



İKNANIN GÜCÜ

TÜRKER GÖKSEL



AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

1. Hedefe Odaklanın

- “Süreç” hedefe ulaşmanın temelidir; tüm fikirler, toplantılar, evrak işleri ve atılan adımlar ona ulaşmak içindir.
- Tabii ki bunlar gereklidir ama hedefle bağlantılı değillerse dikkat dağıtıcı ve sinir bozucu hale gelebilirler.



1. Hedefe Odaklanın

- Bir bilgisayar teknisyeni ile konuştuğunuzu düşünün.
- Ona bilgisayarın düğmesine bastığınızı ve bilgisayarın açılmadığını söylediniz ve o anında gigabaytlar, hard disk ve bant aralıkları hakkında size konferans vermeye başladı.



1. Hedefe Odaklanın

- ❑ Muhtemelen o anda kabloyu söküp kendinizi asmak ya da onu boğmak istersiniz.
- ❑ Çünkü bilgisayarınızın tamir edilme süreci sizi hiç ilgilendirmez.
- ❑ Tek bilmek istediğiniz sorununuzun çözümlü çözülmeyeceği ve bunun ne kadar süreceğidir.



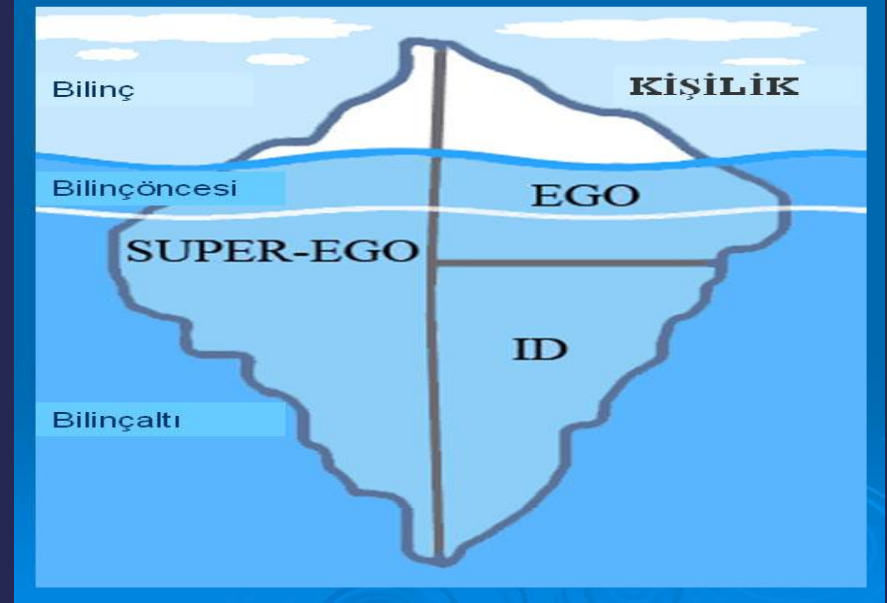
1. Hedefe Odaklanın

- O yüzden, ikna etmeniz gereken bir süreç başladığında, ilk yapmanız gereken şey hedefinizi belirlemektir.
- Bunu yapmanın en etkili yolu ise hedefi gruba duyurmak değil, buna hep birlikte karar vermektir.
- Böylelikle en başta herkesin bu hedefi sahiplenmesini ve katkıda bulunmasını sağlarsınız.



2. Egoları Değerlendirin

- İkna etmek için ikna edeceğiniz kişileri anlamamız gerekmektedir.
- Bu, en temel anlamıyla o kişilerin egolarının nasıl işlediğini anlamak ve ne zaman kendilerini tehdit altında hissettiklerini fark etmek demektir.



2. Egoları Değerlendirin

- Kendini tehdit altında hisseden kişi sizin görüşlerinize açık değildir.
- Bunu engellemek için yapılması gereken, kişinin kendini güvende ve konuya dahil hissetmesini sağlamaktır.



2. Egoları Değerlendirin

- Unutmayın ki siz de bu dinamiğin bir parçasısınız, o yüzden kendi egonuzu da düşünmeniz gerekir.
- Ego diğer kişilerle sizin aranızda bir duvar örer; temelinde korku vardır ve genellikle güvensizlik duygusuyla harekete geçer.



2. Egoları Değerlendirin

- Egonuzun sizi yönlendirmesine izin vermeyin, onu anlayın. İnsanları ikna ederken ona teslim olmayın.



3. Başkalarının Egolarıyla Başa Çıkın

- Diğer kişi ikna edilmeye açık değilse onu ikna etmeniz mümkün değildir.
- Bu noktaya ulaşmak için, yukarıda da belirtildiği gibi, insanların kendilerini güvende ve kabul etmeye hazır hissetmesi gerekmektedir.
- Ancak böylelikle sizinle düşüncelerini paylaşırlar.



3. Başkalarının Egolarıyla Başa Çıkın

- Bazı durumlarda, sizin tarafınızdan tehdit altında olduklarını hisseden kişilerin egolarıyla uğraşmak zorunda kalabilirsiniz.
- Böyle bir durumda uygulanacak en iyi strateji o kişinin egosunu yumuşatmak ya da bertaraf etmektir.



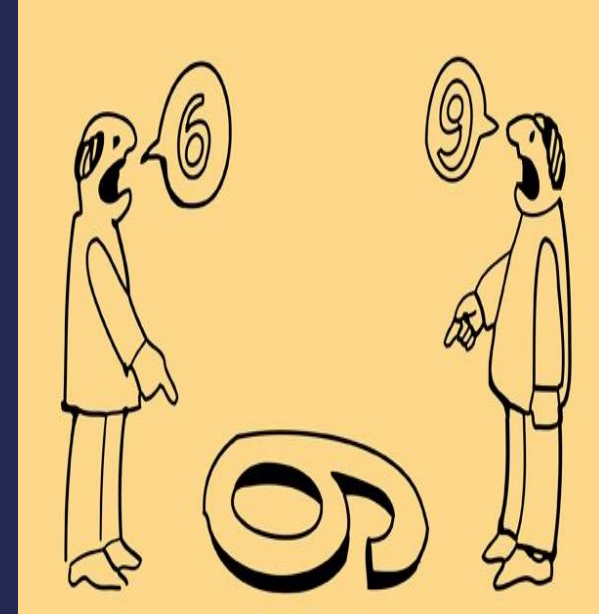
3. Başkalarının Egolarıyla Başa Çıkın

- Böyle yaparak kendilerini tehdit altında hisseden tarafa onların yanında olduğunuzu gösterir, ortak hedefinizi hatırlatır ve onların pozisyonlarını tasdik eden bir dil kullanmış olursunuz.



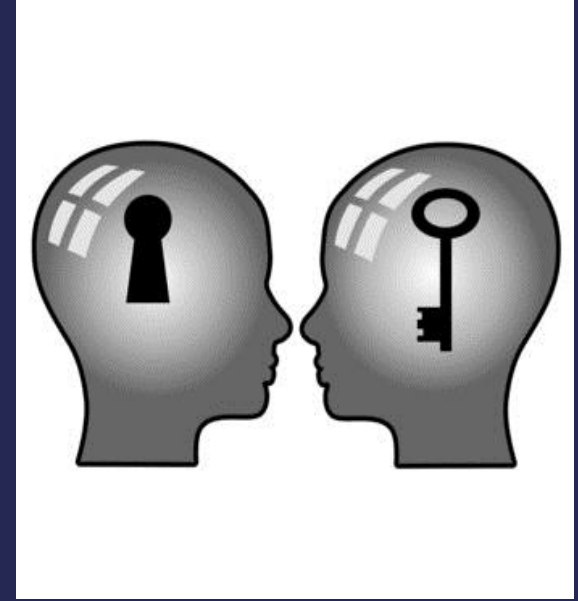
3. Başkalarının Egolarıyla Başa Çıkın

- Egoyu yumuşatmanın ya da bertaraf etmenin en kolay yolu “Benim bakış açıma göre,” ifadesini kullanmaktır.
- Burada gerçek söylediğiniz “Senin de bir bakış açın olabilir. Burada hepimiz eşitiz,” dir.
- *Bakış açısı sözcüğü konuşmayı duysallığın dışına taşıyacağınızı anlatan ve herkesin az da olsa rahatlamasını sağlayan en etkili sözcüktür.*



4. İtirazları İtiraza Fırsat Vermeden Yönetin

- Her ikna çabası sırasında sizin tarafınızda olan, size karşı çıkan ya da kararsız kişiler olacaktır.
- Size karşı çıkanlar bazen size ya da pozisyonunuza karşı saldırgan bir tavır sergileyebilirler.
- Bu duruma verilecek en güzel cevap, genellikle olayı, itiraza fırsat verecek bir şey bırakmayacak biçimde sunmaktır.



4. İtirazları İtiraza Fırsat Vermeden Yönetin

- ❑ İtirazı, ona fırsat vermeyecek biçimde yönetmek, karşı atağa geçmemek anlamına gelir.
- ❑ Uygulanacak strateji duruma ve koşullara göre çok az farklılık gösterir.
- ❑ Ancak temel olan siz ve başka bir insanın tartışmasıdır.



4. İtirazları İtiraza Fırsat Vermeden Yönetin

- ❑ Karşı saldırılara cevap vermek yerine, sanki karşınızdaki insanın bakış açısını anlıyormuşsunuz gibi hafif hafif başınızı sallayın ve konuşmadan bekleyin.
- ❑ Birkaç saniye sessizlik süresi verin.
- ❑ Böyle bir tavır karşısında insanların yüzde doksanı yatışacaktır.



5. Zayıf Yönlerinizi Güçlü Yönleriniz Yapın

- Hepimizin zayıf yönleri var.
- Ancak konu ikna etmek olunca bu zayıf yönleri güçlü yönlere çevirmemiz gerekir.
- Bunun kadar önemli olan diğer bir davranış ise onlardan söz etmektir.
- Böylelikle karşınızdaki insanın bu zayıf yön konusundaki bakış açısını kontrol edebilir ve onu güçlü yön olarak biçimlendirebilirsiniz.



5. Zayıf Yönlerinizi Güçlü Yönleriniz Yapın

- Buna en güzel örneklerden biri, Ronald Reagan'ın 1984 yılındaki kampanyada rakibi Walter Mondale'e söyledikleridir.
- O zamanlar yetmiş üç yaşında olan Ronald Reagan bunu rakibinden önce dile getirerek “Rakibim çok genç ve doğal olarak tecrübesiz,” diyerek olumsuz olabilecek bir durumu lehine çevirmiştir.



6. Odada Bulunan Herkesin Hoşlanacağınız Bir Yönünü Bulun

- ❑ İkna konusu ne olursa olsun, sizi dinleyenlerin mesajınıza olduğu kadar size de inanmaları gerekmektedir.
- ❑ Eğer sizden hoşlanmazlarsa size inanmazlar.
- ❑ Neyse ki diğer insanların sizden hoşlanmalarını sağlamak çok kolaydır.



6. Odada Bulunan Herkesin Hoşlanacağınız Bir Yönünü Bulun

- Eğer siz onlardan hoşlanırsanız, onlar da sizden hoşlanırlar.
- Bu yüzden odada bulunan herkesin hoşlanacağınız bir yönünü bulmak zorundasınız.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Eğer ana hedefiniz ikna etmekse, ilk beş dakikanın hiçbir etkisi yoktur çünkü toplantının ilk beş dakikası herkesin egosu en üst seviyede olur.
- İlk olarak onları rahatlatmalısınız ki görüşlerinizi algılamaya açık hale gelsinler.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Size nasıl olduğunuz sorulduğunda sadece “iyiyim,” diye cevap vermeyin.
- Karşınızdaki kişinin de nasıl olduğunu sorun.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Eğer siz karşınızdakinin mekanına gittiyseniz ve ne içmek istediğiniz sorulursa su isteyin.
- Böylelikle hem ikramı geri çevirmemiş hem de fazla zorlamamış olursunuz.
- Verildiğinde teşekkür etmeyi sakın unutmayın.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Toplantı yapacağınız kişi / kişiler ya da şirket hakkında internette bilgi toplayın.
- Konuşmanıza bu bilgilerden yola çıkarak başlayın.
- Bu ödevinizi yaptığınızı gösterir.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Toplantı yaptığınız kişi / kişileri daha önceden tanıyorsanız, samimi tavrınızla onların kendilerini değerli hissetmelerini sağlayın.
- Örneğin bir yöneticiyle görüşüyorsanız size zaman ayırmasından duyduğunuz mutluluğu ima edin.



7. İlk Beş Dakikayı İnsanların Kendilerini Güvende Hissetmelerini Sağlamak İçin Kullanın

- Sadece sözel değil görsel etki de oluşturmaya çalışın.
- Giysi çok önemlidir ama onlar gibi giyinmeye çalışmayın. İnsanlar kendilerinin kopyası birini görmek istemezler.
- Ayrıca farklı tarz giyim onlarla rekabette olmadığınız izlenimini verir ve bu onların kendilerini güvende hissetmelerini sağlar.



8. İçinde Bulunduğunuz Ana Odaklanın

- Bir insanın egosu açısından olabilecek en kötü durum siz cep telefonunuzla ilgilenir ya da konuşmanın ortasında alan telefona cevap verirken sizinle konuşmaya çalışmaktır.
- Cep telefonunuz mutlaka kapalı olmalıdır.



8. İçinde Bulunduğunuz Ana Odaklanın

- Diğerleri ne yapıyor olurlarsa olsunlar fark etmez.
- Sizin ikna etmeye çalıştığınız kişiler cep telefonlarıyla ilgileniyor bile olsalar, sizin tamamen ana odaklanmanız olumlu bir izlenim bırakmanızı sağlayacaktır.



9. Onların Gerçeklerini Anlayın

- ❑ Kişilerin farklı gerçeklikleri sonsuzdur.
- ❑ Bunu anlamak, başarılı bir iknanın temelidir çünkü insanları ikna etmenin en kolay yolu hali hazırda inandıkları şeyleri kullanmaktır.



9. Onların Gerçeklerini Anlayın

- Ağzınızdan çıkan her kelime kişisel deneyimlerin süzgecinden geçerek insanlara ulaşır ve bu deneyimlere göre biçimlenir.
- Bu yüzden sizi dinleyenlerin gerçeklerini anlamalı, onları sizin gerçeklerinizle bir araya getirmeli ve hedefiniz olan ortak bir çıkar oluşturmalsınız.



10. Tercihler, Adalet ve Sorumlulukları Temel Alın

- Şu cümleyi kullandığınızı düşünün:
- “Hepinizin tercihleri olduğunu biliyorum ve bu doğrultuda birinin sorumluluğu alacağından emin olmak istiyorum.
- Böylelikle adil bir sonuca ulaşabiliriz.”



10. Tercihler, Adalet ve Sorumlulukları Temel Alın

- ❑ Odadaki herkesin başlarını sallayarak onayladığını görürsünüz.
- ❑ Çünkü şu üç sözcük çok önemli:
- ❑ *Tercih, sorumluluk ve adalet.*
- ❑ *Bu sözcükleri kullanarak konuşmanızı arzu ettiğiniz yöne çevirebilirsiniz.*



11. Konuyu Basit Bir Biçimde Ele Alın

- Unutmayın ki kısa ve güçlü mesajlar, kazanmak için hayati önem taşır.
- Amaç ister bir grubu ikna etmek olsun isterse bir ürün satmak, hikayeniz basit olduğu sürece başarılı olursunuz.



11. Konuyu Basit Bir Biçimde Ele Alın

- Bunun sebebi karşınızdaki insanların aptal olması değil çok yoğun olmasıdır.
- Bu yüzden ne dinlemek istedikleri konusunda seçici hale gelmişlerdir.



12. Dilinizi Oluşturun

İř dñnyasında bir dil oluşturmak demek insanların ùrñnñnüzü ya da hizmetinizi diğerlerinden farklı hatırlaması demektir.

- Bunun için akılda kalıcı ortak bir dil oluşturun ve ùrñnñnüz ya da hizmetinizden söz ederken mñřterilerinizin de bunu kullanmasını sağlayın.



13. Duygusal Bir Dil Kullanının

Gazeteyi satan bir kaza ile ilgili haber değildir;
onu asıl satan trajik bir kaza ile ilgili bir
yazıdır.

Bu duygusal dilin gücüdür.

Duygusal dil insanların zihinlerinde bir resim
oluşturur ve sizin düşündüklerinizle daha
derin bir biçimde bağlantı kurmalarını sağlar.



13. Duygusal Bir Dil Kullanın

- Sizi dinleyenlerin savunduğunuz şeyi sadece anlamalarını değil, onu hissetmelerini de sağlamanın yolu duygusal bir dil kullanmaktır.

