeye inandıysanız ve kafanıza koyduysanız, gözü kara bir şekilde uygulamaya geçebiliyor, risk alabiliyorsunuz.

İyi Durumunuzda

Tutkulu, merhametli, cömert, kendilerini kontrol eden, başkalarının hadimi ve ihtiyaçlarını gideren oluyorsunuz. İnsanlara güç veren, saygılı, ilham verici ve açık yürekli bir insansınız. Bir hedefe ulaşmak/vizyona ulaşmak için kendinizi tehlikenin içine atabilecek bir cesaretiniz var.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Bağımlı Olmadan Kaçınma

Mümkün olduğunca bağımsız ve otonom olmak istiyorsunuz: Başkalarına bağımlı olmaktan korkabilir ve zor adamı oynayabilirsiniz (kimseye ihtiyacım yok havasını yayma davranışı) Kendi kendinize yetme, finansal bağımsızlık ve önemli kaynaklara sahip olma mühimdir.

Girişimci Kişilik

Girişimci, pragmatik ve kaya gibi sağlam bir insansınız. Sıkı çalışan (iş hayatında), sürekli kendileri, sevdikleri için avantajlar sağlama peşinde koşan birisiniz.

Yüksek Sorumluluk Duygusu

Etrafınıza karşı kendinizi sorumlu hissediyorsunuz. Sorumluluklarınızı ve görevlerinizi yerine getirmek için uzun saatler boyunca çalışabiliyorsunuz.

Karar Verme

Karar verme biçiminiz, daha çok “içinizden gelene” uyarak oluyor. Sezgilerinize ve altıncı hissinize güveniyorsunuz. Karar verme süreçlerinizde katılımcılık ve demokrasi konularında bazen yeterince hassas olmayabiliyorsunuz.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Önce İş

“Önce iş mi, insan mı?” sorusunun cevabı kafanızda açıktır: Önce iş geldiğinden, konsantre olarak saatlerce sabırla çalışabilir ve dayanabilirsiniz. İş sırasında dikkatinizin bozulmasından ve araya girilmesinden fazla hoşlanmazsınız.

İdealistlik ve Gelişim

Çevrenizi olduğu gibi kabul etmek yerine daha yaşanır duruma getirmek için sürekli gelişime inanıyorsunuz. Bu yüzden yanlış gördüğünüz noktaları eleştiriyor ve düzeltilmesi için gayret sarfediyorsunuz.

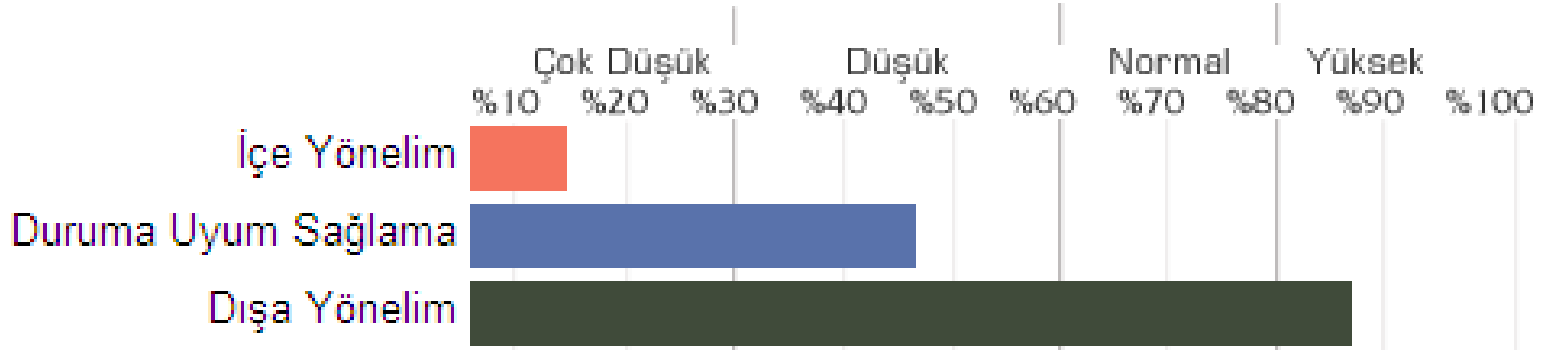


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

VI - TEMEL ÖZELLİKLERİNİZ 2

Yönelim Grafiğiniz

İnsanlar dış dünyaya doğru olan yönelimlerinde 3 farklı tutum geliştirirler. Bu tutumlardan bir tanesini kişi yaşamında baskın bir strateji olarak kullanır. Aşağıda sizin yönelimlerinizin baskınlık dereceleri ve sıralanışına ait grafiği görmektesiniz. Grafiğin altında yönelimlerin açıklamaları vardır.





AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

İçe Yönelim: İçe yönelim özelliği yüksek kişiler, insanlardan uzaklaşma eğilimindedirler. Bilinç ve bilinçaltı süreçleri hakkında net değillerdir. Sık sık hayaller, fanteziler dünyasına kaçarlar. Stres ve zorluklar karşısında kendi dünyalarına çekilerek tepki verirler. Harekete geçme, fizikselliklerini fark etme ve hayallerinden çıkma konusunda zorlanırlar. Bir odaya girdiklerinde ilk tepkileri: burada ne olup bitiyorsa beni ilgilendirmiyor, ben bu insanlar gibi değilim' şeklindedir. Farklı ve uzakta kalarak kendilerini güçlü hissederler.

Duruma Göre Uyum Sağlama: Uyum sağlama özelliği yüksek kişiler, insanlara faydalı olma noktasından hareket ederler. 'Doğru olanı yapma' konusunda stres yaşarlar.' İnsanların ihtiyaçlarını nasıl karşılayabilirim? Nasıl sorumluluk sahibi bir kişi olabilirim?' sorularını sorarlar. İçselleştirdikleri kurallara, prensiplere uyarlar. Çevrelerinde otorite figürü haline gelebilirler. Bir ortama girdiklerinde içlerinde otomatik olarak başkalarından iyi' oldukları hissi oluşur.

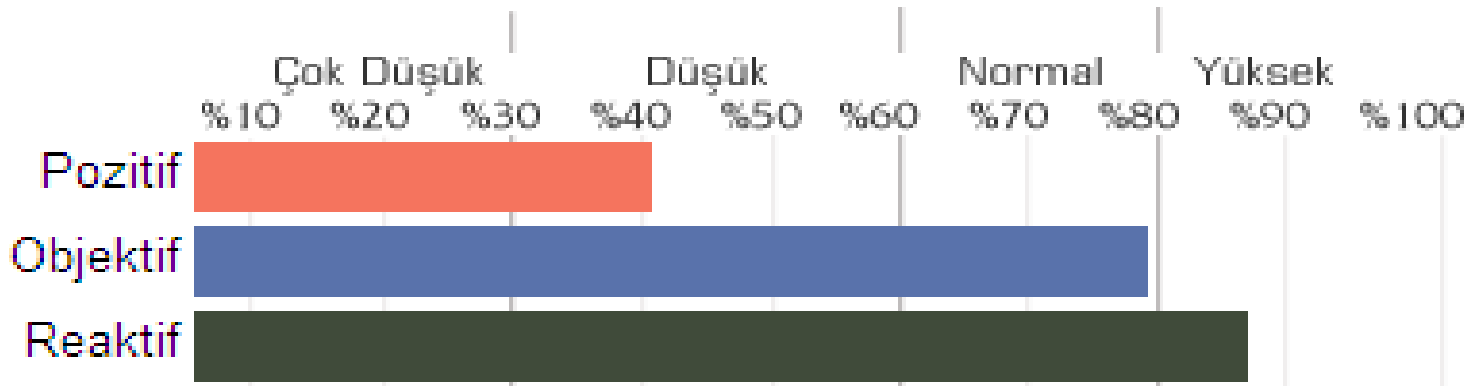
Dışa Yönelim (Assertive): Dışa yönelim özelliği yüksek kişiler, 'insanlara karşı' hareket eden kişilerdir. Ego-merkezlidirler ve kişiliklerini güçlü bir şekilde ortaya koyarlar. Stres veya zorluklara onların üzerine giderek, karşı durarak tepki verirler. Geri çekilme, başkalarından yardım bekleme yerine kendilerini öne sürerler ve bir çözüm ararlar. Kendi duygusal süreçlerini tanımada zorlanırlar.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Reaksiyon Grafiğiniz

İnsanlar hayatta karşılaştıkları olaylara ve problemlere farklı tepkiler verirler. Aşağıdaki grafikte verdiğiniz tepkilerin baskınlık derecesine göre sıralanışını görmektesiniz. Yüksek olan tepki, sizin yaşamın içerisinde genel olarak verdiğiniz tepkiyi göstermektedir. Grafiğin altında tepkilerin açıklamaları vardır.





AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Açıklamalar

Pozitif

Pozitif yönü yüksek kişiler, çatışma ve zorluklara karşı olabildiğince pozitif ve olumlu bir tutum geliştirmeye çalışırlar. Olayların güzel yönüne bakmanın önemi üzerinde dururlar. Moral veren insanlardır. İnsanların kendilerini iyi hissetmelerine çalışırlar. Çünkü kendileri iyi hissetmek isterler. Çevrelerine 'bir sorunum yok' mesajı verirler. Kendilerinin negatif yönlerini ve hayatlarında oluşan sıkıntıları tanımlamada, görmede zorlanırlar. Hayatlarında kendilerine ve çevrelerine acı veren şeylere bakmak istemezler. Kendi ihtiyaçları ile çevresindeki insanların ihtiyaçlarını dengeli bir biçimde realize etme noktasında sorunları vardır. Bu kimi zaman kendi ihtiyaçlarına aşırı derecede önem vererek çevresini ihmal etme, bazen de çevresine aşırı önem vererek kendi ihtiyaçlarını ihmal etme şeklinde ortaya çıkar.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Objektif

Objektif yönü yüksek olan kişiler zorluklara karşı, kendi duygularını bir kenara koyarak objektif, rasyonel etkili çözümler bulmaya çalışan kişilerdir. Bir olay karşısında ilk tepkileri anlamaya çalışmaktır. İçlerinden ‘bunun mutlaka mantıklı bir açıklaması ya da çözümü vardır’ diye düşünürler. Kişisel ihtiyaç ve duygularını bir kenara koyarak problemleri ‘mantıki olarak çözmeye çalışırlar ve başka insanların da bu şekilde davranmasını beklerler. Kendilerine şu soruları sorarlar: ‘ Bir sistem içerisinde nasıl çalışabilirim? Bunu kendi avantajıma çevirebilir miyim? Bu beni yapmak istediklerimden alıkoyar mı?’

Reaktif

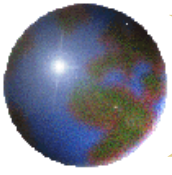
Reaktif yönü yüksek kişiler, sorunlar ve problemlere duygusal tepkiler verirler. İnsanlara ne kadar güvenip güvenemeyeceklerini bilmek isterler. Bir şekilde kendilerini ifade ederler: ‘Bu konu hakkında nasıl hissettiğimi, nasıl düşündüğümü bilmeni isterim’ derler.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Reaktif devamı

Eğer bir sorun olursa başkaları bunu bilecektir Çatışma durumlarında ilk hareketi karşıdan beklerler ve ona göre tavır alırlar. Güçlü bir ‘hoşlandıkları şeyler hoşlanmadıkları şeyler’ duygusu vardır..Reaktif yönü yüksek kişilerin, çatışma durumunda ilk olarak duygularını kontrol etmeleri gerekir, yoksa çevrelerine karşı çok kırılcı ve aşağılayıcı olabilirler. Bağımsız olma ve kendi kararlarını kendisi verme noktasındaki istekleri ile, sevgi ve ilgi görme, ilgilenilme istekleri arasında denge kurmakta zorlanırlar. İnsanlara aynı anda hem güvenirler hem de güvenmezler. Başkalarının sevgi ve desteğini kazanmak onlar için önemlidir ama aynı zamanda bağımsız kalmak isterler. İnsanların ihanet etmesinden korkarlar, dolayısı ile sürekli geribildirim isterler. Nasihat ve tavsiye ararlar ya da nasihat ve tavsiyeye karşı sert sayılabilecek net bir tavır alırlar.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

VII - TEMEL KİŞİLİK FONKSİYONLARI

İçedönük / Dışadönük

İnsanlar hayata karşı yönelimlerinde içedönük ya da dışadönük bir tutum takınırlar. Hiç kimse tamamen içedönük ya da tamamen dışadönük değildir. İdeal olan kişinin içedönük ve dışadönük tutumlarını dengelemesidir, dengeleme çabası kişisel gelişime açılan kapıdır. Aşağıdaki grafik sizin içedönük - dışadönük grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.

İçedönüklük (17)



Dışadönüklük (83)

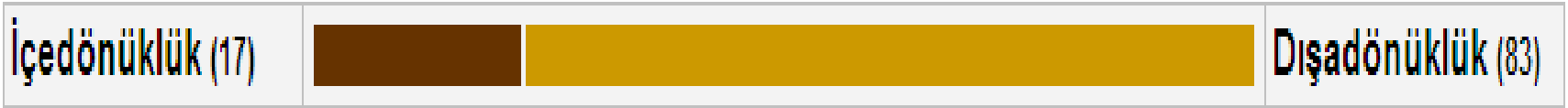


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

VII - TEMEL KİŞİLİK FONKSİYONLARI

İçedönük / Dışadönük

İnsanlar hayata karşı yönelimlerinde içedönük ya da dışadönük bir tutum takınırlar. Hiç kimse tamamen içedönük ya da tamamen dışadönük değildir. İdeal olan kişinin içedönük ve dışadönük tutumlarını dengelemesidir, dengeleme çabası kişisel gelişime açılan kapıdır. Aşağıdaki grafik sizin içedönük - dışadönük grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.





AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

İçedönüklük:

- Yalnız başlarına vakit geçirmekten hoşlanırlar.
- İlginin merkezi olmak hoşlarına gitmez
- Önce düşünür, sonra harekete geçer.
- Sessiz düşünürler
- İç dünyalarını çok az kişiye açarlar.
- Konuşmaktan ziyade dinlemeyi tercih ederler.
- Heyecanlarını içlerine saklarlar.
- Tepkilerini geciktirirler.
- Temkinlidirler.
- Genişlikten ziyade derinliğe önem verirler.

Dışadönüklük:

- İnsanlarla birarada olmaktan hoşlanırlar
- İlginin odağı olmak hoşlarına gider
- Önce harekete geçer, sonra düşünürler
- Sesli düşünürler
- Kendilerini açarlar, insanlarla kendi dünyalarını paylaşma konusunda rahattırlar.
- Dinlemekten ziyade konuşmayı severler
- Coşkulu bir iletişim tarzları vardır.
- Hemen tepki verirler.
- Derinlikten ziyade genişliğe önem verirler.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Sezgi-Beş Duyu

İnsanlar bilgiyi toplarken sezgileri ile ya da beş duyusu ile toplar. Hiç kimse tamamen sezgileriyle ya da tamamen beş duyusu ile bilgi elde etmez. Fakat bu fonksiyonlardan birisi insanda baskındır ve baskın olan fonksiyon kişiliği belirleyen bir etkiye sahiptir. Aşağıdaki grafik sizin bilgiyi elde ederken hangi tarzı kullandığınızı gösteren sezgi - beş duyu grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.

Sezgi (33)



5 Duyu (67)



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Sezgi:

- İlham ve sezgilerine güvenirler.
- Yeni fikirleri ve yenilikleri, yeni ve farklı olduğu için severler.
- Hayalgücüne ve keşfe önem verirler.
- Yeni yollar denemeyi severler, bir şeyi öğrendikten sonra sıkılırlar..
- Genel resme önem verirler, anlatımlarında hikayeler kullanmayı severler.
- Bilgiyi dağınık işlerler, aralarında ilgi kurarak ve atlayarak öğrenirler.
- Gelecek odaklıdırlar.

5 Duyu:

- Somut ve net şeylere güvenirler.
- Yeni fikirleri eğer pratik uygulamaları varsa severler
- Sağduyuya önem verir ve gerçekçidirler.
- Bilinen yollara daha çok güvenirler, tecrübeye önem verirler.
- Detaylı tanımlamalarda bulunurlar.Nokta vuruşu yaparlar.
- Bilgiyi tane tane anlatırlar, adım adım öğrenirler.
- Şimdiki zamanda yaşarlar.

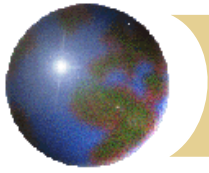


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Mantık-Duygu

İnsanın karar verme sürecinde ya duyguları ya da mantığı başrolü oynar. Hiç kimse her zaman mantıkla ya da duyguları ile karar vermez. Fakat kişinin karar verme sürecinde bu fonksiyonlardan birisi daha baskındır ve baskın olan fonksiyon kişiliği belirleyen bir etkiye sahiptir. Aşağıdaki grafik sizin karar verme sürecinde mantık ile mi duygularınız ile mi hareket ettiğinizi gösteren grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.





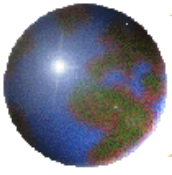
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Mantık:

- Problemleri kişisel olmayan bir bakış açısı ile analiz ederler
- Mantiğa, adalete, eşitliğe, standartlara önem verirler.
- Hataları kolaylıkla farkederek ve eleştirirler.
- Kalpsiz, ruhsuz, soğuk birisi olarak görülebilirler
- Nezaketten ziyade dürüstlüğü önem verirler.
- Duygulara ancak duyguları mantıklı ise değer verirler.
- Başarıya ve bir şeyler elde etmeye önem verirler.

Duygu:

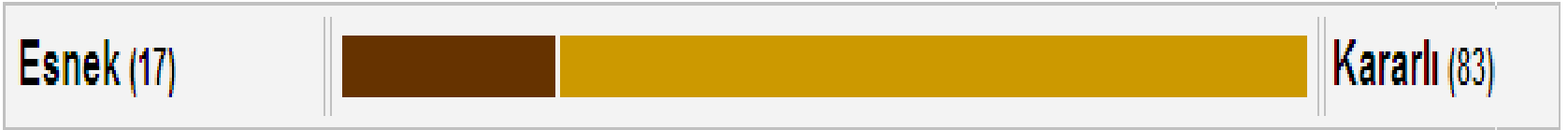
- Yaptıklarının diğer insanlar üzerindeki etkilerini dikkate alırlar.
- Empatiye ve uyuma önem verirler. Kuralların istisnası olabilir derler.
- Doğal olarak insanlarla iyi ilişkiler kurmaya ve onları hoşnut etmeye meyillidirler. Beğenilerini çabuk ortaya koyarlar.
- Aşırı duygusal ve mantıksız birisiymiş olarak görülebilirler.
- Mantıklı olsun ya da olmasın duygulara değer verirler.
- Takdir edilmeye ve ilgi görmeye önem verirler.

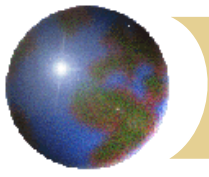


AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Esnek - Kararlı

Kişi karar verdikten sonra ya esnek ya da kararlı bir tutum takınır. Aşağıdaki grafik sizin karar verdikten sonraki tutumunuzu gösteren grafiğinizdir. Grafiğin altında kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.





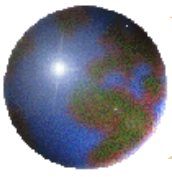
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Esnek:

- Seçeneklere sahip olmak isterler, kararlarında açık bir kapı bırakırlar.
- Yeni bilgiler elde ettiklerinde, zaman içerisinde hedef değiştirebilirler.
- Yeni durumlara, olaylara kolay adapte olurlar.
- Süreç odaklıdır, işin nasıl tamamlanacağı üzerinde dururlar.
- Projeleri başlatmaktan haz alırlar.
- Zamanı bitmeyen bir kaynak olarak algırlar, zaman konusunda esnekler.

Kararlı:

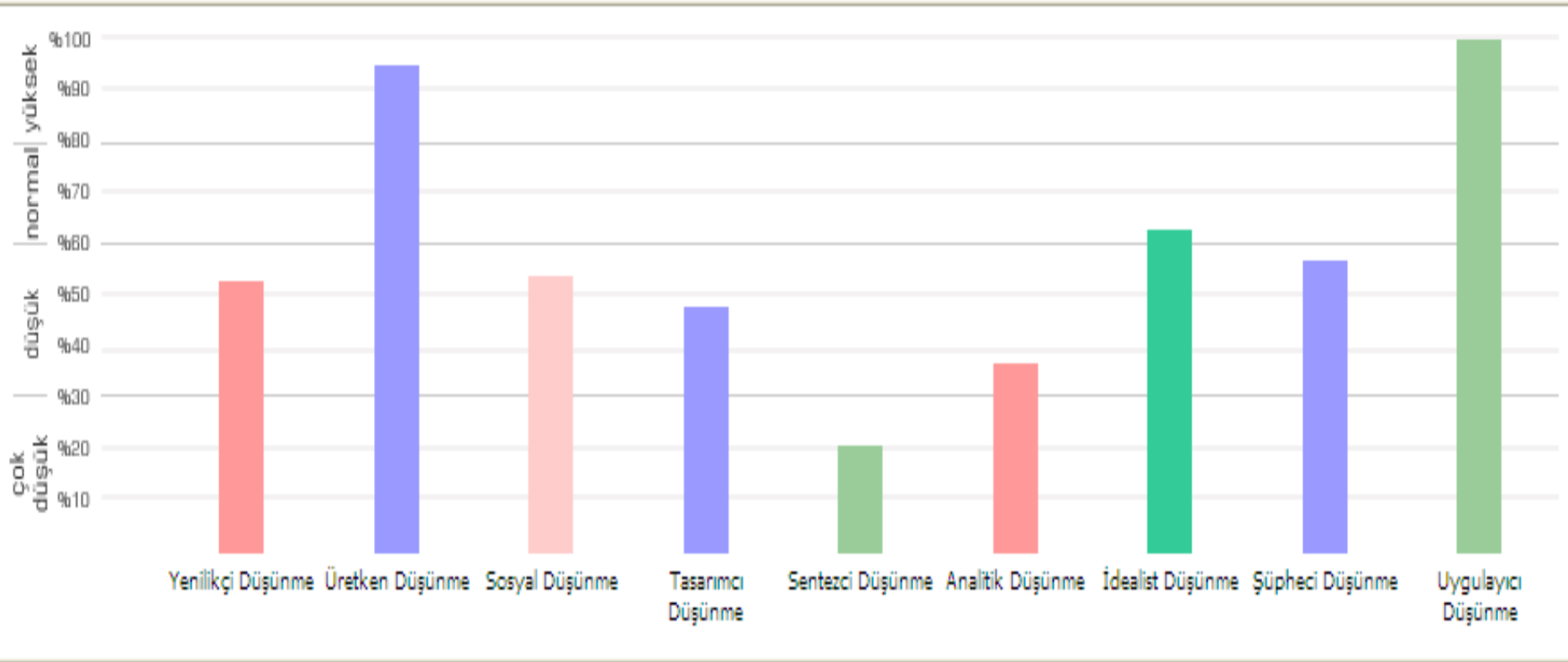
- Karar verdikten sonra kendilerini rahat hissederler.
- Bir iş etiğine sahiptirler, önce iş gelir derler. Vakit kalırsa eğleniriz diye düşünürler.
- Hedefleri ortaya koyarlar ve onlara ulaşmaya çalışırlar.
- Bilinmedik işlere girmeyi sevmeyiz, bir meseleye başlamadan önce bilgi sahibi olmak isterler.
- Sonuç odaklı düşünürler, sonuca bakarlar.
- Başladığı işi muhakkak bitirirler.
- Zaman konusunda hassastırlar, geç kalmamaya dikkat ederler.



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

VIII - DÜŞÜNME TARZINIZ





AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Açıklama:

Bir önceki slayttaki grafik sizin farklı düşünme tarzları arasındaki karşılaştırmalı düşünme tarzı grafiğinizdir. Aşağıdaki açıklamalarda her bir tarz hakkında o düşünme tarzına sahip olan kişilerin özellikleri anlatılmaktadır. Düşünme tarzlarının yanlarında o düşünme tarzlarının dünya literatüründeki karşılıkları verilmiştir. Yüksek olan düşünme tarzı sizin düşünme sürecinizde baskın olan düşünme tarzıdır. Düşük olan düşünme tarzları ise kendinizde geliştirmeniz gereken düşünme tarzlarını göstermektedir. İdeal olan durum kişinin her bir düşünme tarzının ortalama seviyelerde olduğu durumdur.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Yenilikçi Düşünme (Innovative Thinking)

Düşünürken gerçeklerden ziyade olasılıklar üzerinde dururlar. Mutluluğa odaklanmış düşünme tarzları vardır. Hayatı ve işlerini daha eğlenceli kılmak için yeni keşifler peşindedirler.İlgileri gelecekteki olasılıklara karşı yönelmiştir. Hayatta ve hayatlarında acı veren/kötü şeyleri düşünmede, fark etmede zorlanırlar. Sürekli pozitif düşünürler. Kolaylıkla iyimserliğe kapılırlar, geleceğe dair hayaller kurarlar ve planlar yaparlar.Düşünürken genellikle realiteyi ihmal ederler. Geçmiş onlar için geride kalmıştır; sürekli geleceğe bakan bir düşünme tarzları vardır. Elllerinde seçeneklerinin olmasını isterler ve genel düşünme tarzları bunları sağlamaya yöneliktir.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Üretken Düşünme (Productive Thinking)

Düşünürken pratik ve hedefe odaklı düşünürler. Başarıya motive olmuşlardır, bu yüzden ulaşmak istedikleri sonuçları ve gerekli araçları hesaplarlar ve hemen harekete geçerler. Bu düşünme tarzı baskın kişiler için fikirler aksiyona dökülmesi gereken planlardır. Bir işe, projeye, düşünceye bakarken otomatik olarak ‘bu ne işe yarıyor (yarayacak), bunu nasıl işe yarar hale getirebilirim?, bunu nasıl satabilirim?’ diye düşünürler.

Sosyal Düşünme (Social Thinking)

Düşünürken duyguları yoğun olarak düşünme sürecini etkiler. İnsan ve ilişki odaklı düşünürler. Yoğunluktan ziyade yatay bir düşünme tarzları vardır. Kompleks ve karmaşık fikirleri sevmezler, pratik ve fayda merkezli düşünürler.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Tasarımcı Düşünme (Imaginative Thinking)

Hayalgücü yüksek kişilerdir. İnsanların ve eşyaların değerlerini sürekli ölçerler ve ne kadar anlamlı olup olmadıklarını kontrol ederler. Sıradan olmaktan kaçındıkları için düşüncelerinde farklı olmaya meyillidirler ve kreatif düşünürler. Ayrıntılardan ziyade genel resimle ilgilidirler. Estetik konusunda hassasiyetleri vardır. Düşünme sürecinde duygular ve değişen ruh halleri hakimdir.

Sentezci Düşünme (Synthesis Thinking)

Resmi bütün olarak görebilme yetenekleri vardır. Kafalarının içinde şemalar kurarak düşünürler. Ayrıntıları, detayları görebilirler. Aynı anda birbiri ile çelişen-çatışan fikirleri olabilir ve sentezci bir düşünme tarzları vardır. Mukayesede bulunma, fikirleri birbiri ile karşılaştırma düşünme tarzlarına damgasını vurur . Kollektif düşünceye önem verirler.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Analitik Düşünme (Analytical Thinking)

Bilgiye ve öğrenmeye motive olmuşlardır. Problemleri analiz etme, gözlemleme, araştırma, mantıksal çıkarımlarda bulunma, teoriler oluşturma düşünme süreçlerine damgasını vurur. Düşünürken duygularının etkisi hemen hemen hiç yoktur. Nedensellik ilkesine inanırlar. Algoritmik ve sistematik düşünürler. Tıpkı bir ağacın dalları gibi kafalarında bilginin bir şekli ve sistematığı vardır.

İdealist Düşünme (Idealist Thinking)

İdealist düşünürler. Yüksek standart, prensipler ve ilkelere sahiptirler. Değer yargılı bir düşünme tarzına sahiptirler. Hata ve eksikleri kolay fark ederler. Ayrıntıları, detayları dikkate alarak düşünürler. Neden sonuç ilişkilerine önem verirler.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Şüpheli Düşünme (Reactive Thinking)

Düşüncelerinin temelinde kendilerine referans olarak aldıkları otorite vardır. Bu otorite bir fikir/ideoloji, bir insan, bir grup, gelenekler veya kuralları olabilir. Düşünürken diğer insanların düşündükleri konu hakkında ne düşündüğünü bilmek isterler. Düşünme tarzlarına asıl damgasını vuran açıktan veya içlerinden ‘sürekli soru sormaları’dır. Bir şekilde sorularına cevap bulmak isterler. Gelecek hakkında spekülatif düşünürler, senaryolar kurarlar: ‘Şöyle yaparsam ne olur? Böyle yaparsam ne olur?’ diye düşünürler. Onlara göre hiçbir şey görüldüğü gibi değildir, olayların iç yüzünü öğrenmek ve perde arkasını bilmek isterler.

Uygulayıcı Düşünme (Applicative Thinking)

Cesur ve realist bir düşünme tarzları vardır. Düşünme süreçlerini belirleyen kavramlar ‘uygulama, yapma, etme, hayata geçirme, eylem, hareket’ tir. İnsanların ne söyleyeceği, ne tür yorumlarda bulunacakları onları çok ilgilendirmez. Doğru bildikleri konularda tek başlarına da olsalar düşüncelerini savunurlar. Onlar için asıl güç bilgiyi hayata geçirebilmek demektir. Teorik düşünmekten ziyade eyleme yönelik bir düşünme tarzları vardır. Onlara göre bilginin uygulanabilir olması önemlidir.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

IX - İKİNCİL ÖZELLİKLERİNİZ

Başarı Odaklılık ve Hedefe Kilitlenme

Yaptığınız her işte başarıyı yakalamak ve kendinizi ispat etmek istiyorsunuz. Kendinize ulaşılması zor olan hedefler koyuyorsunuz ve bu hedeflere ulaşmak için her türlü engeli aşmaya hazırsınız. Başarıya ulaşmak için saatlerinizi, gecelerinizi, yoğun konsantrasyonunuzu ve çabalarınızı vermeye hazırsınız. Çevrenizde çok azimli, hırslı, kariyerinde hızla yükselmek isteyen bir kişi olarak biliniyorsunuz.

Önce İş

“Önce iş mi, insan mı?” sorusunun cevabı kafanızda açıktır: Önce iş geldiğinden, konsantre olarak saatlerce sabırla çalışabilir ve dayanabilirsiniz. İş sırasında dikkatinizin bozulmasından ve araya girilmesinden hiç hoşlanmazsınız. Etrafınızdakiler sizi genellikle işini ve kariyerini en öne koyan, işkolik bir kişi olarak tanıyorlar.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Motive Olan

Kendi kendinize “Yapabilirsin. Başarabilirsin!” gibi telkinler yaparak iç motivasyonunuzu arttırabiliyorsunuz. Kendinizi motive edebilme, içten motorlu olma, kendiliğinizden harekete geçme gücünüz diğer insanlardan daha fazla. NLP (Neuro Linguistic Programming – Sinir Dili Programlaması) tekniklerini doğal olarak kullanıyor ve başarılı kişileri modelleyebiliyorsunuz.

Motive Edebilen

İçinizdeki azmi, heyecanı, pozitif enerjiyi etrafınızdaki insanlara da yansıtabiliyorsunuz. Hitabeti iyi kullanarak ve gülümseyerek çevrenizde büyüleyici bir etki bırakabiliyorsunuz. Etrafınızdaki insanları coşturma, yönlendirme ve harekete geçirme potansiyeliniz ve enerjiniz var.

Pratik Olma ve Çabukluk

“Hayat çok kısa, yapılacak çok şey, varılacak çok hedef, başarılacak çok proje var.” Bu yüzden sonuca çok çabuk ulaşmak istiyorsunuz. Hedefe giden yolda mükemmelliyetçiliğin de bir engel olduğunun farkındasınız. Bu yüzden detayları sonraya bırakma, bir an önce üretme eğiliminiz var. Rakiplerinizi toz duman içinde bırakabiliyorsunuz.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

İçteki İş bitirici

Size acele etmenizi ve boş durmamanızı fısıldayan, size verimlilik ve etkinlik hedefleri veren, “sonuç nerede, sonuç?” diye soran bir iç sesiniz var. İçinizdeki bu ses hep aktif olduğundan, üretmeye ve başarmaya devam etmenin sizin varlık nedeniniz olduğunu söylüyor ve sizi üretkenliğe zorluyor.

Süper Adam / Kadın Olma

Sahip olduğunuz potansiyellerin diğer insanların üzerinde olduğuna inanıyor olabilirsiniz. Dünyanın tüm yükü, işi gücü de sanki sizin omuzlarında gibidir. Bu yüzden sürekli kendinizi süper adam veya süper kadın olmak zorunda hissediyorsunuz; yoksa kendinizi değersiz hissedeceksiniz.

Kişisel Gelişim

Kişisel gelişime ve sürekli öğrenmeye inanıyor, yeteneklerinizi geliştirmek için gayret sarfediyor, kitaplara ve kurslara başvuruyorsunuz.

Yüksek Sorumluluk Duygusu

Etrafınıza karşı kendinizi gerçekten sorumlu hissediyorsunuz ve sorumluluklarınızı, görevlerinizi yerine getirmek için uzun saatler boyunca çalışabiliyorsunuz.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Engelleri Aşma

“Hedefe giden yolda her şey engeldir ve aşılmalıdır” şeklinde düşünüyorsunuz. Bu engeller neler olabilir? Siz bu engelleri nasıl aşıyorsunuz?

- ✚ Duygular: İş sırasında duygularınızı bir kenara bırakabiliyor ve erteleyebiliyorsunuz.
- ✚ İhtiyat: Kötü olasılıklar ve riskler her zaman mevcuttur. Ama siz risk alma ve bir an önce harekete geçme eğilimindesiniz.
- ✚ Mükemmelmecilik: Pragmatik yönünüzü kullanarak ilk aşamada detaylar üzerinde aşırı zaman kaybetmiyorsunuz. İyi ile yetiniyor, ve hızlı sonuca ulaşmaya öncelik veriyorsunuz.
- ✚ Aşırı planlama ve analiz felci: Bu engeli aşmak için bir an önce harekete geçmeyi vurguluyorsunuz.

Rekabetçilik

Hedefiniz zirveyi yakalamak olunca, rekabete açık ve rekabeti seven bir yapınız ortaya çıkıyor. Sürekli zirve için yarıştınız ve bu rekabet hissini iyi biliyorsunuz. Hırsınız, dayanıklılığınız ve iç disiplininiz çoğu zaman sizi rakiplerinizden öne geçiriyor.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Risk Alma ve Kolay Adaptasyon

Hata yapmaktan korkmuyor, işin içine hemen gözü kara giriyor ve başarabileceğinize inanıyorsunuz. Süreç içerisinde çok esnek davranabiliyor ve şartlara çabuk uyum sağlayabiliyorsunuz. Deneme - yanılma yolu ile hatalarınızdan ders alarak kolaylıkla adapte olabiliyorsunuz.

Geçmiş Odaklılık

Geçmişte yaşadıklarınızı, özellikle dostlarınızla beraber geçirdiğiniz anları kolay kolay unutmuyorsunuz. Nostaljiye, anılara, doğum günlerine, yıldönümlerine ve bu günlerin hatırlanmasına önem veriyorsunuz.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Görünme ve İmaj

Her ne kadar bazen başkalarının sizin için ne düşündüğü konusunda duyarsız tavırlar takınsanız da, aslında içten içe başkalarının sizinle ilgili görüşlerine önem veriyorsunuz. Çevrenizde tatlı, çekici, sevimli, karizmatik, vazgeçilmez, neşe kaynağı, sempatik, cana yakın bir kişi olarak tanınma ve bilinme arzusu taşıyorsunuz.

Pratik Düşünme ve Öğrenme

Pratiğe ve deneyime önem veriyorsunuz. İş üzerinde, diğer insanlarla beraber iken, usta - çırak ilişkisi içerisinde, deneme yanılma yöntemiyle, gelişime açık ortamlarda daha kolay öğreniyorsunuz.



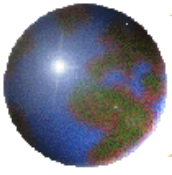
AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

X - İLGİ VE ENERJİNİZİN ODAKLANDIĞI NOKTALAR

İLGİ VE ENERJİNİZ BİLEREK YA DA BİLMEYEREK

- ✚ Güç ve kontrolü sağlamaya
- ✚ Adalet anlayışına.
- ✚ Haksızlık, aldatma ve manipülasyonu anında farketmeye ve karşı koymaya
- ✚ Ya hep ya hiç şeklinde bir yaklaşıma
- ✚ Hemen harekete geçmeye, şu anda yapılması gereken işlere
- ✚ Kendi çevrenizi ve dünyanızı(insanlar ve diğer şeyler) kontrol etmeye
- ✚ Hızlı karar vermeye,
- ✚ Çatışmalarla ve sorunlarla yüzleşmeye,
- ✚ Zayıfı ve mazlumu korumaya,
- ✚ Kendi işini yapmaya
- ✚ Sonuç odaklı düşünmeye

ODAKLANIYOR...



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XI - GÜÇLÜ YÖNLERİNİZ

- ✚ Cesaretiniz
- ✚ Dayanıklılığınız
- ✚ Adalet anlayışınız
- ✚ Metanetiniz
- ✚ Koruyucu tutumunuz
- ✚ Kendine güveniniz
- ✚ İddialı duruşunuz
- ✚ Bağışlayıcılığınız
- ✚ İnsanları harekete geçirebilmeniz

Başkaları Sizde Neleri Takdir Eder?

- ✚ Rahat konuşmanızı
- ✚ Hakkı savunmanızı
- ✚ Bütün enerjinizi doğru işi yapmaya ayırmanızı
- ✚ Zayıfı korumanızı
- ✚ İş bitiriciliğinizi
- ✚ Uygulamadaki yeteneklerinizi



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XII - POTANSİYEL TEHLİKELER

ÖFKE: Bir anda parlayan öfkeniz bazen çevrenizle sorunlar yaşamanıza neden olabilir. Sonradan pişman olsanız da anlık öfke patlamalarınıza dikkat etmeniz gerekiyor.

EMPATİ EKSİKLİĞİ: Kendinizi karşınızdakinin yerine koymada zorlanıyorsunuz. Bu nedenle iş yaparken çevrenizdekilerin durumlarını bazen gözden kaçırıyorsunuz.

İŞKOLİKLİK : Sizin için elinizdeki işi bitirmek çok önemli. Kendinizi işe ya da kendinizi kaptırdığınız herhangi bir meseleye vermeniz sevdiklerinize fazla zaman ayıramamanıza neden olabilir. Ayrıca sizin işi bitirmeye karşı olan coşkunuz bazen çevrenizdekilerin özel durumlarını göz ardı etmenize ve onları iş konusunda fazla zorlamanıza neden olabilir.

SABIRSIZLIK : Bir konuda sonuca ulaşmadaki sabırsızlığınız hem size hem birlikte çalıştığınız insanlara zarar verebilir. Uzun süreç gerektiren işlerde çevrenizi fazla zorlama durumu olabilir.



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

KENDİ BİLDİĞİNİ OKUMA : Kendinizden emin duruşunuz bazen kendi bildiğinizi okumanıza, çevreden gelen eleştirileri göz ardı etmenize neden olabilir.

KIRA KIRA İŞ YAPMA: Hayır demekte zorlanmamanız, içinizin dışınızdın bir olması, iş konusunda gerektiğinde katı olabilmeniz gibi hususlardan dolayı bazen çevrenizdeki insanları kıra kıra iş yapabilirsiniz ve bunun farkında olmayabilirsiniz.

DUYGUSALLIKTAN KAÇIŞ: Duyguları ifade etmek zayıflık değildir. Bazen gerçekten sevdiğiniz insanlara bile onları sevdiğinizi tam olarak ifade edemiyor olabilirsiniz.

KENDİNE AŞIRI GÜVEN: Kendinize duyduğunuz güven bazen aşırıya kaçabilir ve bu size, işinize zarar verebilir.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XIII - RAHAT VE BASKI DURUMUNDA SİZ

Açıklamalar

Stres: Stres Durumu sistemin dıştan veya içten gelen herhangi bir duruma / etkiye cevap üretmekte zorlandığı bir durumdur. Belirli bir doza kadar olan stres hayatın devamı ve insanın bir şeyler üretebilmesi için gereklidir. Stres belirli bir dozun üzerinde ise veya uzun süre devam ediyorsa, insana ciddi zararları olmaktadır.

Rahat ve Güçlü Durum: Kişinin başkalarının kendisini yargılama korkusu duymadığı, en doğal haliyle davrandığı bir durumdur. Genellikle kişi yakın çevresinde bu durumu sergiler. İş hayatında, sosyal yaşamda rolleri gereği rahat durumundakinden farklı davranabilir.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Stres Durumunda Davranışlarınız

- ✚ Stres altında iken yalnız kalmak istiyorsunuz, tek başınıza kalıp durum değerlendirmesi yapmak istiyorsunuz. Stres altında iken yalnız kalma istemeniz hem üretkenliğinizi artırıyor, hem de daha sağlıklı kararlar verebiliyorsunuz.
- ✚ Baskı ve stres altında iken kendi dünyanıza geri çekilmeniz, adeta bir kumandanın saldırmadan önceki geri çekiliş gibi.
- ✚ Durum ciddileşirse ve uzun süre stres altında kalırsanız, kendi iç dünyasına çekilmiş ve dış dünyaya karşı acımasız, kırıcı, hatta şiddete başvuran birisi ortaya çıkabilir.

Rahat ve Güçlü Durumda Davranışlarınız

- ✚ Kendinizi rahat ve başarılı hissederken insanlara karşı daha müsamahalı, daha şefkatli oluyorsunuz. Özellikle çevrenize karşı baba gibi davranıyorsunuz.
- ✚ İçinizdeki cömertlik ortaya çıkıyor, insanlara yardım etmekten mutluluk duyuyorsunuz.
- ✚ Özellikle sevdiklerinizin hayatına müdahale ediyor, gerektiğinde onlar yerine karar veriyorsunuz.



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XIV - STRES VE ÖFKENİZİN DOĞASI

Sizde Stres Oluşturan Nedenler

- ✚ Gözünüzün önündeki adaletsizlikleri, haksızlıkları düzeltememek
- ✚ Yüzleşmeci yönünüzü, öfkenizi kontrol altına alamamak
- ✚ Yorgunluğunuzu ve ızdıraplarınızı fark edememeniz
- ✚ Sevdiklerinize yardım edememe
- ✚ Fiziksel gücünüzü ve sıhhatinizi kaybetme

Sizi Öfkелendiren Şeyler

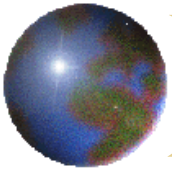
- ✚ Her türlü hile ve aldatma
- ✚ Manipölasyon
- ✚ Kendi başlarının çaresine bakamayan insanlar.
- ✚ Size ve yapılması gereken işlere karşı tepkisi olmayan, tepki göstermeyen insanlar.
- ✚ Çok kısıtlayıcı veya haksız kurallar.
- ✚ Sizi kontrol etmeye çalışan insanlar



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

Öfkenizin Doğası

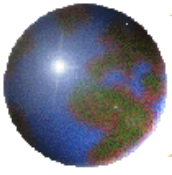
Direkt ve yüzleşerek ifade edilen güçlü bir öfkeniz var. Bazı durumlarda ise öfkelendiğiniz zaman gardınızı alarak geri çekiliyorsunuz. Öfkenizi kontrol etmekte zorlandığınız zamanlar çok oluyor. Aniden sinirlendiğiniz zamanlarda istemediğiniz şekilde sevdiğiniz insanları kırdığınız da oluyor. İçinizde güçlü bir intikam duygusu var. Size yapılan kötülükleri asla unutmuyorsunuz



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XV - KENDİ DİLİNİZDEN SİZ

- ✚ **Ben Olmanın Güzel Tarafları**
- ✚ Bağımsız ve kendi kendine yeten biri olmak.
- ✚ İnisiyatif alabilmek ve zorluklara göğüs gerebilmek. Hayat ya da birileri meydan okuduğunda cesaretle üzerine gidebilmek.
- ✚ Cesaretli, dürüst/samimi ve açık sözlü olmak
- ✚ Hayattan alınabilecek bütün tatları almak.
- ✚ Bana yakın olanlara karşı destekleyici, güçlendirici ve koruyucu olmak..
- ✚ İlkelere - prensiplere taraf olmak.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XV - KENDİ DİLİNİZDEN SİZ

Ben Olmanın Zor Tarafları

- ✚ Dobralığımdan dolayı insanlarla boğuşmak, niyetim öyle olmasa da onları korkutmak..
- ✚ Başkalarının yeteneksizlik ve becerisizliklerine karşı sabırsız ve tahammülsüz olmam.
- ✚ İnsanlara arka çıkmak, onlar için kendimi riske atma ama bunun karşılığında takdir görmemek.
- ✚ Adaletsizlikleri asla unutmamak.
- ✚ Kendime bazen çok fazla yüklenmek.
- ✚ İnsanlar kurallara uymadıkları zaman veya işleri doğru yapmadıkları zaman sinirimin tepeme çıkması.



AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XV - KENDİ DİLİNİZDEN SİZ

Benimle Geçinebilmek İçin

- ✿ Kendine ve bana saygı duy.
- ✿ Güçlü, kendinden emin ve direkt ol
- ✿ Benim hakkımda dedikodu yapma veya benim güvenime ihanet etme.
- ✿ Hassas ol ve duygularını benimle paylaş. Benim şefkatli, hassas yönümü gör ve kabul et.
- ✿ Bana yalnız kalabileceğim zaman ve mekan tanı. Arada yalnız bırak beni.
- ✿ Sana yaptığım katkıları takdir et ama kesinlikle yağcılık yapma.
- ✿ Genelde çok iddalı konuşurum. Bunu otomatik olarak kişisel bir saldırı olarak algılama.
- ✿ Sesimi yükselttiğimde, kızdığım ve koşturduğumda, sadece kendi içimden gelenleri yaptığımı bil.



FEDERAL GROUP

AYRINTILI GENEL KİŞİLİK RAPORU

XVI - GELİŞİM TAVSİYELERİ

- ✿ Bağımsızlık ve kendinden emin olmayı, başka insanların yeteneklerine güvenme ile dengeleyin.
- ✿ İnsanları sadece korkutarak değil, aynı zamanda sevdirecek motive edin.
- ✿ Kendinizi karşınızdakinin yerine koymayı öğrenin, empati yönünüzü geliştirin.
- ✿ Doğal liderliğinizi, güçlü duruşunuzu dengeli bir şekilde kullanın ki insanlar gerçekten sizi sevsin ve sizin peşinizden gelsin.
- ✿ Sert duruşunuzu, nezaket ile dengeleyin.
- ✿ Her doğruyu her yerde söylemeyin, gerektiğinde susmasını öğrenin.
- ✿ Birisine kızacaksanız insanların içinde kızmayın.
- ✿ İnsanların farklılıklarına saygı gösterin.
- ✿ Sahip olduğunuz gücü başkalarına yardımcı olmakta kullanın.
- ✿ Öfkenizi kontrol altına almayı öğrenin.
- ✿ Birisi size bir şey anlatırken başka bir şeyle ilgilenmeyin, siz o an dinliyor olsanız bile sizinle konuşan kişi aynı şekilde düşünmeyebilir.
- ✿ Sadece adı olan toplantılar düzenlemeyin. Toplantılarda insanların fikirlerini dikkate alın.



ALTERNATİF TIP

BİYOENERJİ

Bugün kullanılan tıbbî tedavi yöntemlerinin yanı sıra insanlar, bir çok sebeplerden dolayı (örneğin, farmakolojinin aşırılığı), hastalıklarının tedavisi için halk tıbbından da yararlanma arayışlarına girmişlerdir. Bunların içinde özellikle elle tedavi (manual therapy) ve biyoenerji ile tedavi yöntemi en doğal ve etkili olanıdır.



Biyoenerji tedavisinde "Ramazan Güler"

Türkiye'de artık "Ramazan Güler" ismi "biyoenerji" tedavisiyle özdeşleşti. Ramazan Güler yaşadığı bir olay üzerine kendisindeki "biyoenerji"yi keşfeder.

Yakın aile dostlarından birinin oğlunun sol ayağına felç gelir. Doktor doktor gezen bu aile artık oğullarının yürümesinden umutlarını keser. Doktor tavsiyesi üzerine her gün ayağına masaj yapar. Bu masajı Ramazan Güler bir gün farkında olmadan yapar. Çocuktaki iyileşme üzerine Güler, bu masajı her gün tekrar eder.



Doktorların iyileşemez dediği felçli çocuk yürümeye başlar. Aile bu işe şaşırdığı gibi "Ramazan Güler" de ilk etapta kendisindeki enerjiyi anlamaz. Birkaç yakınında da bunu deneyen "Güler" kendisindeki "bioyenerji"nin farkına varır. Her insanda var olan bu enerji Allah vergisi olarak Ramazan Güler'de daha fazla bulunuyor.



ALIŞKANLIKLARI EĞİTMENİN 7 YOLU

Alışkanlıklar... Hayatımızda renk renk yüzlerce çeşit versiyonu olan, anlamlı-anlamsız, kolay-zor, can sıkıcı-keyifli, faydalı-faydasız davranış kalıpları. Her davranışımızı zihnimizde kurduğumuz minik soyut terazi içinde "yapmalı-yapmamalı" süzgecinden geçirirken, alışkanlıklarımız teraziler üstü bir keyfiyetle hep bildiğini okur! Onları yapmamak için çırpınıp durun, "bu sefer yapmayacağım!" psikolojik şarjını 10'larca kez kendinize uygulayın, sonuçta sizi devirmiş olmanın aşağılayıcı gülümsemesiyle karşılaşacaksınız.



Madalyonun birinci yüzü

Aslında alışkanlık iyidir. Sabah kalktığınızda banyoya gidip gitmeyeceğinizi, yüzünüzü yıkarken elinize alacağınız su miktarını, şu an elinizin gazeteyi ne şekilde tuttuğunu (bu cümleyi okuyana kadar!) düşünmezsiniz. Düşünülmemesine karşın dönüp bakın elinizin gazeteyi nasıl tuttuğuna veya diğer düşüncesizce yapılan davranışlarınıza, hepsinin üst düzey bir mükemmellik içinde yapıldığını görürsünüz. Bunun anahtarı, onlara bilincinizi bulaştırmadan "bilinç dışı"nızı kullanıyor olmanızdır.



Üstelik daha da güzeli, bunları yaparken düşünme kapasiteniz de size kalmıştır. Her birini yaparken (dişlerinizi fırçalarken, yürürken, vb...) bir taraftan işteki gündeminizi, ay sonu taksiti için nereden borç bulabileceğinizi veya akşama eşinize nasıl bir sürpriz yapacağınızı düşünüyor olabilirsiniz. Yani basit düzey işleri bilincinizle yapamayacağınız bir kaliteyle yapar hem de geriye kalan bilincinizi zihinsel kapasite gerektiren işlerde doyasıya kullanabilirsiniz. Bütün bu kolaylığı sağlayan mekanizmanın adı "bilinçdışı"dır ve iyi ki vardır!



BİLİNÇDİŞİ TEKERLEĞİ

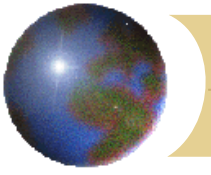
Bu mekanizma tekerlek gibidir, siz farkında olmadan zihninizin arkasında döner durur. Örneğin, sabah, arabanızda dinlediğiniz şarkı sizin “stop”a basmanızla durur; peki bu "stop" onu bilinçdışınızda da durdurur mu? İşyerinde öğle yemeği için sıradayken, bir yerlerde sabahki şarkının kaldığı yerden ağzınıza dolanması sabahtan beri onun bilinçdışınızın bir yerlerinizde durmadan zaten dönüyor olduğunu göstermez mi? İşte bütün basit düzey davranışlarınızı döndüren de bu tekerlektir.

Evet, görünüşe göre sistem harika, peki ne zaman bu sistem sizin ayağınıza dolanmaktadır? Bilinçdışınız ve onların bir getirisi olan alışkanlıklar ne zaman sizin hayatınızı kolaylaştırıcı değil, düğüm edici bir renye bürünmektedir?



Madalyonun acı yüzü'

Bilinçdışı mekanizması bazen sizin sonradan değiştirmek istediğiniz davranışları benimser. Siz başta onu öyle yaptığınız için bilinçdışının ezberi bir defa "o" olmuştur ve artık sizin bilinciniz Einstein seviyesinde bile çalışsa o davranışı organizmanızdan bir türlü atamazsınız. Onu bir türlü yenemezsiniz; çünkü bu hareket eden bir arabaya binmek kadar zordur. Bilinçdışı kendi tekerleğini döndürmektedir ve hareket halindedir, onu önce durdurmalı, sonra içine binmelisiniz ki; bu inatçı bir "bilinç" in yapabileceği bir müdahaledir.



Diş macunu tüpünü önden sıkmaktan bir türlü vazgeçememeniz, gideceğiniz yere saatler öncesinden hazırlanmaya başlamış bile olsanız makus bir kader şeklinde geç kalmalarınız, çok nefret etmenize rağmen senelerdir dağınık masada çalışmanız hep aynı sebeptendir. Hatta eski davranışlara bağlılık her zaman bu kadar basit düzeyde olmayabilir. Siz her adım başka bir insan olmaya doğru hızla ilerlerken bir türlü kurtulamadığınız "alışkanlıklarınız" ile "değişen tarafınız" arasındaki fark gittikçe çatallaşacak ve bir zaman sonra bir bünyede iki farklı kişilik sergileyen trajedilere girebileceksiniz.



FEDERAL GROUP

Sebebi de bilinçdışınızın bir kenarında dönmeye devam eden alışkanlıklarınızdan başkası değildir. Şiddetle ilgili onlarca makale okuyun, zararlarını ifade eden seminerlere katılın, bir zaman sonra bu seminerleri siz vermeye başlayın, vs. bunların hepsi "bilinç" düzeyinde gerçekleştiği için sizin "bilinçdışı"nızdaki alışkanlığa bağlı olarak gerçekleştirdiğiniz şiddet reaksiyonlarının önüne geçemeyebilecektir!



ÇÖZÜM NE?

1- Öncelikle her bir alışkanlığı değiştirmenin İstanbul'un fethi kadar zorlu bir süreç gerektireceğini baştan kabul edin. Alışkanlığınızı küçümsemeyin ve onunla zorlu mücadeleye hazır olun!

2- Alışkanlıklarınızı birden topluca değiştirmeye kalkmayın. Yapacağınız her değişikliği küçük parçalara ayırın ve bu parçaları yazarak takvimlendirin.



3- Net olun! Yapılacak değişikliği ve zamanını somutlaştırın ve bir yerlere yazın. Bu, esnek ifadeler içinde bilincinizin kendine mazeret kılıfları bulup "kaçış" yapmasının önüne geçecektir.

4- İlk zamanlar en zordur. 1 tek kaçış bile affedilemez! Sıkı bir dirençle bilincinizi bilinçdışıınıza her saniye nöbetçi tutun!

5- Tavizsiz olun! "Bu sefer olmadı, bir dahaki sefere" cümlesini daha hiçbir değişikliğe kalkışmadan literatürünüzden söküp atın. Bu hakkı kendinize vermeyin.



6- Bilinç ithal edin! Konuyu biriyle konuşun ve ona kendinizle ilgili sizi bağlayan sözler verin ve sizi kontrol etmesini isteyin.

7- Alışkanlıklarınıza paralel olarak oda, mesai saati, fiziksel ortam değişiklikleri yapın. Bu sizi bir değişiklik atmosferine sokacak ve alışkanlığınız da bu atmosferin havasında değişecektir.



*Teşekkür
Ederiz*

