



# Kişisel Dönüşüm ve Kariyer Planlama

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)

First Social  
Corporate  
Network on Earth

# Kişisel Dönüşüm Nedir?

**Kişisel dönüşüm** kişiliği oluşturan karakteristik özelliklerin ( duruş, giyim, konuşma vb. ) bir plan doğrultusunda adım adım iyileştirilmesi ile **anlatım, ikna, dinleme, etkileme** yönlerinin iyileştirilmesidir.

1 Kişisel dönüşüm bir **maharet kazanımıdır.**

2 **Hayatta olduğu gibi kalmak isteyenlerin** girebileceği bir yol değildir.

3 Heves, değişime açık olma, iyi gözlem yeteneği, mantık yürütme gibi altyapısal özellikler gerektirir.

4 Amaç sevgi, merhamet, acıma, empati vb. kişisel özellikleri öldürmek değil **yönetilebilir seviyeye** getirmektir.



Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.

## Kişisel Dönüşümün Bireysel Yorumlanması



**Değişime** açık olmayan insanlar **bunu gereksiz bir çaba** olarak görürler.



Sürekli olarak **dış çevreden** etkilenen insanlar ise kendilerini anlatılan **kalıba sokmak isterler ve yorarlar.**



**Kararlı insanlar** kişisel özelliklerini ve zayıflıklarını adım adım yorumlar. Bir terzi gibi anlatılanlar doğrultusunda kendisine bir **elbise** diker. Kişisel dönüşümü **zevкли ve eğlenceli bir yolculuk** olarak görür.



Kendinizi bir tablo olarak seyredin ve kişisel dönüşümü bu tabloya yapılan iyileştirici fırça darbeleri olarak görün.

# Kişisel Dönüşüm Başlıkları

Zengin İnsanların  
Zihin Yapısı

Etkili Konuşma

Etkili Sunum

Dış Görünüm

Duygu Kontrolü

Kelimelerin Dili

İlk İzlenimde Pozitif Etki

Haklı Çıkma Sanatı

Özgüven

Stres Yönetimi

Yüksek İkna Kabiliyeti

Etkili Dinleme

Renklerin Dili

Sürdürülebilir Motivasyon



Kişisel gelişim tecrübe ile harmanlanmadıkça teoride kalacak metotlar bütünüdür.

# Etkili Dinleme Sanatı

## Odaklanma

**Başka bir şeye** dikkatini verirken dinleyemezsin. Dinlerken başka şeylerle uğraşma.

Ağzın açıkken öğrenemezsin. Sürekli **konuşan** dinleyemez. Dinlerken **konuşma kaygısı** gütme. Onay kelimeleri kullan **sessiz kalma**. Dinlediğini belli et. **İşaret parmağını** yüzüne koyman odaklandığını gösterir.

## Paraphrasing

**Yanlış anlamadıysam ..... değil mi?** şeklinde sorular ile anladığını belirt. Sonrasında ise **başka sorularla** doğru anlayıp anlamadığını teyit et. Bu sorular daha fazla **bilgi edinmek** için de kullanılabilir. Soruların bittikten sonra **fikirlerini** beyan edebilirsin.

## Boğan Ego

**Kendini ve kendi egonu** bir kenara bırak. Çok konuşanlar kaba görünür. Bırak karşı taraf **konuşsun**.

**Önemli Bir Not :** Eşiniz bir durumu anlatıyor ise esasında sadece **dinlenmek** istiyordur. Çözüm belki kendiliğinden gelecektir. **Tek istediği düşüncelerini seslendirmektir :)**



## Etkili Dinleme Sanatı

Dinlerken **boş sorular** sormayın. Konudan uzaklaşma maya dikkat edin. **Kritik sorular** sorarak konuyu anlamaya çalışın ve anlatıcının odaklanmasına yardım edin.

Bir çok konuda aşırı tutucu olmak ve açık olmamak yanlıştır. Fikirleriniz ve düşünceleriniz değişmese bile karşı tarafı anlamak **güzel**dir.

Kimse **önyargılı** biri ile sohbet etmek istemez. Önyargılarınızı bir kenara bırakın ve **başka birinin gözü** ile dünyayı görmeye çalışın.

Ortada bir sorun var ise o **sorunun çözümü** insanları dinlererek ve bazı şeyleri **keşfederek** bulunabilir.

**Sabırlı olun. Dinlemek sabır gerektirir.**

Asıl gelişim ve **öğrenme dinlemede** saklıdır. Kendimizi bir kenara bırakarak **sessizliğin gücünü** kullanabilirsek gerçekten dinleyebiliriz. **Dinleyen insan** başkaları tarafından saygı kazanır.



## Etkili Konuşma

Aristoteles etkili konuşmayı 3 bölüme ayırır. Temelini ise dürüstlük ilkesine dayandırır.

**Ethos** ( Güven - Konuşmacının karakteri, ahlaki değeri ),  
**Pathos** ( Mantık ve dinleyici grubun karakteri ), **Logos** ( Duygular konuşmanın sözü kullanımı )

Türkçe'deki karşılığı ise belagattir.

### Ethos

%15

Özgüveni temsil eder. Kendinden şüphe duyduğun zaman **başarılarını gözden geçir**. Hata ve zayıflıklarını kabullen.

**Beden dilin** iletişime açık olduğunu gösterebilir. **Kapalı durma**. Hızlı el kol hareketleri yapma. **Dinleyicinin gözleri** ile temas kur. Giyimine dikkat et. Lacivert, siyah ve beyaz renklere ağırlık ver. En azından **bu renkler** ile giyimine dokunuşlar yap.

### Bordering

En başta ne konuşulacak. **Ana konu** nedir sunumun en başında belirt. Örnek olarak bugün sizlere **kariyer planlama da kişisel dönüşümün önemini** anlatmak istiyorum.



# Etkili Konuşma

## Logos

%15

İnsanlarda var olan mantıksal reaksiyonları harekete geçir. Mantıklarına uyan fikirleri benimserler.

## Uygunluk İlkesi

İnsanlarda genel olarak **herkes yaparsa doğrudur** düşüncesi vardır. İnsanlarda **kitlelere ve çoğunluğa** uyma eğilimi vardır.

Bir fikriniz var. Bunu dikte etmek için **bir çok şirket** bunu kullandı dersiniz insanlar faydalarını benimserler.

## Teknik Bilgiler

**Teknik bilgiler** vermek güven duygusu verir. **Grafikler, rakamlar.** Fakat tadında bırak. Fazla teknik bilgi ile insanları yorma.





# Etkili Konuşma

## Pathos

%60

“ Başkalarının içinde tutuşturmak istediğin ateşi ilk önce kendi içinde yakmalısın ,”

## Övgü

**İnsanları övmek** özel hissettirir. Fakat övgüler somut olmak zorundadır. Pozitif bir ortam oluşturur. İnsanlarda yalan söylemeye karşı utanma hissi geliştirir. **Suçlama psikolojisini** engeller.

Örnek olarak bir arkadaşınız tatilinizde sizin yerinize 2 hafta baktı ve **iyi bir tatil** geçirdiniz. Kişiyi benim yerime 2 hafta baktın **tatilim de çok iyi hissettim** diyebilirsiniz.

**Duyularınızı** ve karşınızdaki kişilerin duygularını ustalıkla yönetin. Üzüntü, kaygı korku hissettiğiniz zaman 10 saniye bekleyin ve sonra harekete geçin. **İlk etapta zor olabilir.** Gerekirse içinizden sayın. Kararınızı verin ve adım atın.

En ikna edici insanlar duygularını ustalıkla yönetenlerdir. **Duyularını yönetenler** başkalarının da duygularını yönetirler. **Duyular bulaşıcıdır.** **Negatif duygular** başkalarına da **sirayet** eder.

İnsanlar duygularını yönetenlere “EVET” demeye daha isteklidir.



## Etkili Konuşma

Özellikle sunum yaparken arkadaşlar konunun dağılmaması için **sorularınızı not alın** sunum sonunda sorabilirsiniz dersiniz sunumunuz **daha verimli** geçebilir.

Bilginin içeriği kadar nasıl sunulduğu da önemlidir. Çok uzun ve kafa karıştırıcı cümleler kullanmak yerine kısa ve öz cümleler kurun.

Nerede susman gerektiğini bil. **Kasılma**. Ellerin açık olsun. Mevcut durumda **elindeki materyalleri** en etkin bir biçimde kullan.

Ellerini bağlama. Göğüs ile bel arasında olsun.

**Küçük bir kağıt parçası al. Parmaklarının arasında sakla.**

Güç göstermekten korkmadığın zaman ve gerekli olduğu durumlarda ellerini **yumruk yap** ve yukarıya koy. Fakat fazla yapmak **saldırganlık belirtisidir** ve insanları rahatsız eder ve savunmaya geçmeye zorlar.

**Üzerindeki kıyafetler** insanların sana karşı olan tavrını belirler. **İyi görün** fakat iyi hissetmediğin bir şeyi giyme.



## Etkili Konuşma

Her zaman **dürüst ol**. Gücünü dürüstlükten al.

Fakat iyi niyetli bazı numaralar zarar getirmez. **Örnek olarak** " içinizden sadece bir kaç kişinin bunu anlayacağını biliyorum " dersiniz insanlar **pür dikkat dinlemek isterler**. Çünkü küçük grubun içerisinde yer almak isterler.

**Bir fikrin var ise iş modelin çok iyi olmalı. İnsanlara kabul ettirmek için çok iyi bir iş modeli hazırlamalısın.**

**Olana kadar** taklit et. Güçlü ses tonu kullan. Kendini pozitif göster. Karşı taraf **pozitif olunca** bu dinleyicilere de yansır. Silik durma

Karşıdaki kişiyi **özel hissettir**. İnsanların gurur duydukları şeylere nokta atışı yap. Doğru zamanda doğru kelimeler kullan. **Goy goy yapma**. Çok iyi birisin deme. Çok öngörülüsün. Çok iyi bir planlamacısın. Tercihlerine, öngörülerine, planlarına atıf yap.

Çok yakışıklısın, çok güzelsin. İzmirli çok sıcak kanlıdır. Bunlar **genelleme** kelimeleridir.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.

## Etkili Konuşma

**Sıfatlar** üzerinden git. Gözleriniz çok güzel. Gülüşünüz çok güzel. El yazınız çok güzel. Disiplinli çalışıyorsunuz.

### Kirpi Yöntemi

**Mesafeli olmak.** Hiç kimseye kör olacak kadar yakın olma. Bazen yakın bazen uzak ol. Ara ara yakın ara ara uzak ol ki **insanları iyi analiz edebilesin.**

Böyle insanlar ile diğer insanlar görüşmeyi daha fazla arzu ederler.

Biri ile iletişime geçerken bana yardımcı olabilir misiniz? dersiniz insanlar yardımcı olmaya özen gösterir.

**Gülüm.** **Tebessüm edin.** **Dişlerinizi gösterin.** Diş temizliğine ve hijyene dikkat edin. Gülüşünüz gözlerinize yansısın.

**Hiç bir zaman gereksiz bilgi vermeyin.**



## Etkili Konuşma

Cümlelerinizi **basit ve kısa** tutun. Ne kadar basitse o kadar etkili olur. Omuzlarınızı dik tutun.

Yanıyorsun

İnsanlar savunmaya geçer. Negatif etki oluşturur.

Yaklaşık

Güven vermez. Civarındayı kullanın.

Ama, fakat

Bloke etkisi oluşturur. Bununla birlikte yi kullanın.

Arkadaşlar

İş hayatından çıkar. Üst tepeden bakma hissiyatı verir.

Çünkü

Pozitif etki oluşturmaz. İnsanlar sonrasını dinlemezler.

### Kapanış

Mutlaka konuşmayı **olumlu** kapatın. Sabrınız için teşekkür ederim. Dinlediğiniz için teşekkürler. Gerekirse tokalaş. Sunum sonrası insanların tavırlarını incele ve gözlerinin içine bak.

**Kapanışta son bir genel özet çizmek konuyu toparlamanıza yardımcı olur.**

Gerekirse **kalem tutun**. Hesaplı ve kitaplı olduğunuzu gösterir.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.

## İlk İzlenimde Pozitif Etki

**İnsanların** birisi hakkındaki yargıları ilk 8-10 saniyede oluşur.

**Beden dili ( % 55 ), Ses tonu ( % 38 ), Kullandığı Kelimeler ( %7 )** ilk izlenimi oluşturur. **İlk intiba** kolay kolay değişmez.

İlk izlenimde pozitif ve güçlü gözükmek, dik durmak ve kendine güvenen bir kişi görünümü vermek kişinin size daha fazla **saygı duymasını** sağlar.

**Bu görünüm karşınızdaki insana güçlü insan mesajı verir.**

Kendinizi bir tablo olarak seyredin ve kişisel dönüşümü bu tabloya yapılan iyileştirici fırça darbeleri olarak görün.

# Zenginlerin Zihin Yapısı

“ Varlıklı olmak başka zengin olmak başkadır ,”

## Sahte Zenginler

### Araba

**Sahte zenginler** para kazandıkları zaman ilk olarak araba alırlar. Önemli olan araba almak değildir. **Araba almanı sağlayacak akıştır.**

### Kıyafetler

Sizi iyi hissettirecek kıyafetleri almanız **giymeniz makbuldür.** Topluluk önünde iyi görünmek çok önemlidir. Fakat gerçek fakirler gerçek anlamda aşırı derecede **kıyafete yatırım yaparlar.**

### Lüks Yaşam

**Lüks yaşam ve oteller** çok zaman harcamanıza sebep olur. Oraya ulaşmak için ciddi manada emek harcarsınız.



# Zenginlerin Zihin Yapısı

## Gerçek Zenginler

### Maksimum Özgürlük

Bugün pazar oldu tatil ne çabuk bitti dersiniz gerçek anlamda özgür değilsinizdir. Gerçek zenginler için her gün tatil olabileceği gibi her gün çalışma günü olabilir. **Zamandan bağımsızdırlar.**

### Mekan Bağımsızlığı

**Gerçek zenginler** yer ve mekandan bağımsız çalışırlar. Hiç bir mekana bağımlı değildirler. İstedikleri yerde olurlar ama işlerini devam ettirirler. **Sürekli olarak networklerini geliştirirler.**

### Mutluluk

**Gerçek zenginler** kendilerini mutlu eden şeyler ile uğraşırlar. Kendilerini mutlu etmeyen şeylere bedeli ne olursa olsun **dur diyebilirler.**

“ Para bazılarımıza köle gibi davranırken az bir kısmımıza sadık bir hizmetçi olur „

Kişisel gelişim tecrübe ile harmanlanmadıkça teoride kalacak metotlar bütünüdür.



# Finansal Eylem Planı

Uzmanların tavsiye ettiği finansal eylem planı aşağıdaki gibidir.

**%60**

Ev giderleri

**%10**

Kenara ayır

**%10**

Eđitimine ayır

**%5**

İhtiyacı olanlara ver

**%5**

Eđlenmeni çin

**%10**

Yatırım yap ( altın vb. )



# Başarı İnsanların Sırrı

## Satış

Kendini iyi sat. Kendini iyi satanlar başarılı olurlar.

## Yönetme Becerisi

Kendini yönetirsen başkalarını da yönetebilirsin.  
Her insan kendisinin lideridir.

## Mentor ya da Koç Bul

Sana rehberlik yapsın. Tükendiğin zaman yardım alırsın.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.

# Haklı Çıkma Sanatı

## Credo

**Kendine inan.** Başkalarının içinde tutuşturmak istediğin ateşi ilk önce kendi içinde **yakmalısın.**

## Auscultio

**İyi dinle. Ağızını kapat ve iyi dinle.** Bekle. Kişinin güçlü tarafları ve zayıf taraflarını iyi analiz et. Bu karşınızdakinin argümanlarını çürütmenizde yardımcı olur.

## Partitus

**Parçalara böl.** Örnek olarak karşınızdaki ile **tartışırken** karşı çıktığınız fikirlerini **3 parçaya bölün.** Söylediğin şey bende 3 başlıkta oturmadı. Mantık dahilinde ilerlediğinizi gösterir.

## Questionare

**Çok konuşan değil.** Çok soru soran yönetir. Soruları **doğru sor.** Kapalı sorular sorma. Sonucu **evet yada hayır** olan sorular sormayın.

**Birine değil mi? dersiniz kabullenme ihtimali artar.**



# Özgüven

## Öğren ve Geliş

Öğrendikçe **özüvenin** artar. Kitap okumak, dil öğrenmek ve çeşitli kurslara katılmak özüveninizin artmasına yardımcı olur. Bilgili insanların **özüveni zaman içerisinde yükselir**.

## Dik Duruş

Omuzlarını geri çek. Amerika'da yapılan bir araştırmaya göre omuzların geri çekilmesi hayat standartlarını **%14** oranında arttırmaktadır.

## Göz Teması

İnsanlara **tepeden bakma** rekabet hissi uyandırır. Rakiplerin ile olan bir toplantıda **sizden üstünüz** hissi vermek için tepeden bakabilirsin.

En doğru bakış **göz temasıdır**. Seninle eşit statüdeyiz hissi verir. Fakat bu çok yorucu olabilmektedir. Bunun için **kaşlarının arasına** bakabilirsin.

Kendinizi bir tablo olarak seyredin ve kişisel dönüşümü bu tabloya yapılan iyileştirici fırça darbeleri olarak görün.

# Özgüven

## Ellerin Kullanımı

Jestler yapabilirsin. **Ellerini aktif bölgede tut.** Göğüs ile bel arası aktif bölgedir. Altta duran el özgüven eksikliği, göğüs üstü duran el ise agresiflik mesajı verir.

## Ayakların Doğru Kullanımı

Doğru duruş ayakların açıklığı ile omuz seviyesinin **aynı seviyede** olmasıdır. Ayak uçlarına değil **topuklarına** basarak konuş. Adımlarını biraz büyüt. Adımların ne kadar yer kaplarsa o kadar **özgüvenli görürsün.**

## Gerçeklik Teorisi ( Paranoya - Pronova )

Pronova

Biri beni görüşmeye çağırdı, belli ki bana bir teklifi var.

Paranoya

Biri beni görüşmeye çağırdı kesin yemek sonrası öldürmek istiyor.

Einstein der ki insanın hayata bakış açısı paranoya ile pronova arasındadır. Hangi yöne kayarsan o yöne gidersin. Pronovayı beslersen gün be gün özgüvenin artar.



# Özgüven

## Kişisel Yorumlar

Kendimiz ile ilgili yorumlarınız neler? Kendimiz ile ilgili düşünceler ve yorumlar neler?

Sorular ile bende buradayım de. **Zorluklar karşısında** dayanabilirim demek **sahte bir özgüven** oluşturur. Özgüven ve cesaretinin doğru kullan. **Özgüven düşüklüğü** olan insanlarda başarısızlıklar büyük başarılar ise az görünür.

**Kendini analiz edersen bir çok şeyi başardığını göreceksin.**

**Bir kere denedim** bir kere daha denesem ne fark eder deriz. Yapsam ne fark eder? **Neyi değiştirebilirim?**

**Özgüven** sonucu ne olursa olsun devam edebilirim demektir. **Esasında güzel olan o yolda yürümektir.**

**Özgüven problemleri**, değişimi ve sorunları kararlılıkla yönetmeyi ve devam etmeyi sağlar.

Kişisel gelişim tecrübe ile harmanlanmadıkça teoride kalacak metotlar bütünüdür.

# Özgüven

## Süreç Yönetimi

İçinde bulunduğumuz durum özgüvenimizi aşağı ve yukarı çıkarabilir. Yüksek özgüven için gerçeklik kabulünün olması gereklidir.

**Temkinli fakat iyimser olmak gereklidir.**

Örnek olarak sunum yapıyorum fakat heyecanlandım.  
**Neden heyecanlanıyorum?**

Nefes egzersizleri, örnek sunumlar yardımcı olabilir.

## Problem Yönetimi

**Bir problem** karşısında şu soruları sormak gereklidir.

1

İçinde bulunduğum durumun dinamikleri nedir?

2

Durumun hasarı nedir?

3

Çözüm için ne yapabilirim.

Kendimize bir bütün olarak bakmalıyız ve iyi ve kötü yönlerimizi, eksiklikleri ve fazlalıkları analiz etmeliyiz.



# Özgüven

## Öğrenilmiş Çaresizlik

**Öğrenilmiş çaresizliğin** tuzağına düşme. Ben bir kere sunum yaptım ve kimse beğenmedi. Bir daha yapamam.

Bir şeyi hep aynı şekilde yapmak ve denemek yanlıştır.  
**Yöntem değiştirmek gereklidir.**

Bir şeyi denediğinizde aynı şeyler oluyor ise **farklı ne yapabilirim** diye düşün.

## Çarpıtmaları Engelle

**Birini aradığınızda** eğer telefonu açmıyor ise benimle görüşmek istemiyordur yerine belki **müsait değildir** diye düşün.

İki kişi konuşurken siz geldiğinizde konuyu değiştiriyorlar veya susuyorlar ise **belki özel bir şeyler konuşuyorlardır** diye düşün.

**Toplantıda** sözünüz kesiliyor ise kimse beni dinlemiyor diye düşünme. **Doğru zamanda** tekrar dene.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.



# Özgüven

## Başarı Noktaları

Başarı noktalarını bul ve onlara **odaklan**.

8 iş görüşmesi yaptım. 2'si iyi geçti 6'sı kötü geçti ise başarılı görüşmelere odaklan. **Ben ne yaptım ki bu iş görüşmeleri iyi geçti diye düşün.**

Ne yaptım ve başarılı oldum?

## Açık İletişim

Eleştirileri al. Gerekli dokunuşları yap. Korkma. İletişim kurulan ortamlarda özgüven artar.

## Pozitivizm

Olumlu istekleri olumsuz düşünceler ile anlatma. Özgüven dünyası neyi istemediğimiz ile ilgilenmez. Neyi istediğimiz ile ilgilenir.

Ben hayatımda huzursuzluk istemiyorum yerine ben hayatımı daha huzurlu geçirmek istiyorum cümlesini kullan.

Kalabalık içinde yalnız kalma. Tek başına bir kahvaltı yaparsan bile kalabalığın içinde bir birey olduğunu hisset. Yalnız kalmadığını düşün.



# Zor Durumlarda Duygu Kontrolü

## Mekanik

**Duygulara** verdiğimiz fiziksel tepkilerdir. Ruhun hastalandırılmaması en önemli koşullardan birisidir. Bunun birincil aşamalarından birisi de **fiziği güçlendirmektir**. Spor yapmak fiziği güçlendirir.

## Mental

Mental olarak güçlü ol. Burası biraz da özgüven bölümündeki süreç ile ilişkilidir. Stres olmak kötü birşey değildir. Yönetebildiği sürece iyidir.

**Yüksek Stres** : Tehlikeli bir durumdur. 4 gün öfkeli, 2 gün üzüntülü ve 1 gün neşeli ise **yüksek seviye strese** maruz kalıyoruz demektir.

**Dalgalı Stres** : İniş ve çıkışlı strestir. Dalgalı stres yönetimi için kişinin yorulduğu durumlarda **ara vermesi** gereklidir.

**Kendimizi en iyi hissettiğimiz yer düşüşün başladığı yerdir.**

Kendinizi bir tablo olarak seyredin ve kişisel dönüşümü bu tabloya yapılan iyileştirici fırça darbeleri olarak görün.

# Zor Durumlarda Duygu Kontrolü

**Hararetli** bir toplantı sırasında vermek en iyisidir.

**Olumsuz inanç cümlelerinden kesinlikle kurtul. Bu beni aşar. Bunu yapamam.**

Alışkanlıklar davranışlara dönüşür. Bu işi başarabilirim. Duygularımı kontrol edebilirim. Hayatımı yönetebilirim. Fakat kendini analiz et ve adım adım hareket et.

## Management

**Korku** : Adım atmayı engeller. Konfor alanına **geri çekilme** hissi uyandırır.

**Üzüntü** : Hayal kırıklığı **yapamama** hissi.

**Öfke** : İnsanın önünü görmesini **engeller**.

**Mutluluk** İlk 3 hissi yaşadığınız an **mutluluk adasına** gidin. Elinizde var olan şeyleri düşünün ve mutlu olun.

Ve en önemlisi **değiştiremeyeceğin şeyler için üzülme**. Dolar kuru, enflasyon. Çok uzun süre aynı duygularda kalırsan o senin kaderin olur.



# İtici Görünmek İçin 7 Kelime

Yanıyorsun

Tepki verdirir. Kişisel algılanır. Birde şu açıdan bak diyebiliriz.

Özür  
Dilerim

Aşırı özür dilemek algı oluşturur. Üzgünüm diyebiliriz. Çok özür dilemek zayıf gösterir.

Bence

Ayaklarımızın yere basmadığını gösterir. Civarındayı kullanabiliriz. Net bilgi ver. Bu projeyi 2 hafta içerisinde bitirmeyi düşünüyorum. 15 civarında çalışana ihtiyacımız var. Benim fikrim şu yada bu yoldan gidersek daha iyi olacağını düşünüyorum.

Sen Bilirsin

Kendimizi sıfırlamaktır. Bu şekilde yapmanı tavsiye ediyorum yada sizin bu konuda daha isabetli karar vereceğinizi düşünüyorum.

İyi / kötü

İyi yerine şahane olmuş diyebiliriz. Kötü yerine ise çok olumlu bulmadım.

Güzel /  
Çirkin

Harikulade, muhteşem, şahane gibi kelimeler kullanabiliriz. Çirkin yerine ise aynı şekilde olumlu bulmadım diyebiliriz.

Ama /  
Fakat

Ama/Fakat : Cümle devamında olumsuzluk içerir. Bununla beraber kullanabiliriz.

Yukarıdaki 3 kelime insanlarda alışkanlık oluşturduğu için farkındalık oluşturmaz.

Kişisel gelişim tecrübe ile harmanlanmadıkça teoride kalacak metotlar bütünüdür.

## 6 Büyülü Kelime

Coşku

Burada coşkulu bir topluluk görüyorum.

Başarabilirsin

Sen bunun üstesinden gelebilirsin. Başarabilirsin.

Olağanüstü

Olağanüstü bir eğitimdi.

Sıradışı

Sıra dışı bir durum var. Kötü, problem, aksaklık gibi kelimeleri kullanma.

Zihnimi Açtı

Söyledikleriniz zihnimi açtı. İtirazlar gücünü ve etkisini kaybeder.

Zihnimde Taze İken

Motive eder. İnsanın sözün arasına girmesini yumuşatır.



# Sürdürülebilir Motivasyon

## Yaşam Enerjisi nedir ?

Yaşam enerjisi **üretken ve doğal** taraf ile **sosyal ve vicdani** taraf arasındaki dengedir.

Yaşam enerjisini bir **at arabası** olarak düşünün. Bu at arabasına bağlı iki at var. Her ikisine de eşit derecede yem vermem gerekli. **Mantık ve duygular** dengede olmadığı sürece yani birisi diğerine üstün olduğu sürece dengeyi kurmam çok zor.

**Birinci At** Duygular ve vicdan.

**İkinci At** Mantık, merak, keşfetme isteği ve zamana uyma ihtiyacı.

## Meditasyon

**Meditasyon** sizi zamandan sıyrır. Geçmişin endişeleri ve geleceğin kaygılarından **sıyrılmaktır**. Verimli bir meditasyon olayları daha et görmenize **yardımcı** olur.

Yaşam enerjinizin olduğunu biliyorsunuz fakat bazı durumlar **enerjinizi** azaltıyor. Bu durumlarda **doğru soruları** sormalısınız.

**Beni neler demoralize ediyor. Ailem? İş Çevrem?  
Ekonomik Şartlar?**

İkinci sorunuz peki bunlardan neden etkileniyorum olup **çözümü** bulmaktır.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.

# Sürdürülebilir Motivasyon

## Başarısızlık ve kusurluluk inançları nelerdir?

Bir sınavda **başarılı olmak** istiyorsunuz yada kilo vermek istiyorsunuz. Sizi içeride tutan şeyler nedir? Neden **başarısız olacağınıza** inanıyorsunuz? Sizi etkileyen şeyler neler?

Senin için başarısız olmak ne demek? Bu kadar şeyi **başarabilmişken** o istekler karşısında başarısız olma hissi neden geliyor?

## Özgürlük Hissi

Birileri bir şey istediğinde **esir düştüğünüzü** hissediyor musunuz? Gerektiğinde **hayır** diyebilir misiniz?

Ya da birisi için birşey yapmak **özgürlüğünüzü** etkiler mi?

**Gerçek manada özgür** olmak isteyen insanlar birisi için bir şeyler yaptığında **özgürlüğünün** etkilenmediğinin bilincinde olanlardır.

Aynı zamanda gerektiği zaman hayır diyenlerde gerçek manada özgürdürler.



# Sürdürülebilir Motivasyon

## Adalet Duygusu

Siz bir **adaletsizlik** ile karşılaştığınız zaman adil kalabiliyorsanız gerçek manada **adilsinizdir**.

Bütün haksızlıklar karşısında sürekli her şeyin eşit olması, adil olması gerektiğini düşünmek sizi demoralize eder. İnsan olarak tepki göstermek **vicdanın gerekliliğidir**. Fakat mükemmel bir dünya bir **ütopyadır**. Ve bu ütopya ile kendinizi aşırı hırpalama malısınız.

## Organizasyon

**Demoralize** olduğunuzda heves gelmesini bekleyebilirsiniz. Fakat bazen **hareket motivasyonu getirir**. Film seyrediyim sonrasında başlarım dersiniz **düşük enerji gerektiren işten yüksek enerji gerektiren** bir işe yönelmek sizi yorar.

En önemlisi **zevk almak ve eğlenmektir**. Ne yaparsanız yapın **zevk almaya** çalışın.

**Pozitif düşünmek** sizin olayları güzel görmenize yardımcı olur.

Kendinizi bir tablo olarak seyredin ve kişisel dönüşümü bu tabloya yapılan iyileştirici fırça darbeleri olarak görün.



# Stres Yönetimi

## Genel Olgular

İnsanoğlu çok uzun bir zaman diliminde yaşar. Geçmişin üzüntüleri ve sevinçleri, geleceğin kaygıları.

Stresimizi yönetmek elimizde olmayan problemler ile ( kur, savaş ) meşgul olma süremizi azaltmalıyız. Geçmişin yaralarını mümkün mertebe az **deşmeliyiz**.

Bilimsel olarak negatif insanlar **amilgala** vasıtası ile hipotalamusta stres hormonu salgırlar. **Stres ölümlerin birincil sebebidir**.

Sanal stresleri azalt. Sosyal hayatını geliştir. **Yoga, mindful, spor, resim, sinema** gibi sosyal aktiviteler ile kendine yardımcı ol.

## Organizasyon

**Pozitif gelecek** hayali ve geçmişten gelen **negatif olguları** deneyim olarak görmek stresi azaltır. **Sanal stres** tamamen zininden kaynaklanır.

Ulaşılamayacak isteklere ulaşma isteği insanı tüketir.



## Stres Yönetimi

İstekleri bir merdiven gibi gör ve basamakları **adım adım** çık.

**Sakin kalmak** çok önemlidir. Yüksek tempo yorar. Piliniz biter. Frontal lob çabuk yorulur. Sakin kalmak ön beyni dinlendirir.

**Bazen çözümler** hiçbir şey yapmadığınız zaman geliverir. İçinde bulunduğumuz durumu kabullenmek ve **adım adım** hareket etmek gerçek kararlılıktır.

Sabır ortamdaki durumu kabullenerek hedefe ulaşana kadar **metodik ve akıllıca** yöntemlerle çalışmak ve ilerlemeye gayret göstermektir.

**Motive olmak** önemlidir. Başarılı olmazsan zihin yeter der. Başarıların **küçükte olsa** tadını çıkar ki zihin ödülünü alsın. **Kendine ödül ver ve şımart.**

Sosyal destek al. İletişimde kal. Doğru insanlar ile pozitif kal

Kişisel gelişim tecrübe ile harmanlanmadıkça teoride kalacak metotlar bütünüdür.

# Stres Yönetimi

## Olumlu Düşünmek

Dikkatini sürekli olarak olumlu yönler kanalize et. Olumlu düşünmek cesaret verir. Olumsuz birşey düşündüğünüzde ama koyarak cümlelerin sonuna **olumlu birşey koy**.

**Düşünce** yapını tanı ve olumlu insanları le beraber ol.

## Odaklanma

Zihinsel dikkatimizi belirli bir süre yönlendirebilme üzerinde tutma ise odaklanmadır.

Odaklanma ise haz sistemi ile beraber çalışır.



## Renklerin Dili



Kahverengi : Sizi olduğunuzdan silik gösterir.



Kırmızı : Gücü ve tutkuyu gösterir. Kravat, mendil gibi ek aksesuar olarak kullanılabilir. McDonalds kırmızı kullanır çünkü kırmızı iştah açar.



Yeşil : Güvenin rengidir. Üretken ve güvenilirliği temsil eder.



Sarı : Gelip geçiciliği temsil eder. Taksilerde kullanılır.



Pembe : Şefkati ve dengeyi temsil eder.



Siyah : Konsantrasyonu ve otoriteyi temsil eder.



Mavi : Sakinlik ve iş bitiriciliği temsil eder.



Lacivert : Sonsuzluk, otorite, iş bitiricilik.

Kişisel dönüşüm kararlı bir şekilde sürdürülmesi gereken bir yolculuktur.



Geliřtirdiđimiz bulut  
iř yazılımları ile işletmenizi daha  
kolay yönetmenize yardımcı  
oluyoruz

Ön Muhasebe

CRM

Proje Yönetimi

Stok Yönetimi

Online Satın Alma

Servis ve Başvuru Yönetimi

İnsan Kaynakları

Abone Yönetimi

ve daha fazlası.....

[info@cobunet.com](mailto:info@cobunet.com)

0 850 260 19 99

First Social Corporate Network on  
Earth

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)



# İletişim

COBUNET BİLİŞİM HİZMETLERİ VE  
TİC.LTD.ŞTİ.

Corporate Business Networking

Şerifali mahallesi Semah Sokak. No37 K3 D11 Lavello 6 B  
Blok Ümraniye/İSTANBUL Türkiye

00 90 (850) 260 19 99

[info@cobunet.com](mailto:info@cobunet.com)

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)





# Cobunet

All size of companies and  
sectors at one place!

First Social Corporate Network on  
Earth

[www.cobunet.com](http://www.cobunet.com)

