

MOTİVASYON VE YÜKSEK PERFORMANS

Başarmak, yapılan eylemin finalidir. Siz finali yaşamak için yola çıktığınızda, yol boyunca eylemin dik durabilmesini sağlayacak temelleri sağlam atmalısınız. Aksi halde finali göremez, görerseniz bile görmekle kalır sürekliliğini sağlayamazsınız.

Hayatınızın hangi döneminde, hangi düzeyde yâda koşulda olursa olsun, başarı zirvede sürekliliğinizi sağladığınızda gerçekleşir.

Çok çalışkan bir öğrenci, hırslı bir sporcu veya geleceği gören bir yöneticide olsanız, çıktığınız yolda argümanlarınız yetersiz ise bir süreklilik sağlayamazsınız.

Eğitimlerde çok sık kullandığım bir yöntem vardır. Ulaşılmak istenen hedef ne olursa olsun ona bir tanımlama getiririm. Tıpkı gebelikte olduğu gibi. Gebe bir kadın birazcık gebe olamaz ya gebedir ya da gebe değildir. Durumu tanımlamak başarmanın ilk adımındır. Bu tanımlama bize bir eylem planı yapmamızı hatırlatır, kendimizi bu yolla motive eder, beklentilerimize ulaşacağımıza olan inancımızı artırırız.

Günümüzde yaşam koşullarının bizi götürdüğü, rekabetçi iş dünyası, farklılık yaratan insan ve düşünceleri kabullenirken, birtakım yeni terimler üretmeye başlamıştır. Motivasyon ya da Yüksek Performans.

Artık bilinen odur ki, bir hedefiniz varsa o hedefe gidebilmeniz için mutlak rakipleriniz de olacaktır. Kazanmak ve sürekliliğinizi sağlamak için, rakiplerinizden daha iyi bir performans ve önemlisi başarmaya dair bir motivasyonun içinde olmanız gerekmektedir.

Peki, her şey kitaplarda yazılanlar ve seminerlerde anlatılanlar kadarsa, çevremizde herkes bunu yaptığında bizim farklılığımız ne olacak. Emin olunuz siz daha başarılı olacaksınız. Bundan yüz yıl önce insanoğlunun, yüz metreyi koşabildiği süre dakikalarla ifade edilirken, bugün 9.69 saniyede koşuyor olması buna en iyi örnektir.

Yaptığınız işte size zorlayacak bir rakibiniz varsa, o zaman siz daha iyisini yapmaya koşullandığınızda bunu yaparsınız. Yaptığınız şeyin sınırı sizin ona inancınızla ilgilidir. Wright kardeşler 1871 de yaptıkları bir planörle uçtuklarında bunun kendileri ve insanlık için ne denli bir adım olduğunu biliyorlardı. Çevrelerinde yaptıklarına inanan ve bu mucizeyi alkışlayan insanlar vardı. Bizde ise bunun tam tersi bir örnek, 1632 yılında yaklaşık 150 yıl öncesinde yaşandı. Hezarfan Ahmet Çelebi, kuşkanatlarına benzer bir mekanizmayla, insanların kuşlar gibi gökyüzünde uçabileceğini hayal etti, Galata Kulesinden kendini boşluğa bıraktı ve hayalini gerçekleştirdiğinde bu hayalin havacılık tarihinin en büyük adımı olduğunu sadece kendisi yaşadı, çevresindekilere başarısını anlatamadı.

Ekonomide ya da sosyal alanda bir karşılaştırma yapılacaksa hep baktığımız şey gelişmiş ülkeler cümlesidir. Bu ülkeler gelişmişliği nasıl yakalamıştır ve biz bu gelişmişliğin içine neden bir türlü girme şansını yakalayamayız. Hezarfen buna en iyi örnektir.

Eğer, kendimize yeterince güvenemez, hedeflediğimiz noktanın çok yukarılarda olduğuna inanırsak, bunu da başkalarına hissettirir onlardan da onayını duyarsak, sonuçta “Adım Hıdır elimden gelen budur” la kendimizi kurtarıyoruz.

Başarılı dediğimiz, hayranlık ve kimi zaman kıskançlıkla baktığımız insanlarda olup bizde olmayan şey onların; zihinsel becerileri sayesinde düşünce ve duygularını kontrol edebilen, zor

anlarda bile soğukkanlı kalabilen, kaygı ve endişe duymadan, şartlar ne olursa olsun elinden geleni yapmaya çalışan, gücünü tam anlamıyla kullanan, kapasitelerini yapabileceklerine olan inançlarıyla artıran kişilerdir.

Onlar kendilerine çok inanır ve güvenirlere. En önemlisi kendilerine değer verirler. Yüksek özgüvenleri, yaratıcılık için gereken heyecan ve cesaretin doğmasına neden olur. Böylece kendilerine ulaşılması güç hedefler koyarlar. Hedefe odaklanırlar. Stratejiler belirler sürdürür ve ulaşırlar.

Geleceği önceden hayal ederler. Hayal etmek gerçekleştirmenin ilk adımıdır. Tıpkı Hezarfen gibi. Sonra bu hayallerini paylaşırlar ve bu sayede sürekli tekrar yaparak inançlarını pekiştirir yol haritalarını çıkarırlar.

Malubiliyet yâda eleştiri onlar için besin kaynağıdır. Ders çıkarırlar. Başkalarının deneyimlerinden faydalanır hataları önlemeyi bilirler.

Kendilerini sever ve şımartırlar. Böylece hayatlarında olmaması gereken stresi uzak tutmayı sağlarlar.

Bunu nasıl sağlarlar? Bilinç dediğimiz o davranışlarımıza yön veren usta yönetici ile... “Düşünüyorsam varım” yıllardır bizim kendimizi sınırladığımız bir felsefenin eseridir. İnsan düşünmediği zamanlarda da var olan yaratılmış mükemmel bir canlıdır.

Zihnimizin öncelikle bir bilinç bölümü mevcuttur. Bilinç kısmımız, Aysbergin görünen kısmı gibidir. Bulduğunuz yer, oturduğunuz sandalye yâda koltuk, yazdıklarımı okumanıza yardımcı olan kısım bilinç kısmımızdır.

Aysbergin görünmeyen kısmında ise, zihnimizin derinliklerinde olan, bilinçdışımız vardır. Siz yazdıklarımı okuduğunuzda, yaşamsal faaliyetlerinizin devamı için gerekli olan solunumunuzun sağlanması, hücrelerinizin beslenmesi için gerekli olan kanın pompalanması, bağışıklık sisteminizin güçlenmesi sağlayan bilinç dışımızdır.

Yaşamsal olarak zamanımızın büyük kısmını Bilinçli zihnimizle geçiririz. Bilinçli zihnin ilk görevi Analiz etmektir. Duruma bakar, analiz eder, çözüm bulmaya çalışır. Bunlar otomatik gerçekleşir gibi düşünürüz ama değildir.

Telefon çaldığında, “telefonu açmalı mıyım?” gibi soruların cevaplarının otomatik fonksiyonlar olduğunu düşünürüz. Ama karar veren yine de biz oluruz.

Bilinçli zihin analiz ettikten sonra, Zihnin Gerçekçi Tarafı devreye girer. Burada davranışlarımızın nedenleri hakkında bilgileniriz. Eğer yaptıklarımızı neden yaptığımıza dair bir fikrimiz yoksa kaygılı, yorgun, gergin hissederiz. Burada en büyük sorun, davranışlarımızın nedenlerinin asla gerçek olmamasıdır.

Sigara içen birisi, bunun kendisini rahatlattığını söyler. Genelde sigara bağımlıları, kendilerini güvende hissetmek için sigara içer. Ergenliğe adım attıklarında arkadaş grubuna ait olmak isterler. Aidiyet insan için temel ihtiyaçtır. Aile ortamında bu ihtiyacı giderir. Ancak ergen olmaya geçişte artık aile eskisi kadar ona akıllı gelmeyebilir. Onlar her şeyi yanlış yâda eksik düşünüyor olabilir ve güven duygusu alımını bırakır ve arkadaşlarından bunu almaya çalışır. Bu sırada bir arkadaş grubu yoksa bilinçdışı zihin kişiyi tehlikelerden korur, gerekli güvenlik duygusunu almamanın bir tehlike olduğu sinyali verir. Bu yüzden ikram edilen sigara kabul

edilir. Kiři kendini o gruba ait hisseder. İnsanların sigarayla tanışıklık nedenlerinden birisi budur. Aslında sakinleşmekle ilgisi yoktur.

Kısacası gerçek zihnin bize söylediği nedenler genelde gerçek değildir. Bilinçli zihnin üçüncü kısmı İrade Tarafıdır.

“Ben sigarayı bırakacağım ve hiçbir güç tekrar başlatamayacak” deriz. Bunun ne kadar süreceğini biliriz.

Son olarak, Bilinçli zihnin Çalışan Hafıza Tarafı, Arabayı nereye bıraktım? Eve giden yolu nasıl bulacağım? Patronumun adı neydi? Gibi günlük ihtiyaçlarımızı karşılayan kısımdır. İşte, insan dediğimiz mucizevî makineyi asıl yöneten yönlendiren kısım, bilinç düzeyimizin altında kalan bilinç dışımızdır ve inanılmaz bir güce sahiptir.

Bir bilgisayar gibi çalışan bilinçdışımız, meşhur, zayıf, mutlu veya üzgün olma gibi her şeyi gerçekleştirebilir. Eğer yüklediğimiz programlar ihtiyaçlarımıza uygun değilse sistem bize cevap vermeyecektir. Uygun cevaplar için uygun programlar yüklememiz gerekir. Yaşadıklarımızla şekillenen bilinçdışımız, her gün yeni verilerle güncellenir.

Hızlı Okuma Programı ile Bilinçdışımızdaki bu bilgisayara okuduklarımızın kaydedildiği bellekteki verilerin hızla dolumunu sağlayacak, bilgilere ulaşmadaki gecikmeyi azaltacağız. Bilinçdışımız ne yazık ki, bu programlamayı kendisi değiştirmek konusunda çok güçlü olsa da aynı zamanda tembelde davranacaktır.

İnsanın dakikada ortalama okumakta olduğu 200 kelimenin 1000 ve üzerine çıkarılacağı konusundaki yeni bilgi onu ürkütecek tembelliğe itebilecektir. Ona verilen olumlu telkinleri yapmaktan kaçınacaktır. Bilinçdışı var olanların olduğu gibi kendini korumasını ister. Olumlu bir telkinin bilinçdışına girmesi en zor olanıdır. Aksine olumsuz bir telkin çok çabuk kabul görür ve hayata geçirilir. Çünkü olumsuz telkinin kabulü için bir çabaya gerek yoktur ve dediğimiz gibi bilinçdışı oldukça tembeldir çalışmayı sevmez.

Onu ikna etmemiz için bolca pratik yapmalı ve gerçekle yüzleşmesini sağlamalıyız.

Dr. Gökhan ÜRKMEZ