LEIL LOWNDES

HOW TO TALK TO ANYONE

92 Little Tricks for Big Success in Relationships

The McGraw-Hill Companies

Telif Hakkı © 2003 Leil Lowndes tarafından. Tüm hakları saklıdır. Amerika Birleşik Devletleri'nde üretilmiştir. Bu yayının hiçbir bölümü, 1976 tarihli Birleşik Devletler Telif Hakkı Yasası kapsamında izin verilen durumlar dışında, yayıncının önceden yazılı izni alınmaksızın herhangi bir biçimde veya herhangi bir yolla çoğaltılamaz veya dağıtılamaz ya da bir veritabanında veya erişim sisteminde saklanamaz.

0-07-143334-1

Bu e-kitapta yer alan materyaller aynı zamanda bu kitabın basılı versiyonunda da yer almaktadır: 0-07-141858-X

Tüm ticari markalar ilgili sahiplerinin ticari markalarıdır. Ticari markalı bir ismin her geçtiği yerden sonra bir ticari marka sembolü koymak yerine, isimleri yalnızca editoryal bir şekilde ve ticari marka sahibinin yararına, ticari markayı ihlal etme niyeti olmadan kullanıyoruz. Bu kitapta bu tür isimlerin geçtiği yerlerde baş harfleri büyük yazılmıştır.

McGraw-Hill e-Kitapları, prim ve satış promosyonu olarak veya kurumsal eğitim programlarında kullanılmak üzere özel miktar indirimleriyle temin edilebilir. Daha fazla bilgi için lütfen george_hoare@mcgraw-hill.com adresinden veya (212) 904-4069 numaralı telefondan Özel Satışlardan George Hoare ile iletişime geçin.

KULLANIM KOŞULLARI

Bu telif hakkı saklı bir çalışmadır ve The McGraw-Hill Companies, Inc. ("McGraw-Hill") ve lisans verenleri bu çalışma üzerindeki tüm haklarını saklı tutar. Bu eserin kullanımı bu şartlara tabidir. McGraw-Hill'in önceden izni olmadan, 1976 Telif Hakkı Yasası kapsamında izin verilenler ve çalışmanın bir kopyasını saklama ve alma hakkı dışında, çalışmayı veya herhangi bir bölümünü kaynak koda dönüştüremez, parçalarına ayıramaz, tersine mühendislik yapamaz, çoğaltamaz, değiştiremez, bunlara dayalı türev çalışmalar oluşturamaz, iletemez, dağıtamaz, yayamaz, satamaz, yayınlayamaz veya alt lisansını veremezsiniz. Çalışmayı kendi ticari olmayan ve kişisel kullanımınız için kullanabilirsiniz; çalışmanın başka herhangi bir şekilde kullanımı kesinlikle yasaktır. Bu şartlara uymamanız halinde çalışmayı kullanma hakkınız sona erdirilebilir.

ÇALIŞMA "OLDUĞU GİBİ" SUNULMAKTADIR. McGRAW-HILL VE LİSANS VERENLERİ, ÇALIŞMANIN DOĞRULUĞU, UYGUNLUĞU VEYA TAMLIĞI VEYA ÇALIŞMANIN KULLANIMINDAN ELDE EDİLECEK SONUÇLARLA İLGİLİ HİÇBİR GARANTİ VEYA GARANTİ VERMEMEKTEDİR, IŞ ARACILIĞIYLA HIPERLINK YOLUYLA VEYA BAŞKA BIR ŞEKILDE ERIŞILEBILECEK HER TÜRLÜ BILGI DE DAHIL OLMAK ÜZERE, AÇIK VEYA ZIMNI HER TÜRLÜ GARANTIYI AÇIKÇA REDDEDER VE ZIMNI SATILABILIRLIK VEYA AMACA UYGUNLUK GARANTILERI DE DAHIL ANCAK BUNLARLA SINIRLI OLMAMAK ÜZERE
BELIRLI BIR AMACA YÖNELIKTIR. McGraw-Hill ve lisans verenleri, çalışmada yer alan işlevlerin gereksinimlerinizi karşılayacağını veya çalışmasının kesintisiz veya hatasız olacağını garanti etmez veya garanti etmez. Ne McGraw-Hill ne de lisans verenleri, nedeni ne olursa olsun, çalışmadaki herhangi bir eksiklik, hata veya ihmalden veya bunlardan kaynaklanan herhangi bir zarardan size veya başka birine karşı sorumlu olmayacaktır. McGraw-Hill, çalışma aracılığıyla erişilen herhangi bir bilginin içeriğinden sorumlu değildir. McGraw-Hill ve/veya lisans verenleri, bu tür zararların olasılığı konusunda bilgilendirilmiş olsalar bile, çalışmanın kullanımından veya kullanılamamasından kaynaklanan herhangi bir dolaylı, arızi, özel, cezai, sonuç olarak ortaya çıkan veya benzer zararlardan hiçbir koşulda sorumlu tutulamaz. Bu sorumluluk sınırlaması, söz konusu iddia veya nedenin sözleşme, haksız fiil veya başka bir şekilde ortaya çıkıp çıkmadığına bakılmaksızın her türlü iddia veya neden için geçerli olacaktır.

DOI: 10.1036/0071433341



Daha fazlasını öğrenmek ister misiniz?

Umarız bu McGraw-Hill e-Kitabını beğenirsiniz! Eğer isterseniz
Bu kitap, yazarı veya ilgili kitaplar ve web siteleri hakkında daha fazla bilgi için lütfen **buraya tıklayın.**

Bu hayatta iki tür insan vardır: Bir odaya girip "İşte buradayım!" diyenler. Ve içeri girip "Ahh, işte buradasın" diyenler.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

Bu başlık hakkında daha fazla bilgi için buraya tıklayın.

İçindekiler

Giriş: İstediğiniz Her Şeyi Nasıl Elde Edebilirsiniz? Herhangi birinden (En azından En İyi Çatlak!) ..... *xi*

BIRINCI BÖLÜM: TEK KELIME ETMEDEN HERKESIN İLGISINI NASIL ÇEKERSINIZ? SADECE ON TANE VAR BIRISI OLDUĞUNUZU GÖSTERMEK İçin SANIYELER *I*

1 Gülüşünüzü Sihirli Bir Şekilde Nasıl Farklı Hale Getirebilirsiniz? ..... */*

2 Herkesi Nasıl Zeki ve Gözlerinizi Kullanarak İçgörülü Olun *9*

3 Birini Kendinize Aşık Etmek İçin Gözlerinizi Nasıl Kullanırsınız? Seninle Aşk ..... *ię*

4 Gittiğiniz Her Yerde Nasıl Büyük Bir Kazanan Gibi Görünürsünüz? ..... *iy*

5 Onlara Yanıt Vererek Kalplerini Nasıl Kazanırsınız? "İçimdeki Bebek" ..... *LI*

6 Birine Nasıl Eski Bir Arkadaş Gibi Hissettirilir? Bir kerede ..... *ly*

7 Yüzde 100 Güvenilir Olarak Nasıl Görünürsünüz? Herkese ..... *ÇI*

8 İnsanları ESP'niz Varmış Gibi Nasıl Okursunuz? ..... *ç/*

9 **Tek Bir Ritmi Bile Kaçırmadığınızdan Nasıl Emin Olursunuz?** *ç9*

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

İKINCI BÖLÜM: SONRASINDA NE SÖYLEYECEĞINIZI NASIL BILEBILIRSINIZ?

SEN "MERHABA" DE ..... *eç*

10 Harika Bir Sohbet Nasıl Başlatılır ..... *ey*

11 Nasıl Süper Bir Sesiniz Varmış Gibi Konuşursunuz? Kişilik (Ne Söylediğinizin Önemi Yok!) ..... */i*

12 İnsanların Bir İş Kurmak İstemesi Nasıl Sağlanır? Sizinle Sohbet ..... */6*

13 Tanışmak İstediğiniz İnsanlarla Nasıl Tanışırsınız? ..... */9*

14 Sıkışık Bir Kalabalığın İçine Nasıl Girilir ..... *i*

15 "Nerelisin?" Nasıl Yapılır? Heyecan Verici Ses *6ç*

16 Her Seferinde Nasıl Kazanan Çıkılır? "Peki Siz Ne Yapıyorsunuz?" Diye Soruyorlar *68*

17 İnsanları Ev Sahibi(ler) Gibi Tanıtma En(est) ile ..... *yi*

18 Ölmekte Olan Bir Konuşma Nasıl Yeniden Canlandırılır ..... *yç*

19 Seçiminizle Onları Nasıl Büyüleyebilirsiniz? Konu-Onlar! *y6*

20 Nasıl Hiçbir Zaman "Ne Yapmalıyım?" Diye Merak Etmenize Gerek Kalmaz? Sıradaki?" *y8*

21 Onları Nasıl Mutlu Bir Şekilde Sohbet Ettirebilirsiniz (Böylece İstiyorsanız Kaybolun!) *8l*

22 Pozitif Bir İnsan Olarak Nasıl Ortaya Çıkılır? *8y*

23 Her Zaman İlginç Bir Şeyler Nasıl Olur? Söylemek için *89*

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: NASIL VIP GIBI Konuşulur? *9ç*

24 Ne İş Yaptıklarını Nasıl Öğrenebilirsiniz (Hiç Sormadan!) *9/*

25 Sorduklarında Ne Söyleyeceğinizi Nasıl Bilebilirsiniz? "Ne *İş Yaparsınız?*" *98*

26 Nasıl Olduğunuzdan Daha Zeki Görünürsünüz? ..... *ioç*

27 Nasıl Endişeli Görünmezsiniz (Keşfetmelerine İzin Verin Benzerliğiniz) .....*ioy*
28 Onların Saygısını Kazanmak İçin Nasıl "Ö*nce Sen*" Olunur? ve Sevgi .....*iio*
29 Onlara Gülümsemediğinizi Nasıl Hissettirebilirsiniz? Sadece Herhangi Biri" .....*ii/*
30 Aptal Gibi Görünmekten Nasıl Kaçınılır? *9*
31 Motivasyonel Konuşmacıların Tekniklerini Konuşmanızı Geliştirmek İçin Nasıl Kullanabilirsiniz? .....*ili*
32 Büyük Adamlar Gibi Nasıl Şakalaşılır (Büyük Kazananlar Olduğu Gibi Anlatır) .....*ily*
33 Dünyanın En Kötü Konuşmalarından Nasıl Kaçınılır? Alışkanlık.....*l9*
34 Onlara Kötü Haber Nasıl Verilir (ve Them Like You All the More).....*içi*
35 İstemediğinizde Nasıl Yanıt Vermelisiniz? Cevap (ve Keşke Çenelerini Kapatsalar).....*içę*
36 Bir Ünlü ile Nasıl Konuşulur? *ç6*
37 Size Teşekkür Etmelerini Nasıl Sağlarsınız? .....*ięo*

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: HER KALABALIKTA NASIL İÇERIDEN BIRI OLUNUR? HERKES NE HAKKINDA KONUŞUYOR?.....*ięç*

38 Günümüzün Rönesans Adamı Nasıl Olunur? veya Kadın.....*ię/*
39 Nasıl Onların Hakkında Her Şeyi Biliyormuş Gibi Görünürsünüz? İş veya Hobi.....*i/o*
40 Onların Sıcak Düğmelerine Nasıl Dokunulur (İlköğretim Doc-Talk) .....*i/ę*
41 Hayatları Hakkında Gizlice Nasıl Bilgi Edinilir? .....*i/y*
42 Başka Ülkelerdeyken Nasıl Konuşulur? *I6I*
43 Onları "İçeriden Birinin Bilgilerini" Almaya Nasıl

Fiyat" (Satın Aldığınız Neredeyse Her Şeyde) *i6/*

BEŞINCI BÖLÜM: NASIL BEZELYE GIBI SES ÇIKARIRSINIZ?
A POD: "NEDEN, BIZ SADECE BIRBIRIMIZE BENZIYORUZ!" *I7I*

44 Onlara Aynı "Sınıf "tan Olduğunuzu Nasıl Hissettirebilirsiniz? *i73*

45 Onlara "Aile" Gibi Olduğunuzu Nasıl Hissettirebilirsiniz? . *i76*

46 Bunu Onlara *Gerçekten* Nasıl Açıklayabilirsiniz? *i8l*

47 Empati Kurduğunuzu Onlara Nasıl Hissettirirsiniz (Empati Kurmadan Sadece "Evet, Uh Huh, Evet" Demek) *86*

48 Gördüğünüzü/Duyduğunuzu/Hissettiğinizi Düşünmelerini Nasıl Sağlarsınız? Sadece Yaptıkları Gibi *88*

49 *Sizin Yerinize Bizi* Düşünmelerini Nasıl Sağlarsınız? *Bana* karşı) *i9l*

50 Onlarla Dostça Bir "Özel Şaka" Nasıl Yapılır . . *i9/*

ALTINCI KISIM: GÜÇ NASIL FARKLILAŞTIRILIR?
DALKAVUKLUĞUN KÖTÜLÜĞÜNDEN ÖVGÜ *99*

51 Birine Nasıl İltifat Edilir (Ses Çıkarmadan Like You're Brownnosing) *l0l*

52 İyi Duyguların "Taşıyıcı Güvercini" Nasıl Olunur? ... *l04*

53 Onlara Hayranlığınızı Nasıl Hissettirirsiniz? Dışarı Kaydı" *l07*

54 "Gizli Bir Şikayetçi" Olarak Onların Kalbini Nasıl Kazanabilirsiniz? *l09*

55 "Öldürücü Bir İltifat" ile Sizi Asla Unutmamalarını Nasıl Sağlarsınız? ..... *LII*

56 "Minik Güçlendiriciler" ile Onları Nasıl Gülümsetebilirsiniz? *li4*

57 Mükemmel Zamanlama ile Nasıl Övgüde Bulunulur? *li7*

58 *Size* İltifat Etmelerini Nasıl Sağlarsınız? *ll0*

59 Sevdiğiniz Birine Kendinizi Nasıl Hissettirebilirsiniz? Yaşam Ortağı *ll4*

YEDINCI BÖLÜM: KALPLERI NASIL DOĞRUDAN ARANIR? *ll9*

60 Telefonda Sesinizi Nasıl Daha Heyecanlı Duyabilirsiniz? *L3I*

61 Nasıl Yakın Ses Çıkarırsınız (Yüzlerce Olsanız Bile Mil Uzaklıkta) *l34*

62 Sizi Aradıkları İçin Onları Nasıl Mutlu Edebilirsiniz? *lç6*
63 Kapı Bekçisini Nasıl Gizlice Geçersiniz? ..... *lęo*
64 Telefonda İstediğinizi Nasıl Alırsınız? Büyük Atışlar ..... *lęl*
65 Zamanlama ile İstediğinizi Nasıl Elde Edersiniz! ..... *lę/*
66 Dışa Dönüklüğünüzle Herkesi Nasıl Etkilersiniz? Sesli Mesaj *lę8*
67 Sizi Geri Aramalarını Nasıl Sağlarsınız? ..... *l/l*
68 Kapıdaki Bekçiye Kendinizi Nasıl VIP ile Kanka-Kanka ..... *l//*
69 Onlara Süper Hassasiyetiniz Olduğunu Nasıl Söyletebilirsiniz? *l/y*
70 Telefonda "Satır Aralarını Dinleme" *l/9*

SEKIZINCI BÖLÜM: BIR POLITIKACININ ODADA Çalıştığı GIBI BIR PARTIDE NASIL ÇALIŞILIR? Politikacının Altı-NOKTA TARAFI KONTROL Listesi *l6/*

71 En Yaygın Parti Hatalarından Nasıl Kaçınılır? ..... *lyo*
72 Unutulmaz Bir Giriş Nasıl Yapılır ..... *LYL*
73 Tanışmak İstediğiniz İnsanlarla Nasıl Tanışırsınız? ... *lyę*
74 İnsanları Subliminal Olarak Nasıl Kendinize Çekersiniz? a Toplanma *ly8*
75 Kendilerini Bir Film Yıldızı Gibi Hissetmelerini Nasıl Sağlarsınız? *l8i*
76 Hatırladıklarınızla Onları Nasıl Şaşırtabilirsiniz? Onlar Hakkında *l8/*
77 Gözbebeklerinizle Nasıl Satış Yapabilirsiniz? *l88*

DOKUZUNCU BÖLÜM: EN TEHLIKELI CAM TAVAN NASIL Kırılır: BAZEN İNSANLAR KAPLAN OLUR *l9ç*

78 Göz Ardı Ederek Onların Sevgisini Nasıl Kazanırsınız? Onların Hataları *l96*
79 Dilleri Varken Kalplerini Nasıl Kazanırsınız? Bocalıyor ..... *çoo*

80 Onlar İçin "İçinde Ne Olduğunu" Bilmelerini Nasıl Sağlarsınız? ..... *çoç*

81 Sizin İçin İyilik Yapmak İstemelerini Nasıl Sağlarsınız? *306*
82 Nasıl İyilik İstenir (ve Alınır!) *309*
83 Partilerde Ne Söylememeniz Gerektiğini Nasıl Bilirsiniz? *311*
84 Yemekte Ne Söylememeniz Gerektiğini Nasıl Anlarsınız? *314*
85 Bir Şans Karşısında Ne Söylenmemesi Gerektiğini Nasıl Anlarsınız?
Toplantı *317*
86 Sizi Dinlemeleri İçin Onları Nasıl Hazırlarsınız? *319*
87 Öfkelerini Nasıl Tersine Çevirebilirsiniz (Üç Cümle veya Daha Az) *322*
88 Sizi Sevmelerini Nasıl Sağlarsınız (Hatta You've Messed Up) *32/*
89 Sınıfta Fare Nasıl Yakalanır *327*
90 Hizmetten İstediğinizi Nasıl Elde Edebilirsiniz?
Personel *330*
91 Kalabalıkta Nasıl Takipçi Değil Lider Olunur? *333*
92 Tüm Doğru Hamleler Nasıl Yapılır? *336*

Notlar *343*

Giriş

Herhangi Birinden İstediğiniz Her Şeyi Nasıl Elde Edebilirsiniz (En azından En İyi Şansı Elde Edin!)

"Her şeye sahip" gibi görünen başarılı insanlara hiç hayran oldunuz mu? Onları iş toplantılarında kendinden emin bir şekilde ya da sosyal partilerde rahatça sohbet ederken görürsünüz. En iyi işlere, en güzel eşlere, en iyi arkadaşlara, en büyük banka hesaplarına ya da en şık posta kodlarına sahip olanlar onlardır.

Ama durun bir dakika! Birçoğu sizden daha zeki değil. Sizden daha eğitimli değiller. Daha iyi görünüşlü bile değiller! Öyleyse nedir bu? (Bazı insanlar kalıtımsal olduğundan şüpheleniyor. Diğerleri evlendiklerini ya da sadece şanslı olduklarını söylüyor. Onlara tekrar düşünmelerini söyleyin). İşin özü, onların diğer insanlarla daha becerikli bir şekilde ilgilenmeleridir.

Gördüğünüz gibi, hiç kimse zirveye tek başına çıkamaz. Yıllar boyunca, "her şeye sahip" gibi görünen insanlar, seçtikleri kurumsal veya sosyal merdivenin tepesine basamak basamak çıkmalarına yardımcı olan yüzlerce kişinin kalbini fethetmiş ve zihinlerini ele geçirmiştir. Merdivenin alt basamaklarında dolaşan özentiler genellikle yukarıdan bakar ve tepedeki büyük oğlanların ve büyük kızların züppe olduğundan yakınırlar. Büyük oyuncular onlara dostluklarını, sevgilerini ya da işlerini vermediğinde, onlara "klikçi" derler ya da onları "eski dostlar ağına" ait olmakla suçlarlar. Bazıları da kafalarını bir "cam tavan".

Şikayet eden Küçükler Ligi oyuncuları, reddedilmelerinin kendi hataları olduğunu asla anlamazlar. İlişkiyi mahvettiklerini

asla bilemeyecekler.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Arkadaşlık ya da anlaşma kendi iletişim becerileri sayesinde gerçekleşir. Sanki sevilen insanların yaptıkları her şeyi başarıya dönüştüren bir hile çantası, bir sihir ya da Midas dokunuşu varmış gibi.

Çantalarında ne var? Pek çok şey bulacaksınız: arkadaşlıkları sağlamlaştıran bir alt duruş, akılları kazanan bir sihirbazlık ve insanları kendilerine aşık eden bir büyü. Ayrıca patronların işe almasını ve ardından terfi etmesini sağlayan bir nitelik, müşterilerin geri gelmesini sağlayan bir karakteristik ve müşterilerin rakiplerinden değil de kendilerinden alışveriş yapmasını sağlayan bir varlık. Hepimizin çantasında bu numaralardan birkaçı vardır, bazıları diğerlerinden daha fazladır. Bunlardan birçoğuna sahip olanlar hayatta büyük kazananlardır. *Herkesle Nasıl Konuşulur* size onların her gün kullandıkları bu küçük numaralardan doksan ikisini veriyor, böylece siz de oyunu mükemmel bir şekilde oynayabilir ve hayatta istediğinizi elde edebilirsiniz.

"Küçük Hileler" Nasıl Ortaya Çıktı?

Yıllar önce, bir üniversite oyunundaki kötü oyunculuğuma sinirlenen bir tiyatro öğretmeni, "Hayır! Hayır! Vücudunuz sözlerinizi yalanlıyor. Her küçük hareket, her vücut pozisyonu," diye haykırdı, "özel düşüncelerinizi ifşa ediyor. Yüzünüz yedi bin farklı ifade sergileyebilir ve her biri tam olarak kim olduğunuzu ve herhangi bir anda ne düşündüğünüzü ortaya koyar." Sonra hiç unutmayacağım bir şey söyledi: "Ve vücudunuz! Hareket etme şekliniz, hareket halindeki otobiyografinizdir."

Ne kadar haklıymış! Gerçek hayat sahnesinde, yaptığınız her fiziksel hareket, gözünüzün önündeki herkese hayatınızın hikayesini bilinçaltında anlatır. Köpekler kulaklarımızın algılayamadığı sesleri duyar. Yarasalar karanlıkta bizim gözümüzden kaçan şekilleri görür. Ve insanlar, insan bilincinin altında olan ancak çekme ya da itme konusunda muazzam bir güce sahip hareketler yaparlar. Her gülümseme, her kaş çatma, ağzınızdan çıkan her hece ya da dudaklarınızın arasından geçen her keyfi kelime seçimi başkalarını size doğru çekebilir ya da

kaçmak istemelerine neden olabilir.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Erkekler-içgüdüleriniz size hiç bir anlaşmadan vazgeçmenizi söyledi mi? Kadınlar-kadın sezgileriniz bir teklifi kabul etmenizi ya da reddetmenizi sağladı mı? Bilinçli bir düzeyde, önsezinin ne olduğunun farkında olmayabiliriz. Ancak köpeğin kulağı ya da yarasanın gözü gibi, bilinçaltı duyguları oluşturan unsurlar da çok gerçektir.

Lütfen, ikisi arasında akan tüm sinyalleri kaydetmek için devrelerle bağlanmış karmaşık bir kutuda iki insan hayal edin. Saniyede on bin birim bilgi akıyor. Pennsylvania Üniversitesi'nden bir iletişim yetkilisinin tahminine göre, "İki denek arasındaki bir saatlik etkileşimdeki birimleri sıralamak için muhtemelen Birleşik Devletler'in yetişkin nüfusunun kabaca yarısının yaşam boyu çabası gerekecektir."[1]

İki insan arasında gidip gelen milyonlarca ince eylem ve tepki varken, her iletişimimizi açık, güvenilir, inandırıcı ve karizmatik hale getirmek için uygun teknikler bulabilir miyiz?

Cevabı bulmaya kararlı bir şekilde, iletişim becerileri, karizma ve insanlar arasındaki kimya üzerine yazılmış neredeyse tüm kitapları okudum. Liderlik ve güvenilirliği hangi niteliklerin oluşturduğuna dair dünya çapında yapılan yüzlerce araştırmayı inceledim. Cesur sosyal bilimciler formülü bulma arayışlarında taş üstünde taş bırakmadılar. Örneğin, karizmanın diyette olabileceğini uman iyimser Çinli araştırmacılar, kişilik tipi ile deneklerin idrarındaki katekolamin seviyesi arasındaki ilişkiyi karşılaştıracak kadar ileri gittiler.[2] Söylemeye gerek yok, tezleri kısa süre sonra rafa kaldırıldı.

Dale Carnegie Yirminci Yüzyıl İçin Harikaydı, Ama Bu Yirmi Birinci Yüzyıl

Araştırmaların çoğu Dale Carnegie'nin 1936 tarihli klasiği *How to Win Friends* and *Influence People*'ı doğruluyor.[3] Carnegie'nin çağlar boyu süren bilgeliği, başarının gülümsemekte, diğer insanlara ilgi göstermekte ve

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

kendilerini iyi hissetmelerini sağlamak. "Bu hiç şaşırtıcı değil," diye düşündüm. Altmış yıldan daha uzun bir süre önce olduğu gibi bugün de doğru.

Peki Dale Carnegie ve o zamandan beri yüzlerce kişi aynı zekice tavsiyelerde bulunduysa, neden bize nasıl arkadaş kazanacağımızı ve insanları nasıl etkileyeceğimizi anlatan başka bir kitaba ihtiyacımız var? İki devasa neden.

Birinci Neden: Bir bilgenin size "Çin'deyken Çince konuşun" dediğini ama hiç dil dersi vermediğini varsayalım. Dale Carnegie ve pek çok iletişim uzmanı bu bilge gibidir. Bize ne yapacağımızı söylerler ama nasıl yapacağımızı söylemezler. Günümüzün sofistike dünyasında "gülümseyin" ya da "içten iltifatlar edin" demek yeterli değil. Günümüzün sinik iş insanları gülümsemenizde daha fazla incelik, iltifatınızda daha fazla karmaşıklık görüyor. Başarılı ya da çekici insanların etrafı, ilgi gösteriyormuş gibi yapan ve onlara yaltaklanan gülümseyen dalkavuklarla çevrili. Müşteri adayları, parmakları kasa tuşlarını okşarken "Takım elbise sana çok yakışmış" diyen satış elemanlarından bıkmıştır. Kadınlar, yatak odasının kapısı gözlerinin önündeyken "Çok güzelsin" diyen taliplere karşı temkinlidir.

İkinci Sebep: Dünya eskisinden çok farklı bir yer ve başarı için yeni bir formüle ihtiyacımız var. Bunu bulmak için günümüzün süper starlarını gözlemledim. En iyi satış elemanlarının satışı kapatmak için, konuşmacıların ikna etmek için, din adamlarının din değiştirmek için, sanatçıların ilgi çekmek için, seks sembollerinin baştan çıkarmak için ve atletlerin kazanmak için kullandıkları teknikleri araştırdım.

Onları başarıya götüren zor niteliklerin somut yapı taşlarını buldum. Sonra bunları kolayca sindirilebilir, haberlerde kullanabileceğiniz tekniklere ayırdım. Her birine, kendinizi bir iletişim kongresinde bulduğunuzda hemen aklınıza gelecek bir isim verdim. Teknikleri geliştirdikçe, bunları ülkenin dört bir yanındaki dinleyicilerle paylaşmaya başladım. İletişim seminerlerime katılanlar bana fikirlerini aktardılar. Birçoğu Fortune 500 şirketlerinin CEO'ları olan müşterilerim heyecanla

gözlemlerini sundular. En başarılı ve sevilen liderlerle bir araya geldiğimde, onların beden dillerini ve yüz ifadelerini analiz ettim.

ifadeler. Gündelik konuşmalarını, zamanlamalarını ve kelime seçimlerini dikkatle dinledim. Aileleriyle, arkadaşlarıyla, iş ortaklarıyla ve rakipleriyle nasıl ilgilendiklerini izledim. İletişimlerinde küçük bir sihir kırıntısı tespit ettiğim her seferinde, onlardan bunu cımbızla çekip çıkarmalarını ve bilincin parlak ışığına maruz bırakmalarını istedim. Birlikte analiz ettik ve daha sonra bunu başkalarının kopyalayıp yararlanabileceği, uygulaması kolay bir "küçük numaraya" dönüştürdüm.

Benim bulgularım ve o çok etkili insanlardan bazılarının vuruşları bu kitapta. Bazıları incelikli. Bazıları şaşırtıcı. Ama hepsi başarılabilir. Bunlarda ustalaştığınızda, yeni tanıdıklarınızdan ailenize, arkadaşlarınıza ve iş ortaklarınıza kadar herkes size ellerinden geleni yapmak için kalplerini, evlerini, şirketlerini ve hatta cüzdanlarını açacaktır.

Bir de bonus var. Yeni iletişim becerilerinizle hayata yelken açarken, geriye dönüp baktığınızda arkanızdan gülümseyen çok mutlu bağışçılar göreceksiniz.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

Nasıl Entrika Yaratılır Olmayan Herkes Bir Söz Söylemek

Önemli Biri Olduğunuzu Göstermek İçin Sadece On Saniyeniz Var

İki insanın birbirini tam olarak gördüğü an müthiş bir güce sahiptir. Sizi ilk gördüğü an parlak bir holograftır. Yeni tanıdığınızın gözlerinde yer eder ve sonsuza dek hafızasında yer edebilir.

Sanatçılar bazen bu hızlı, geçici duygusal tepkiyi yakalayabilirler. Arkadaşım Robert Grossman *Forbes*, *Newsweek*, *Sports Illustrated*, *Rolling Stone* ve diğer popüler yayınlar için düzenli olarak çizen başarılı bir karikatür sanatçısıdır. Bob, çizdiği kişilerin sadece fiziksel görünümlerini değil, aynı zamanda kişiliklerinin özünü de yakalamak konusunda eşsiz bir yeteneğe sahip. Yüzlerce aydın insanın bedenleri ve ruhları onun eskiz defterinden yayılıyor. Ünlü kişilerin karikatürlerine bir bakışta onların kişiliklerini gerçekten "görebilirsiniz".

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bazen bir partide Bob, bir misafirin peçetesine hızlıca bir taslak çizer. Bob'un omzunun üzerinde duran izleyiciler, arkadaşlarının görüntüsünün ve özünün gözlerinin önünde cisimleşmesini izlerken nefesleri kesilir. Çizimini bitirdiğinde kalemini bırakır ve peçeteyi konuğa uzatır. Genellikle deneğin yüzünde şaşkın bir ifade belirir. Kişi genellikle şöyle bir nezaket cümlesi mırıldanır: "Şey, bu harika. Ama bu gerçekten ben değilim."

Kalabalığın ikna edici "Oh evet öyle!" kreşendosu özneyi boğar ve kalan tüm şüpheleri bastırır. Kafası karışan özne, dünyanın kendisine ya da peçetedeki kendisine bakışına bakmak zorunda kalır.

Bir keresinde Bob'un stüdyosunu ziyaret ettiğimde ona insanların kişiliklerini nasıl bu kadar iyi yakalayabildiğini sordum. Dedi ki, "Çok basit. Sadece onlara bakıyorum."

"Hayır," dedim, "kişiliklerini nasıl yakalıyorsunuz? Yaşam tarzları ve geçmişleri hakkında çok fazla araştırma yapmanız gerekmiyor mu?"

"Hayır, sana söyledim Leil, sadece onlara bakıyorum." "Ha?"

Açıklamaya devam etti: "İnsanların kişiliklerinin neredeyse her yönü görünüşlerinden, duruşlarından, hareket tarzlarından anlaşılır. Örneğin ..." dedi ve beni siyasi figürlerin karikatürlerini sakladığı bir dosyaya çağırdı.

"Bak," dedi Bob, çeşitli başkanların vücutlarındaki açıları işaret ederek, "işte Clinton'ın çocuksuluğu," bana yarım gülümsemesini gösterdi; "yaşlı George Bush'un beceriksizliği," omuz açısını işaret etti; "Reagan'ın cazibesi," eski başkanın gülen gözlerine dikkat çekti; "Nixon'ın kaypaklığı," başının kaçamak eğimini işaret etti. Dosyasında biraz daha derine inerek Franklin Delano Roosevelt'i çıkardı ve havadaki burnunu işaret ederek "İşte FDR'nin gururu" dedi. Her şey yüzde ve vücutta.

İlk izlenimler silinmezdir. Neden mi? Çünkü hızlı tempolu, aşırı bilgi yüklü, her saniye çok sayıda uyaranın bizi bombardımana tuttuğu dünyamızda insanların başları dönüyor. Oluşturmaları gereken

Dünyayı anlamlandırmak ve yapmaları gereken işlere devam etmek için hızlı yargılarda bulunurlar. Dolayısıyla, insanlar sizinle her karşılaştıklarında anlık bir zihinsel fotoğraf çekerler. Sizin bu görüntünüz, çok uzun bir süre boyunca muhatap oldukları veri haline gelir.

Dudaklarınız Konuşmadan Önce Vücudunuz Çığlık Atıyor

Verileri doğru mu? Şaşırtıcı bir şekilde, evet. Dudaklarınız ayrılmadan ve ilk heceniz çıkmadan önce bile, SİZİN özünüz onların beynine çoktan girmiştir. Görünüşünüz ve hareket tarzınız, birinin sizinle ilgili ilk izleniminin yüzde 80'inden fazlasını oluşturur. Tek bir kelime bile söylenmesine gerek yoktur.

Ana dilini bilmediğim ülkelerde yaşadım ve çalıştım. Yine de, aramızda anlaşılabilir tek bir hece bile konuşulmadan, yıllar ilk izlenimlerimin doğru olduğunu kanıtladı. Ne zaman yeni iş arkadaşlarımla tanışsam, bana karşı ne kadar dostça davrandıklarını, kendilerine ne kadar güvendiklerini ve şirkette yaklaşık olarak ne kadar itibar sahibi olduklarını anında anlayabiliyordum. Kimlerin ağır sıklet, kimlerin hafif sıklet olduğunu sadece hareketlerini görerek bile anlayabiliyordum.

Benim duyu ötesi yeteneğim yok. Sen de bilirdin. Nasıl mı? Çünkü mantıklı bir düşünceyi işlemeye zaman bulamadan, biri hakkında altıncı hissi edinirsiniz. Araştırmalar, duygusal tepkilerin, beynin bu tepkiye neden olan şeyi kaydetmeye vakti olmadan önce bile ortaya çıktığını göstermiştir.[4] Dolayısıyla biri size baktığı anda, etkisi tüm ilişkinin temelini oluşturan büyük bir darbe alır. Bob bana karikatürlerini yaratırken bu ilk darbeyi yakaladığını söyledi.

How to Talk to Any- one için kendi gündemimi takip etmeye karar vererek, "Bob, gerçekten havalı birini canlandırmak isteseydin - bilirsin, zeki, güçlü, karizmatik, ilkeli, büyüleyici, şefkatli, diğer insanlarla ilgilenen. "

"Sakin ol," diye araya girdi Bob. Ne demek istediğimi çok iyi anlıyordu. "Onlara harika bir duruş, başınızı kaldırıp bakma, kendinden emin bir gülümseme ve doğrudan bir bakış verin yeter." Bu, Birisi olan biri için ideal bir imajdır.

Nasıl Birisi Gibi Görünürsünüz?

Arkadaşım Karen ev mobilyası sektöründe son derece saygın bir profesyonel. Kocası da iletişim alanında aynı derecede büyük bir isim. İki küçük oğulları var.

Karen ne zaman ev mobilyası sektöründeki bir etkinliğe katılsa, herkes ona saygı gösterir. O, bu dünyada çok önemli bir kişidir. Kongrelerdeki meslektaşları sırf onunla sohbet ederken görülebilmek ve *Home Furnishings Executive* ve *Furniture World* gibi sektörün kutsal kitaplarında onunla dirsek dirseğe fotoğraf çektirebilmek için birbirleriyle itişip kakışıyorlar.

Yine de Karen, kocasına iletişim etkinliklerinde eşlik ettiğinde, bir hiç gibi göründüğünden yakınıyor. Çocuklarını okul etkinliklerine götürdüğünde de sıradan bir anne oluyor. Bir keresinde bana şöyle sormuştu: "Leil, beni tanımayan insanların bana yaklaşması ve en azından ilginç bir insan olduğumu düşünmesi için kalabalığın arasından nasıl sıyrılabilirim?" Bu bölümdeki teknikler tam olarak bunu başarıyor. Sıradaki dokuz tekniği kullandığınızda, tanıştığınız herkese özel bir kişi olarak görüneceksiniz. Kendinizi hangi kalabalığın içinde bulursanız bulun, bu kalabalık sizin kalabalığınız olmasa bile, Biri olarak öne çıkacaksınız.

Gülümsemenizle başlayalım.



Gülümsemeniz Nasıl Sihirli Hale Getirilir? Farklı

1936 yılında Dale Carnegie'nin *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme* kitabındaki altı olmazsa olmazdan biri GÜLÜMSEMEKTİ! Carnegie'nin fermanı her on yılda bir, kalemini kağıda ya da ağzını mikrofona dayayan hemen her iletişim gurusu tarafından yinelenmiştir. Ancak milenyumun başında, üst düzey insan ilişkilerinde gülümsemenin rolünü yeniden gözden geçirmenin tam zamanı. Dale'in sözünü derinlemesine incelediğinizde, 1936'daki hızlı gülümsemenin her zaman işe yaramadığını göreceksiniz. Özellikle de günümüzde.

Eski moda anlık sırıtış, günümüzün sofistike kalabalığı için hiçbir önem taşımıyor. Dünya liderlerine, müzakerecilere ve şirket devlerine bakın. Aralarında gülümseyen bir dalkavuk bile yok. Hayatın her alanındaki kilit oyuncular gülümsemelerini zenginleştiriyor, böylece gülümseme patlak verdiğinde daha güçlü oluyor ve dünya da onlarla birlikte gülümsüyor.

Araştırmacılar düzinelerce farklı gülümseme türünü kataloglamışlardır. Bunlar, kapana kısılmış bir yalancının sıkı lastik bandından, gıdıklanmış bir bebeğin yumuşak, yumuşacık gülümsemesine kadar çeşitlilik gösteriyor. Bazı gülümsemeler sıcakken diğerleri soğuktur. Gerçek gülümsemeler ve sahte gülümsemeler vardır. (Bunlardan birçoğunu "uğramaya karar

vermenize sevindim" diyen arkadaşlarınızın ve şehrinizi ziyaret eden başkan adaylarının yüzlerine yapıştırılmış olarak görmüşsünüzdür: "burada olmaktan heyecan duyuyorum, uh . . . uh. ")

/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Büyük kazananlar gülümsemelerinin en güçlü silahlarından biri olduğunu bilirler, bu yüzden maksimum etki için ince ayar yaparlar.

Gülüşünüze Nasıl İnce Ayar Yapabilirsiniz?

Daha geçen yıl, eski üniversite arkadaşım Missy, üreticilere oluklu kutu tedarik eden bir Orta Batı şirketi olan aile işini devraldı. Bir gün beni arayarak yeni müşterilerle görüşmek üzere New York'a geleceğini söyledi ve beni birkaç müşteri adayıyla birlikte akşam yemeğine davet etti. Arkadaşımın o cıvıl cıvıl gülümsemesini bir kez daha görmeyi ve bulaşıcı kahkahasını duymayı dört gözle bekliyordum. Missy iflah olmaz bir kıkırdayıcıydı ve bu onun cazibesinin bir parçasıydı.

Babası geçen yıl vefat ettiğinde bana işi devralacağını söyledi. Missy'nin kişiliğinin zor bir işte CEO olmak için biraz kabarık olduğunu düşündüm. Ama oluklu kutu işi hakkında ne bilebilirim ki?

O, üç potansiyel müşterisi ve ben şehir merkezindeki bir restoranın kokteyl salonunda buluştuk ve onları yemek salonuna götürürken Missy kulağıma "Lütfen bu gece bana Melissa de" diye fısıldadı.

"Elbette," diye göz kırptım, "pek çok şirket başkanının adı Missy değildir!" Şef garson bizi oturttuktan kısa bir süre sonra Melissa'nın üniversitede tanıdığım kıkırdayan kızdan çok farklı bir kadın olduğunu fark etmeye başladım. Her zamanki gibi çekiciydi; her zamanki gibi gülümsüyordu. Yine de bir şeyler farklıydı. Ne olduğunu tam olarak anlayamıyordum.

Hâlâ coşkulu olmasına rağmen, Melissa'nın söylediği her şeyin daha anlayışlı ve samimi olduğu izlenimine kapıldım. Müstakbel müşterilerine gerçek bir sıcaklıkla karşılık veriyordu ve onların da kendisinden hoşlandıklarını söyleyebilirdim. Çok heyecanlanmıştım çünkü arkadaşım o gece bir nakavt gerçekleştiriyordu. Gecenin sonunda Melissa'nın üç büyük yeni müşterisi vardı.

Daha sonra onunla takside yalnız kaldığımızda, "Missy, şirketi devraldığından beri gerçekten çok yol kat ettin. Tüm kişiliğin gerçekten çok havalı ve keskin bir hal almış."

"Uh uh, sadece bir şey değişti," dedi.

"Neymiş o?"

"Gülümsemem," dedi.

"Neyiniz?" İnanamayarak sordum.

"Gülümsemem," diye tekrarladı sanki onu duymamışım gibi. "Babam hastalandığında ve birkaç yıl içinde işi benim devralmam gerektiğini anladığında, beni oturttu ve hayatımı değiştiren bir konuşma yaptı. Sözlerini asla unutmayacağım. Babam dedi ki, 'Küçük hanım, tatlım, şu eski şarkıyı hatırlıyor musun, "Seni Seviyorum Tatlım, Ama Ayakların Çok Büyük"? Eğer kutu işinde başarılı olmak istiyorsan, ben de sana "Seni seviyorum tatlım, ama gülüşün çok hızlı" diyeyim. '

"Daha sonra doğru zaman geldiğinde bana göstermek için sakladığı bir çalışmadan alıntı yapan sararmış bir gazete makalesi çıkardı. İş hayatındaki kadınlarla ilgiliydi. Çalışma, kurumsal hayatta daha yavaş gülümseyen kadınların daha güvenilir olarak algılandığını gösteriyordu." Missy konuştukça Margaret Thatcher, Indira Gandhi, Golda Meir gibi tarih yazan kadınları düşünmeye başladım, Madeleine Albright ve benzeri diğer güçlü kadınlar. Hiçbiri hızlı gülümsemesiyle tanınmıyordu.

Missy sözlerine şöyle devam etti: "Araştırmaya göre büyük ve sıcak bir gülümseme bir değerdir. Ama sadece biraz daha yavaş olduğunda, çünkü o zaman daha fazla inandırıcılığı oluyor." Missy o andan itibaren müşterilerine ve iş ortaklarına büyük gülümsemesini sunduğunu açıkladı. Ancak dudaklarını daha yavaş patlayacak şekilde eğitti. Böylece gülümsemesi daha içten ve karşı taraf için kişiselleştirilmiş görünüyordu.

İşte buydu! Missy'nin daha yavaş gülümsemesi kişiliğine daha zengin, daha derin, daha samimi bir hava kattı. Gecikme bir saniyeden az olsa da-

Ve onun güzel kocaman gülümsemesini alanlar, bunun özel ve sadece onlar için olduğunu hissettiler.

Gülümseme üzerine daha fazla araştırma yapmaya karar verdim. Ayakkabı almaya gittiğinizde herkesin ayağına bakmaya başlarsınız. Saç modelinizi değiştirmeye karar verdiğinizde, herkesin saç kesimine bakarsınız. Ben de birkaç ay boyunca sürekli bir gülümseme gözlemcisi oldum. Sokakta gülümsemeleri izledim. Televizyondaki gülümsemeleri izledim. Politikacıların, din adamlarının, şirket devlerinin ve dünya liderlerinin gülümsemelerini izledim. Bulgularım mı? Parlayan dişler ve ayrılan dudaklar denizinin ortasında, en güvenilir ve dürüst olarak algılanan insanların gülümsemede çok yavaş olduklarını keşfettim. Gülümsediklerinde ise gülümsemeleri yüzlerinin her yarığına sızıyor ve onları yavaş bir sel gibi sarıyordu. Bu nedenle aşağıdaki tekniğe "Sel Gibi Gülümseme" adını verdim.



TEKNIK #1

Sel Gülümsemesi

Biriyle selamlaştığınızda, sanki görüş alanınıza giren herkes bundan faydalanacakmış gibi hemen gülümsemeyin. Bunun yerine, karşınızdaki kişinin yüzüne bir saniye bakın. Durun. Kişiliğini içinize çekin. Sonra büyük, sıcak, duyarlı bir gülümsemenin yüzünüzü kaplamasına ve gözlerinize taşmasına izin verin. Bu, sıcak bir dalga gibi karşınızdakini içine çekecektir. Bir saniyelik gecikme, insanları taşkın gülümsemenizin gerçek ve sadece onlar için olduğuna ikna eder.

Şimdi birkaç santim kuzeye, sahip olduğunuz en güçlü iletişim araçlarından ikisine, gözlerinize gidelim.



2 Herkesi Nasıl Zeki ve Anlayışlı Gösterirsiniz? Gözlerinizi Kullanarak

Truvalı Helen'in gözleriyle gemileri fırlatabileceğini ve Davy Crockett'in bir ayıyı yere serebileceğini söylemek sadece biraz abartı olur. Gözleriniz, insanların duygularını patlatma gücüne sahip kişisel el bombalarıdır. Tıpkı dövüş sanatları ustalarının yumruklarını ölümcül silahlar olarak kaydetmeleri gibi, aşağıdaki göz teması tekniklerinde ustalaştığınızda gözlerinizi psikolojik ölümcül silahlar olarak kaydedebilirsiniz. Hayat oyunundaki sevilen insanlar, "İyi göz teması kurmayı" öğreten geleneksel bilgeliğin ötesine bakarlar. Birincisi, bazı şüpheli ya da güvensiz insanlar için yoğun göz temasının göz teması ölümcül bir saldırı olabilir.

Ben büyürken, ailemin fantezileri cadılar, büyücüler ve kara büyü ile dolu Haitili bir ev bakıcısı vardı. Zola, Siyam kedim Louie ile bir odada yalnız kalmayı reddediyordu. "Louie içime bakıyor, ruhumu görüyor" diye fısıldardı bana korkuyla.

Bazı kültürlerde yoğun göz teması büyücülüktür. Diğerlerinde ise birine bakmak tehditkâr ya da saygısızca olabilir. Bunun farkında olan uluslararası sahnenin büyük oyuncuları, yanlarına Berlitz dilinde bir cümle kitabı almak yerine, kültürel beden dili farklılıkları üzerine bir kitap almayı tercih ederler. Ancak bizim kültürümüzde, büyük kazananlar abartılı göz temasının son derece avantajlı olabileceğini bilirler, özellikle de

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

cinsiyetler arasında. İş dünyasında, romantizm söz konusu olmadığında bile, güçlü göz teması erkekler ve kadınlar arasında güçlü bir etki yaratır.

Boston'daki bir merkez bu etkiyi tam olarak öğrenmek için bir çalışma yürüttü.[5] Araştırmacılar karşı cinsten bireylerden iki dakikalık sıradan bir konuşma yapmalarını istedi. Deneklerin yarısını, partnerlerinin göz kırpma sayısını saymaya yönlendirerek yoğun göz teması kurmaları için kandırdılar. Deneklerin diğer yarısına sohbet için özel bir göz teması talimatı vermediler.

Daha sonra denekleri sorguladıklarında, göz kırpmalarından şüphelenmeyenler, kendilerinden habersiz bir şekilde göz kırpmalarını sayan meslektaşlarına karşı önemli ölçüde daha yüksek saygı ve sevgi duyguları bildirmişlerdir.

Yoğun göz temasının bir yabancıyla kurduğu yakınlığı ilk elden deneyimledim. Bir keresinde, birkaç yüz kişiye seminer verirken, kalabalığın içinde bir kadının yüzü dikkatimi çekti. Katılımcının görünüşü özellikle benzersiz değildi. Yine de konuşmam boyunca dikkatimin odağı oldu. Neden mi? Çünkü bir an bile gözlerini yüzümden ayırmadı. Bir noktayı belirtmeyi bitirip sustuğumda bile gözleri aç bir şekilde yüzümde kaldı. Dudaklarımdan dökülecek bir sonraki içgörünün tadını çıkarmak için sabırsızlandığını hissediyordum. Buna bayıldım! Onun konsantrasyonu ve bariz hayranlığı, uzun zamandır unuttuğum hikayeleri hatırlamam ve önemli noktalara değinmem için bana ilham verdi.

Konuşmamın hemen ardından, konuşmamdan çok etkilenen bu yeni arkadaşımı aramaya karar verdim. İnsanlar salondan ayrılırken, büyük hayranımın arkasından hızla yaklaştım. "Affedersiniz," dedim. Hayranım yürümeye devam etti. "Affedersiniz," diye biraz daha yüksek sesle tekrarladım. Hayranım kapıdan çıkmaya devam ederken hızını değiştirmedi. Onu koridorda takip ettim ve omzuna hafifçe vurdum. Bu kez yüzünde şaşkın bir ifadeyle arkasını döndü. Konuşmama konsantre olmasını takdir ettiğimi ve ona birkaç soru sormak istediğimi söyleyerek bir bahane uydurdum.

"Seminerden çok şey öğrendin mi?" Cüret ettim. "Pek sayılmaz," diye içtenlikle cevap verdi. "Zorlandım platformda farklı yönlere bakarak yürüdüğünüz için ne söylediğinizi anlayamıyordum."

Bir kalp atışında anladım. Kadın işitme engelliydi. Şüphelendiğim gibi onu büyülememiştim. Konuşmam umduğum gibi ilgisini çekmemişti. Gözlerini yüzümden ayırmamasının tek nedeni dudaklarımı okumakta zorlanıyor olmasıydı!

Yine de, göz teması konuşmam sırasında bana o kadar keyif ve ilham vermişti ki, yorgun olduğum halde kahve içmek için bana katılmasını istedim. Sonraki bir saatimi sadece onun için tüm seminerimi özetleyerek geçirdim. Bu göz teması çok güçlü bir şey.

Gözlerinizin Daha da Zeki Görünmesini Sağlayın

Yoğun göz teması için bir başka argüman daha vardır. Saygı ve sevgi duygularını uyandırmanın yanı sıra, güçlü bir göz teması kurmak size zeki ve soyut düşünen biri olduğunuz izlenimini verir. Soyut düşünenler, gelen verileri somut düşünenlere göre daha kolay entegre edebildikleri için, sessizliklerde bile karşısındakinin gözlerinin içine bakmaya devam edebilirler. Düşünce süreçleri, partnerlerinin gözlerinin içine bakarak dikkatlerini dağıtmaz.[6]

Cesur psikologlarımıza geri dönelim. Yale araştırmacıları, göz teması hakkında şaşmaz bir gerçeğe sahip olduklarını düşünerek, "ne kadar çok göz teması, o kadar çok olumlu duygu "yu doğrulayacağını varsaydıkları başka bir çalışma yürüttüler. Bu kez, denekleri kişisel olarak açıklayıcı bir monolog sunmaya yönlendirdiler. Dinleyicilerden, katılımcıları konuşurken kayan bir göz teması ölçeği ile tepki vermelerini istediler.

Sonuçlar ne oldu? Kadınlar kişisel hikayelerini kadınlara anlattığında her şey beklendiği gibi gitti. Artan göz teması duyguları teşvik etti

samimiyetin. Ama erkekler için durum böyle değildi. Bazı erkekler başka bir erkek tarafından uzun süre bakıldıklarında düşmanca hissediyordu. Diğer erkekler kendilerini tehdit altında hissetti. Hatta bazıları partnerlerinin olması gerekenden daha fazla ilgilendiğinden şüpheleniyor ve onu yumruklamak istiyordu.

Partnerinizin derin bakışlarınıza verdiği duygusal tepkinin biyolojik bir temeli vardır. Birine dikkatle baktığınızda, kalp atışları hızlanır ve damarlarından adrenalin benzeri bir madde fışkırır.[7] Bu, insanların aşık olmaya başladıklarında verdikleri fiziksel tepkinin aynısıdır. Ve normal iş veya sosyal etkileşim sırasında bile göz temasını bilinçli olarak artırdığınızda, insanlar sizi büyülediklerini hissedeceklerdir.

Kadınlarla konuşan erkekler ve erkeklerle ya da kadınlarla konuşan kadınlar: "Yapışkan Gözler" adını verdiğim aşağıdaki tekniği karşınızdakinin keyfi ve kendi avantajınız için kullanın. (Beyler, birazdan sizin için bu tekniğin erkek erkeğe bir modifikasyonunu sunacağım).



TEKNIK #2

Yapışkan Gözler

Gözleriniz konuşma partnerinizin gözlerine yapışkan sıcak şekerlemelerle yapıştırılmış gibi davranın. O konuşmasını bitirdikten sonra bile göz temasını kesmeyin. Gözlerinizi kaçırmanız gerektiğinde, bunu çok yavaşça, isteksizce yapın, yapışkan şekerlemeyi sonunda küçük ip kopana kadar gerin.

Peki ya erkeklerin gözleri?

Şimdi beyler: erkeklerle konuşurken siz de Yapışkan Gözler'i kullanabilirsiniz. Sadece diğer erkeklerle kişisel konulardan bahsederken, dinleyicinizin tehdit altında hissetmemesi veya

niyetinizi yanlış yorumlamaması için onları biraz daha az yapışkan hale getirin. Ancak göz temasınızı biraz artırın

Günlük iletişimde erkeklerle normalden daha fazla ve kadınlarla konuşurken çok daha fazla. İçgüdüsel bir anlayış ve saygı mesajı yayar.

Bir arkadaşım var, Sammy, farkında olmadan kibirli bir adam olarak karşımıza çıkan bir satıcı. Öyle bir niyeti yok ama bazen kaba tavırları insanların duygularını hiçe sayıyormuş gibi görünmesine neden oluyor.

Bir keresinde bir restoranda birlikte yemek yerken ona Yapışkan Gözler tekniğinden bahsettim. Sanırım bunu ciddiye aldı. Garson geldiğinde Sammy, alışılmadık bir şekilde, burnu menüdeyken siparişini ağzından kaçırmak yerine garsona baktı. Gülümsedi, meze siparişini verdi ve ana yemeği seçmek için tekrar menüye bakmadan önce gözlerini bir saniye daha garsondan ayırmadı. O anda Sammy'nin bana ne kadar farklı göründüğünü anlatamam! Duyarlı ve sevecen bir adam olarak karşıma çıktı ve tek gereken fazladan iki saniyelik göz temasıydı. Bunun garson üzerindeki etkisini de gördüm. Gecenin geri kalanında son derece nazik bir hizmet aldık.

Bir hafta sonra Sammy beni aradı ve "Leil, Yapışkan Gözler hayatımı değiştirdi. Kadınlara karşı gözlerimi gerçekten yapışkan, erkeklere karşı ise hafif yapışkan yapıyorum. Ve şimdi herkes bana çok saygılı davranıyor. Sanırım bu hafta geçen aydan daha fazla satış yapmamın bir nedeni de bu!"

Eğer profesyonel hayatınızda müşterileriniz ya da müşterilerinizle ilgileniyorsanız, Yapışkan Gözler kârlılığınız için kesin bir nimettir. Kültürümüzdeki çoğu insan için derin göz teması güven, bilgi ve "senin için buradayım" tavrına işaret eder.

Yapışkan Gözler'i bir adım öteye taşıyalım. Öldürme veya iyileştirme gücüne sahip güçlü bir ilaç gibi, bir sonraki göz teması tekniği de büyüleme veya yok etme potansiyeline sahiptir.

3 Gözlerinizi Nasıl Kullanmalısınız? Birini KENDINIZE Aşık Etmek İçin

Şimdi ağır göz küresi toplarını çekiyoruz: çok yapışkan gözler veya süper yapıştırıcı gözler. Bunlara "Epoksi Gözler" diyelim. Büyük patronlar Epoksi Gözleri çalışanlarını değerlendirmek için kullanırlar. Polis müfettişleri şüpheli suçluların gözünü korkutmak için Epoksi Gözler kullanır. Ve zeki Romeolar Epoksi Gözleri kadınları kendilerine aşık etmek için kullanırlar. (Eğer amacınız romantizmse, Epoksi Gözler kanıtlanmış bir afrodizyaktır).

Epoksi Göz tekniğini uygulamak için en az üç kişi gerekir; siz, hedefiniz ve bir kişi daha. Şöyle çalışır. Genellikle, iki veya daha fazla kişiyle sohbet ederken, gözlerinizi konuşan kişiye dikersiniz. Ancak Epoksi Gözler tekniği, konuşmacıdan ziyade dinleyiciye -hedefinize- konsantre olmanızı önerir. Bu durum hedefin kafasını biraz karıştırır ve sessizce "Bu kişi neden konuşmacı yerine bana bakıyor?" diye sorar. Hedefiniz onun tepkileriyle son derece ilgilendiğinizi hisseder. Bu, dinleyiciyi yargılamanızın uygun olduğu bazı iş durumlarında faydalı olabilir.

İnsan kaynakları uzmanları Epoxy Eyes'ı genellikle bir teknik olarak değil, muhtemel bir çalışanın sunulan belirli fikirlere vereceği tepkiyle içtenlikle ilgilendikleri için kullanırlar. Avukatlar, patronlar, polis müfettişleri, psikologlar

ve diğerleri

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Deneklerin tepkilerini incelemesi gereken kişiler de Epoksi Gözleri ana- litik amaçlarla kullanmaktadır.

Epoksi Gözler'i kullandığınızda, kendinize duyduğunuz tam güvenle harmanlanmış ilgi sinyalleri gönderir. Ancak Epoksi Gözler sizi bir başkasını değerlendiren veya yargılayan bir konuma soktuğu için dikkatli olmalısınız. Aşırıya kaçmayın yoksa kibirli ve küstah biri gibi görünebilirsiniz.



TEKNIK #3

Epoksi Gözler

Bu küstah teknik güçlü bir yumruk etkisi yaratır. Başka biri konuşurken bile hedefinizdeki kişiyi izleyin. Kim konuşuyor olursa olsun, etkilemek istediğiniz adama veya kadına bakmaya devam edin.

Bazen tam Epoksi Gözler kullanmak çok güçlüdür, bu yüzden burada daha nazik ama etkili bir form var. Konuşmacıyı izleyin ancak konuşmacı bir noktayı her bitirdiğinde bakışlarınızın hedefinize kaymasına izin verin. Bu şekilde Bay ya da Bayan Hedef, tepkilerinin ilginizi çektiğini hissetmeye devam eder ancak yoğunluktan da kurtulmuş olur.

Erotik Düğmelerine Basmak İçin Epoksi Gözler Kullanın

Eğer ufukta romantizm varsa, Epoxy Eyes başka bir mesaj daha iletir. "Gözlerimi senden alamıyorum" ya da "Sadece senin için gözlerim var" der. Antropologlar gözleri "romantizmin ilk organı" olarak adlandırmışlardır çünkü araştırmalar yoğun göz temasının kalp atışlarımıza zarar verdiğini göstermektedir.[8] Aynı zamanda kalp atışlarımıza uyuşturucu benzeri bir madde salgılar.

feniletilamin adı verilen sinir sistemi. Bu, erotik heyecan sırasında insan vücudunda tespit edilen hormon olduğundan, yoğun göz teması tahrik edici olabilir.

Erkekler, Epoxy Eyes kadınlar üzerinde son derece etkilidir - eğer sizi çekici buluyorlarsa. Bayan, sizin uygunsuz bakışlarınıza verdiği gergin tepkiyi, tomurcuklanan bir karasevda olarak yorumlar. Ancak sizden hoşlanmıyorsa, Epoxy Eyes'ınız düpedüz iğrençtir. (Halka açık ortamlarda yabancılara asla Epoxy Eyes kullanmayın, yoksa tutuklanabilirsiniz!)



4 Nasıl Bir Kadın Gibi Görünürsünüz? Her Yerde Büyük Kazanan SEN git.

Eski Shirley Bassey şarkısının sözlerini hatırlıyor musunuz? "İçeri girdiğin anda, senin çok zengin bir adam olduğunu anladım. Yakışıklı, çok kibar. Aklımdan neler geçtiğini bilmek istemez misin?"

Bu ilk bölümün amacı sizi gerçek bir büyük harcayıcı gibi göstermek değildir. Aksine, insanlar sizi gördükleri anda size gerçekten büyük biri imajı vermektir. Bu amaçla, şimdi sizi çok önemli bir kişi gibi gösterecek en önemli tekniği keşfediyoruz.

Doktor dizinize o iğrenç küçük ham- merle vurduğunda, ayağınız öne doğru sarsılır. Bu yüzden "knee-jerk reaction" deyimi kullanılır. Vücudunuzun bir başka içgüdüsel tepkisi daha vardır. Büyük bir mutluluk sarsıntısı kalbinize çarptığında ve kendinizi bir kazanan gibi hissettiğinizde, başınız otomatik olarak yukarı kalkar ve omuzlarınızı geriye atarsınız. Bir gülümseme dudaklarınızı çerçeveler ve gözlerinizi yumuşatır.

Bu, kazananların sürekli sahip olduğu bir görünümdür.

Kendilerinden emin dururlar. Güvenle hareket ederler. Gururla yumuşakça gülümserler. Hiç şüphe yok ki iyi bir duruş, zirvede olmaya alışkın bir erkek ya da kadın olduğunuzu simgeler.

17

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Belli ki milyonlarca annenin çocuklarının kürek kemikleri arasına parmaklarını sokması ve trilyonlarca öğretmenin öğrencilere "Dik durun!" demesi işe yaramamış. Biz hımbıl bir milletiz. Birisi gibi durmamızı sağlamak için öğretmenlerden daha sert ve ebeveynlerden daha ikna edici bir tekniğe ihtiyacımız var.

Bir meslekte, mükemmel duruş, mükemmel denge, kusursuz denge sadece arzu edilen bir şey değil, aynı zamanda bir ölüm kalım meselesidir. Tek bir yanlış hareket, omuzların tek bir çöküşü, asılı bir bakış, yüksek ip cambazı için perde anlamına gelebilir.

Annemin beni ilk kez sirke götürdüğü günü asla unutmayacağım. Yedi erkek ve kadın orta ringe koştuğunda, kalabalık sanki hepsi kalçalarından birleşmiş gibi ayağa kalktı. Gürleyen bir sesle tezahürat yaptılar. Annem dudaklarını kulağıma bastırdı ve saygıyla fısıldadı; bunlar Büyük Wallendas'tı, dünyada yedi kişilik piramidi ağ olmadan gerçekleştiren tek topluluktu.

Bir anda kalabalık sessizleşti. Karl ve Herman Wallenda kendilerine güvenen akrabalarına Almanca işaretler verirken büyük tepede ne bir öksürük ne de bir gazoz höpürdetmesi duyuldu. Aile titizlikle ve görkemli bir şekilde insan piramidi pozisyonuna yükseldi. Ardından, ani ölümle aralarında hiçbir ağ olmadan, sert toprağın yüzlerce metre üzerindeki ince bir tel üzerinde tehlikeli bir şekilde dengede durdular. Bu görüntü unutulmazdı.

Benim için aynı derecede unutulmaz olan şey, yaylarını almak için büyük tepenin ortasına doğru koşan yedi Wallenda'nın güzelliği ve zarafetiydi. Her biri mükemmel bir şekilde hizalanmıştı -başları yukarıda, omuzları geride- o kadar uzunlardı ki ayakları yere değmiyor gibiydi. Vücutlarındaki her kas gururu, başarıyı ve hayatta olmaktan duydukları sevinci tanımlıyordu. (Hala!) İşte size vücudunuzun gurur, başarı ve yaşama sevincini hissetmeyi alışkanlık haline getirmiş bir kazanan gibi görünmesini sağlayacak bir görselleştirme tekniği.

Duruşunuz En Büyük Başarı Barometrenizdir

Ringling Bros. and Barnum & Bai- ley Sirki'nin kanatlarında bekleyen dünyaca ünlü bir akrobat, demir çene gösterisinin ustası olduğunuzu hayal edin. Çok yakında vücudunuzun hassasiyeti ve dengesiyle kalabalığı büyülemek için orta ringe fırlayacaksınız.

Herhangi bir kapıdan geçmeden önce - ofisinizin, bir partinin, bir toplantının, hatta mutfağınızın kapısı - çerçeveden bir kabloyla sarkan deri bir uç hayal edin. Başınızdan sadece bir santim daha yukarıda sallanıyor. Kapıdan geçerken başınızı geriye atın ve önce yanaklarınızı gülümseyecek şekilde geriye çeken, sonra da sizi yukarı kaldıran hayali diş tutamağını ısırın. Soluk soluğa kalan kalabalığın üzerinde yükselirken, vücudunuz mükemmel bir hizaya gerilir - baş yüksekte, omuzlar geride, gövde kalçalardan dışarıda, ayaklar ağırlıksız. Çadırın zirvesinde, sizi izlemek için boyunlarını büken kalabalığın şaşkınlığı ve hayranlığı içinde zarif bir topaç gibi dönüyorsunuz. Şimdi Birisi gibi görünüyorsun.

Bir gün, Hang by Your Teeth'i test etmek için, bir kapıdan kaç kez geçtiğimi saymaya karar verdim: evde bile altmış kez. Hesaplayın: iki kez ön kapıdan çıkın, iki kez içeri girin, altı kez banyoya gidin, sekiz kez mutfağa gidin ve ofisinizde daha az sayıda kapıdan geçin. Birikiyor. Herhangi bir şeyi günde altmış kez görselleştirin ve bu bir alışkanlık haline gelsin! Alışkanlık haline gelmiş iyi bir duruş, büyük bir kazananın ilk işaretidir.

Artık kalabalığı büyülemek veya satışı kapatmak için odaya süzülmeye hazırsınız (veya belki de sadece odadaki en önemli Kişi gibi görünmekle yetineceksiniz).

Artık Bob'un sizi büyük bir kazanan olarak resmetmesi için gereken tüm temel özelliklere sahipsiniz. Dediği gibi, "harika bir duruş, başınızı dik tutacak bir bakış, kendinden emin bir gülümseme ve doğrudan bir bakış." Birileri için ideal bir imaj.



TEKNIK #4

Dişlerinizle Asın

Girdiğiniz her kapının çerçevesinden sarkan bir sirk demir çenesini gözünüzde canlandırın. Bir ısırık alın ve dişlerinizin arasında sıkıca tutarak sizi büyük tepenin zirvesine çıkarmasına izin verin. Dişlerinizle asılı kaldığınızda, her kasınız mükemmel duruş pozisyonuna gerilir.

Şimdi tüm eylemi harekete geçirelim. Dikkatinizi konuşma partnerinize yöneltmenin zamanı geldi. Kendisini bir milyon gibi hissetmesini sağlamak için sıradaki iki tekniği kullanın.



Nasıl Kazanılır? "İçlerindeki Bebeğe" Yanıt Vererek Kalp

Eski şakayı hatırlıyor musunuz? Komedyen sahneye çıkar ve ağzından çıkan ilk kelimeler "Peki, şu ana kadar beni nasıl buldunuz?" olur. Seyirciler hep gülmekten kırılır. Neden mi? Çünkü hepimiz bu soruyu sessizce sorarız. Ne zaman biriyle tanışsak, bilinçli ya da bilinçsiz olarak bize nasıl tepki vereceğini biliriz.

Bize bakıyorlar mı? Gülümsüyorlar mı? Bize doğru eğiliyorlar mı? Ne kadar harika ve özel olduğumuzu bir şekilde fark ediyorlar mı? Bu insanları seviyoruz. İyi bir zevkleri var. Ya da ihtişamımızdan etkilenmedikleri için yüzlerini mi çeviriyorlar? Ahmaklar!

Birbirini tanımaya çalışan iki insan, birbirini koklayan küçük köpek yavruları gibidir. Kuyruklarımız sallanmaz ya da kıllarımız çıkmaz. Ama daralan ya da genişleyen gözlerimiz vardır. Ve parmak eklemleri parlayan ya da avuç içleri yukarı bakacak şekilde "boyun eğiyorum" pozisyonunda bilinçaltında yumuşayan ellerimiz. Birlikteliğin ilk birkaç dakikasında gerçekleşen düzinelerce başka istemsiz tepkimiz var.

Voir dire'ı yürüten avukatlar bunun son derece farkındadır. İçgüdüsel vücut tepkilerinize çok dikkat ederler. Onlara ne kadar tam olarak dönük olduğunuzu ve sorularını yanıtlarken ne kadar öne ya da arkaya eğildiğinizi izlerler. Ellerinizi kontrol ederler. Avuç içleri yukarı bakacak şekilde yumuşakça açık mı, ifade ettikleri fikirleri kabul ettiğinizi mi gösteriyor? Yoksa parmak eklemlerinizi hafifçe yumruk yaparak reddetme sinyali

mi veriyorsunuz? Ellerinizi dikkatle incelerler.

li

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Büyük tazminat ödülleri veya idam cezası hakkındaki düşünceleriniz gibi ilgili konuları tartışırken göz temasını kopardığınız saniyeler boyunca yüzünüze bakın. Bazen avukatlar, tek işi kenarda oturup her kıpırdanışınızı titizlikle not etmek olan bir hukuk asistanı getirirler.

İlginç bir nokta: Dava avukatları bu seğirme ve dönme casusluk işini yapmaları için genellikle kadınları seçerler çünkü geleneksel olarak kadınlar erkeklere göre ince vücut ipuçlarını daha keskin bir şekilde gözlemlerler. Duygulara karşı erkeklerden daha hassas olan kadınlar kocalarına sık sık "Canını sıkan bir şey mi var tatlım?" diye sorarlar. (Bu aşırı duyarlı kadınlar kocalarını, kravatları kadının gözyaşlarıyla ıslanana kadar bir sorun olduğunu fark etmeyecek kadar duygulara karşı duyarsız olmakla suçlarlar).

Avukat ve asistan daha sonra düzinelerce bilinçaltı sinyaliniz üzerinden "puanınızı" gözden geçirir. Verdikleri puana bağlı olarak kendinizi jüri görevinde ya da jüri bekleme odasında parmaklarınızı oynatırken bulabilirsiniz.

Duruşma avukatları beden dilinin o kadar farkındadır ki, 1960'larda Chicago Yedilisi'nin ünlü duruşması sırasında savunma avukatı William Kuntsler, Yargıç Julius Hoffman'ın duruşuna yasal bir itirazda bulunmuştur. Savcının özetlemesi sırasında Yargıç Hoffman öne doğru eğilmiş ve Kuntsler'e göre bu jüriye dikkat ve ilgi mesajı göndermişti. Kuntsler, savunma özeti sırasında Yargıç Hoffman'ın arkasına yaslanarak jüriye bilinçaltı bir ilgisizlik mesajı gönderdiğinden yakındı.

Yargılanıyorsunuz ve Sadece On Saniyeniz Var

Avukatların sizi davalarında isteyip istemediklerine karar vermeleri gibi, tanıştığınız herkes de sizi hayatlarında isteyip istemediklerine dair bilinçaltında bir yargıya varır. Kararlarını büyük ölçüde aynı sinyallere, "Peki, şu ana kadar beni nasıl buldun?" şeklindeki sözsüz sorularına vücut dilinizle verdiğiniz cevaba dayandırırlar.

Tepkilerinizin ilk birkaç anı, tüm ilişkinin üzerinde oynanacağı sahneyi belirler. Eğer yeni tanıştığınız kişiden bir şey istiyorsanız, onun "Benden şu ana kadar nasıl hoşlandın?" sorusuna vereceğiniz sözsüz yanıt "Vay canına! Senden gerçekten hoşlandım" olmalıdır.

Dört yaşındaki küçük bir çocuk utandığında yere çöker, kollarını göğsünde birleştirir, geri çekilir ve annesinin eteğinin arkasına saklanır. Ancak küçük Johnny babasının eve geldiğini gördüğünde ona doğru koşar, gülümser, gözleri büyür ve sarılmak için kollarını açar. Sevgi dolu bir çocuğun bedeni, güneş ışığına açılan minik bir çiçek tomurcuğu gibidir.

Yirmi, otuz, kırk, elli yıllık dünya hayatı çok az fark yaratır. Kırk yaşındaki Johnny çekingen hissettiğinde, kollarını göğsünün önünde kavuşturup çöker. Bir satıcıyı ya da iş arkadaşını reddetmek istediğinde, arkasını döner ve sayısız vücut işaretiyle onu kendinden uzaklaştırır. Ancak, uzun bir aradan sonra sevdiği kişiyi eve davet ederken, koca Johnny yağmur fırtınasından sonra yapraklarını güneşe açan dev bir nergis gibi bedenini ona açar.

İnsanlara Koca Bebekler Gibi Davranın

Bir keresinde çekici, yeni boşanmış bir arkadaşımla birlikte yıldızlarla dolu kurumsal bir partideydim. Carla, o zamanlar pek çok şirket gibi küçülmeye giden önde gelen reklam ajanslarından birinde metin yazarıydı. Kız arkadaşım hem işsizdi hem de bir ilişkisi yoktu.

Bu özel partide Carla için hem kişisel hem de profesyonel anlamda iyi bir seçim oldu. Carla ve ben konuşurken birkaç kez, yakışıklı bir kurumsal erkek canavar ya da diğeri kendini birkaç metre yakınımızda buluyordu. Çoğu zaman bu çekici erkeklerden biri Carla'ya dişlerini gösteriyordu. Carla bazen kur yapan erkeğe omzunun üzerinden hızlı bir gülümsemeyle karşılık verirdi. Ama sonra sıradan sohbetimize geri dönerdi.

Sanki her kelimemi bekliyormuş gibi. Endişeli görünmemeye çalıştığını biliyordum ama Carla içinden "Neden gelip bizimle konuşmuyor?" diye haykırıyordu.

Bir ödül şirketinin Büyük Kedisi gülümsedikten ama Carla'nın minimum tepkisi nedeniyle sosyal ormana geri döndükten hemen sonra, "Carla, bunun kim olduğunu biliyor musun? Paris'teki Young & Rubicam'ın başkanı. Taşınmak isteyen metin yazarları arıyorlar. Ve o bekar!" Carla inledi.

Tam o sırada Carla'nın sol dizinin yanından küçük bir ses duyduk. "Merhaba!" Aynı anda aşağıya baktık. Ev sahibesinin sevimli küçük oğlu beş yaşındaki Willie, Carla'nın eteğini çekiştiriyor, belli ki ilgi istiyordu.

"Vay, vay, vay," diye haykırdı Carla, yüzünde kocaman bir gülümseme belirmişti. Carla ona doğru döndü. Carla diz çöktü, küçük Willie'nin dirseğine dokundu ve mırıldandı, "Merhaba Willie. Annenin güzel partisinin tadını çıkarıyor musun?"

Küçük Willie ışınlandı.

Küçük Willie nihayet bir sonraki potansiyel ilgi odağı grubun giysilerini çekiştirmek üzere uzaklaştığında, Carla ve ben yetişkin sohbetimize geri döndük. Sohbetimiz sırasında, şirket canavarları Carla'yı gözleriyle takip etmeye devam etti ve Carla onlara yarım gülümsemeler atmaya devam etti. Belli ki hiçbirinin daha fazla yaklaşmamasından dolayı hayal kırıklığına uğramıştı. Dilimi ısırmak zorunda kaldım. Sonunda, dişlerimin baskısından kanayacağını hissettiğimde, "Carla, dört ya da beş erkeğin gelip sana gülümsediğini fark ettin mi?" dedim.

"Evet," diye fısıldadı Carla, biri bizi duymasın diye gözleri endişeyle odanın içinde geziniyordu.

"Ve sen de onlara küçük yarım gülümsemeler veriyorsun," diye devam ettim. "Evet," diye mırıldandı, şimdi sorum karşısında kafası karışmıştı. "Küçük Willie'nin yanıma gelip seni çekiştirdiği zamanı hatırlıyor musun?

Etek mi? O güzel kocaman gülümsemeni, ona doğru dönmeni ve onu yetişkin sohbetimize nasıl davet ettiğini hatırlıyor musun?"

"Yee-es," diye duraksayarak cevap verdi.

"Senden bir ricam var Carla. Sana gülümseyen bir sonraki adama Willie'ye verdiğin o kocaman gülümsemeyi vermeni istiyorum. Tıpkı o zaman yaptığın gibi ona doğru dönmeni istiyorum. Hatta belki Willie'ye yaptığın gibi uzanıp koluna dokunmanı ve sonra onu sohbetimize davet etmeni istiyorum."

"Oh Leil, bunu yapamam."

"Carla, yap şunu!" Elbette, birkaç dakika içinde başka bir çekici adam yolumuza çıktı ve gülümsedi. Carla rolünü mükemmel oynadı. Güzel dişlerini parlattı, adama doğru döndü ve "Merhaba, gel bize katıl" dedi. Adam hiç vakit kaybetmeden Carla'nın davetini kabul etti.

Birkaç dakika sonra izin istedim. İkisi de ayrıldığımı fark etmedi çünkü hararetli bir sohbet içindeydiler. Arkadaşımı partide son görüşüm, yeni arkadaşının kolunda kapıdan dışarı süzülüşüydü.

İşte tam o sırada "Büyük Bebek Pivotu" adını verdiğim teknik doğdu. Bu, sosyal veya kurumsal ormanda karşılaştığınız her tür canavardan gönlünüzün istediği her şeyi kazanmanıza yardımcı olacak bir beceridir.



TEKNIK #5

Büyük Bebek PIVOTU

Tanıştığınız herkese Big-Baby Pivot'u verin. İkiniz tanıştırıldığınız anda yeni tanıdığınızı ödüllendirin. Sıcak bir gülümseme, tüm vücudunuzla bir dönüş ve emekleyerek ayağınıza kadar gelen, değerli yüzünü sizinkine çeviren ve kocaman dişsiz bir sırıtışla gülümseyen minik bir çocuğa vereceğiniz tüm dikkati verin.

Yeni kişiye yüzde 100 yönelmek "Bence sen çok ama çok özelsin" diye bağırır.

Unutmayın, herkesin içinde, beşiğini sallayan ve ne kadar özel olduğunun fark edilmesi için feryat eden kocaman bir bebek vardır.

Aşağıdaki teknik, büyük bebeğin kendisinin gerçekten de evrenin merkezi olduğuna dair şüphesini pekiştirir.

6 Birini Bir Anda Nasıl Eski Bir Arkadaş Gibi Hissettirebilirsiniz?

Zig[9] gibi komik bir isme sahip çok bilge bir adam bir keresinde bana şöyle demişti: "İnsanlar, onları ne kadar önemsediğinizi bilene kadar ne kadar bildiğinizi önemsemezler." Zig Ziglar haklıydı. İnsanların sizi sevmesini sağlamanın sırrı, onları ne kadar sevdiğinizi göstermektir!

Vücudunuz yirmi dört saat yayın yapan bir istasyondur ve herhangi bir anda nasıl hissettiğinizi göz mesafesindeki herkese gösterir. Dişlerinizle Asılı duruşunuz onların saygısını kazanıyor, Taşkın Gülüşünüz ve Koca Bebek Pivotunuz onlara kendilerini özel hissettiriyor ve Yapışkan Gözleriniz kalplerini ve zihinlerini ele geçiriyor olsa bile, vücudunuzun geri kalanı herhangi bir uyumsuzluğu ortaya çıkarabilir. "Sizi önemsiyorum" tavrını etkili bir şekilde sergilemek istiyorsanız, alnınızın kırışmasından ayaklarınızın pozisyonuna kadar her santiminiz bir komut performansı sergilemelidir.

Ne yazık ki, biriyle tanışırken beynimiz aşırı çalışır. Shakespeare'in *Julius Caesar*'ını hatırlıyor musunuz? Cassius için "zayıf ve aç bir görünümü var ... çok fazla düşünüyor ... böyle adamlar tehlikelidir" demişti. Yeni bir tanıdıkla sohbet ederken beynimiz de böyledir. Beynimiz zayıflar. (Bazılarımız utangaçlıkla savaşır. Diğerlerimiz durumu çılgınca değerlendiriyor). Ve aç. (Bu potansiyel ilişkiden ne istediğimize karar veriyoruz.) Bu yüzden yanıt vermek yerine çok fazla düşünüyoruz-

27

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

samimi, öz-bilinçten yoksun bir samimiyetle. Bu tür eylemler yaklaşan dostluk, aşk veya ticaret için tehlikelidir.

Vücudumuz her saniye on bin uyarıcı mermi atarken, birkaç atış yanlışlıkla ateş alabilir ve utangaçlığı ya da gizli düşmanlığı ortaya çıkarabilir. Her çekimin konumuzun tam kalbini hedeflediğinden emin olmak için bir tekniğe ihtiyacımız var. Vücudumuzu mükemmel tepki vermesi için kandırmamız gerekir.

Bunu bulmak için, utangaçlık ya da olumsuzluğun beden dilimizden dışarı sızması konusunda endişelenmemize gerek olmayan tek zamanı keşfedelim. O da hiç hissetmediğimiz zamandır. Bu, yakın arkadaşlarımızla sohbet ederken olur. Sevdiğimiz ya da kendimizi tamamen rahat hissettiğimiz birini gördüğümüzde, hiç düşünmeden tepeden tırnağa sıcak bir şekilde karşılık veririz. Dudaklarımız mutlulukla ayrılır. Bir adım daha yaklaşırız. Kollarımız uzanır. Gözlerimiz yumuşak ve geniş olur. Hatta avuçlarımız yukarı kalkar ve bedenimiz tamamen sevgili dostumuza doğru döner.

Vücudunuzu Her Şeyi Doğru Yapması İçin Nasıl Kandırırsınız?

İşte tüm bunları gerçekleştiren bir görselleştirme tekniği. Karşılaştığınız herkesin sizin sıcaklığınızı hissedeceğini garanti ediyor. Ben buna "Merhaba Eski Dost" diyorum.

Biriyle tanışırken, kendinize zihinsel bir oyun oynayın. Zihninizde onu eski bir arkadaşınız, yıllar önce harika bir ilişki yaşadığınız biri olarak görün. Ama bir şekilde arkadaşınızın izini kaybettiniz. İyi dostunuzu bulmak için çok uğraştınız, ama telefon rehberinde bir liste yoktu. İnternette hiçbir bilgi yoktu. Ortak arkadaşlarınızın hiçbirinin bir fikri yoktu.

Birdenbire, VAY CANINA! Ne büyük bir sürpriz! Onca yıldan sonra, ikiniz yeniden bir araya geldiniz. Çok mutlusunuz.

Numara yapmanın bittiği yer burasıdır. Açıkçası, yeni kişiyi ikinizin gerçekten eski arkadaş olduğunuza ikna etmeye

çalışmayacaksınız. Sarılıp öpüşmeyecek ve "Seni tekrar görmek harika!" ya da "Bunca yıldır nasılsın?" demeyeceksiniz. Siz

Sadece "Merhaba", "Nasılsınız?", "Tanıştığımıza memnun oldum." derler. Ama içeride durum çok farklıdır.

Kendinize hayran kalacaksınız. Yeniden keşfetmenin mutluluğu yüzünüzü doldurur ve vücut dilinizi canlandırır. Bazen şaka yollu derim ki, eğer bir ışık olsaydınız, karşınızdakine ışık saçardınız. Eğer bir köpek olsaydınız, kuyruğunuzu sallardınız. Bu yeni kişiye kendisini gerçekten de çok özel hissettirirsiniz.



TEKNIK #6

Merhaba ESKI DOSTUM

Biriyle tanışırken, onun eski bir arkadaşınız (eski bir müşteri, eski bir sevgili ya da büyük sevgi beslediğiniz başka biri) olduğunu düşünün. Ne kadar üzücü, hayatın cilveleri ikinizi ayırdı. Ama ne mutlu ki, şimdi parti (toplantı, kongre) sizi uzun zamandır kayıp olan eski dostunuzla yeniden bir araya getirdi!

Bu keyifli deneyim, kaşlarınızın bilinçaltında yumuşamasından ayak parmaklarınızın konumlanmasına kadar vücudunuzda dikkate değer bir zincirleme reaksiyon başlatır.

Seminerlerimde, Merhaba Eski Arkadaş tekniğini öğrenmeden önce insanların kendilerini başka bir katılımcıya tanıtmalarını sağlarım. Grup, hoş bir yarı resmi toplantıdaymış gibi sohbet eder. Daha sonra onlardan kendilerini başka bir yabancıya tanıtmalarını istiyorum, eski arkadaş olduklarını hayal ederek. Aradaki fark olağanüstü. Hello Old Friend'i kullandıklarında oda canlanıyor. Atmosfer iyi duygularla doluyor. Hava daha mutlu, yüksek enerjili insanlarla ışıldar. Daha yakın duruyorlar, daha içten gülüyorlar ve birbirlerine el uzatıyorlar. Kendimi saatlerdir devam eden müthiş bir partiye

katılıyormuşum gibi hissediyorum.

Konuşmaya Gerek Yok

Merhaba Eski Arkadaş tekniği dilin bile önüne geçer. Ana dilini konuşmadığınız bir ülkeye seyahat ettiğinizde bu tekniği mutlaka kullanın. Eğer kendinizi bilmediğiniz bir dili konuşan bir grup insanla birlikte bulursanız, onları eski arkadaşlarınızdan oluşan bir grup olarak hayal edin. Bir an için İngilizce konuşmayı unutmaları dışında her şey yolunda. Tek bir kelime bile anlamayacak olmanıza rağmen, tüm bedeniniz yine de cana yakınlık ve kabullenme ile karşılık verir.

Avrupa'da seyahat ederken Merhaba Eski Arkadaş tekniğini kullandım. Bazen orada yaşayan İngilizce konuşan arkadaşlarım, Avrupalı meslektaşlarının benim şimdiye kadar tanıştıkları en dost canlısı Amerikalı olduğumu söylediğini aktarıyor. Oysa aramızda tek kelime bile konuşmamıştık!

Kendini Gerçekleştiren Kehanet

Merhaba Eski Arkadaş tekniğinin bir diğer faydası da kendi kendini gerçekleştiren bir kehanet haline gelmesidir. Birinden hoşlanıyormuş gibi davrandığınızda, ondan gerçekten hoşlanmaya başlarsınız. Adelphi Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmanın adı, uygun bir şekilde, "Başkasının Sizi Sevdiğine ya da Sevmediğine İnanmak: İnançları Gerçekleştiren Davranışlar" adlı çalışma bunu kanıtlamıştır.[10] Araştırmacılar gönüllülere, şüphelenmedikleri deneklere onlardan hoşlanıyormuş gibi davranmalarını söylemişlerdir. Daha sonra anket yapıldığında, sonuçlar gönüllülerin deneklerden gerçekten hoşlandıklarını gösterdi. Şüphelenmeyen deneklerle de anket yapıldı. Bu katılımcılar, kendilerinden hoşlanıyormuş gibi davranan gönüllülere çok daha fazla saygı ve sevgi duyduklarını ifade etmişlerdir. Özetle, sevgi sevgiyi doğurur, hoşlanma hoşlanmayı doğurur, saygı saygıyı doğurur. Merhaba Eski Arkadaş tekniğini kullanın ve kısa süre içinde sizden gerçekten hoşlanan pek çok yeni "eski arkadaşınız" olacaktır.

Artık karşılaştığınız herkese Biri, dost canlısı Biri olarak görünmek için gereken tüm temel bilgilere sahipsiniz. Ancak

işiniz henüz bitmedi. Beğenilmenin yanı sıra, güvenilir, zeki ve kendinizden emin görünmek istiyorsunuz. Sıradaki üç tekniğin her biri bu hedeflerden birini gerçekleştirir.



7 Nasıl Karşıya Geçilir Herkes İçin Yüzde 100 Güvenilir Olarak

Arkadaşım Helen son derece saygın bir kelle avcısıdır. Müşterileri için müthiş işe alımlar yapıyor ve bir keresinde ona başarısının sırrını sordum. Helen, "Muhtemelen bir başvuru sahibinin yalan söylediğini neredeyse her zaman anlayabildiğim içindir" diye cevap verdi.

"Nereden biliyorsun?"

"Daha geçen hafta, küçük bir firmanın pazarlama müdürlüğü pozisyonu için genç bir kadınla mülakat yapıyordum. Mülakat boyunca aday sol bacağını sağ bacağının üzerine çaprazlamış bir şekilde oturuyordu. Elleri rahat bir şekilde kucağında duruyordu ve doğrudan bana bakıyordu.

"Maaşını sordum. Gözlerini benimkilerden ayırmadan bana söyledi. İşinden zevk alıp almadığını sordum. Hala doğrudan bana bakarak 'evet' dedi. Sonra ona önceki işinden neden ayrıldığını sordum. "Bu noktada, gözleri kısa bir süreliğine uzaklaştı ve sonra tekrar benimle göz teması kuruyor." Helen devam etti. "Sonra soruma cevap verirken koltuğunda kaydı ve sağ bacağını sol bacağının üzerinden geçirdi. Bir noktada ellerini ağzına götürdü."

Helen, "İhtiyacım olan tek şey buydu. Sözleriyle bana 'önceki şirketinde büyüme fırsatlarının sınırlı olduğunu' hissettiğini söylüyordu. Ama bedeni bana tamamen dürüst olmadığını söylüyordu."

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Helen, genç kadının kıpırdanmasının tek başına yalan söylediğini kanıtlamayacağını açıklamaya devam etti. Yine de bunun yeterli olduğunu ve konuyu daha fazla araştırmak istediğini söyledi.

"Ben de test ettim." Helen açıkladı. "Konuyu değiştirdim ve daha tarafsız bir alana geri döndüm. Ona gelecekle ilgili hedeflerini sordum. Kız yine kıpırdanmayı bıraktı. Ellerini kucağında kavuşturarak bana her zaman küçük bir şirkette çalışarak birden fazla projede deneyim sahibi olmak istediğini anlattı.

"Sonra daha önceki sorumu tekrarladım. Eski pozisyonundan ayrılmasına neden olan şeyin sadece büyüme fırsatının olmaması olup olmadığını tekrar sordum. Elbette, kadın bir kez daha koltuğunda kaydı ve bir anlığına göz temasını kesti. Son işi hakkında konuşmaya devam ederken ön kolunu ovuşturmaya başladı."

Helen sonunda gerçeği ortaya çıkarana kadar araştırmaya devam etti. Başvuru sahibi, yanında çalıştığı pazarlama müdürüyle yaşadığı kötü bir anlaşmazlık nedeniyle işten çıkarılmıştı.

Başvuru sahipleriyle mülakat yapan insan kaynakları uzmanları ve şüpheli suçluları sorgulayan polis memurları yalanları tespit etmek üzere eğitilmiştir. Özellikle hangi sinyalleri arayacaklarını bilirler. Geri kalanımız, yalana dair belirli ipuçları hakkında bilgi sahibi olmasak da, birinin bize doğruyu söylemediğini altıncı hissimizle anlarız. Kısa bir süre önce bir meslektaşım şirket içi bir rezervasyon acentesi tutmayı düşünüyordu. Biriyle görüştükten sonra bana şöyle dedi, "Bilemiyorum. İddia ettiği kadar başarılı olduğunu sanmıyorum." "Sana yalan söylediğini mi düşünüyorsun?" diye sordum.

"Kesinlikle. İşin komik yanı, nedenini söyleyemem. Bana doğru baktı. Tüm sorularıma doğrudan cevap verdi. Sadece bana doğru gelmeyen bir şeyler vardı."

İşverenler genellikle bu şekilde hissederler. Birisi hakkında içlerinde bir his vardır ama bunu tam olarak ifade edemezler.

Bu nedenle, birçok büyük şirket yalan makinesine ya da yalan dedektörüne, yani birinin yalan söyleyip söylemediğini tespit etmek için tasarlanmış mekanik bir cihaza başvurur.

Bankalar, eczaneler ve marketler işe alım öncesi taramalarda yalan makinesine büyük ölçüde güvenmektedir. FBI, Adalet Bakanlığı ve çoğu polis departmanı şüpheliler üzerinde yalan makinesini kullanmıştır. İlginçtir ki, yalan makinesi bir yalan dedektörü değildir! Makinenin tek yapabildiği otonom sinir sistemimizdeki dalgalanmaları tespit etmektir - nefes alma düzenindeki değişiklikler, terleme, kızarma, kalp atış hızı, kan basıncı ve diğer duygusal uyarılma belirtileri.

Peki bu doğru mu? Evet, çoğu zaman öyle. Peki neden? Çünkü ortalama bir insan yalan söylediğinde duygusal olarak uyarılır ve bedensel değişiklikler meydana gelir. Bu gerçekleştiğinde kişi kıpırdanabilir. Ancak deneyimli ya da eğitimli yalancılar yalan makinesini kandırabilir.

Yalan Söylüyormuş Gibi Görünmekten Sakının - Doğruyu Söylüyor Olsanız Bile

Yalan söylemediğimiz, ancak konuştuğumuz kişi tarafından duygusal veya korkutulmuş hissettiğimizde bizim için sorunlar ortaya çıkar. Çekici bir kadına işindeki başarısını anlatan genç bir adam ağırlığını değiştirebilir. Önemli bir müşterisine şirketinin sicilinden bahseden bir kadın boynunu ovuşturabilir.

Daha fazla sorun atmosferden kaynaklanır. Kendini hiç gergin hissetmeyen bir işadamı, oda sıcak olduğu için yakasını gevşetebilir. Açık havada konuşma yapan bir politikacı, hava tozlu olduğu için gözlerini aşırı derecede kırpabilir. Hatalı da olsa, bu kıpır kıpır hareketler dinleyicilere bir şeylerin yolunda gitmediği ya da konuşmacının yalan söylediği hissini verir.

Bu tehlikeye karşı tetikte olan profesyonel iletişimciler, herhangi birinin kayma sanabileceği tüm işaretleri bilinçli olarak bastırırlar. Bakışlarını sürekli dinleyicinin üzerinde sabitlerler. Ellerini asla yüzlerine götürmezler. Karıncalanma olduğunda kollarına masaj yapmaz ya da kaşındığında burunlarını ovmazlar. Sıcak olduğunda yakalarını gevşetmezler ya da kumlu olduğu için gözlerini kırpmazlar. Küçük terleri

silmiyorlar

ya da gözlerini güneşten korumaya çalışıyorlar. Acı çekerler çünkü kıpırdanmanın güvenilirliği zedelediğini bilirler. Richard Milhous Nixon ve John Fitzgerald Kennedy arasında 25 Eylül 1960 tarihinde televizyonda yayınlanan meşhur başkanlık tartışmasını düşünün. Siyasi uzmanlar Nixon'ın makyaj yapmamasının, kıpırdanmasının ve kamera karşısında alnını silmesinin ona seçimi kaybettirdiğini düşünüyor.

Tamamen güvenilir biri olarak görünmek istiyorsanız, iletişiminizin önemli olduğu anlarda tüm gereksiz hareketleri bastırmaya çalışın. Ben bu tekniğe "Kıpırdanmayı Sınırla" diyorum.



TEKNIK #7

KIPIRDANMAYI SINIRLAYIN

Konuşmanız gerçekten önemli olduğunda, burnunuzun kaşınmasına, kulağınızın sızlamasına veya ayağınızın karıncalanmasına izin verin. Kıpırdanmayın, seğirmeyin, kıpırdamayın, kıvranmayın veya kaşımayın. Ve hepsinden önemlisi, patilerinizi kedinizden uzak tutun. Yüzünüze yakın el hareketleri ve tüm kıpırdanmalar dinleyicinize yalan söylediğiniz hissini verebilir.

Şimdi istihbarat konusunu ele alalım. "Ne?" diye soruyorsunuz. "İnsanlar gerçekte olduklarından daha zeki görünebilirler mi?" Peki, sayan at Hans'ı hiç duydunuz mu? Hans tarihteki en zeki at olarak kabul ediliyordu ve birazdan önereceğim tekniği kullanıyordu.



8 İnsanlar Nasıl Okunur Sanki ESP'niz varmış gibi

Çok zeki bir at olan Hans, bir sonraki tekniğin ilham kaynağıdır. Hans'ın sahibi Berlinli Herr von Osten, Hans'ı sağ ön toynağına vurarak basit aritmetik işlemleri yapması için eğitmişti. Hans'ın yeteneği o kadar harikaydı ki atın ünü 1900'lerin başında hızla tüm Avrupa'ya yayıldı. Sayan at Zeki Hans olarak tanınmaya başladı.

Herr von Osten Hans'a toplama işleminden daha fazlasını öğretti. Kısa süre sonra at çıkarma ve bölme işlemlerini de yapabiliyordu. Zamanla Akıllı Hans çarpım tablosunda bile ustalaştı. At tam bir fenomen haline geldi. Hans, sahibi tek bir kelime bile söylemeden, izleyicilerinin büyüklüğünü sayabiliyor, gözlük takarak sayılara dokunabiliyor ya da kendisine sorulan herhangi bir sayma sorusuna yanıt verebiliyordu.

Sonunda Hans, insanı hayvandan ayıran nihai yeteneğe, yani dile ulaştı. Hans alfabeyi "öğrendi". Her harf için toynak vuruşları yaparak, insanların gazetede okuduğu veya radyoda duyduğu herhangi bir şeyle ilgili herhangi bir soruyu yanıtladı. Hatta tarih, coğrafya ve insan biyolojisi hakkındaki yaygın soruları bile yanıtlayabiliyordu.

Hans manşetlere çıktı ve Avrupa'daki akşam yemeği partilerinde ana tartışma konusu oldu. "İnsan at" kısa sürede bilim adamlarının, psikoloji profesörlerinin, veterinerlerin ve diğer

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

naryanlar, hatta süvari subayları bile. Doğal olarak şüpheciydiler, bu yüzden atın zekice bir hile mi yoksa at dehası mı olduğuna karar vermek için resmi bir komisyon kurdular. Şüpheleri ne olursa olsun, Hans'ın çok akıllı bir at olduğu herkes için aşikârdı. Diğer atlarla kıyaslandığında Hans bir hiçti.

Bugüne gelelim. Neden bazı bireylerle konuştuğunuzda onların diğer insanlardan daha zeki olduklarını, yani birileri olduklarını bilirsiniz? Çoğunlukla çok süslü konuları tartışmazlar ya da iki dolarlık kelimeler kullanmazlar. Yine de herkes bilir. İnsanlar şöyle der: "O bir kırbaç kadar akıllıdır," "O hiçbir numarayı kaçırmaz," "O her şeyi anlar," "O doğru şeylere sahiptir," "O at sezgisine sahiptir." Bu da bizi Hans'a geri getiriyor.

Büyük test günü geldi çattı. Herkes bunun Hans'ın sahibi Herr von Osten tarafından düzenlenmiş bir oyun olduğuna ikna olmuştu. Cevabı merakla bekleyen bilim adamları, gazeteciler, kahinler, medyumlar ve at severlerle dolu salonda sadece ayakta durulabiliyordu. Kurnaz komisyon üyeleri Hans'ın sahtekarlığını ortaya çıkaracakları günün bugün olduğundan emindiler çünkü onların da bir numarası vardı. Von Osten'i salondan çıkaracaklar ve atını tek başına teste tabi tutacaklardı.

Kalabalık toplandığında von Osten'e salonu terk etmesi gerektiğini söylediler. Şaşıran ev sahibi oradan ayrıldı ve Hans, şüpheli ve endişeli bir izleyici kitlesiyle birlikte salonda mahsur kaldı.

Kendinden emin komisyon lideri Hans'a ilk matematik sorusunu sordu. Doğru cevabı işaretledi! Bir saniye. Doğru bildi! Sonra bir üçüncüsü. Ardından dil soruları geldi. Hepsini doğru cevapladı!

Komisyon şaşkına döndü. Eleştirmenler susturuldu.

Ancak halk öyle düşünmüyordu. Büyük bir tepkiyle yeni bir komisyon kurulmasında ısrar ettiler. Yetkililer bir kez daha dünyanın dört bir yanından bilim adamlarını, profesörleri, veterinerleri, süvari subaylarını ve muhabirleri bir araya getirirken dünya bekledi.

Ancak bu ikinci komisyon Hans'ı teste tabi tuttuktan sonra zeki at hakkındaki gerçek ortaya çıktı. İkinci komisyon araştırmaya basit bir toplama problemiyle başladı. Ancak bu kez soruyu herkesin duyacağı şekilde yüksek sesle sormak yerine, bir araştırmacı Hans'ın kulağına bir sayı fısıldadı ve ikinci bir araştırmacı da başka bir sayı fısıldadı. Herkes Hans'ın hızlıca toplamı söylemesini bekliyordu. Ama Hans dilsiz kaldı! Aha! Araştırmacılar bekleyen dünyaya gerçeği açıkladılar. Bunun ne olduğunu tahmin edebilir misiniz?

İşte size bir ipucu: İzleyici ya da araştırmacı cevabı bildiğinde Hans da biliyordu. Şimdi tahmin edebilir misiniz?

Hans'ın toynağı doğru sayıda vuruş yaptığı anda insanlar çok ince vücut dili sinyalleri veriyordu. Hans bir sorunun cevabına dokunmaya başladığında, seyirciler hafif gerginlik işaretleri gösteriyordu. Ardından, Hans doğru sayıya ulaştığında, nefeslerini dışarı vererek ya da kaslarını hafifçe gevşeterek karşılık veriyorlardı. Von Osten, Hans'ı bu noktada dokunmayı bırakması ve böylece doğru cevabı veriyormuş gibi görünmesi için eğitmişti.

Hans, benim "Hans'ın At Duyusu" adını verdiğim tekniği kullanıyordu. İzleyicilerinin tepkilerini çok dikkatli bir şekilde izliyor ve yanıtlarını buna göre planlıyordu.

Bir At Yapabiliyorsa, Siz de Yapabilirsiniz

Hiç telefon çaldığında televizyon izlediğiniz oldu mu? Birisi sizden konuşabilmek için televizyonun sesini kapatmanızı istiyor. Artık ses olmadığı için televizyondaki aksiyonu daha dikkatli izlersiniz. Oyuncuların gülümsediğini, kaşlarını çattığını, sırıttığını, gözlerini kıstığını ve daha birçok ifadeyi görüyorsunuz. Hikayenin hiçbir kısmını kaçırmıyorsunuz çünkü sadece yüz ifadelerinden bile ne düşündüklerini anlayabiliyorsunuz. Hans'ın at sezgisi tam da budur - insanları izlemek, nasıl tepki verdiklerini görmek ve hamlelerinizi buna göre yapmak. Konuşurken bile gözlerinizi dinleyicilerinizden ayırmayın ve

söylediklerinize nasıl tepki verdiklerini izleyin. Hiçbir numarayı kaçırmayın.

Gülümsüyorlar mı? Başlarını sallıyorlar mı? Avuç içleri yukarıda mı? Duyduklarını seviyorlar.

Kaşlarını çatıyorlar mı? Başka tarafa mı bakıyorlar? Parmak eklemleri sıkılı mı? Belki de değillerdir.

Boyunlarını mı ovuşturuyorlar? Geri adım atıyorlar mı? Ayakları kapıya doğru mu bakıyor? Belki de kaçmak istiyorlardır. Burada beden dili konusunda tam bir kursa ihtiyacınız yok.

Zaten yaşam deneyiminiz size bu konuda iyi bir temel sağlamıştır. Çoğu insan, konuştukları kişiler geri çekilir ya da başka tarafa bakarsa, söylediklerinizle ilgilenmediklerini bilir. Sizin bir baş belası olduğunuzu düşündüklerinde kendi başlarını ovuştururlar. Kendilerini sizden üstün hissettiklerinde ellerini havaya kaldırırlar.

Teknik #77'de daha fazla beden dili özelliğini inceleyeceğiz: Gözle Satış. Şu an için tek yapmanız gereken, konuşmacı tarafından yayınlanan sessiz kanalı ayarlamak.



TEKNIK #8

HANS'IN At Anlayışı

Konuşurken ikili bir yol izlemeyi alışkanlık haline getirin. Kendinizi ifade edin, ancak dinleyicinizin söylediklerinize nasıl tepki verdiğini de dikkatle izleyin. Ardından hareketlerinizi buna göre planlayın.

Bir at bunu yapabiliyorsa, bir insan da yapabilir. İnsanlar her şeyi anladığınızı söyleyecektir. Hiçbir numarayı kaçırmazsınız.

Sende at zekası var.

Artık, temas kurduğu herkese kendini bir milyon gibi hissettiren, kendinden emin, güvenilir ve karizmatik bir kişi olarak görünmenize yardımcı olacak sekiz tekniğe sahipsiniz. Hepsini bir araya getirmek ve hiçbir şeyi kaçırmadığınızdan emin olmak için bu bölümde son bir tekniği inceleyelim.

9 Nasıl Yapılır Kaçırmadığınızdan Emin Olun Tek Bir Vuruş

Televizyonda profesyonel kayak izlediniz mi? Pistin tepesindeki sporcu, tüm kasları hazır ve nazır, onu nihai zafere taşıyacak tabancayı bekliyor. Gözlerinin içine derinlemesine baktığınızda beden dışı bir deneyim yaşadığını görürsünüz. Zihninin gözünde, kayakçı yokuş aşağı süzülüyor, direkler arasında ileri geri zapping yapıyor ve dünyanın mümkün olduğunu düşündüğünden daha hızlı bir sürede bitiş çizgisini geçiyor. Sporcu görselleştiriyor.

Tüm sporcular bunu yapar: dalgıçlar, koşucular, atlayıcılar, cirit atıcılar, lugerler, yüzücüler, patenciler, akrobatlar. Sihirlerini gerçekleştirmeden önce görselleştirirler. Kendi bedenlerinin eğildiğini, büküldüğünü, takla attığını ya da havada uçtuğunu görürler. Rüzgârın sesini, sudaki şıpırtıyı, ciritin vızıltısını, yere inişindeki gümbürtüyü duyarlar. Çimlerin, çimentonun, havuzun ve tozun kokusunu alırlar. Profesyonel sporcular tek bir kaslarını bile oynatmadan önce, elbette kendi zaferleriyle sonuçlanan tüm filmi izlerler.

Spor psikologları bize görselleştirmenin sadece üst düzey rekabetçi sporcular için olmadığını söylüyor. Araştırmalar zihinsel provanın hafta sonu atletlerinin golf, tenis, koşu, en sevdikleri aktivite ne olursa olsun keskinleşmelerine yardımcı olduğunu gösteriyor. Uzmanlar, aktiviteyi yapmadan önce

zihninizde resimleri görür, sesleri duyar ve vücudunuzun hareketlerini hissederseniz, etkisinin güçlü olduğu konusunda hemfikir.

39

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Yatağımda Yirmi Altı Mil"

Psikolojik saçmalıklar mı? Kesinlikle hayır! Arkadaşım Richard maraton koşar. Birkaç yıl önce, büyük New York maratonundan üç hafta kadar önce, kontrolden çıkmış bir araba Richard'ın arabasına çarptı ve Richard hastaneye kaldırıldı. Ağır yaralanmamıştı. Yine de arkadaşları onun için üzüldü çünkü iki hafta yatakta yatmak doğal olarak onu büyük etkinlikten alıkoyacaktı.

Central Park'taki o keskin Kasım maratonu sabahında Richard'ın küçük şortu ve büyük koşu ayakkabılarıyla ortaya çıkması ne büyük bir sürprizdi.

"Richard, sen deli misin? Koşacak durumda değilsin. Son birkaç haftadır yataktaydın!" diye bağırdık hepimiz.

"Bedenim yatakta olabilir," diye yanıtladı, "ama ben koşuyordum."

"Ne?" diye sorduk hep bir ağızdan.

"Evet. Her gün. Yirmi altı mil, 385 yarda, yatağımın üzerinde." Richard hayal gücünde kendisini parkurun her adımını geçerken gördüğünü açıkladı. Manzaraları görüyor, sesleri duyuyor ve kaslarındaki seğirme hareketlerini hissediyordu. Kendisini maratonda yarışırken hayal etti.

Richard bir önceki yılki kadar başarılı olamadı ama mucize şu ki, gözünde canlandırması sayesinde maratonu sakatlanmadan ve aşırı yorulmadan bitirdi. Bu yöntem, müthiş bir iletişimci olmak da dahil olmak üzere, uyguladığınız hemen hemen her çabada işe yarar. Görselleştirme en iyi, kendinizi tamamen rahatlamış hissettiğinizde işe yarar. Sadece sakin bir ruh haline sahip olduğunuzda net ve canlı görüntüler elde edebilirsiniz. Partiye, kongreye ya da büyük buluşmaya gitmeden önce evinizin ya da arabanızın sessizliğinde görselleştirmenizi yapın.

ing. Her şeyi önceden zihninizde canlandırın.

Artık hayatınıza yeni giren herhangi bir kişiyle doğru bir başlangıç yapmak için gerekli becerilere sahipsiniz. Kendinizi şöyle düşünün



TEKNIK #9

Sahneyi Yapmadan Önce Sahneyi İzleyin

Olmak istediğiniz Süper Biri olmanın provasını önceden yapın. Kendinizi Dişlerinizi Sıkın duruşuyla etrafta dolaşırken, el sıkışırken, Taşkın Gülümseme ile gülümserken ve Yapışkan Gözler yaparken GÖRÜN. Kendinizi herkesle rahatça sohbet ederken DUYUN. Zirve formda olduğunuzu ve herkesin size doğru yöneldiğini bilmenin keyfini HİSSEDİN. Kendinizi Süper Biri olarak GÖRÜN. Sonra her şey otomatik olarak gerçekleşir.

Bu ilk anları bir roketin kalkışına benzetebiliriz. Cape Kennedy'dekiler bir uzay aracını Ay'a doğru hedeflediklerinde, başlangıçta, araç henüz yerdeyken yapılacak milyonda bir derecelik bir hata, Ay'ı binlerce mil farkla ıskalamak anlamına gelir. Aynı şekilde, bir ilişkinin başlangıcındaki küçük bir beden dili hatası, o kişiyle asla başarılı olamayacağınız anlamına gelebilir. Ancak Sel Gibi Gülümseme, Yapışkan Gözler, Epoksi Gözler, Dişlerinden Tut, Koca Bebek Pivotu, Merhaba Eski Dost, Kıpırdanmayı Sınırla, Hans'ın At Duyusu ve Sahneyi Yapmadan Önce Sahneyi İzle ile iş, arkadaşlık ya da aşk olsun, herhangi birinden sonunda istediğiniz her şeyi elde etmek için doğru yolda olacaksınız.

Şimdi sessiz dünyadan konuşulan kelimelere geçiyoruz.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

Ne Olduğunu Nasıl Anlarsınız? Senden Sonra Söylenecek "Merhaba" de

İlk bakış nasıl gözlerini memnun etmeliyse, ilk sözleriniz de kulaklarını memnun etmelidir. Diliniz, üzerinde "Hoş geldiniz" ya da "Defolun!" yazan bir karşılama paspasıdır. Konuştuğunuz kişiye hoş karşılandığını hissettirmek için küçük konuşmalarda ustalaşmalısınız.

Küçük konuşma! Ürpertiyi duyabiliyor musunuz? Bu iki küçük kelime, normalde korkusuz ve yılmaz olan bazı ruhların kalbine bir kazık saplar. Onları kimseyi tanımadıkları bir partiye davet ettiğinizde, damarlarına mide bulantısı yerleşir.

Eğer bu durum size tanıdık geliyorsa, bireyin ne kadar zeki olursa, havadan sudan konuşmaktan o kadar nefret ettiği gerçeğinden yola çıkarak teselli bulabilirsiniz. Fortune 500 şirketlerine danışmanlık yaparken hayretler içinde kalmıştım. Yönetim kurullarıyla büyük konuşmalar yapmaktan veya hissedarlarına hitap etmekten son derece rahat olan üst düzey yöneticiler, konuşmacıların daha az gösterişli olduğu partilerde kendilerini küçük kayıp çocuklar gibi hissettiklerini itiraf ettiler.

Az konuşmaktan nefret edenler, yıldızlarla dolu bir toplulukta olduğunuz gerçeğiyle daha da teselli bulurlar.

Havadan sudan konuşma korkusu ile sahne korkusu aynı şeydir. Bir oda dolusu yabancının içindeyken midenizde hissettiğiniz kelebekler karnınızın etrafında uçuşur.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

en iyi sanatçıların hikayeleri. Pablo Casals hayatı boyunca sahne korkusundan şikayet etti. Carly Simon bu yüzden canlı performanslarını kısıtladı. Neil Diamond ile çalışan bir arkadaşım, kırk yıldır söylediği "Song Sung Blue "nun sözlerinin teleprompter'ında gösterilmesinde ısrar ettiğini, böylece korkunun onu unutkanlığa sürüklemeyeceğini söyledi.

Küçük Konuşma Fobisi Tedavi Edilebilir mi?

Bilim insanları, bir gün iletişim korkularının ilaçlarla tedavi edilebileceğini söylüyor. İnsanların kişiliklerini değiştirmek için şimdiden Prozac ile deneyler yapıyorlar. Ancak bazıları feci yan etkilerden korkuyor. İyi haber şu ki, insanlar belirli duyguları düşündüklerinde ve gerçekten hissettiklerinde, örneğin geri dönebilecekleri belirli tekniklere sahip olduklarına dair güven duyduklarında, beyin kendi panzehirlerini üretiyor. Eğer havadan sudan konuşmaktan korkmak ve hoşlanmamak bir hastalıksa, bu bölümde incelediğimiz gibi sağlam teknikler bilmek tedavidir.

Bu arada bilim, bir insanın karnında kelebekler uçuşurken diğerinin uçuşmamasının şans ya da yetiştirilme tarzı olmadığını kabul etmeye başlıyor. Beynimizde nöronlar nörotransmitter adı verilen kimyasallar aracılığıyla iletişim kurar. Bazı insanlarda adrenalinin kimyasal kuzeni olan norepinefrin adlı nörotransmitter aşırı seviyelerde bulunur. Bazı çocuklar için anaokulu odasına girmek bile kaçıp bir masanın altına saklanma isteği uyandırır.

Küçükken masanın altında çok zaman geçirdim. Yatılı bir kız okulunda küçük bir çocukken, ne zaman bir erkekle konuşmak zorunda kalsam bacaklarım linguine'e dönerdi. Sekizinci sınıftayken bir keresinde bir erkeği okul balomuza davet etmek zorunda kalmıştım. Dans eden erkeklerin tamamı kardeş okulumuzun yatakhanesinde yaşıyordu. Ve ben sadece bir yurt sakini tanıyordum, Eugene. Eugene ile bir yıl önceki yaz kampında tanışmıştım. Tüm cesaretimi toplayarak onu aramaya karar verdim.

Danstan iki hafta önce avuçlarımın terlemeye başladığını

hissettim. Çağrıyı erteledim. Bir hafta önce, hızlı kalp atışları başladı. Ben de

iptal edildi. Sonunda, büyük partiden üç gün önce nefes almakta zorlanmaya başladı. Zaman tükeniyordu.

Kritik anın, bir senaryodan okursam daha kolay olacağını düşündüm. Aşağıdakileri yazdım: "Merhaba, ben Leil. Geçen yaz kampta tanışmıştık. Hatırladın mı?" ("Evet" demesini umduğum bir duraksamayı programladım.) "Ulusal Katedral Okulu'nun balosu bu Cumartesi gecesi ve senin benim eşim olmanı istiyorum." ("Evet" demesi için dua ettiğim bir duraklama daha programladım.)

Danstan önceki Perşembe günü, kaçınılmaz olanı daha fazla erteleyemezdim. Ahizeyi kaldırdım ve aradım. Telefona sarılıp Eugene'in cevap vermesini beklerken, gözlerim kolumdan aşağı yuvarlanan ve dirseğimden damlayan ter damlacıklarını takip etti. Ayaklarımın etrafında küçük, tuzlu bir su birikintisi oluşuyordu. "Alo?" seksi, derin bir erkek sesi yurt telefonunu açtı.

Gergin bir acemi tele-pazarlamacı gibi, mermi hızından daha hızlı bir sesle, "Merhaba, ben Leil. Geçen yaz kampta tanışmıştık, hatırladın mı?" Onayını almak için duraklamayı unutarak, "Şey-Ulusal-Katedral-Okulu'nun-bu-Cumartesi-bu-gece-promosu var-ve-benim-eşim-olmanı-isterim." diye devam ettim.

Rahatladım ve sevindim, kocaman, neşeli bir "Oh bu harika, çok isterim!" duydum. Bütün gün aldığım ilk normal nefesi verdim. Devam etti, "Seni 7:30'da kız yurdundan alacağım. Senin için pembe bir karanfilim olacak. Elbisenle uyumlu olur mu? Ve benim adım Donnie."

Donnie? Donnie! Donnie hakkında kim bir şey söyledi?

Donnie o on yıl içinde çıktığım en iyi randevu oldu. Donnie'nin kepçe dişleri, karışık kızıl saçları ve beni hemen rahatlatan iletişim becerileri vardı.

Cumartesi gecesi Donnie elinde karanfil ve yüzünde sırıtışla beni kapıda karşıladı. Mezuniyet balosuna gitmek için nasıl can attığı konusunda kendini küçümseyerek şaka yaptı, bu yüzden yanlış bir kimlik alma vakası olduğunu bilerek yine

de kabul etti. Bana çok heyecanlandığını söyledi.

"güzel sesli kız" aradığında ve beni bir davet için "kandırmanın" tüm sorumluluğunu üstlendiğinde. Donnie sohbet ederken beni rahatlattı ve kendime güvenmemi sağladı. Önce havadan sudan konuştuk ve sonra beni yavaş yavaş ilgilendiğim konulara yönlendirdi. Donnie'ye bayıldım ve o benim ilk erkek arkadaşım oldu.

Donnie içgüdüsel olarak küçük konuşma becerilerine sahipti, şimdi küçük konuşmalarda tereyağında sıcak bir bıçak gibi kaymanıza yardımcı olacak tekniklere dönüştüreceğiz. Bu tekniklerde ustalaştığınızda, siz de Donnie gibi dokunduğunuz herkesin kalbini eritebileceksiniz.

Herkesle Nasıl Konuşulur'un amacı, elbette, sizi küçük bir konuşma ustası yapmak ve orada durmak değildir. Amaç sizi dinamik bir konuşmacı ve güçlü bir iletişimci yapmaktır. Ancak, havadan sudan konuşmak bu hedefe doğru atılan ilk önemli adımdır.



10 Harika Bir Sohbet Nasıl Başlatılır

Siz de yaşadınız. Bir partide ya da iş toplantısında biriyle tanıştırıldınız. El sıkışırsınız, göz göze gelirsiniz ... ve aniden tüm bilgi birikiminiz kurur ve düşünce süreçleriniz çığlık atarak durur. Bu garip sessizliği dolduracak bir konu ararsınız. Başarısız olursanız, yeni bağlantınız peynir tepsisine doğru kayar gider.

Dudaklarımızdan dökülen ilk kelimelerin ışıltılı, esprili ve anlayışlı olmasını isteriz. Dinleyicilerimizin ne kadar sürükleyici olduğumuzu hemen fark etmelerini isteriz. Bir keresinde herkesin pırıl pırıl, esprili, anlayışlı ve sürükleyici olduğu bir toplantıdaydım. Bu beni çılgına çevirdi çünkü aynı kişilerin çoğu ilk on kelimede ya da daha azında bunu kanıtlamak zorunda olduklarını düşünüyorlardı!

Birkaç yıl önce, ülkenin en yüksek yüzde 2'lik zeka puanına sahip son derece zeki bireylerden oluşan bir sosyal grup olan Mensa organizasyonu, yıllık kongrelerinde açılış konuşmacısı olmam için beni davet etti. Ben geldiğimde otelin lobisinde kokteyl partileri tüm hızıyla devam ediyordu. Otele giriş yaptıktan sonra çantalarımı mutlu saatler geçiren erkeklerin arasından geçirerek asansöre yöneldim. Kapılar ayrıldı ve parti müdavimleriyle dolu bir asansöre adım attım. Kendi katlarımıza doğru yolculuğa başladığımızda asansör birkaç kez uykulu bir şekilde sarsıldı.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Hmm," dedim asansörün yavaşlığına karşılık olarak, "asansör biraz titrek görünüyor." Birdenbire, her asansör sakini 132 artı IQ'sunu sergilemek zorunda hissederek gürültülü bir açıklamayla öne atıldı. "Belli ki ray-kılavuz hizalaması kötü," diye duyurdu biri. Bir diğeri "Röle kontağı yapılmamış" dedi. Birden kendimi stereo hoparlörün içine hapsolmuş bir çekirge gibi hissettim. Zihinsel devlerin saldırısından kaçmak için sabırsızlanıyordum.

Daha sonra, odamın yalnızlığında düşündüm ve Mensan'ların cevaplarının gerçekten de ilginç olduğunu düşündüm. O zaman neden ters bir tepki verdim? Çok fazla ve çok erken olduğunu fark ettim. Yorulmuştum. Yüksek enerjileri ve yoğunlukları halsiz halimi sarsmıştı.

Gördüğünüz gibi, havadan sudan konuşmak gerçeklerle ya da kelimelerle ilgili değildir. Müzikle, melodiyle ilgilidir. Havadan sudan konuşmak insanları rahatlatmakla ilgilidir. Kedilerin mırıldanması, çocukların mırıldanması veya grupların ilahi söylemesi gibi birlikte rahatlatıcı sesler çıkarmakla ilgilidir. Önce dinleyicinizin ruh haline uymalısınız.

Müzik öğretmeninin mızıkasındaki notayı tekrarlamak gibi, en iyi iletişimciler de dinleyicilerinin ses tonunu alır ve onu kopyalar. Mensanlar bu kadar yoğun bir şekilde konuya girmek yerine, "Evet, yavaş, değil mi?" diyerek benim uyuşuk ruh halime bir anlığına uyum sağlayabilirlerdi. Ardından da "Bir asansörün neden yavaş olduğunu hiç merak ettiniz mi?" diye sorabilirlerdi. Ben de içten bir "Evet, merak ettim" cevabını verirdim. Enerji seviyelerinin eşitlendiği bir andan sonra, ray-koruyucu hizalaması ya da her ne haltsa onunla ilgili açıklamalarını memnuniyetle karşılardım. Ve arkadaşlıklar başlayabilirdi.

Eminim siz de bir ruh hali uyumsuzluğunun saldırganlığına maruz kalmışsınızdır. Hiç aşırı heyecanlı, sıcak nefesli bir iş arkadaşınız sizi sorularla sıkıştırmaya başladığında rahatladığınız oldu mu? Ya da tam tersi: geç kaldınız, bir toplantıya yetişmek için acele ediyorsunuz, bir iş arkadaşınız sizi durduruyor ve tembelce uzun, durgun bir hikaye anlatmaya

başlıyor. Hikaye ne kadar ilginç olursa olsun, şimdi dinlemek istemezsiniz.

Bir sohbeti boğmadan başlatmanın ilk adımı, sadece bir iki cümle için bile olsa dinleyicinizin ruh haline uymaktır. Sohbet söz konusu olduğunda, kelimeleri değil müziği düşünün. Konuşmanız adagio mu yoksa allegro mu? Bu tempoya uyun. Ben buna "Ruh Halini Eşleştir" diyorum.

Ruh Hallerine Uymak Satışı Yapabilir veya Bozabilir

Müşterilerin ruh hallerine uyum sağlamak satış elemanları için çok önemlidir. Birkaç yıl önce, en iyi arkadaşım Stella için sürpriz bir parti düzenlemeye karar verdim. Üçlü bir parti olacaktı çünkü üç olayı birden kutluyordu. Bir, Stella'nın doğum günüydü. İki, yeni nişanlanmıştı. Ve üç, Stella hayalindeki işe yeni girmişti. İlkokuldan beri arkadaşımdı ve ben onun doğum günü-nişan-tebrik partisinde havalara uçuyordum.

Şehirdeki en iyi Fransız restoranlarından birinin partiler için çekici bir arka odası olduğunu duymuştum. Bir öğleden sonra saat 17.00 sularında mutlu bir şekilde restorana girdim ve şef garsonu rezervasyon defterine bakarken buldum. Stella'nın üçlü kutlaması hakkında heyecanla konuşmaya başladım ve hakkında çok şey duyduğum o muhteşem arka odayı görmek istedim. Gülümsemeden ya da kılını bile kıpırdatmadan, "Arka tarafta bir oda var. İstersen oraya gidebilirsin."

CRASH. Tam bir parti bozan! Asık suratlı hali içimdeki tüm parti ruhunu kovdu ve artık onun stüdyosunu kiralamak istemiyordum. Ben daha odaya bakmadan kiralamayı kaybetmişti. En azından yönetimin bu mutlu olayın sevincini paylaşıyor gibi görüneceği bir yer bulmaya yemin ederek restoranından ayrıldım.

Her anne bunu içgüdüsel olarak bilir. Mızmızlanan bir bebeği susturmak için anne sadece parmağını sallayıp "Sessiz ol" diye bağırmaz. Hayır, anne bebeği kucağına alır. Anne, "Ooh, ooh, oh" diye ağlar ve bebeğin acısına birkaç dakika boyunca sempati ile eşlik eder. Anne daha sonra ikisini yavaş yavaş sessiz ve

mutlu

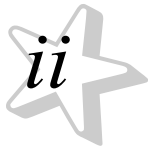
Sesler. Dinleyicilerinizin hepsi koca birer bebek! Ağlamayı bırakmalarını, satın almaya başlamalarını veya başka bir şekilde düşünce tarzınıza gelmelerini istiyorsanız ruh hallerine uyum sağlayın.



TEKNIK #10

RUH Halinizi Eşleştirin

Ağzınızı açmadan önce, dinleyicinizin ruh halini tespit etmek için bir "ses örneği" alın. Dinleyicinizin neşeli mi, sıkılmış mı, yoksa şaşkın mı göründüğünü görmek için ifadesinin "psişik fotoğrafını" çekin. İnsanları düşüncelerinize çekmek istiyorsanız, bir anlığına da olsa onların ruh hallerine ve ses tonlarına uymalısınız.



Nasıl Ses Çıkarırsınız? Bir Süperiniz Var Kişilik (Ne Söylediğinizin Önemi Yok!)

Bir keresinde bir partide, etrafı hevesli dinleyicilerden oluşan bir hayran kulübü tarafından çevrilmiş bir adam gördüm. Adam gülümsüyor, el kol hareketleri yapıyor ve dinleyicilerini açıkça büyülüyordu. Bu büyüleyici konuşmacıyı dinlemek için yanına gittim. Onun hayran kalabalığına katıldım ve bir iki dakika kulak kabarttım. Birden kafama dank etti: adam çok sıradan şeyler söylüyordu! Senaryosu sıkıcı, sıkıcı, sıkıcıydı. Ah, ama o yavan gözlemlerini büyük bir tutkuyla aktarıyordu ve bu nedenle grubu büyüledi. Bu beni ne söylediğinizin değil, nasıl söylediğinizin önemli olduğuna ikna etti.

"İnsanlarla Tanışırken İyi Bir Açılış Cümlesi Nedir?"

Bana sık sık bu soru soruluyor ve ben de onlara bir zamanlar ofisimde çalışan bir kadının bana verdiği cevabın aynısını veriyorum. Dottie öğle yemeği boyunca çalışmak için sık sık masasında kalırdı. Bazen sandviç dükkanına giderken ona "Hey Dottie, öğle yemeği için sana ne getirebilirim?" diye sorardım.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Dottie, nazik olmaya çalışarak, "Bana her şey uyar" derdi.

"Hayır, Dottie!" Çığlık atmak istedim. "Bana ne istediğini söyle. Çavdar ekmeğine peynirli jambon? Tam buğday üzerine salam, mayonez olmasın? Dilimlenmiş muzlu fıstık ezmesi ve jöle? Açık konuş. 'Herhangi bir şey' çok zahmetli."

Her ne kadar sinir bozucu olsa da, açılış cümlesi sorusuna cevabım "Her şey!" çünkü insanları rahatlattığı ve kulağa tutkulu geldiği sürece neredeyse her şeyi söyleyebilirsiniz.

İnsanları nasıl rahatlatırsınız? Onları iyi olduklarına ve ikinizin benzer olduğunuza ikna ederek. Bunu yaptığınızda korku, şüphe ve güvensizlik duvarlarını yıkmış olursunuz.

Banal Neden Bağ Kurar?

Samuel I. Hayakawa bir üniversite başkanı, ABD senatörü ve Japon kökenli parlak bir dilbilim analistiydi. Bize, kendi deyimiyle "orijinal olmayan sözlerin" değerini gösteren bu hikayeyi anlatıyor.[11]

1943 yılının başlarında - Pearl Harbor saldırısından sonra, Japon casuslar hakkında söylentilerin olduğu bir dönemde - Hayakawa Oshkosh, Wisconsin'deki bir tren istasyonunda yedi saat beklemek zorunda kaldı. İstasyonda bekleyen diğer insanların kendisine şüpheyle baktığını fark etti. Savaş nedeniyle onun varlığından endişe duyuyorlardı. Daha sonra şöyle yazdı: "Küçük bir çocuğu olan bir çift özel bir tedirginlikle bakıyor ve birbirlerine fısıldıyorlardı."

Peki Hayakawa ne yaptı? Onları rahatlatmak için orijinal olmayan açıklamalar yaptı. Kocasına trenin bu kadar soğuk bir gecede geç kalmasının çok kötü olduğunu söyledi. Adam da kabul etmiş.

"Hayakawa şöyle yazıyor: "Tren saatlerinin bu kadar belirsiz olduğu kış aylarında küçük bir çocukla seyahat etmenin özellikle zor olması gerektiğini belirttim. Kocası yine kabul etti. Daha sonra çocuğun yaşını sordum ve çocuklarının çok büyük göründüğünü belirttim.

ve yaşına göre güçlü. Yine anlaştık, bu sefer hafif bir gülümsemeyle. Gerginlik azalıyordu."

İki ya da üç kez daha konuştuktan sonra adam Hayakawa'ya sordu: "Umarım bu konuyu açmamın sakıncası yoktur ama siz Japon'sunuz, değil mi? Sizce Japonların bu savaşı kazanma şansı var mı?" "Şey," diye yanıtladı Hayakawa, "sizin tahmininiz de benimki kadar iyi. Gazetelerde okuduklarımdan fazlasını bilmiyorum. Ama anladığım kadarıyla, kömür, çelik ve petrolden yoksun Japonların güçlü bir şekilde sanayileşmiş bir ulusu nasıl yenebileceklerini anlamıyorum. Amerika Birleşik Devletleri gibi."

Hayakawa şöyle devam etti: "Sözlerim kuşkusuz ne özgün ne de iyi bilgilendirilmişti. O haftalarda yüzlerce radyo yorumcusu ... hemen hemen aynı şeyi söylüyordu. Ama sırf onlar söylediği için, bu yorum kulağa tanıdık geldi ve doğru taraftaydı, dolayısıyla katılması kolay oldu."

Wisconsin'li adam gerçek bir rahatlama hissiyle hemen kabul etti. Bir sonraki sözü, "Umarım sizinkiler savaş devam ederken orada değildir," oldu.

"Evet, oradalar," diye yanıtladı Hayakawa. "Babam, annem ve iki küçük kız kardeşim orada."

"Onlardan hiç haber alıyor musun?" diye sordu adam. "Nasıl duyabilirim?" Hayakawa cevap verdi.

Hem adam hem de karısı sıkıntılı ve sempatik görünüyordu. "Savaş bitene kadar onları göremeyeceğinizi ya da onlardan haber alamayacağınızı mı söylüyorsunuz?"

Sohbetin devamı da vardı ama sonuçta on dakika içinde, başlangıçta bir Japon casusu olduğundan şüphelendikleri Hayakawa'yı bir ara kendilerini ziyaret etmesi ve evlerinde akşam yemeği yemesi için davet etmişlerdi. Ve tüm bunlar, bu parlak akademisyenin kuşkusuz sıradan ve orijinal olmayan küçük konuşması yüzünden oldu. En iyi iletişimciler, en rahatlatıcı ve uygun ilk kelimelerin Senatör Hayakawa'nınki gibi orijinal olmayan, hatta sıradan olması gerektiğini bilirler.

Ama kayıtsız değil. Hayakawa duygularını günahkârlık ve tutkuyla dile getirdi.

Sıradanlıktan Yükseliş

Elbette sıradan sözlerle yetinmek zorunda değilsiniz. Eğer şirketinizin zeka ya da espri yeteneği olduğunu düşünüyorsanız, siz de buna uygun davranın. Böylece sohbet doğal ve uyumlu bir şekilde ilerler. Aceleye getirmeyin, yoksa Mensanlar gibi gösteriş yapıyor gibi görünürsünüz. İlk sözlerinizdeki en önemli nokta, kendi basmakalıplığınızın cesaretine sahip olmaktır. Çünkü unutmayın, insanlar metninizden çok ses tonunuza dikkat eder.



TEKNIK #11

TUTKU ile PROSAIK

İlk sözleriniz için endişeleniyor musunuz? Korkmayın, çünkü dinleyicinizin izleniminin yüzde 80'inin kelimelerinizle hiçbir ilgisi yoktur. İlk başta söylediğiniz neredeyse her şey iyidir. Metin ne kadar yavan olursa olsun, empatik bir ruh hali, olumlu bir tavır ve tutkulu bir sunum sizi heyecan verici kılar.

"Ciğer sucuğu hariç her şey!"

Masasında sandviçini bekleyen Dottie'ye dönelim. Bazen ona ne götüreceğimi düşünerek kafamı kaşıyarak kapıdan çıkarken arkamdan seslenirdi: "Ciğer sucuğu hariç her şey olabilir." Teşekkürler Dottie, bu biraz yardımcı oldu.

İşte benim küçük konuşmalarla ilgili "ciğer sucuğu hariç her şeyim". Şikayet etmediğiniz, kaba davranmadığınız ya da

nahoş. Ağzınızdan çıkan ilk kelime şikâyet ise - BLAM - insanlar sizi şikâyetçi olarak etiketliyor. Neden mi? Çünkü bu şikayet, yeni tanıdığınızın şu ana kadar sizi yüzde 100 örneklemesidir. Gelmiş geçmiş en mutlu Pollyanna olabilirsiniz, ama bunu nereden bilecekler? Eğer ilk yorumunuz bir şikâyet ise, siz bir kavrayıcısınız. İlk sözleriniz kabaysa, sürüngen birisiniz. Eğer ilk sözleriniz tatsızsa, kokuşmuşsunuz demektir. Aç ve kapat.

Bu moral bozucular dışında her şey olabilir. Nereli olduklarını, partinin ev sahibini nereden tanıdıklarını, giydikleri güzel takım elbiseyi nereden aldıklarını veya bunun gibi yüzlerce soru sorun. İşin püf noktası, karşınızdaki kişiyi konuşturmak için yavan sorunuzu tutkuyla sormaktır.

Yabancılara yaklaşma konusunda hala biraz titrek mi hissediyorsunuz? Anlamlı iletişim kurma yolumuzda hızlı bir sapma yapalım. Size partilerde insanlarla tanışmak için üç hızlı teknik vereceğim - ardından küçük konuşmaları o kadar da küçük yapmamak için dokuz tane daha.

İnsanların Bir İş Kurmak İstemesi Nasıl Sağlanır? Sizinle Sohbet

Potansiyel sevgilileriyle tanıştırılmadan buluşma (halk dilinde "tavlama") konusunda uzman olan bekarlar, sosyal ya da kurumsal ağ oluşturma amaçları için de aynı derecede işe yarayan lezzetli ve dolambaçlı bir teknik geliştirdiler. Bu teknik olağanüstü bir beceri gerektirmiyor, sadece "Whatzit" adı verilen basit bir görsel aksesuar kullanma cesareti gerektiriyor.

Whatzit nedir? Whatzit, taktığınız veya taşıdığınız sıra dışı herhangi bir şeydir - benzersiz bir iğne, ilginç bir çanta, garip bir kravat veya eğlenceli bir şapka. Whatzit, insanların dikkatini çeken ve size yaklaşıp "Bu da ne?" diye sormalarına neden olan herhangi bir nesnedir. Whatzit'iniz, kişiliğinizin ve durumun izin verdiği ölçüde ince veya açık olabilir.

Boynuma çift monokle benzeyen modası geçmiş bir gözlük takıyorum. Çoğu zaman meraklılar bir toplantıda bana yaklaşıp "Bu ne?" diye sorarlar. Büyükannemden bana kalan bir lorgnette olduğunu açıklıyorum, bu da tabii ki gözlük nefreti, yaşlanan gözler, büyükannelere duyulan sevgi ya da kayıp, antika mücevherlere duyulan hayranlık - meraklısının istediği her yerde - tartışmanın yolunu açıyor. Belki de farkında olmadan siz de bu yakında efsanevi bir teknik. Bir toplantıda, hiç fark ettiniz mi

/6

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

konuşmak istediğiniz biri var mı? O zaman yaklaşmak için bir bahane bulmak üzere beyninizi yordunuz. Üzerinde yorum yapabileceğiniz tuhaf, vahşi ya da ilginç bir şey olduğunu keşfetmek ne büyük bir lütuftu.

Aşkın Whatzit Yolu

Whatzit'iniz, ister iş ödülleri ister yeni bir aşk arayışında olun, sosyal bir yardımcıdır. Arkadaşım Alexander nereye giderse gitsin yanında Yunan endişe boncukları taşır. Endişeli değil. Onunla konuşmak isteyen her kadının gelip "Bu da ne?" diyeceğini biliyor.

Bir düşünün beyler. Diyelim ki bir partidesiniz. Odanın öbür ucunda çekici bir kadın sizi fark ediyor. Sizinle konuşmak istiyor ama şöyle düşünüyor: "Bayım, çok çekicisiniz. Ama size ne söyleyebilirim ki? Sende hiç bir şey yok."

Siz de Bir Whatzit Arayıcısı Olun

Aynı şekilde, yaklaşmak istediğiniz kişilerin kıyafetlerini inceleme konusunda da uzmanlaşın. Neden iş adamının yelek cebindeki el çantasına, zengin dul kadının göğsündeki broşa ya da şirketinde çalışmak istediğiniz CEO'nun parmağındaki okul yüzüğüne ilgi göstermiyorsunuz?

Yüzlerce alet edevatınızı satın alabileceğinden şüphelendiğiniz büyük harcamacı, küçük bir golf kulübü yaka iğnesine mi sahip? Şöyle deyin: "Affedersiniz, çekici yaka iğnenizi fark etmeden edemedim. Golfçü müsünüz? Ben de. Hangi sahalarda oynadınız?"

Kartvizitleriniz ve Whatzit'iniz çok önemli sosyalleşme araçlarıdır. İster asansöre biniyor, ister kapı eşiğine tırmanıyor ya da partiye giden yolda ilerliyor olun, Whatzit'inizin herkesin görebileceği şekilde asılı olduğundan emin olun.



TEKNIK #12

Her Zaman BIR WHATZIT GIYIN

Bir toplantıya gittiğinizde, sizi kalabalık odanın karşısındaki hoş yabancı olarak gören insanlara yaklaşmak için bir bahane vermek için alışılmadık bir şey giyin veya taşıyın. "Affedersiniz, yardım edemedim ama dikkatimi çekti ... bu da ne?"

Bir sonraki şipşak tekniği, kampanyalarına yardımcı olabileceğini düşündükleri bir partilinin bile kaçmasına izin vermeyen inatçı politikacılar tarafından ortaya atılmıştır. Ben buna "Whoozat" tekniği diyorum.



İç Tanışmak İstediğiniz İnsanlarla Nasıl Tanışırsınız?

Diyelim ki tanışmak istediğiniz önemli bir iş adamının vücudunu didik didik ettiniz. Saçının ucundan botlarının parmaklarına kadar boşuna aradınız. Üzerinde tek bir Whatzit bile yok.

Eğer yorum yapacak bir şey bulamazsanız, Whoozat tekniğine başvurun. Israrcı bir politikacı gibi, partiyi veren kişiye gidin ve "Şuradaki adam/kadın ilgi çekici görünüyor. Kim o?" Sonra da tanıştırılmak isteyin. Tereddüt etmeyin. Partiyi veren kişi konuklardan birini ilginç bulmanızdan memnun olacaktır.

Ancak, partiyi veren kişiyi diğer konuklarından ayırmak istemiyorsanız, yine de Whoozat'ı uygulayabilirsiniz. Bu kez, resmi bir tanışma istemeyin. Sadece partiyi verenden sizi tanıtmaya yetecek kadar bilgi isteyin. Yabancının işi, ilgi alanları ve hobileri hakkında bilgi edinin.

Diyelim ki partiyi veren kişi "Bu Joe Smith. İşinin ne olduğundan emin değilim ama kayak yapmayı sevdiğini biliyorum." Aha, ihtiyacınız olan buz kırıcı verildi. Şimdi Joe Smith'e doğru ilerleyin. "Merhaba, siz Joe Smith'siniz, değil mi? Susan da bana ne kadar iyi bir kayakçı olduğunuzu söylüyordu. Nerede kayak yapıyorsunuz?" Anladınız siz onu.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.



TEKNIK #13

WHOOZAT

Whoozat, şimdiye kadar icat edilmiş en etkili ve en az kullanılan (politikacı olmayanlar tarafından) tanışma aracıdır. Basitçe partiyi verenden tanıştırma yapmasını isteyin ya da hemen buz kırıcılara dönüştürebileceğiniz birkaç bilgi pompalayın.

Şimdi de istediğin kişiyle buluşma numaralarımızın üçüncüsü.



14 Sıkışık Bir Kalabalığın İçine Nasıl Girilir

Tanışmanız gerektiğine karar verdiğiniz kadının üzerinde Whatzit yok mu? Whoozat tekniği için ev sahibini bulamıyor musunuz? Daha da kötüsü, bir grup arkadaşıyla derin bir sohbete dalmış durumda. Bir buluşma ayarlayabilmeniz oldukça umutsuz görünüyor, değil mi? Şöyle diyemezsiniz: "Affedersiniz, bir uğrayıp 'Merhaba' diyeyim dedim. "

Her zaman bir ya da on numarası olan kararlı bir politikacının önünde hiçbir engel yoktur. Bir politikacı "Gizlice Dinleme" tekniğine başvurabilir. Kulak misafiri olmak elbette gizli faaliyetleri çağrıştırır -telefon dinleme, Watergate'e girme ya da karanlık gölgelerde gizlice dolaşan casuslar. Gizlice dinlemenin politikacılarla ilgili tarihsel bir emsali vardır, bu nedenle bir sıkışmada doğal olarak akla gelir.

Partilerde, sızmak istediğiniz insan grubunun yakınında durun. Ardından grubun içine girmek için takoz olarak kullanabileceğiniz bir ya da iki kelime bekleyin. "Özür dilerim, bir şey duymadan edemedim.
. ." ve ardından burada konuyla ilgili ne varsa. Örneğin "Bermuda hakkındaki konuşmanıza kulak misafiri oldum. Önümüzdeki ay oraya ilk kez gideceğim. Herhangi bir öneriniz var mı?"

Artık çemberin içindesiniz ve yorumlarınızı hedeflediğiniz kişiye yönlendirebilirsiniz.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.



TEKNIK #14

Gizlice DINLE

Whatzit yok mu? Whoozat için host yok mu? Sorun değil! Sızmak istediğiniz insan sürüsünün arkasına geçin ve kulaklarınızı açın. Herhangi bir bahane bekleyin ve "Affedersiniz, kulak misafiri olmaktan kendimi alamadım. "

Şaşıracaklar mı? Anlık olarak. Bunu atlatacaklar mı? Anlık olarak.
Sohbete katılacak mısınız? Kesinlikle!

Şimdi Small Talk City'yi ilk keşfeden trene geri dönelim ve Anlamlı İletişim diyarına yolculuk edelim.



"Nerede" Nasıl Yapılır Nerelisin?" Heyecanlı Ses

Bir partiye çıplak gitmeyi hayal bile etmezsiniz. Ve umarım "Nerelisin?" ve "Ne iş yapıyorsun?" şeklindeki iki kaçınılmaz saldırıya karşı çıplak ve savunmasız bir şekilde konuşmanıza izin vermeyi de hayal etmezsiniz.

Bu sorular sorulduğunda çoğu insan, porselen bir tepsiye frozen bifteği koyar gibi, soruyu soranın sohbet tabağına donmuş bir coğrafya tuğlası ya da şaşırtıcı bir iş unvanı bırakır. Sonra da ağzını kapatırlar.

Bir kongredesiniz. Tanıştığınız herkes elbette "Peki sen nerelisin?" diye soracaktır. Onlara "Muscatine, Iowa'danım" (ya da Milli- nocket, Maine; Winnemucca, Nevada; ya da adını duymadıkları herhangi bir yerden) şeklinde kısa ve çıplak bir şehir cevabı verdiğinizde, boş bir bakıştan başka ne bekleyebilirsiniz ki? Denver, Colorado; Detroit, Michi- gan ya da San Diego, Kaliforniya'dan nispeten büyük bir şehirli olsanız bile, Amerikan tarihi profesörleri dışında herkesten paniklemiş bir bakış alırsınız. "Şimdi ne diyeceğim?" diye hızla beyinlerini yoklarlar. New York, Chicago, Washington ve Los Ange- les gibi dünya çapında şehirlerin isimleri bile pek de heyecan verici olmayan tepkilere yol açıyor. İnsanlara New York'lu olduğumu söylediğimde ne demeleri bekleniyor? "Son zamanlarda iyi bir gasp olayı gördün mü?"

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

İnsanlığa ve kendinize bir iyilik yapın. "Nerelisin?" sorusuna asla ama asla tek cümlelik bir yanıt vermeyin. Soruyu sorana deposu için biraz yakıt, yalağı için biraz yem verin. Aceleci iletişimciye konuşarak kemirebileceği bir şeyler verin. Şehrinizle ilgili fazladan bir ya da iki cümle - ilginç bir gerçek, esprili bir gözlem - soranı sohbete bağlamak için yeterlidir. Birkaç ay önce, bir ticaret birliği beni ağ kurma ve insanlara daha iyi konuşmacı olmayı öğretme konusunda açılış konuşmacısı olmaya davet etti. Konuşmamdan hemen önce, beni Bayan Devlin. Derneğin başkanı olan

"Nasılsınız?" diye sordu.

"Nasılsınız?" Ben de cevap verdim.

Sonra Bayan Devlin gülümsedi, heyecan verici sohbet uzmanlığımın bir örneğini merakla bekliyordu. Ona nereli olduğunu sordum. Donmuş bir "Columbus, Ohio" cevabını ve büyük bir beklenti dolu sırıtışı tabağıma bıraktı. Cevabını hızlıca çözüp sindirilebilir bir sohbete dönüştürmem gerekiyordu. Zihnim harekete geçti. Leil'in düşünce paterni: "Gulp, Columbus, Ohio. Oraya hiç gitmedim, hmm. Crim- iny, Columbus hakkında ne biliyorum ki? Orada yaşayan başarılı bir konuşmacı olan Jeff adında birini tanıyorum. Ama Columbus onu tanıyıp tanımadığını sormak için çok büyük... ayrıca 'Falancayı tanıyor musun' oyununu sadece çocuklar oynar." Panik içinde sessiz arayışım devam etti. "Sanırım adını Kristof Kolomb'dan alıyor ... ama emin değilim, o yüzden bu konuda çenemi kapalı tutsam iyi olacak." Aklımdan dört ya da beş olasılık daha geçti ama hepsini çok açık, çok ergen ya da çok uçuk oldukları için reddettim.

Artık saniyelerin geçtiğini fark etmiştim ve Bayan Devlin hala yüzünde yavaşça dağılan bir gülümsemeyle orada duruyordu. Benim (bir saat içinde meslek örgütüne parlak bir iletişim dersi vermesi beklenen "uzman") zekâ ya da bilgelik dolu sözler söylememi bekliyordu.

"Ah, Columbus, vay canına," diye mırıldandım çaresizlik içinde, yüzünün cerrahın elinde bıçak, "Apandisin nerede?" diye sorduğu bir hastanın endişeli ifadesine bürünmesini

izleyerek.

Columbus hakkında hiç teşvik edici bir konuşma yapmadım. Ama tam o sırada, bıçak altında, gelecek nesiller için aşağıdaki tekniği yarattım. Buna "Asla Çıplak Şehir" adını verdim.



TEKNIK #15

ASLA ÇIPLAK Şehir

Biri size kaçınılmaz olarak "Peki sen nerelisin?" diye sorduğunda, asla ama asla tek kelimelik bir cevapla hayal güçlerini haksız yere zorlamayın.

Memleketiniz hakkında sohbet partnerlerinizin yorum yapabileceği bazı ilgi çekici gerçekleri öğrenin. Ardından, yeminize yanıt olarak zekice bir şey söylediklerinde, sizin harika bir sohbet uzmanı olduğunuzu düşünürler.

Karides veya Köpekbalıkları için Farklı Yemler

Bir balıkçı levrek ya da lüfer avlamak için farklı yemler kullanır. Siz de basit karidesleri ya da sofistike köpekbalıklarını yakalamak için farklı konuşma yemleri atacaksınız. Oltanız, konuştuğunuz kişinin türüyle ilgili olmalıdır. Örneğin bir sanat galerisinde biri bana nereli olduğumu sorarsa, "Washington, D.C. - Paris'i tasarlayan şehir planlamacısı tarafından tasarlandı, biliyorsunuz" diye cevap verebilirim. Bu, şehir planlamasının sanatsallığı, Paris, diğer şehirlerin planları, Avrupa seyahati ve benzeri konularda sohbet olanaklarını açar.

Bekarların katıldığı bir sosyal partide başka bir cevap vermeyi tercih ederim. "Washington, D.C.'denim. Ayrılmamın nedeni, ben büyürken her erkeğe yedi kadın düşmesiydi." Artık sohbet bekar olmanın coşkusu ya da ıstırabına, her yerde arzulanan erkeklerin eksikliğinin hissedilmesine ve hatta

çapkınlık olasılıklarına dönebilir.

Siyasi bir grupta, Washington'un sürekli değişen siyasi yüzünden güncel bir olgu seçerdim. Bunun ortaya çıkaracağı çok sayıda konuşma olasılığı üzerine spekülasyon yapmaya gerek yok.

Konuşma yemini nereden buluyorsunuz? Kasabanızın ticaret odasını ya da tarih derneğini arayarak işe başlayın. World Wide Web'de arama yapın ve şehrinize tıklayın ya da eski moda bir ansiklopedi açın; hepsi de gelecekteki sohbetleriniz için zengin kaynaklar. Biraz tarih, coğrafya, iş istatistikleri veya belki de gelecekteki arkadaşlarınızın komik kemiklerini gıdıklayacak birkaç eğlenceli gerçek öğrenin.

Devlin fiyaskosu daha fazla araştırmaya ilham verdi. Eve gider gitmez Columbus Ticaret Odası'nı ve Tarih Derneği'ni aradım. Diyelim ki siz de Columbus, Ohio'lusunuz ve yeni tanıdığınız sizi sıkıştırıyor: "Sen nerelisin?" Bir iş insanıyla konuşurken cevabınız şöyle olabilir: "Columbus, Ohio'danım. Birçok büyük şirketin ürün testlerini Columbus'ta yaptığını biliyorsunuz çünkü burası ticari açıdan çok tipik bir yer. Aslında, 'Amerika'nın en Amerikan şehri' olarak adlandırılır. Columbus'ta patlarsa ya da bombalanırsa, ulusal çapta patlar ya da bombalanır derler."

Soyadı Alman olan biriyle mi konuşuyorsunuz? Ona Columbus'un tuğla sokakları ve 1850'lerden kalma harika küçük evleriyle tarihi Alman Köyü'nden bahsedin. Eski ülke hikayelerine ilham verecektir. Konuşma partnerinizin soyadı İtalyan mı? Ona Cenova, İtalya'nın Columbus'un kardeş şehri olduğunu söyleyin.

Bir Amerikan tarihi meraklısıyla mı konuşuyorsunuz? Ona Colum- bus'un adını gerçekten de Kristof Kolomb'dan aldığını ve *Santa Maria*'nın bir kopyasının Scioto Nehri'nde demirli olduğunu söyleyin. Bir öğrenci ile mi konuşuyorsunuz? Ona Columbus'taki beş üniversiteden bahsedin. Olasılıklar devam ediyor. Konuşmanızın bir kısmının ner'in sanatsal bir eğilimi var? "Ah," diyorsunuz gelişigüzel, "Columbus sanatçı George Bellows'un evi."

Kolombiyalılar, soranlar hakkında hiçbir şey bilmeseniz

bile onlar için lezzetli atıştırmalıklar hazırlayın. İşte size bir güzellik. Söyle onlara

Her zaman "Columbus, Ohio" demek zorundasınız çünkü Columbus, Arkansas; Columbus, Georgia; Columbus, Indiana; Columbus, Kansas; Columbus, Kentucky; Columbus, Mississippi; Columbus, Montana; Columbus, Nebraska; Columbus, New Jer- sey; Columbus, New Mexico; Columbus, North Carolina; Colum- bus, North Dakota; Columbus, Pennsylvania; Columbus, Texas; ve Columbus, Wisconsin de var. Bu da konuşma olanaklarını on beş eyalete daha yaymaktadır. Unutmayın, bir zamanlar önemli bir kişinin dediği gibi, "Sıranın kendisinde olduğunu bilmeyen hiç kimse sizi konuşurken dinlemez."

Columbus'ta yaşadığım cehennem deneyimine bir sonsöz. Aylar sonra, Columbus'tan konuşmacı arkadaşım Jeff'e yaşadığım travmadan bahsettim. Jeff evinin aslında Columbus'un sadece birkaç dakika dışında daha küçük bir kasabada olduğunu söyledi.

"Hangi şehir, Jeff?"

"Gahanna, Ohio. Gahanna İbranice'de 'cehennem' anlamına gelir," dedi ve ardından neden eski İbrani his- toryenlerin durugörü sahibi olduğunu düşündüğünü açıklamaya devam etti.

Teşekkürler Jeff, dinleyicilerinin hiçbirinin üzerine çıplak bir şehir bırakmayacağını biliyordum.



16 Nasıl Dışarı Çıkılır? Her Zaman Kazanan Soruyorlar, "Ve ne Yapıyor musun?"

Ölüm ve vergilerden sonra üçüncü sırada, yeni bir tanıdığın yakında "Peki sen ne iş yapıyorsun?" diye soracağından emin olmak gelir. (Bu soruyu sormaları uygun ve yerinde mi? Bu soruyu daha sonra ele alacağız). Şimdilik bu birkaç savunma hamlesi, kaçınılmaz soru sorulduğunda iletişimci kimliğinizi korumanıza yardımcı olur.

Öncelikle, Never the Naked City'de olduğu gibi, soruyu soranın soluksuz sorusuna kısa ve öz bir yanıt vermeyin. Sadece unvanınızı söylediğinizde zavallı balığı güvertede çırpınırken bırakırsınız: "Ben bir aktüerim/denetçiyim/yazarım/astrofizikçiyim." Merhamet edin ki, "Ne tür bir aktüerlik (denetim, yazarlık veya astrofizik) yapıyorsunuz?" diye soran bir yabancı gibi hissetmesin.

Siz bir avukatsınız. Gerçekte ne iş yaptığınızı anlamayı meslekten olmayanlara bırakmayın. Bunu ortaya çıkarın. Görüşme ortağınızın anlayabileceği küçük bir hikaye anlatın. Örneğin, genç bir anne ile konuşuyorsanız, "Ben bir avukatım. Firmamız iş hukuku alanında uzmanlaşmıştır. Aslında, şu anda bir işverenle ilgili bir davayla ilgileniyorum.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.



TEKNIK #16

ASLA ÇIPLAK İŞ

Kaçınılmaz olan "Peki siz ne iş yapıyorsunuz?" sorusu sorulduğunda, "Ben bir ekonomistim/eğitimciyim/mühendisim" demenin iyi bir sohbet başlatmak için yeterli bilgi verdiğini düşünebilirsiniz. Ancak ekonomist, eğitimci ya da mühendis olmayan birine "Ben bir paleontolog/psikanalist/pornografım" da diyebilirsiniz.

Ortaya çıkarın. Yeni tanıdıklarınızın yemesi için işinizle ilgili bazı lezzetli gerçekleri ortaya atın. Aksi takdirde, peynir tepsisinin arkasındaki atıştırmalıkları tercih ederek kısa sürede kendilerini affettireceklerdir.

şirket, tıbbi bir gereklilik olan ekstra doğum izni aldığı için bir kadını işten çıkardı." Bir anne bunu anlayabilir.

Bir işletme sahibiyle mi konuşuyorsunuz? "Ben bir avukatım. Firmamız iş hukuku alanında uzmanlaşmıştır. Şu anki davam, ilk iş görüşmesi sırasında kişisel sorular sorduğu için çalışanlarından biri tarafından dava edilen bir işverenle ilgili." Bir işletme sahibi bunu anlayabilir.

Çıplak İş Teşhircilerinin Acı Anıları

Hâlâ çıplak iş göstericileri karşısında dilimin tutulduğuna dair acı hatıralarım var. Bir akşam yemeğinde bir arkadaşımın bana "Ben nükleer bilimciyim" demesi gibi. Zayıf "Oh, bu büyüleyici olmalı" cümlem beni onun gözünde zihinsel bir moleküle indirgedi.

Diğer tarafımdaki adam, "Ben endüstriyel abra- siflerdeyim," dedi ve sonra duraklayarak etkilenmemi bekledi. "Vay canına, bu işe girmek için çok zeki bir karakter yargıcı olmanız gerekir.

endüstriyel aşındırıcılar" da işe yaramadı. Yemeğin geri kalanında üçümüz sessizce oturduk.

Daha geçen ay yeni bir tanıdığım "Truckee Meadows Community Col- lege'de Tibet Budizmi öğretmeyi planlıyorum" diye övündü ve sonra sustu. Truckee Meadows hakkında Tibet Budizmi hakkında bildiğimden daha az şey biliyordum. İnsanlar size ne iş yaptığınızı sorduğunda, nefeslerini tutup bir şeyler söyleyebilmeleri için onlara biraz ağızdan kulağa resüsitasyon yapın.



17 İnsanları En Çok Ev Sahibi Olan(lar) Gibi Nasıl Tanıştırırsınız?

"Yeni tanışanlara" ilk gergin anlarında yardımcı olmak önemlidir.

"Susan, seni John Smith'le tanıştırmak istiyorum. John, bu Susan Jones." John ve Susan'ın ne demesini bekliyorsunuz?

"Smith mi? S-M-I-T-H, değil mi?"

"Tanrım, Susan, işte ilginç bir isim." Güzel-dene-unut. John ya da Susan'ı daha az ilgi çekici oldukları için suçlamayın. Hata, bu iki kişiyi, çoğu insanın arkadaşlarını birbirleriyle tanıştırdığı şekilde, çıplak isimlerle tanıştıran kişide. Yemi olmayan bir olta attılar. insanların dişlerini geçirebilecekleri bir yer.

Büyük kazananlar çok konuşmayabilir, ancak sohbet onların arasında asla isteksizce ölmez. "Asla Çıplak Tanıştırma" gibi tekniklerle bundan emin olurlar. İnsanları tanıştırdıklarında, birkaç basit eklentiyle sohbete sigorta poliçesi satın alırlar: "Susan, seni John'la tanıştırmak istiyorum. John'un geçen yaz geziye çıktığımız harika bir teknesi var. John, bu Susan Smith. Susan *Shoestring Gourmet* dergisinin baş editörü." Tanışma faslını uzatmak Susan'a John'un ne tür bir teknesi olduğunu ya da grubun nereye gittiğini sorma fırsatı verir. John'a yazma aşkından bahsetmesi için bir fırsat verir. Ya da yemek yapmayı. Ya da

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

yemek. Daha sonra sohbet doğal olarak genel olarak seyahat, teknelerde yaşam, geçmiş tatiller, favori tarifler, restoranlar, tomurcuklar, diyetler, dergiler, yayın politikası - sonsuza kadar genişleyebilir.



TEKNIK #17

ASLA ÇIPLAK GIRIŞ

İnsanları tanıştırırken, oltayı oltasız atmayın ve orada büyük bir istiridye gibi sırıtarak durmayın, yeni tanışanları yüzgeçlerini çırpmaya ve bir konu için balık tutmaya bırakın. Sohbet oltasına yem atarak onları işin içine sokun. Ardından kalmakta veya bir sonraki ağ kurma fırsatına doğru süzülmekte özgürsünüz.

Tanıştırma sırasında birinin işinden bahsetmekten rahatsız oluyorsanız, hobisinden veya hatta bir yeteneğinden bahsedin. Geçen gün bir toplantıda, ev sahibi Gilbert adında bir adamı tanıttı. Dedi ki, "Leil, seni Gilbert ile tanıştırmak istiyorum. Gilbert'in yeteneği heykeltıraşlık. Çok güzel balmumu oymalar yapıyor." "Hediye-şimdi bu birini tanıtmak ve sohbet başlatmak için hoş bir yol" diye düşündüğümü hatırlıyorum.

Bu iki kişilik geliştirici, üç konuşma ateşleyici ve üç küçük genişletici ile donanmış olarak, iletişim merdiveninde bir adım atmanın zamanı geldi. Şimdi havadan sudan konuşmayı bırakıp daha anlamlı diyaloglara giden yolu arayalım. Bir sonraki teknik, sohbet partneriniz için alışverişi sürükleyici hale getirmeyi garanti eder.



18 Ölmekte Olan Bir Konuşma Nasıl Yeniden Canlandırılır

Sevişirken karısına "Senin için de iyi mi tatlım?" diye sorabilen iyi niyetli bir koca bile bir iş arkadaşına "Bu konuşma senin için de iyi mi?" diye sormaması gerektiğini bilir. Yine de kazanıyor ... hepimiz kazanıyoruz. Aşağıdaki teknikle zihninizi rahatlatın. Konuştuğunuz herkes için sohbeti kesinlikle sıcak hale getirebilirsiniz. Balo arkadaşım Donnie gibi siz de mucizevi bir şekilde dinleyicilerinizin ilgisini çekecek konular bulacaksınız.

Dil Sürçmelerinde Dedektif Olun

Sherlock Holmes, ipucu ne kadar zor bulunursa bulunsun, kısa süre içinde büyüteçle ona bakacağından emindir. Hatasız dedektif gibi, büyük kazananlar da ipucu ne kadar zor olursa olsun doğru konuyu bulacaklarını bilirler. Nasıl mı? Kelime dedektifi olurlar.

Bir huzurevinde çalışan Nancy adında genç bir arkadaşım var. Nancy yaşlıları çok önemsiyor ama bazı hastalarının ne kadar huysuz ve lakayt olduklarından sık sık yakınıyor. Onlarla ilişki kurmakta zorlandığından yakınıyor.

Nancy bana Bayan Otis adında, kendisine bir türlü açılamayan, özellikle huysuz bir yaşlı kadından bahsetti.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Bir gün," diye itiraf etti Nancy, "geçen hafta yaşadığımız yağmur fırtınalarından hemen sonra, sırf sohbet etmek için Bayan Otis'e, 'Geçen hafta korkunç fırtınalar yaşadık, sence de öyle değil mi? Nancy sözlerine şöyle devam etti: "Bayan Otis resmen boğazıma atladı. Kaba bir sesle, 'Bitkiler için iyi oldu' dedi. " Nancy'ye buna nasıl tepki verdiğini sordum.

"Ne diyebilirdim ki?" Nancy cevap verdi. "Kadın açıkça benimle ilişkisini kesiyordu."

"Bayan Otis'e hiç bitkileri sevip sevmediğini sormayı düşündünüz mü?" "Bitkileri mi?" Nancy sordu.

"Evet," diye önerdim. "Konuyu Bayan Otis açtı." Nancy'den bana bir iyilik yapmasını istedim. "Ona sor," diye yalvardım. Nancy direndi ama ben ısrar ettim. Nancy beni sakinleştirmek için "huysuz yaşlı Bayan Otis'e" bitkileri sevip sevmediğini soracağına söz verdi.

Ertesi gün, şaşkın Nancy beni işten aradı. "Leil, nereden biliyorsun? Bayan Otis sadece bitkileri sevmekle kalmıyordu, bana bir bahçıvanla evli olduğunu da söylemişti. Bugün Bayan Otis'le farklı bir sorunum vardı. Onu susturamadım! Bahçesinden, kocasından bahsedip durdu. "

En iyi iletişimciler fikirlerin durup dururken ortaya çıkmadığını bilirler. Bayan Otis bitkilerden bahsetmeyi düşündüyse, onlarla bir ilişkisi olmalı. Dahası, bu kelimeden bahsetmesi, bilinçaltında bitkiler hakkında konuşmak istediği anlamına geliyordu.

Örneğin, Nancy'nin yağmur hakkındaki yorumuna "Bitkiler için iyi" diye yanıt vermek yerine Bayan Otis'in "Yağmur yüzünden köpeğim dışarı çıkamadı" dediğini varsayalım. Nancy o zaman köpeği hakkında soru sorabilirdi. Ya da "Eklem iltihabım için kötü" diye homurdandığını varsayalım. Yaşlı Bayan Otis'in şimdi ne hakkında konuşmak istediğini tahmin edebilir misiniz?

Herhangi biriyle konuşurken kulaklarınızı açık tutun ve iyi bir dedektif gibi ipuçlarını dinleyin. Olağandışı referanslar için uyanık olun: herhangi bir anormallik, sapma, saptırma veya

başka bir yer, zaman, kişi. Bunu sorun çünkü bu, sohbet partnerinizin neyi tartışmaktan gerçekten hoşlanacağına dair bir ipucudur.

Eğer iki kişinin ortak bir noktası varsa, ortak ilgi alanı gündeme geldiğinde doğal olarak bu konuya atlarlar. Örneğin, birisi squash oynamaktan (kuş gözlemciliği veya pul koleksiyonculuğundan) bahsederse ve dinleyici de bu tutkuyu paylaşıyorsa, "Oh, sen de squasher (veya kuş gözlemcisi veya filatelist) misin!" diye seslenir.

İşin püf noktası şu: Heyecanla sesinizi yükseltmek için squasher, kuşçu ya da filatelist olmanıza gerek yok. Basitçe "Kelime Dedektifi Olabilirsiniz". Bir referansı sizi de heyecanlandırıyormuş gibi algıladığınızda, bu sizi yabancının heyecan duyacağı bir sohbete yönlendirir. (Konu ayaklarınızı yerden kesebilir ama bu başka bir hikaye).



TEKNIK #18

KELIME Dedektifi Olun

İyi bir hafiye gibi, tercih ettiği konuya ilişkin ipuçları bulmak için sohbet partnerinizin her kelimesini dinleyin. Kanıt mutlaka ağzından kaçacaktır. O zaman bir hafiye gibi dil sürçmesinin üzerine atlayın.
Sherlock Holmes gibi, karşınızdaki kişi için sıcak olan konunun ipucuna sahipsiniz.

Artık sohbeti ateşlediğinize göre, sohbeti sıcak tutmak için bir teknik keşfedelim.



19 Onları Nasıl Büyülersiniz Seçiminiz ile Konu-Onlar!

Birkaç yıl önce, bir kız arkadaşımla birlikte havalı insanlarla dolu bir partiye katıldık. Konuştuğumuz herkes şık bir yaşam sürüyor gibiydi. Daha sonra partiyi tartışırken arkadaşıma "Diane, partideki tüm bu heyecan verici insanlar arasında en çok kiminle konuşmaktan keyif aldın?" diye sordum.

Hiç tereddüt etmeden, "Açık ara Dan Smith," dedi.

"Dan ne iş yapıyor?" Ona sordum.

"Şey, emin değilim," diye cevap verdi.

"Nerede yaşıyor?"

"Bilmiyorum," diye cevap verdi

Diane. "Peki, neyle ilgileniyor?"

"Şey, onun ilgi alanları hakkında pek

konuşmadık." "Diane," diye sordum, "ne

hakkında konuştunuz?" "Şey, sanırım daha çok

kendim hakkında konuştuk."

"Aha," diye düşündüm. Diane az önce bir kazananla burun buruna gelmişti. Meğer birkaç ay sonra Büyük Kazanan Dan ile tanışma şerefine nail olmuşum. Diane'in onun hayatı hakkındaki bilgisizliği merakımı uyandırdı ve ben de detayları öğrenmek için onu sorguya çektim. Anlaşıldığı kadarıyla Dan Paris'te yaşıyor, Fransa'nın güneyinde bir sahil evi ve Alpler'de bir dağ evi var. Piramitler ve antik kalıntılar için ses ve ışık şovları hazırlayarak dünyayı dolaşıyor.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

planörcü ve dalgıç. Bu adamın ilginç bir hayatı var mı, yok mu? Yine de Dan, Diane'le tanışırken kendisi hakkında hiçbir şey söylemedi.

Dan'e Diane'in onunla tanıştığına ne kadar memnun olduğunu ama hayatı hakkında ne kadar az şey öğrendiğini anlattım. Dan basitçe şu yanıtı verdi: "Biriyle tanıştığımda hayatını sorarsam çok daha fazla şey öğrenirim. Her zaman spot ışıklarını diğer kişinin üzerine çevirmeye çalışırım." Gerçekten kendine güvenen insanlar genellikle bunu yapar. Konuşmaktan çok dinleyerek geliştiklerini bilirler. Açıkçası, konuşanı da büyülerler.

Kendinizi En İyi Satış Tekniği ile Satın

Birkaç ay önce bir konuşmacılar kongresinde meslektaşım Brian Tracy ile konuşuyordum. Brian, en iyi satış elemanlarını eğitme konusunda harika bir iş çıkarıyor. Öğrencilerine, ürünlerinin üzerinde parladığında müşteri adayının ilgisini çekmeyen dev bir spot ışığından bahsediyor. Spot ışığını müşteri adayının üzerine tuttuklarında satışı gerçekleştirirler. Satış elemanları, bu teknik özellikle sizin için çok önemlidir. "Dönen Spot Işığınızı" kendinizden uzağa, ürününüzün üzerine hafifçe ve en parlak şekilde alıcınızın üzerine tutun. Çok daha fazlasını yapacaksınız kendinizi ve ürününüzü satmak için daha iyi bir iş.



TEKNIK #19

Döner SPOT IŞIĞI

Biriyle tanıştığınızda, aranızda dönen dev bir spot ışığı hayal edin. Siz konuşurken, spot ışığı sizin üzerinizdedir. Yeni kişi konuşurken, spot ışığı onun üzerinde parlıyor. Eğer ışığı yeterince parlak tutarsanız, yabancı kişi sizin kendiniz hakkında neredeyse tek bir kelime bile etmediğinizi fark etmeyecektir. Işığı ne kadar uzun süre sizden uzak tutarsanız, sizi o kadar ilginç bulur.



20 "Şimdi Ne Söyleyeceğim?" Diye Merak Etmenize Nasıl Gerek Kalmaz?

Elbette, ekstra konuşmacıların bile duvara çarptığı anlar ortaya çıkar. Bazı insanların tek heceli homurtuları, Kelime Dedektifi Ol tekniğinin ustaları için bile zayıf noktalar bırakır.

Kendinizi ölmekte olan bir sohbetin korlarını boş yere körüklerken bulursanız (ve siyasi nedenlerden ya da insani tutkulardan dolayı sohbetin devam etmesi gerektiğini düşünüyorsanız), işte size ateşi yeniden alevlendirmek için kusursuz bir numara. Ben buna, başkalarının sözlerini tekrarlayarak herkesin kalbini fetheden o güzel tropik kuştan esinlenerek "Papağanlık" diyorum.

Hiç evde oyalanırken arka planda televizyonun bir tenis maçına ayarlı olduğu oldu mu? Topun file üzerinde ileri geri gittiğini duyarsınız-klink-klunk, klink-klunk, klink ... bu sefer klunk sesini duymazsınız. Top sahaya çarpmadı. Ne oldu peki? Hemen sete bakıyorsunuz.

Aynı şekilde sohbette de konuşma topu ileri geri gider. Önce siz konuşursunuz, sonra partneriniz konuşur, siz konuşursunuz ... ve bu şekilde ileri geri gider. Her seferinde, bir dizi baş sallama ve "um hum" veya "umm" gibi rahatlatıcı homurdanmalarla, konuşma ortağınıza topun sizin sahanıza düştüğünü bildirirsiniz. Bu sizin "anladım" sinyalinizdir. Konuşmanın ritmi böyledir.

78

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Şimdi Ne Söyleyeceğim?"

Konuşma sırasının size geldiği ama zihninizin karardığı o korkunç ve tanıdık ana geri dönün. Panik yapmayın. Sözlü ya da sözsüz olarak "anladığınızı" belirtmek yerine, arkadaşınızın söylediği son iki ya da üç kelimeyi sempatik ve sorgulayıcı bir tonda tekrarlayın ya da papağan gibi tekrarlayın. Böylece konuşma topunu tekrar partnerinizin sahasına atmış olursunuz.

Arkadaşım Phil bazen beni havaalanından alır. Genellikle o kadar yorgun oluyorum ki yolcu koltuğunda hoyratça uyuyakalıyorum ve Phil'i şoförlükten başka bir şey yapamaz hale getiriyorum.

Birkaç yıl önce yorucu bir yolculuktan sonra, çantalarımı onun bagajına attım ve ön koltuğa yığıldım. Ben uyuklarken, bir gece önce tiyatroya gittiğinden bahsetti. Normalde homurdanır ve kendimden geçerdim. Ancak bu özel yolculukta Par- roting tekniğini öğrenmiştim ve denemek için sabırsızlanıyordum. "Tiyatro mu?" Şaşkınlıkla papağan gibi tekrarladım.

"Evet, harika bir gösteriydi," diye cevap verdi, ben her zamanki uyku sersemliğime düşmeden önce konuyla ilgili son sözün bu olmasını bekliyordu.

"Harika bir gösteri mi?" Papağan gibi tekrarladım. İlgime şaşırarak, "Evet, Stephen Sondheim'ın *Sweeney Todd* adlı yeni gösterisi," dedi.

"*Sweeney Todd*?" Yine papağan gibi tekrarladım. Şimdi Phil ateşlenmeye başlamıştı. "Evet, harika bir müzik ve inanılmaz tuhaf bir hikâye."

"Tuhaf bir hikâye mi?" Papağan gibi tekrarladım. Phil'in ihtiyacı olan tek şey buydu. Sonraki yarım saat boyunca Phil bana dizinin insanları öldüren bir Lon- don berberi hakkındaki hikâyesini anlattı. Yarı uyukluyordum ama çok geçmeden Sweeney Todd'un insanların kafalarını kesmesi hikayesinin uykulu hayalimi bozduğuna karar verdim. Bu yüzden geri çekildim ve onu başka bir yola sokmak için önceki cümlelerinden birini par- çaladım.

"Harika bir müziği olduğunu söylemiştin?"

Bu işe yaradı. Evime olan kırk beş dakikalık yolculuğun geri kalanında Phil bana "Pretty Women", "The Best Pies in Lon- don" ve *Sweeney* Todd'dan diğer şarkıları söyledi - yarı uykum için *çok* daha iyi bir eşlik. Eminim Phil bugün bile o geziyi yaptığımız en iyi sohbetlerden biri olarak görüyordur. Ve benim tek yaptığım onun birkaç cümlesini papağan gibi tekrarlamaktı.



TEKNIK #20

Papağanlık

Bir daha asla suskun kalmayın. Bir papağan gibi, konuşma partnerinizin söylediği son birkaç kelimeyi tekrarlayın. Bu, topu tekrar onun sahasına sokar ve sonra tek yapmanız gereken dinlemektir.

Satış görevlileri, papağan gibi konuşarak müşterinin gerçek itirazlarının peşine düşmek bu kadar kolayken neden boşa kürek çekesiniz ki?

Kâra Giden Yolda Papağan Gibi Konuşmak

Papağan gibi tekrarlamak aynı zamanda insanların gerçek duygularını ortaya çıkarmak için bir konserve açacağıdır. Yıldız satışçılar bunu, müşteri adaylarının çoğu zaman kendilerine bile ifade etmedikleri duygusal hedeflerine ulaşmak için kullanırlar. İkinci el araba satıcısı bir arkadaşım, Paul, bana yakın zamanda yaptığı bir Lamborghini satışını papağan gibi konuşmaya bağladığını söyledi.

Paul, "mantıklı bir arabaya" ilgi duyduklarını ifade eden bir müşteri adayı ve eşiyle birlikte galeride dolaşıyordu. Onlara galerideki tüm mantıklı Chevy ve Ford'ları gösteriyordu. Çok mantıklı bir aile arabasına bakarlarken, Paul kocasına bu araba hakkında ne düşündüğünü sordu. "Şey," diye düşündü adam,

"bu arabanın doğru araba olduğundan emin değilim.

benim için." Paul bir sonraki mantıklı arabaya geçmek yerine, "Senin için uygun mu?" diye sordu. Paul'ün sorgulayıcı ses tonu, daha fazlasını söylemesi gerektiğine işaret ediyordu.

"Şey, evet," diye mırıldandı aday. "Kişiliğime uygun olduğundan emin değilim."

"Kişiliğinize uyuyor mu?" Paul yine papağan gibi tekrarladı.

"Belki biraz daha sportif bir şeye ihtiyacım vardır." "Biraz daha sportif mi?" Paul papağan gibi tekrarladı.

"Şuradaki arabalar biraz daha sportif görünüyor."

Aha! Paul'ün papağanı müşteriye hangi arabaları göstereceğini bulmuştu. Arazideki bir Lamborghini'ye doğru yürürlerken Paul müşterinin gözlerinin parladığını gördü. Bir saat sonra Paul yüklü bir komisyonu cebe indirmişti.

Boğazınızı korumak için konuşmaya ara vermek mi istiyorsunuz? Sıradaki teknik, konuşma partnerinizi harekete geçirir, böylece tek yapmanız gereken dinlemek (hatta o sohbet ederken fark edilmeden sıvışmak) olur.



21 Onları Nasıl Mutlu Edersiniz Sohbet (Böylece İsterseniz Kaçabilirsiniz!)

Her baba, küçük çocuğu yatmadan önce ona yalvardığında gülümser, "Baba, baba, bana üç küçük domuzun hikayesini tekrar anlat" (ya da dans eden prensesleri veya annemle nasıl tanıştığınızı). Baba, Junior'ın hikayeyi ilk seferinde çok sevdiğini ve tekrar tekrar dinlemek istediğini bilir.

Junior, iki amaca hizmet eden "Encore!" adlı aşağıdaki tekniğe ilham verir. Encore! bir meslektaşın kendini mutlu bir baba gibi hissetmesini sağlar ve ölmekte olan bir konuşmaya kalp nakli yapmanın harika bir yoludur.

Bir keresinde İtalyan zabitlerin ve çoğunlukla Amerikalı yolcuların bulunduğu bir gemide çalışmıştım. Her hafta güverte zabitlerinin kaptanın kokteyl partisine katılmaları gerekiyordu. Kaptanın büyüleyici ve kırık dökük İngilizcesiyle yaptığı konuşmadan sonra, zabitler her zaman bir araya toplanır ve İtalyanca konuşurlardı. Söylemeye gerek yok, yolcuların çoğunun İtalyanca bilgisi makarna, spagetti, salam ve pizzayla sona eriyordu.

Gemi müdürü olarak, görevlilerin yolcularla kaynaşmasını sağlamak benim omuzlarımdaydı. Benim pek de ince olmayan taktiğim, görevlilerden birinin kolundan tutup onu gülümseyen bir yolcu kalabalığının yanına sürüklemekti. Daha sonra görevliyi tanıtıyor ve ya kedinin dilini serbest bırakması ya da bir pas-

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Tanrım, siz memurlar buradaysanız, tekneyi kim kullanıyor?" sorusundan daha orijinal bir soruyla gelebilirdi. Hiç olmadı. Haftalık kaptan kokteyl partisinden korkardım.

Bir gece kamaramda uyurken, geminin şiddetli bir şekilde bir o yana bir bu yana sallanmasıyla uyandım. Kulak kabarttım ve motorlar çalışmıyordu. Kötüye işaretti. Bornozumu kaptığım gibi güverteye koştum. Yoğun sisin arasından, bizden yarım mil kadar uzakta olan başka bir gemiyi zar zor seçebiliyordum. Beş ya da altı subay sancak tarafındaki korkuluklara tutunmuş, denize doğru eğilmişlerdi. Ay ışığında bir gözü bandajlı bir adamın şiddetle sallanan merdivenimizden yukarı çıkmaya çalıştığını görmek için tam zamanında oraya koştum. Subaylar onu hemen gemimizin hastanesine götürdüler. Motorlar tekrar çalıştı ve yolumuza devam ettik.

Ertesi sabah tüm hikâyeyi öğrendim. Bir yük gemisi olan diğer gemideki bir işçi, bir motor silindirinde delik açıyormuş. Çalışırken keskin, iğne inceliğinde bir metal parçası sağ gözüne füze gibi fırlamış. Yük gemisinde doktor yoktu, bu yüzden gemi acil durum sinyali yayınladı.

Uluslararası deniz kanunları, tehlike sinyali duyan herhangi bir geminin yanıt vermesi gerektiğini belirtir. Gemimiz imdada yetişmiş ve kanayan gözünü tutmakta olan denizci, kendisini gemimize getiren bir filikaya indirilmiştir. Gemimizin doktoru Dr. Rossi, işçinin gözündeki iğneyi çıkarmayı başarmış ve böylece görme yetisini kurtarmıştır.

"Onlara Bir Zamanlar ... . ."

Bir sonraki kaptanın kokteyl partisine geçelim. Bir kez daha zabitlerin yolcularla kaynaşmasını ve sohbet etmesini sağlamak gibi bildik bir zorlukla karşı karşıyaydım. Bir ya da ikisini uzaklaştırmak için haftalık yürüyüşümü lakayt subay kalabalığına doğru yaptım ve bu sefer elim gemi doktorunun koluna düştü. Onu en yakındaki sırıtan yolcu grubuna doğru çektim ve tanıştırdım. Sonra da

"Daha geçen hafta Dr. Rossi dramatik bir gece yarısı kurtarmasının ardından başka bir gemideki bir denizcinin görme yetisini kurtardı. Dr. Rossi, eminim bu insanlar bunu duymak isterler."

Sihirli bir değnek gibiydi. Hayretler içinde kaldım, sanki Dr. Rossi bir anda meleklerin diliyle kutsanmıştı. Önceden tek heceli olan kırık İngilizcesi kalın aksanlı bir dile dönüştü. Etrafında toplanan ve sayıları giderek artan yolculara tüm hikâyeyi anlattı. Dr. Rossi'nin mest ettiği kalabalığı bırakıp başka bir memuru bekleyen dinleyicilerin yanına çektim.

Kaptanın çizgili kolundan tuttum, onu gülümseyen bir grup yolcunun yanına sürükledim ve "Kaptan Cafiero, neden bu insanlara geçen hafta yaptığınız dramatik gece yarısı kurtarmasını anlatmıyorsunuz?" dedim. Kedi Cafiero'nun dilini serbest bıraktı ve o da koşmaya başladı.

Bir sonraki grup için ilk subayı almak üzere kalabalığa geri döndüm. Artık bir kazananım olduğunu biliyordum. "Sinyor Salvago, neden bu insanlara geçen hafta gece yarısı dramatik gece yarısı kurtarması için kaptanı nasıl uyandırdığınızı anlatmıyorsunuz?"

O sırada geminin doktorunu ilk gruptan çıkarıp bir sonraki yolcu grubuna götürmek için geri dönme zamanı gelmişti. İkinci seferde daha da iyi çalıştı. İkinci seyirci için mutlu bir şekilde Encore'una başladı! O sohbet ederken, ben de kaptanın yanına koşarak onu ikinci bir kalabalığa daha anlatması için uzaklaştırdım. Kendimi tüm tabakları çubuklar üzerinde döndüren sirk hokkabazı gibi hissediyordum. Tam bir konuşmayı döndürürken, başka bir dinleyiciye daha anlatması için ilk konuşmacıya geri dönmek zorunda kaldım.

Kaptanın kokteyl partileri sezonun geri kalanında benim için çocuk oyuncağıydı. Üç zabit her seyirde yeni insanlara aynı kahramanlık hikayelerini anlatmaya bayılıyorlardı. Tek sorun, hikayelerin her seferinde daha uzun ve daha ayrıntılı hale geldiğini fark etmemdi. Bir sonraki seyirci için tekrar performans sergilemelerini sağlamak için zamanlamamı ayarlamam gerekiyordu.

Tekrar çal, Sam

"Encore!", minnettar izleyicilerin şarkıcıdan başka bir şarkı, dansçıdan başka bir dans, şairden başka bir şiir ve benim durumumda memurlardan başka bir hikaye anlatımı istediklerinde söyledikleri şeydir. Encore! bir müşteri adayından, potansiyel işverenden ya da değerli bir tanıdıktan hikayenin tekrarını talep etmek için kullanabileceğiniz bir tekniktir. İkiniz bir grup insanla sohbet ederken, ona dönün ve "John, eminim herkes otuz kiloluk çizgili levreği yakaladığın zamanı dinlemek ister" deyin. Ya da "Susan, az önce bana anlattığın yavru kediyi ağaçtan nasıl kurtardığın hikayesini herkese anlat." Tabii ki o kişi çekingen davranacaktır. Israr edin! Sohbet partnerinizin gizliden gizliye hoşuna gidiyor. Bu isteğinizin alt metni şudur: "Senin hikayen o kadar müthişti ki, diğer arkadaşlarımın da duymasını istiyorum." Ne de olsa, sadece kalabalığı memnun edenlerden Encore yapmaları istenir!



TEKNIK #21

ENCORE!

Bir sanatçının alkışlar arasında duyabileceği en tatlı ses "Encore! Encore! Tekrar dinleyelim!" Bir grup insanla konuşurken sohbet partnerinizin dudaklarınızdan duyabileceği en tatlı ses "Onlara . . ."

Sizin için önemli biriyle bir toplantıda ya da partide olduğunuzda, onun size anlattığı bazı hikayeleri düşünün. Repertuarlarından kalabalığın hoşuna gidecek uygun bir tanesini seçin. Ardından tekrarını talep ederek spot ışıklarını üzerinize çekin.

Bu tekniğin bir diğer faydası da, onları bir kez sohbete dahil ettikten sonra, gizlice kaçıp daha ilginç bir arkadaş bulabilmenizdir!

Bir uyarı: talep ettiğiniz hikayenin anlatıcının parladığı bir hikaye olduğundan emin olun. Hiç kimse satışı kaybettiği, arabayı parçaladığı veya barı dağıttığı ve geceyi hapiste geçirdiği zamanı yeniden anlatmak istemez. Talep ettiğiniz Encore! hikayesinin soytarı değil, büyük kazanan olarak çıktıkları olumlu bir hikaye olduğundan emin olun.

Bu tekniğin tüm güzelliği, uzun ve yorucu bir hikaye anlatan biriyle ilk kez kullandığınızda sizi mutlu bir şimşek gibi çarpacaktır. Parmak uçlarınıza basarak uzaklaşır ve sıkıcı hikayenin arkadaşınızla birlikte dönüp durmasına izin verirsiniz. (Tabii ki arkadaşınız sizinle bir daha asla konuşmayabilir. Ama bunun bu bölümle ilgisi yok!)

Bir sonraki teknik, hayatınızla ilgili bazı olumlu hikayeleri paylaşmakla ilgilidir.

22 Pozitif Bir İnsan Olarak Nasıl Ortaya Çıkılır?

Çoğu zaman insanlar hoşlandıkları biriyle tanıştıklarında, kendilerinin de insan olduğunu göstermek için bir sırlarını paylaşmaları, bir mahremiyetlerini açığa vurmaları ya da bir tür itirafta bulunmaları gerektiğini düşünürler. Gençliğinizde yatak ıslatma, diş gıcırdatma ya da parmak emme ile olan savaşınızı ya da şu anda gut hastalığı ya da guatr ile olan mücadelenizi anlatmanız, sizi kitlelere sevdirecektir.

Bazen öyle olur. Bir araştırmaya göre, eğer birisi sizden daha yüksek bir mevkideyse, bir zaafını ortaya çıkarması onu size yaklaştırıyor.[12] Başkan adayı Adlai Stevenson'ın ayakkabılarının altındaki delikler, George H. W. Bush'un brokoliyi hazmedemediğini şok edici bir şekilde itiraf etmesi gibi, bir ulusu büyüledi.

Eğer emin adımlarla ilerliyorsanız, örneğin bir hayranınızla arkadaş olmak isteyen bir süper yıldızsanız, hiç durmayın ve hayranlarınıza işsiz ve beş parasız kaldığınız zamanları anlatın. Ancak bir süperstar değilseniz, işi sağlama alıp iskeletleri daha sonraya saklamanız daha iyi olur. İnsanlar sizi, zaafınızı bir bağlama oturtacak kadar iyi tanımıyor. İlişkinin ilerleyen dönemlerinde, yeni arkadaşınıza üç kez evlendiğinizi, gençken hırsızlık yaparken yakalandığınızı ve büyük bir iş için geri çevrildiğinizi söylemek önemli bir şey olmayabilir. Ve bu,

sağlam ilişkilerin, kabahatlerin olmadığı kusursuz bir yaşamda kara lekeler olarak yorumlanabilecek şeylerin kapsamı olabilir.

87

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

etkileyici bir profesyonel sicil. Ancak bir ilişkinin çok erken dönemlerinde, içgüdüsel tepki "Başka ne olacak? Eğer bunu benimle bu kadar çabuk paylaşıyorsa, başka ne saklıyor? Bir dolap dolusu eski eş, sabıka kaydı, ret mektuplarıyla dolu duvarlar mı?" Yeni tanıdığınızın, itirafınızın sizin açınızdan cömert bir davranış, iyi niyetli bir ifşaat olduğunu bilmesinin hiçbir yolu yoktur.



TEKNIK #22

Pozisyo-nu ak-ti-ve et

Biriyle ilk tanıştığınızda, dolabınızın kapısını kilitleyin ve iskeletlerinizi sonraya saklayın. Siz ve yeni iyi arkadaşınız iskeletleri dışarı davet edebilir, iyi bir kahkaha atabilir ve ilişkinin ilerleyen zamanlarında onların kemikleri üzerinde dans edebilirsiniz. Ama şimdi, eski bir şarkıda söylendiği gibi, "olumlu olanı ak-cen-tu-ate ve olumsuz olanı elim-i-nate etme" zamanıdır.

Bu bölümde şimdiye kadar, insanlarla tanışmak ve havadan sudan konuşmada ustalaşmak için iddialı yöntemler buldunuz. Sırada, insanların ne konuştuğu hakkında hiçbir fikrimiz olmadığında takındığımız o solgun gülümsemeden kurtulmanıza yardımcı olacak hem iddialı hem de savunmacı bir hareket var.



23 Her Zaman Söyleyecek İlginç Bir Şeyiniz Nasıl Olur?

İnsanların "Partiye gidemiyorum, giyecek bir şeyim yok" diye sızlandığını duymuşsunuzdur. En son ne zaman "Partiye gidemiyorum, söyleyecek bir şeyim yok" dediklerini duydunuz?

Büyük ağ kurma olanaklarının olduğu bir toplantıya giderken, doğal olarak kıyafetinizi planlar ve ayakkabılarınızın uyacağından emin olursunuz. Ve elbette doğru kravat ya da doğru renk ruja sahip olmalısınız. Saçınızı kabartırsınız, kartvizitlerinizi toplarsınız ve yola çıkarsınız.

Oha! Bekle bir dakika. En önemli şeyi unutmadın mı? İmajınızı güçlendirmek için doğru konuşmaya ne dersiniz? O anda aklınıza gelen -ya da gelmeyen- herhangi bir şeyi gerçekten söyleyecek misiniz? Karanlık bir dolapta el yordamıyla bulduğunuz ilk kıyafeti giymezsiniz, bu yüzden bir grup bekleyen, gülümseyen yüzle karşılaştığınızda konuşmanızı aklınıza gelen ilk düşünceye bırakmamalısınız. Elbette sohbet ederken içgüdülerinizin peşinden gideceksiniz. Ama en azından ilham gelmemesi ihtimaline karşı hazırlıklı olun.

Konuşma hızınızı artırmanın en iyi yolu, yola çıkmadan hemen önce bir haber bülteni dinlemektir. Şu anda dünyada olup bitenler -tüm yangınlar, seller, hava felaketleri, devrilen hükümetler ve borsa çöküşleri-

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Hangi kalabalığın içinde olursanız olun, harika bir sohbet yemidir.

Aşağıdaki tekniği dünyanın en eski mesleğini icra eden bir iş kadınına atfetmekten biraz utanç duyuyorum. Yazdığım bir dergi makalesi için, alanının en becerikli operatörlerinden biri olan ünlü Mayflower Madamı Sidney Biddle Barrows ile röportaj yaptım.



TEKNIK #23

SON Haberler . . . ONSUZ Evden Çıkmayın

Partiye gitmeden önce yapılacak son hareket - aynada kendinize son onayı verdikten sonra bile - radyo haberlerini açmak veya gazetenizi taramaktır. Bugün olan her şey iyi bir malzemedir. O anki önemli haberleri bilmek, herkesin ne hakkında konuştuğunu sorarak ayağınızı ağzınıza sokmaktan sizi kurtaran bir savunma hareketidir. Ağzına ayak sokmak toplum içinde pek lezzetli değildir, özellikle de yumurta suratla çevriliyken.

Sidney bana iş hayatındayken bir ev kuralı olduğunu söylemişti. Tüm kadın "bağımsız yüklenicileri" günlük haberleri takip etmeye yönlendirilirdi, böylece müşterileriyle iyi sohbet edebileceklerdi. Bu sadece Sidney'in kaprisi değildi. Çalışanlarından aldığı geri bildirimler, kızların çalışma saatlerinin yüzde 60'ının sohbetle, sadece yüzde 40'ının müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamakla geçtiğini ortaya koymuştu. Bu nedenle, çalışanlarına işe gitmeden önce günlük gazete okumaları ya da radyo yayını dinlemeleri talimatını verdi.

Randevu. Sidney bana bu kuralı uygulamaya başladığında işlerinin önemli ölçüde arttığını söyledi. Müşterilerinden gelen raporlar, kendisi için çalışan büyüleyici kadınlardan övgüyle söz ediyordu. Kusursuz bir iş kadını olan Bayan Barrows her zaman müşterilerinin beklentilerini aşmak için çabaladı.

Sohbetin büyük ligine hazır mısınız? Hadi başlayalım.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Nasıl Konuşulur VIP GIBI

İnsan ormanına hoş geldiniz. Ormanda sinsice dolaşan iki kaplan bir açıklıkta birbirlerine rastladıklarında birbirlerine bakarlar. Donup kalırlar. İçgüdüsel olarak şöyle bir hesap yaparlar: "Bakışlarımız tıslamaya, tırmalamaya, pençelemeye dönüşürse kim kazanır? Hangimizin hayatta kalma becerileri daha güçlü?"

Vahşi doğadaki kaplanlar, kurumsal ormanda (ya da bekarlar ormanı veya sosyal ormanda) yaşayan şehirli hayvanlardan çok az farklıdır. İnsanlar sürece birbirlerine bakarak ve konuşarak başlarlar. İş dünyasında, gülümseyerek ve "Nasılsınız?" diyerek "Merhaba", "Naber" ya da "Merhaba" derken, tıpkı kaplanlar gibi içgüdüsel olarak, anlık bir şekilde birbirlerini ölçüp biçerler.

Birbirlerinin pençelerinin uzunluğunu ya da dişlerinin keskinliğini hesaplamıyorlar. Birbirlerini, tanımladıkları şekliyle hayatta kalmak için çok daha güçlü bir silahla değerlendiriyorlar. İnsanlar birbirlerinin iletişim becerilerini değerlendiriyor. Bunu ilk kanıtlayan spesifik çalışmaların isimlerini bilmeseler de gerçeği hissediyorlar: Bir kişinin hayattaki başarısının yüzde 85'i doğrudan iletişim becerilerinden kaynaklanıyor.[13]

ABD Nüfus Bürosu'nun yakın zamanda yaptığı ve işverenlerin iyi iletişim becerilerine ve tutumlara sahip adayları eğitim ve deneyimden çok daha fazla tercih ettiğini gösteren anketi bilmiyor olabilirler.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

ence, and training.[14] Ama iletişim becerilerinin insanları zirveye taşıdığını biliyorlar. Bu nedenle, gündelik sohbetler sırasında birbirlerini dikkatle gözlemlediklerinde, insan ormanında hangisinin daha büyük kedi olduğu her ikisi için de hemen belli olur.

İnsanların kimin "önemli" bir kişi olduğunu anlaması uzun sürmez. Bir klişe, bir duyarsız söz, bir aşırı tepki ile profesyonel ya da kişisel olarak rütbeniz düşürülebilir. Potansiyel olarak önemli bir arkadaşlığı ya da iş bağlantısını kaybedebilirsiniz. Aptalca bir hareketle kurumsal ya da sosyal merdivenden düşebilirsiniz.

Bu bölümdeki teknikler, bunun olmaması için tüm doğru hamleleri yapmanıza yardımcı olacaktır. Aşağıdaki iletişim becerileri, seçtiğiniz herhangi bir merdivenin tepesine tırmanmaya başlamanız için size bir ayak sağlar.

Ne Olduğunu Nasıl Öğrenebilirsiniz? Yapıyorlar (Sormadan bile!)

Küçük kedilerin birbirlerini ölçmek için patileriyle birbirlerine sordukları ilk soru, "Peki sen ne iş yapıyorsun? Hmm?" Sonra orada çömelirler, bıyıklarını titretirler ve burunlarını seğirtirler, suratlarında bariz bir "cevap verdikten sonra seni sessiz bir şekilde yargılayacağım" ifadesiyle.

Büyük kediler asla açıkça "Ne iş yapıyorsun?" diye sormazlar. (Bunu çok daha incelikli bir şekilde öğrenirler.) Bu soruyu sormayarak, büyük oğlanlar ve büyük kızlar daha ilkeli, hatta ruhani görünürler. "Ne de olsa," diyor sessizlikleri, "bir erkek ya da kadın yaptığı işten çok daha fazlasıdır."

Cazip soruya direnmeleri de duyarlılıklarını gösteriyor. Şirketlerin bu kadar çok küçüldüğü, haklara sahip olduğu ve alabora olduğu bugünlerde, açık bir sorgulama tedirginlik uyandırıyor. İş sorusu sadece "nişanlar arasında" olanlar için tatsız değildir. "Peki sen ne iş yapıyorsun?" sorusundan nefret eden, kazançlı bir işte çalışan birkaç arkadaşım var. (Bu kişilerden biri otopsi için kadavra kesiyor, diğeri ise IRS'de tahsilat görevlisi).

Buna ek olarak, milyonlarca yetenekli ve başarılı kadın kendilerini anneliğe adamayı seçmiştir. Acımasız kurumsal soru onlara yöneltildiğinde, kendilerini suçlu hissediyorlar. Kaba sorgulama, ailelerine olan bağlılıklarını küçümsüyor. Hiçbir anne-

9/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Kadınlar nasıl cevap verirlerse versinler, soranın sadece mütevazı bir "Ben sadece bir ev hanımıyım" duyacağından korkuyorlar.

Büyük oğlanlar ve büyük kızlar "Ne iş yaparsınız?" sorusunu sormaktan başka bir nedenden dolayı kaçınmalıdır: Bu sorudan kaçınmaları, lis- teye girenlerin yüksek uçan bir kalabalıkla birlikte yükselme alışkanlığı içinde olduklarına inanmalarına neden olur. Geçenlerde Easy Street'te lüks bir partiye katıldım. (Beni işçi sınıfının simgesi olarak davet ettiklerinden şüpheleniyorum.) Kimsenin kimseye ne iş yaptığını sormadığını fark ettim - çünkü bu havalılar hiçbir şey yapmıyordu. Oh, bazılarının yatırımlarını takip etmek için malikanelerinin yatak masasının üzerinde bir ticker tape olabilir. Ama kesinlikle yaşamak için çalışmıyorlardı.

"Ne iş yapıyorsunuz?" diye sormamanın son faydası, insanları hazırlıksız yakalamasıdır. Onları, şirketlerini herhangi bir kaba ağ nedeni için değil, kim oldukları için sevdiğinize ikna eder.



TEKNIK #24

NE Yaparsınız-YAPMAZSINIZ!

"Ne iş yaparsınız?" sorusunu hiç duymamış olmanız, Biri olduğunuzun en büyük işaretidir. (Elbette bunu belirleyebilirsiniz, ancak sizi acımasız bir ağ kurucu, sosyal bir tırmanıcı, altın arayan bir koca veya eş avcısı ya da Easy Street'te hiç gezinmemiş biri olarak etiketleyen o dört kirli kelimeyle değil).

Öğrenmenin Doğru Yolu

Peki birinin ne iş yaptığını nasıl öğrenirsiniz? (Hiç sormayacaksınız sanmıştım.) Aşağıdaki sekiz kelimeyi uygulamanız yeterlidir. Şimdi hep birlikte: "Hayatınızın

çoğunu nasıl zamanınızın çoğunu nasıl geçiriyorsunuz?"

"Zamanınızın çoğunu nasıl geçiriyorsunuz?" sorusu, bir kadavra kesiciyi, bir vergi tahsildarını ya da alabora olmuş bir çalışanı rahat bırakmanın zarif bir yoludur. Başarılı bir annenin seçimini pekiştirmenin yoludur. Ruhani bir ruhun iç güzelliğini gördüğünüzü temin etmenin yoludur. Bu, sizin de Easy Street'te ikamet ettiğinizi göstermenin bir yoludur.

Şimdi, diyelim ki işi hakkında konuşmayı seven biriyle tanıştınız. "Zamanınızın çoğunu nasıl geçiriyorsunuz?" diye sormak, işkoliklerin "Aman Tanrım," diye mırıldanmalarına da kapı açar, "Tüm zamanımı çalışarak geçiriyorum." Elbette bu, onları ayrıntılar için sorguya çekmeniz için bir davettir. (Yine de sorunuzun yeni ifadesi, "boş zaman" ile "iş bağımlısı" arasında bir yerde olanlara size işlerinden bahsetme ya da bahsetmeme seçeneği sunuyor. Son olarak, "Peki ne iş yaparsınız?" yerine "Zamanınızın çoğunu nasıl geçirirsiniz?" diye sormak size büyük kedi çizgilerinizi hemen kazandırır.



1/ "Ne İş Yapıyorsun?" Diye Sorduklarında Ne Söyleyeceğinizi Nasıl Bilebilirsiniz?

Şimdi, tanıştığınız insanların yüzde 99'u elbette "Peki *sen* ne iş yapıyorsun?" diye soracaktır. Büyük kazananlar, birilerinin her zaman soracağının farkında olarak, sorgulamaya tamamen hazırlıklı olurlar.

Birçok kişinin iş aramak için tek bir yazılı özgeçmişi vardır. Bu özgeçmişi daktilo eder ve ardından tüm potansiyel işverenlere göndermek üzere düzgün bir yığın elde etmek için matbaaya giderler. Özgeçmişte önceki pozisyonları, çalışma tarihleri ve eğitimleri listelenir. En alta da şöyle bir şey karalamış olabilirler: "İşte ben buyum. İster alın ister almayın." Ve genellikle bırakırlar. Neden mi? Çünkü potansiyel işverenler, özgeçmişte firmalarının aradığı şeyle doğrudan ilgili yeterince spesifik nokta bulamazlar.

Ancak büyük liglerdeki erkek ve kızların bilgisayarlarında tüm iş deneyimlerinin bitleri ve baytları saklı. Bir işe başvururken sadece uygun verileri girip yazıcıdan yeni çıkmış gibi görünecek şekilde çıktısını alıyorlar.

Arkadaşım Roberto geçen yıl işsiz kalmıştı. İki pozisyon

için başvuruda bulundu: bir dondurma şirketinin satış müdürlüğü ve bir fast-food zincirinin stratejik planlama müdürlüğü. Kapsamlı bir araştırma yaptı ve dondurma şirketinin derin satış zorlukları olduğunu, gıda zincirinin ise uzun vadeli uluslararası hedefleri olduğunu gördü.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Hepsine aynı özgeçmişi mi gönderdi? Kesinlikle hayır. Özgeçmişinde geçmişiyle ilgili gerçeklerden zerre kadar sapma yoktu. Dondurma şirketi için, küçük bir şirketi üç yıl içinde satışlarını iki katına çıkararak dönüştürme deneyimini öne çıkardı. Gıda zinciri için Avrupa'da çalışma deneyiminin ve yabancı pazarlar hakkındaki bilgisinin altını çizdi.

İki firma da Roberto'ya iş teklif etti. Artık onları birbirlerine karşı kullanabilirdi. Her birine gitti ve onlarla çalışmak istediğini ama başka bir firmanın daha yüksek maaş veya daha fazla avantaj teklif ettiğini açıkladı. İki firma Roberto için birbirlerine karşı teklif vermeye başladı. Sonunda Roberto, başlangıçta teklif ettikleri maaşın neredeyse iki katına gıda zincirini seçti.

Her karşılaşmadan en iyi şekilde yararlanmak için, sözlü özgeçmişinizi de yazılı özgeçmişiniz kadar özenle kişiselleştirin. Her zaman sorulan "Ne iş yapıyorsunuz?" sorusuna tek bir yanıt vermek yerine, soran kişiye bağlı olarak bir düzine kadar farklı yanıt hazırlayın. Optimum ağ oluşturma için, birisi işinizi her sorduğunda, özetle hesaplanmış bir sözlü özgeçmiş verin. Cevabınızı vermeden önce, soruyu soranın sizinle ve işinizle ne kadar ilgilenebileceğini düşünün.

"İşte Benim Hayatım Sizinkine Nasıl Fayda Sağlayabilir?"

En iyi satışçılar "fayda beyanı "ndan çokça bahsederler. Potansiyel bir müşteriyle konuşurken, konuşmalarını bir fayda beyanıyla açmaları gerektiğini bilirler. Meslektaşım Brian soğuk aramalar yaptığında, "Merhaba, benim adım Brian Tracy. Satış eğitmeniyim" demek yerine, "Merhaba, ben Yönetici Geliştirme Enstitüsü'nden Brian Tracy. Önümüzdeki on iki ay içinde satışlarınızı yüzde 20 ila 30 oranında artırabilecek kanıtlanmış bir yöntemle ilgilenir misiniz?" Bu onun fayda beyanıdır. Potansiyel müşterisine sunacağı şeyin spesifik faydalarını vurgular.

Kuaförüm Gloria'nın tanıştığı herkese müthiş bir fayda beyanı verdiğini keşfettim. Muhtemelen bu yüzden bu kadar çok müşterisi var. Aslında beni de bu şekilde müşteri olarak kazandı. Gloria ile bir kongrede tanıştığımda bana iş kadınları için esnek saç stilleri konusunda uzmanlaşmış bir kuaför olduğunu söyledi. İş için muhafazakâr bir saç modeli seçen ve bunu sosyal ortamlar için anında feminen bir tarza dönüştürebilen pek çok müşterisi olduğundan bahsetti. "Hey, bu benim," dedim kendi kendime, küçük at kuyruğuma bakarak. Kartını istedim ve Gloria benim kuaförüm oldu.

Birkaç ay sonra Gloria'yı başka bir etkinlikte gördüm. Açık büfe masasında gri saçlı şık bir kadınla sohbet ederken kulak misafiri oldum. Gloria "... ve harika mavi durulama ürünlerinde uzmanız" diyordu. İşte bu benim için yeni bir haberdi! Salonunda bir tane bile gri saçlı gördüğümü hatırlamıyordum.

Ben partiden ayrılırken Gloria çimenlerin üzerinde ev sahibinin genç kızlarıyla hararetli bir şekilde konuşuyordu. "Ah evet," diyordu, "sanki bu gerçekten havalı, en güncel stillerde uzmanlaşmışız gibi." Aferin sana, Gloria!

Kuaför Gloria gibi, kaçınılmaz olan "Ne iş yaparsınız?" sorusuna yanıt vermeden önce yanıtınızı bir kez daha gözden geçirin. Biri sorduğunda, asla tek kelimelik bir cevap vermeyin. Bu formlar içindir. Aklınızda iş ağı kurmak varsa, kendinize "Mesleki deneyimim bu kişinin hayatına nasıl fayda sağlayabilir?" diye sorun. Örneğin, çeşitli kişilerin vergi beyannamelerine koyabilecekleri bazı açıklamalar aşağıda verilmiştir:

Emlakçı Finansal

planlamacı Dövüş

sanatları eğitmeni

Estetik cerrah Kuaför

Yukarıdaki mesleklerin herhangi bir uygulayıcısı, yaptığı işin insanlığa olan faydası üzerine düşünmelidir. (Her işin bir faydası vardır, yoksa o işi yapmak için para almazdınız) Yukarıdaki kişilere tavsiyem şudur

"Emlakçı" demeyin. "Bölgemize taşınan insanların doğru evi bulmalarına yardımcı oluyorum" deyin.

"Finansal planlamacı" demeyin. "İnsanların finansal geleceklerini planlamalarına yardımcı oluyorum" deyin.

"Dövüş sanatları eğitmeni" demeyin. "Dövüş sanatları öğreterek insanların kendilerini savunmalarına yardımcı oluyorum" deyin.

"Estetik cerrah" demeyin. "Çirkinleştirici kazalardan sonra insanların yüzlerini yeniden yapılandırıyorum" deyin. (Ya da Fransızların zarifçe söylediği gibi "belli bir yaşa gelmiş" bir kadınla konuşuyorsanız, ona "Kozmetik cerrahi yoluyla insanların hissettikleri kadar genç görünmelerine yardımcı oluyorum" deyin.)

"Kuaför" demeyin. "Bir kadının kendi yüzü için doğru saç modelini bulmasına yardımcı oluyorum" deyin. (Yürü be Gloria!)

Sözlü "Ceviz Kabuğu Özgeçmişinize" fayda beyanını eklemek, işinizi hayata geçirir ve akılda kalıcı hale getirir. Yeni tanıdığınız sizin hizmetlerinizi kullanamasa bile, bir dahaki sefere bölgeye taşınan, finansal geleceğini planlamak isteyen, kendini savunmayı düşünen, estetik ameliyat yaptırmayı düşünen veya yeni bir saç stiline ihtiyaç duyan biriyle tanıştığında aklına kim gelecek? İşlerini vergi iadesi olarak tanımlayan hayal gücü zayıf insanlar değil, ihtiyaçları olan insanlara yardım etmenin resmini çizen büyük kazananlar.

Özel Hayatınız İçin Ceviz Kabuğundan Bir Özgeçmiş

- Cevriz Kabuğundan Özgeçmiş iş dışı durumlarda da işe yarar. Yeni tanıştığınız kişiler size her zaman kendiniz hakkında sorular soracağından, özgeçmişinizi hazırlayın

birkaç heyecan verici hazır cevap. Potansiyel bir arkadaşınızla veya sevdiğiniz biriyle tanışırken, hayatınızı tanıması eğlenceli bir insan olacakmışsınız gibi anlatın.

Genç bir kızken zihnimde hayatımla ilgili romanlar yazardım. "Sağanak yağmura karşı gözlerini kısan Leil, panjurları sıkıca çekmek ve ailesini yaklaşan kasırgadan korumak için cesurca pencereden buz gibi fırtınaya uzandı." Ne olmuş yani, annem yağmur yağmaya başladığında pencereleri kapatmamı istemişti. Yine de açık pencereye doğru yürürken kendimi ailenin cesur kurtarıcısı olarak görüyordum.

Öz imajınızda bu kadar melodramatik olmanıza gerek yok, ancak en azından ilginç ve adanmış görünmek için hayatınızı yumruklayın.



TEKNIK #25

Ceviz Kabuğu Özgeçmiş

İş arayan üst düzey yöneticilerin başvurdukları her pozisyon için yazıcılarından farklı bir özgeçmiş çıkardıkları gibi, her dinleyici için profesyonel yaşamınızla ilgili farklı bir gerçek hikayenin dilinizden dökülmesine izin verin.

"Ne iş yaparsınız?" sorusuna yanıt vermeden önce kendinize şunu sorun: "Bu kişinin benim yanıtımla ne gibi bir ilgisi olabilir? Bana iş yönlendirebilir mi? Benden satın alabilir mi? Beni işe alabilir mi? Kız kardeşimle evlenir mi? Arkadaşım olabilir mi?"

Nereye giderseniz gidin, iletişim çantanıza kendi hayatınızla ilgili özlü bir söz koyun.



26 Ses Nasıl Eşit Çıkar Senden Daha Akıllı

Siz hiç diline büyük gelen bir kelimeyi söylemeye çalışan birini duydunuz mu? Konuşmacının yüzündeki gülümsemeden ve kelime dudaklarından dökülürken gözlerindeki parıltıdan, bununla gerçekten gurur duyduğunu anlardınız. (Daha da kötüsü, muhtemelen kelimeyi yanlış, uygunsuz kullandı ve hatta belki de yanlış telaffuz etti. Ouch.)

Dünya, zengin kelime dağarcığına sahip insanları daha yaratıcı, daha zeki olarak algılar. Kelime dağarcığı geniş olan insanlar daha hızlı işe alınır, daha hızlı terfi eder ve çok daha fazla dinlenirler. Bu yüzden büyük kazananlar zengin, dolu kelimeler kullanır, ancak asla uygunsuz görünmezler. İfadeler, anlatımlarını zenginleştirmek için dillerinden zarifçe kayar. Sözcükler yerine oturur. Kravatlarını ya da bluzlarını seçerken gösterdikleri özenle, hayattaki büyük oyuncular da kendi kişiliklerine ve amaçlarına uygun kelimeleri seçerler.

Şaşırtıcı iyi haber şu ki, saygın bir kelime dağarcığı ile sıradan bir kelime dağarcığı arasındaki fark sadece elli kelimedir! Büyük bir kazanan gibi görünmek için çok fazla şeye ihtiyacınız yok. Sadece birkaç düzine harika kelime, herkese orijinal ve yaratıcı bir zihne sahip olduğunuz izlenimini verecektir.

Bu süper kelime dağarcığını edinmek çok kolay. Kelime kitaplarını karıştırmanıza ya da kendini beğenmiş ahkam kesicilerin kasetlerini dinlemenize gerek yok.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

imkansız İngiliz aksanları. Büyükannenizin duysa ağzınızı sabunla yıkayacağı iki dolarlık kelimeleri öğrenmenize gerek yok.

Tek yapmanız gereken, her gün kullandığınız birkaç yorgun, fazla işlenmiş kelimeyi düşünmek - *akıllı*, *hoş*, *güzel* veya *iyi* gibi kelimeler. Sonra raftan bir eşanlamlılar sözlüğü ya da kitabı alın. Her gün duymaktan bile sıkıldığınız o yaygın kelimeye bakın. Uzun alternatifler listenizi inceleyin.

Örneğin, *akıllı* kelimesine dönerseniz, düzinelerce eşanlamlı kelime bulacaksınız. Bazı kelimeler renkli ve zengindir; örneğin *dahiyane, becerikli, adroit*, *kurnaz* ve daha pek çoğu. Listeyi gözden geçirin ve her birini yüksek sesle söyleyin. Hangileri kişiliğinize uyuyor? Hangileri sizin için doğru görünüyor? Hangilerinin rahat hissettirdiğini görmek için her birini bir kıyafet gibi deneyin. Birkaç favori seçin ve kelime dağarcığınızın doğal bir parçası haline gelene kadar bunları yüksek sesle söylemeye çalışın. Bir dahaki sefere birine zeki olduğu için iltifat etmek istediğinizde, "mırıldanıyor olacaksın" deyin

"Oh, bu çok zekiceydi." "Ne
kadar *becerikli*."
"Bu çok *zekiceydi*."
Ya da belki, "Ne kadar zekisin."

Ve Şimdi, Sadece Erkekler İçin

Beyler, biz kadınlar ayna karşısında çok zaman geçiririz (sanki bilmiyormuşsunuz gibi). Üniversitedeyken, bir randevu için kendime çeki düzen vermem tam on beş dakikamı alırdı. O zamandan beri her yıl birkaç dakika daha eklemek zorunda kaldım. Şimdi bir akşam dışarı çıkarken süslenmek için bir buçuk saatimi harcıyorum.

Beyler, eşiniz gece dışarı çıkmak için süslenip püslenip merdivenlerden indiğinde ya da siz bir bayanı akşam yemeği için aldığınızda ne dersiniz? "Peki, gitmeye hazır mısınız?" dışında hiçbir yorum yapmazsanız, bunun bayana nasıl

hissettirdiğini düşünüyorsunuz?

Arkadaşım Gary iyi bir beyefendidir ve ara sıra beni yemeğe götürür. Onunla yaklaşık on iki yıl önce tanıştım ve randevumuz için kapıma ilk gelişini asla unutamayacağım. "Leil, harika görünüyorsun." dedi. Tepkisine bayılmıştım!

Gary'i bir ay kadar sonra gördüm. Yine kapımın önündeydi, "Leil, harika görünüyorsun." İlk seferkiyle tamamen aynı kelimeler, ama yine de takdir ettim.

Bu beyefendiyle arkadaşlığımızın üzerinden on iki uzun yıl geçti. Onu yaklaşık iki ayda bir görüyorum ve her seferinde aynı yorumla karşılaşıyorum: "Leil, harika görünüyorsun." (Sanırım bir akşam pazen bir gecelik ve yüzümde çamur torbasıyla geleceğim. Yemin ederim Gary "Leil, harika görünüyorsun." diyecek.)

Seminerlerim sırasında, erkeklerin Gary'nin hatasından kaçınmalarına yardımcı olmak için, her erkekten *güzel* ya da *harika* kelimelerinin eş anlamlılarını düşünmelerini istiyorum. Sonra bir kadın ve birkaç erkek getiriyorum. Her birinden kadının kocasıymış gibi davranmasını istiyorum. Kadın merdivenlerden inmiş, yemeğe gitmeye hazırlanıyor. Her birinden kadının elini tutmasını ve iltifat etmesini istiyorum.

"Darla," diyor biri, "*zarif* görünüyorsun."

"Ooh!" Odadaki her kadın iç çeker.

"Darla," diyor bir diğeri, elini tutarak, "*muhteşem* görünüyorsun." "Ooh!" Odadaki her kadın bayılır.

"Darla," diyor üçüncüsü, elini onunkinin arasına koyarak, "*büyüleyici* görünüyorsun."

"Ooooh!" Şimdiye kadar odadaki her kadın gevşemişti.

Dikkat edin erkekler! Kelimeler biz kadınlar üzerinde işe yarar.

Daha Fazla Unisex Önerisi

Diyelim ki bir partideydiniz ve harikaydı. Ev sahiplerine *harika* olduğunu söylemeyin. Bunu herkes söyler. Onlara *muhteşem* bir parti, *mükemmel* bir parti, *olağanüstü* bir parti

olduğunu söyleyin. Ev sahiplerine sarılın ve onlara *muhteşem* bir zaman geçirdiğinizi, *olağanüstü* bir zaman geçirdiğinizi, *görkemli* bir zaman geçirdiğinizi söyleyin.

Glorious gibi bir kelimeyi ilk birkaç kez söylediğinizde, dilinizden rahatça çıkmayabilir. Oysa harika kelimesini söylerken hiç zorlanmıyorsunuz. Hmm, *glor-i-ous*, *won-der-ful'dan daha* fazla heceye sahip değildir. Telaffuzu daha zor seslere de sahip değildir. Kelime dağarcığı tamamen bir aşinalık meselesidir. Yeni favori kelimelerinizi birkaç kez kullandığınızda, tıpkı yeni bir çift ayakkabıyı giymeye alışmak gibi, görkemli yeni kelimelerinizi giyerken çok rahat edeceksiniz.



TEKNIK #26

Kişisel Eşanlamlılar SÖZLÜĞÜNÜZ

Eşanlamlılar sözlüğünde her gün kullandığınız bazı yaygın sözcüklere bakın. Ardından, ayağınızı yeni bir çift ayakkabının içine sokar gibi, dilinizi birkaç yeni kelimenin içine sokarak nasıl uyduklarını görün. Eğer hoşunuza giderse, kalıcı değişiklikler yapmaya başlayın.

Unutmayın, zengin, yaratıcı bir kelime dağarcığı ile ortalama, orta halli bir kelime dağarcığı arasında sadece elli kelime fark yaratır. İki ay boyunca günde bir kelime değiştirin ve sözel olarak seçkinler arasında yer alın.



27 Nasıl Ses Çıkarmamalı Endişeli (Bırakın Onları Benzerliğinizi Keşfedin)

Kaplanlar kaplanlarla sinsice dolaşır; aslanlar aslanlarla pusuya yatar; ve küçük sokak kedileri diğer küçük sokak kedileriyle itişip kakışır. Benzerlik çekiciliği doğurur. Ancak insan ormanında büyük kediler bir sır bilir. Benzerliğinizi ortaya çıkarmayı geciktirdiğinizde ya da onların keşfetmesine izin verdiğinizde, bu çok daha etkili olur. Her şeyden önce, yakınlık kurmak için *endişeli* görünmek istemezsiniz.

Birisi ortak bir ilgi alanından veya deneyimden bahsettiğinde, soluk soluğa "Hey, ben de! Bunu ben de yapıyorum" ya da "Bu konuda her şeyi biliyorum" diye atlamak yerine, bırakın sohbetinizin bir kısmı bu konu hakkında konuşmaktan keyif alsın. Siz ona sizin de üye olduğunuzu söylemeden önce onun golf kulübünden bahsetmesine izin verin. Siz golfün büyükleri Greg, Jack, Tiger ve Arnie'nin vuruşlarını sıradan bir şekilde karşılaştırmaya başlamadan önce onun Arnold Palmer'ın golf vuruşunu analiz etmesine izin verin. Siz USTA sıralamanızdan bahsetmeden önce onun size kaç tenis maçı kazandığını söylemesine izin verin.

Birkaç yıl önce yeni bir tanıdığıma kayak yapmayı ne kadar çok sevdiğimi anlatıyordum. Kayak yaptığım yerlerle ilgili detaylı bir seyahatname anlatırken beni ilgiyle dinledi. Çeşitli kayak merkezleri hakkında övgüler yağdırdım. Çeşitli koşulları analiz ettim. Yapay ve doğal karı tartıştım. Monologumun sonlarına doğru

107

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Sonunda yeni tanıdığıma kayak yapıp yapmadığını sormak aklıma geldi. "Evet, Aspen'de küçük bir dairem var." diye cevap verdi.

Harika! Ona kayak yapmayı ne kadar sevdiğimi söyledikten hemen sonra bana kayak takımından bahsetseydi, etkilenirdim. Hafifçe. Ancak görüşmemizin sonuna kadar beklemesi ve ardından Aspen'de bir kayak pisti tutacak kadar hevesli bir kayakçı olduğunu açıklaması unutulmaz oldu.

İşte benim "Çabuk 'Ben de!'yi Öldür" adını verdiğim teknik İnsanlar paylaştığınız bir etkinlik veya ilgi alanından bahsettiklerinde, tutkularını tartışmaktan keyif almalarına izin verin. Daha sonra, doğru zaman geldiğinde, onların ilgi alanlarını paylaştığınızdan bahsedin.

Oh, Seni Sıkıyor Olmalıyım

Deneme fırsatı için haftalarca bekledim. Sonunda o an bir kongrede karşıma çıktı. Yeni bir bağlantım bana Washington, D.C.'ye yaptığı son seyahati anlatmaya başladı (Washington'un benim büyüdüğüm yer olduğunu bilmiyordu.) Bana Kongre Binası, Washington Anıtı, Kennedy Merkezi ve kocasıyla Rock Creek Park'ta nasıl bisiklete bindikleri hakkında her şeyi anlattı. (Bir an için yeni tekniğimi uygulamak için ağzımı kapalı tuttuğumu unuttum. Bu tanıdık manzaraları bir ziyaretçinin bakış açısından dinlemekten gerçekten keyif alıyordum).

Ona nerede kaldığını, nerede yemek yediğini ve Maryland ya da Virginia'nın güzel banliyölerinden herhangi birine girme şansı olup olmadığını sordum. Bir noktada, gezisine gösterdiğim ilgiden memnun olmuş olacak ki, "Washington hakkında çok şey biliyor gibisin" dedi.

"Evet," diye cevap verdim. "Orası benim memleketim ama uzun zamandır oraya gitmedim."

"Memleketin!" diye bağırdı. "Tanrım, neden bana söylemedin? Seni sıkıyor olmalıydım."

"Oh, hiç de değil," diye dürüstçe cevap verdim. "Seyahatini dinlemekten o kadar keyif alıyordum ki, sana

anlatırsam bırakacağından korktum." Onun

Kocaman bir gülümseme ve zar zor duyulabilen "Aman Tanrım" yeni bir arkadaş kazandığımı anlamamı sağladı.

Birisi size yaptığı bir aktiviteyi, çıktığı bir geziyi, üye olduğu bir kulübü, ilgi duyduğu bir şeyi - paylaştığınız herhangi bir şeyi - anlatmaya başladığında dilinizi ısırın. Bırakın anlatıcı kendi monologunun tadını çıkarsın. Rahatlayın ve siz de tadını çıkarın, aynı deneyimi paylaştığınızı açıkladığınızda sohbet partnerinizin ne kadar zevk alacağını gizlice bilin. Ardından, zaman olgunlaştığında, benzerliğinizi rahatça açıklayın. Ve onun ortak ilgi alanını duymaktan ne kadar keyif aldığınızdan bahsetmeyi unutmayın.



TEKNIK #27

ÇABUK "Ben de!" Diyenleri Öldürün

Biriyle ortak bir noktanız olduğunda, bunu ortaya çıkarmak için ne kadar uzun süre beklerseniz, o kadar etkilenir (ve etkilenecektir). Kendine güvenen büyük bir kedi olarak ortaya çıkarsınız, bir yabancıyla hızlı bir bağlantı kurmaya aç, yalnız küçük bir sokak hayvanı olarak değil.

Not: Ortak ilgi alanınızı açıklamak için çok uzun süre beklemeyin, aksi takdirde kurnazlık yapıyormuşsunuz gibi görünecektir.



28 Nasıl "Sen" Olunur? Saygı ve Sevgilerini Kazanmak için "Firstie

"SEKS! Şimdi dikkatinizi çektiğime göre. "İki paralık çizgi romanlar
bu espriyi, iki bitin bir foursquare yemeği satın aldığı günlerden beri kullanıyor. Ancak büyük kazananlar, insanların dikkatini çekmek için *SEKS*'ten daha güçlü üç harfli bir kelime olduğunu bilirler. O kelime *SİZSİNİZ*.

Sen neden bu kadar güçlü bir kelime? Çünkü bebekken evrenin merkezinin kendimiz olduğunu düşünürdük. Etrafımızda kıpırdanan gölgemsi formların geri kalanı (ki daha sonra bunların başka insanlar olduğunu öğrendik) yalnızca bizim için yapabilecekleri şeyler için vardı. Bencil küçük çocuklar olduğumuz için, minik beyinlerimiz her eylemi, her kelimeyi "Bu beni nasıl etkiler?" şeklinde tercüme ediyordu.

Büyük kazananlar hiç değişmediğimizi biliyorlar. Yetişkinler benmerkezciliklerini uygarlık ve nezaket maskesi altında kamufle ediyorlar. Yine de insan beyni hala her şeyi anında, içgüdüsel olarak ve şaşmaz bir şekilde "Bu beni nasıl etkiler?" terimine çeviriyor.

Örneğin, beyler, bir iş arkadaşınız olan Jill'e akşam yemeğinde size katılmak isteyip istemeyeceğini sormak istediğinizi varsayalım. Ona şöyle diyorsunuz: "Şehirde yeni açılan çok iyi bir Hint restoranı var. Bu akşam yemekte bana katılır mısın?"

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Jill cevap vermeden önce kendi kendine, "'İyi' derken yemekleri mi, atmosferi mi yoksa ikisini birden mi kastediyor?" diye düşünüyor. Hayali devam ediyor, "Hint mutfağı, emin değilim. İyi olduğunu söylüyor. Ancak ben beğenecek miyim?" Jill düşünürken tereddüt ediyor. Muhtemelen tereddütünü kişisel olarak algılıyorsunuz ve alışverişin neşesi azalıyor.

Bunun yerine ona şöyle dediğinizi varsayalım: "Jill, bu yeni Hint restoranını gerçekten çok seveceksin. Bu akşam yemekte bana katılır mısın?" Bu şekilde ifade ettiğinizde, Jill'in sorularını bilinçaltında zaten yanıtlamış olursunuz ve size hızlı bir şekilde "evet" demeye daha yatkındır.

Haz-acı ilkesi yaşamda yol gösterici bir güçtür. Psikologlar bize herkesin otomatik olarak zevkli olana yöneldiğini ve acı verici olandan uzaklaştığını söyler. Birçok insan için düşünmek acı vericidir.

Bu yüzden büyük kazananlar (insanları kontrol etmek, onlara ilham vermek, onlar tarafından sevilmek, onlara satış yapmak ya da onları yemeğe çıkarmak istediklerinde) düşünme işini onlar için yaparlar. Mümkün olduğunca çok cümleye o güçlü üç harfli kelime olan *sen* ile başlayarak her şeyi diğer kişinin terimlerine çevirirler. Bu nedenle ben bu tekniğe "İletişim-SEN-iletisi" diyorum.

Bir İyilik İstediğinizde İletişim Kurun

Kendinizi ilk sıraya koymak, özellikle de bir iyilik istediğinizde çok daha iyi bir yanıt alır, çünkü iyilik isteyenin gurur düğmesine basar. Diyelim ki uzun bir hafta sonu tatili yapmak istiyorsunuz. Patronunuza Cuma günü izin alıp alamayacağınızı sormaya karar verdiniz. Sizce hangi talebinize daha olumlu tepki verir? "Cuma günü izin alabilir miyim patron?" Ya da bunu: "Patron, Cuma günü bensiz yapabilir misin?"

İlk durumda, Patron "Cuma günü izin alabilir miyim?"

sorunuzu "Cuma günü bu çalışan olmadan yapabilir miyim?" sorusuna çevirmek zorunda kaldı. Bu fazladan bir düşünme sürecidir. (Ve bazı patronların düşünmekten ne kadar nefret ettiğini bilirsiniz!)

Ancak ikinci durumda, "Patron, Cuma günü bensiz yapabilir misin?", Patron'un düşünme işini onun yerine siz yaptınız. Yeni üslubunuz, siz olmadan idare etmeyi Patron için bir gurur meselesi haline getirdi. "Elbette," dedi kendi kendine. "Cuma günü senin yardımın olmadan da idare edebilirim."

Comm-YOU-nicate İltifatlarınızı İletin

İletişim, sosyal sohbetlerinizi de zenginleştirir. Gençler, diyelim ki bir bayan sizin takım elbisenizi beğendi. Hangi kadın size daha sıcak duygular hissettirir? "Takım elbiseni beğendim" diyen kadın mı? Ya da "Bu takımın içinde harika görünüyorsun" diyen kadın.

İş sunumları yapan büyük oyuncular İletişim'i mükemmel bir avantaj olarak kullanırlar. Diyelim ki bir konuşma yapıyorsunuz ve katılımcılardan biri bir soru soruyor. "Güzel bir soru" dediğinizi duymak hoşuna gider. Ancak, ona "İyi bir soru sordun" dediğinizde kendisini ne kadar iyi hissettiğini bir düşünün.

Satış elemanları, potansiyel müşterilerinize sadece "Şu önemli . . . . " Onları bilgilendirerek ikna edin, "Bunun önemini göreceksiniz"

Müzakere ederken, "Sonuç şöyle olacak" yerine "Sonucu gördüğünüzde. "

Cümlelere *sen* diye başlamak sokaktaki yabancılarla konuşurken bile işe yarıyor. Bir keresinde, San Francisco'da umutla dolaşırken, kaldırımda yürüyen insanlara Golden Gate Köprüsü'ne nasıl gidebileceklerini sordum. Bir tepeyi tırmanmaya çalışan bir çifti durdurdum. "Affedersiniz," diye seslendim pencereden, "Golden Gate Köprüsü'nü bulamıyorum." Çift birbirlerine baktı ve yüzlerinde "Bu turistler ne kadar aptal olabilir ki" ifadesiyle omuz silkti. "Şu yön," diye mırıldandı kocası, dümdüz ileriyi göstererek.

Hâlâ yolumu kaybetmiştim, karşılaştığım bir sonraki çifte seslendim. "Affedersiniz, Golden Gate Köprüsü nerede?" Gülümsemeden ters yönü işaret ettiler.

Sonra iletişim kurmayı denemeye karar verdim. Bir sonraki gezintiye çıkan çifte rastladığımda pencereden seslendim, "Affedersiniz, Golden Gate Köprüsü'nün nerede olduğunu söyleyebilir misiniz?"

"Elbette" dediler, soruma kelimesi kelimesine cevap vererek. Gördüğünüz gibi, soruyu bu şekilde ifade ederek ince bir meydan okumada bulunmuştum. Özünde, "Bana yol tarif edebilir misiniz?" diye soruyordum. Bu onların gururunu okşadı. Arabama doğru yürüdüler ve bana açık talimatlar verdiler.

"Hey," diye düşündüm. "Bu *şey* gerçekten işe yarıyor." Hipotezimi test etmek için birkaç kez daha denedim. Yoldan geçenlere sorunun üç şeklini sormaya devam ettim. Elbette, ne zaman "Bana nerede olduğunu söyleyebilir *misiniz*?" diye sorsam. ." diye sorduğumda, insanlar soruya *ben* veya *nerede* ile başladığımdan daha hoş ve yardımsever davrandılar.



TEKNIK #28

İletişim-YOU-nication

Her uygun cümleye *siz diye* başlayın. Dinleyicinizin dikkatini hemen çeker. Gurur düğmesine bastığı ve onları "ben" terimlerine çevirmek zorunda bırakmadığı için daha olumlu bir tepki alır.

Konuşmanız boyunca *kendinizi* tuz ve biber gibi bolca serptiğinizde, dinleyicileriniz bunu karşı konulmaz bir baharat olarak bulur.

İnsanın Düşüşü'nden kalma uçuş kutusunu Cennet Bahçesi'nde bir incir yaprağının altında bulduklarında, dünyayı *sen* kelimesinin gücü konusunda ikna edeceklerinden eminim. Havva Adem'den elmayı yemesini istemedi. Ona elmayı yemesini emretmedi. Hatta

"Adam, bu elmayı yemeni istiyorum." dedi. Bunu (tüm büyük kazananların yapacağı gibi) "Bu elmayı seveceksin" diye ifade etti. Bu yüzden ısırdı.

İletişim Akıl Sağlığının Bir İşaretidir

Terapistlerin hesaplamalarına göre, akıl hastanelerindeki mahkumlar, dış dünyada yaşayanlara kıyasla on iki kat daha fazla *ben* ve *bana* demektedir. Hastaların durumları iyileştikçe, şahıs zamirlerini kullanma sayıları da azalmaktadır.

Akıl sağlığı ölçeğine devam edersek, *ben ifadesini* ne kadar az kullanırsanız, dinleyicilerinize o kadar aklı başında görünürsünüz. Büyük kazananların birbirleriyle konuşmalarına kulak misafiri olursanız, konuşmalarında *ben* yerine çok daha fazla *siz* olduğunu fark edersiniz.

Bir sonraki teknik, büyük kazananların sessizce hareket ettiği bir yolla ilgilidir

Sen odaklı.



19 Onlara Nasıl Hissettirilir? "Hiç Kimseye Gülümsemiyorsunuz "

Baştan sona aynı modeli kullanan düşük bütçeli, posta siparişi moda kataloglarını hiç gördünüz mü? İster bir gelinlik içinde olsun, ister kısmen bikinili, yüzü aynı plastik gülümsemeye sahiptir. Ona baktığınızda, alnına vurduğunuzda minik bir sesin "Burada kimse yok" diye geri döneceğini hissediyorsunuz.

Oysa daha sofistike dergilerdeki modeller sayısız farklı ifadeye sahiptir: bir sayfada çapkın bir "bir sırrım var" gülümsemesi; bir sonrakinde "sanırım seni tanımak istiyorum ama emin değilim" gülümsemesi; ve üçüncüsünde gizemli bir Mona Lisa gülümsemesi. O güzel kafanın içinde bir yerlerde operasyonu yürüten bir beyin olduğunu hissediyorsunuz.

Bir keresinde çalıştığım gemide kaptan, eşi ve diğer birkaç zabitle birlikte karşılama sırasına girmiştim. Işıltılı bir gülümsemeye sahip bir yolcu sıramız boyunca elimizi sıkmaya başladı. Bana geldiğinde, yeni bir piyanonun tuşları kadar düzgün ve beyaz dişlerini ortaya çıkaran ışıltılı bir gülümseme takındı. Kendimden geçmiştim. Sanki parlak bir ışık loş balo salonunu aydınlatmıştı. Ona mutlu yolculuklar diledim ve bu büyüleyici beyefendiyi daha sonra bulmaya karar verdim.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Sonra bir sonraki kişiyle tanıştırıldı. Gözümün ucuyla onun da aynı parıltılı sırıtışını gördüm. Üçüncü bir kişi, aynı sırıtış. İlgim azalmaya başladı.

Dördüncü ayırt edilemez gülümsemesini bir sonraki kişiye verdiğinde, Cheshire kedisine benzemeye başladı. Beşinci kişiyle tanıştırıldığında, sürekli gülümsemesi balo salonunun ambiyansını bozan bir flaş ışığı gibi hissediliyordu. Strobe Man sıradaki herkese aynı gülümsemeyi göstermeye devam etti. Onunla konuşmaya hiç niyetim yoktu.

Neden bu adamın hisse senetleri bir dakika içinde değer kazanırken, bir dakika sonra düşüyordu? Çünkü gülümsemesi her ne kadar büyüleyici olsa da bana özel bir tepki yansıtmıyordu. Belli ki herkese aynı gülümsemeyi veriyordu ve bu yüzden de tüm özelliğini yitirmişti. Eğer Strobe Man her birimize biraz farklı bir gülümseme verseydi, duyarlı ve anlayışlı görünebilirdi. (Tabii ki gülümsemesi bana diğerlerinden biraz daha büyük olsaydı, kalabalık balo salonunda onu aramak için formalitelerin bitmesini bekleyemezdim).

Gülümseme Repertuarınızı Gözden Geçirin

Eğer işiniz silah taşımanızı gerektirseydi, elbette ateş etmeden önce hareketli parçalar hakkında her şeyi öğrenirdiniz. Ve nişan almadan önce, hedefinizi öldürüp öldürmeyeceğini, sakat bırakıp bırakmayacağını ya da sadece yaralayıp yaralamayacağını dikkatlice düşünürdünüz. Gülümsemeniz en büyük iletişim silahlarınızdan biri olduğuna göre, hareketli parçalar ve hedefiniz üzerindeki etkileri hakkında her şeyi öğrenin. Beş dakikanızı ayırın. Yatak odanızın ya da banyonuzun kapısını kilitleyin ki aileniz çılgına döndüğünüzü düşünmesin. Şimdi aynanın karşısına geçin ve birkaç gülümseme gösterin. Repertuarınızdaki ince farklılıkları keşfedin.

Tıpkı bir grupla tanıştırılırken dönüşümlü olarak "Merhaba", "Nasılsınız" ve "Tanıştığımıza memnun oldum" dediğiniz gibi

Gülümsemenizi çeşitlendirin. Her birinde aynı şeyi kullanmayın. Her bir gülümsemenizin alıcı hakkındaki duygularınızın nüanslarını yansıtmasına izin verin.



TEKNIK #29

Ayrıcalıklı Gülümseme

Eğer herkese aynı gülümsemeyi gösterirseniz, tıpkı bir Konfedere dolar gibi, değerini kaybeder. İnsan gruplarıyla tanışırken, her birini farklı bir gülümsemeyle onurlandırın. Gülümsemelerinizin, büyük oyuncuların her yeni kişide bulduğu güzellikten doğmasına izin verin.
yüz.

Eğer gruptaki bir kişi sizin için diğerlerinden daha önemliyse, özellikle büyük ve taşkın bir gülümsemeyi sadece ona ayırın.

Şipşak'ı Savunurken

Hızlı gülümsemenin işe yaradığı zamanlar olduğunu keşfettim. Örneğin, tanışma fırsatı bulamadığınız biriyle tanışmak istediğinizde. (Halk dilinde buna "tavlamak" denir.)

Gülümsemenin tavlama gücü, Missouri Üniversitesi'ndeki ciddi araştırmacılar tarafından gelecek nesiller için kanıtlandı. Araştırmacılar, "Erkekleri Tavlamak: Bar Ortamında Göz Teması ve Gülümsemenin Etkisi" başlıklı son derece kontrollü bir çalışma yürüttüler.[15] (Şaka yapmıyorum.) Hipotezlerini kanıtlamak için kadın araştırmacılar, yerel bir içki mekanında içkilerini yudumlayan masum erkek deneklerle göz teması kurdular. Bazen, kadın araştırmacılar bakışlarını bir gülümsemeyle takip ettiler. Diğer durumlarda ise gülümseme yoktu.

Sonuçlar mı? Çalışmadan alıntı yapıyorum: "En yüksek yaklaşma davranışı, yüzde 60, gülümsemenin olduğu durumda gözlendi." Bunun halk dilindeki karşılığı: "Erkek, kadın gülümsediğinde yüzde 60 oranında yaklaştı." Gülümseme olmadığında ise "sadece yüzde 20 oranında yaklaştı." Yani, evet, gülümsemek birini tavlamak isteyenler için işe yarıyor.

Ancak, risklerin daha yüksek olduğu durumlarda, ilk bölümdeki Sel Gülümsemesini ve şimdi de Özel Gülümsemeyi deneyin.



30 Aptal Gibi Görünmekten Nasıl Kaçınılır?

Klasik *Annie Hall* filminde Diane Keaton'ın Woody Allen ile ilk tanıştığı sahneyi hatırlıyor musunuz? Onunla sohbet ederken, özel düşüncelerini duyarız. Kendi kendine "Umarım diğerleri gibi bir pislik değildir" diye düşünür.

Büyük bir kazananın sizin bir pislik olduğunuzu düşünmesini sağlamanın en hızlı yollarından biri bir klişe kullanmaktır. Üst düzey bir müşteriyle sohbet ederken masum bir şekilde "Evet, bir köpek kadar yorgundum" ya da "Bir düğme kadar tatlıydı" derseniz, farkında olmadan bir dil bombası atmış olursunuz.

Büyük kazananlar, birilerinin basmakalıp bir cümle kurduğunu duyduklarında sessizce sızlanırlar. Elbette, tıpkı geri kalanımız gibi, büyük kazananlar da kendilerini bir keman kadar zinde, bir tarla kuşu kadar mutlu ya da bir uçurtma kadar yüksek hissederler. İnsanlığın geri kalanı gibi onlar da bazı tanıdıklarını bir deli kadar çılgın, bir meyveli kek kadar kaçık ya da bir yarasa kadar kör olarak görüyorlar. Birçoğu çok çalıştığı için, birçoğu bir arı kadar meşguldür ve Karun kadar zengin olurlar.

Yine de herhangi biri kendini bu kelimelerle tanımlar mı? Hiçbiri! Neden mi? Çünkü büyük bir kazanan sizin klişe sözlerinizi duyduğunda, "Hayal gücüm zayıfladı. Aklıma

söyleyecek orijinal bir şey gelmiyor, o yüzden bu basmakalıp ifadelere başvurmak zorundayım." Bir komediyi gevelemek

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Sıra dışı başarılı insanlar hakkındaki tek klişe, sizi sıra dışı bir şekilde yaygın olarak damgalıyor.



TEKNIK #30

BIR Klişeye ON METRELIK Direkle Dokunmayın

Dikkatli olun. Büyük kazananlarla sohbet ederken hiçbir klişe kullanmayın. On metrelik bir sopayla bile dokunmayın. Asla mı? Cehennem donduğunda bile mi? Kapı tokmağı kadar aptal görünmek istemiyorsanız, hayır.

Bir klişeye sarılmak yerine, bir sonraki tekniği kullanarak kendi zekice cümlelerinizi kurun.



31 Nasıl Kullanılır Motivasyon Konuşmacılarının Geliştirdiği Teknikler Sizin Konuşmanız

Kalemin kılıçtan daha güçlü olduğunu söylerler. Öyledir, ama dil kalemden bile daha güçlüdür. Dilimiz kalabalıkları kahkahalara boğabilir, gözyaşlarına boğabilir ve çoğu zaman da takdirlerini haykırmak için ayağa kaldırabilir. Hatipler ulusları savaşa sürüklemiş ya da kayıp ruhları Tanrı'ya getirmiştir. Peki onların ekipmanı nedir? Sizin ve benim sahip olduğumuz aynı gözler, kulaklar, eller, bacaklar, kollar ve ses telleri.

Belki profesyonel bir atlet daha güçlü bir vücuda sahiptir ya da profesyonel bir şarkıcı bize bahşedilenden daha güzel bir sesle kutsanmıştır. Ancak profesyonel konuşmacılar da hepimizin sahip olduğu ekipmanlarla işe başlar. Aradaki fark, bu çene ustalarının hepsini kullanmasıdır. Ellerini kullanırlar, vücutlarını kullanırlar ve ağır etkisi olan özel jestler kullanırlar. Konuştukları alan hakkında düşünürler. Birçok farklı ses tonu kullanırlar, çeşitli ifadelere başvururlar, konuşma hızlarını değiştirirler ... ve sessizliği etkili bir şekilde kullanırlar.

Yakın zamanda resmi bir konuşma yapmak zorunda kalmayabilirsiniz, ancak büyük olasılıkla bir gün (muhtemelen

çok yakında) şunları yapmak isteyeceksiniz

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

insanların olayları sizin istediğiniz gibi görmesini sağlayın. İster ailenizi bir sonraki tatillerini büyükannenizde geçirmeye ikna edin, ister milyonlarca dolarlık şirketinizin hissedarlarını bir devralma yapmanın zamanı geldiğine ikna edin, bunu bir profesyonel gibi yapın. Topluluk önünde konuşma üzerine bir ya da iki kitap edinin ve işin püf noktalarını öğrenin. Sonra da bu dramayı günlük konuşmalarınıza taşıyın.

Her Durum İçin Bir Mücevher

Etkileyici sözcükler meramınızı anlatmanıza yardımcı oluyorsa, güçlü ifadelerin etkisini düşünün. Politikacıların seçilmesine ("Dudaklarımı oku: yeni vergi yok.") ve sanıkların beraat etmesine ("Eğer uymuyorsa, beraat etmelisiniz.") yardımcı oldular.

Eğer George H. W. Bush "Vergileri artırmayacağıma söz veriyorum" deseydi ya da Johnny Cochran, O. J. Simpson'ın ceza davası sırasında "Eldiven uymuyorsa, masum olmalı" deseydi, hantal cümleleri seçmenin ya da jüri üyesinin bilincine girip çıkacaktı. Her politikacı ve duruşma avukatının bildiği gibi, düzgün ifadeler güçlü silahlar oluşturur. (Dikkatli olmazsanız, düşmanlarınız daha sonra bunları size karşı kullanacaktır-dudaklarımı okuyun!)

En sevdiğim konuşmacılardan biri Barry Farber adında bir radyo yayıncısıdır ve gece geç saatlerde radyoyu ışıltılı sözlerle aydınlatır. Barry asla "sıcak bir teneke çatıdaki kedi kadar gergin" gibi bir klişe kullanmaz. İşini kaybetme endişesini "Kendimi kuyruğu papatyaya bağlı uçurumdan sarkan bir fil gibi hissediyordum" diye tarif ederdi. Güzel bir kadına baktığını söylemek yerine, "Gözbebeklerim dışarı fırladı ve optik sinirden sarktı" derdi.

Onunla ilk tanıştığımda, "Bay Farber, bu cümleleri nasıl buluyorsunuz?" diye sordum.

"Babam Bay Farber. Ben Barry," diye takıldı ("Bana Barry deyin" deme şekli). Ardından, bazı ifadelerinin orijinal olmasına rağmen, çoğunun ödünç alındığını samimiyetle itiraf etti. (Elvis

Presley

"Babam Bay Presley. Bana Elvis deyin.") Tüm profesyonel konuşmacılar gibi Barry de haftada birkaç saatini alıntı ve mizah kitaplarını inceleyerek geçiriyor. Tüm profesyonel konuşmacılar bunu yapar. Çeşitli durumlarda kullanabilecekleri esprileri toplarlar - özellikle de beklenmedik bir şey olduğunda yüzlerindeki yumurtayı temizlemek için.

Pek çok konuşmacı, yazar ve konuşmacı temsilcisi Lilly Walters'ın "*Platformda Ölürken Ne Söylemeli*" adlı kitabında yer alan yüz kurtarıcı cümleleri kullanır.[16] Bir fıkra anlattığınızda kimse gülmezse, "Bu fıkra sessiz bir kahkaha atmak için tasarlanmıştı ve işe yaradı" demeyi deneyin. Eğer mikro telefonunuz acı verici bir uluma sesi çıkarırsa, ona bakın ve şöyle deyin: "Anlamıyorum. Bu sabah dişlerimi fırçaladım." Biri size cevaplamak istemediğiniz bir soru sorarsa, "Bu soruyu işim bitene ve eve dönene kadar saklayabilir misiniz?" deyin. Tüm profesyoneller içine düşebilecekleri delikleri düşünür ve ardından harika kaçış cümleleri ezberler. Siz de aynısını yapabilirsiniz.

Günlük ifadelerinizi zenginleştirmek için benzetme kitaplarına bakın. "Tarla kuşu kadar mutlu" yerine "piyango kazanmış kadar mutlu" ya da "ilk dondurma külahını yiyen bir bebek kadar mutlu" deyin. "Kartal kadar kel" yerine "yeni bir denizci kadar kel" ya da "boğa kurbağasının karnı kadar kel "i deneyin. "Bir fare kadar sessiz" yerine "yağda yüzen bir yılan balığı kadar sessiz" ya da "tüy silgisi üzerinde ışık saçan bir sinek kadar sessiz "i deneyin.

Görsel etkisi olan ifadeler bulun. "Ölüm ve vergiler kadar kesin" gibi bir klişe yerine, "Temmuz ayındaki sahil trafiği kadar kesin" veya "gölgenizin sizi takip edeceği kadar kesin" ifadelerini deneyin. Dinleyicileriniz ölümü ya da vergileri göremez. Ancak Temmuz ayındaki sahil trafiğini ya da sokakta kendilerini takip eden gölgelerini görebilirler.

Benzetmelerinizi durumla ilişkilendirmeye çalışın. Biriyle taksiye biniyorsanız, "taksimetrenin yükseleceği kadar eminim" hemen etki yaratır. Köpeğini gezdiren bir adamla konuşuyorsanız, "köpeğinizin o ağacı düşündüğünden

emmmm" demek mizah katar.

Onları Güldürün, Onları Güldürün, Onları Güldürün

Mizah her sohbeti zenginleştirir. Ama şöyle başlayan şakalar değil: "Hey, ... hakkında olanı duydun mu? ?" Mizahınızı planlayın ve konuyla ilgili olmasını sağlayın. Örneğin, bir toplantıya gidiyorsanız, bir alıntı kitabından paraya bakın. Gergin bir iş ortamında, biraz şakacılık rahat olduğunuzu gösterir.

Bir keresinde, baskıcı bir mali toplantı sırasında, üst düzey bir yöneticinin şöyle dediğini duydum: "Merak etmeyin, bu şirketin yıllarca iş yapmaya yetecek kadar parası var - alacaklılarımıza ödeme yapmadığımız sürece." Gerginliği azalttı ve herkesin takdirini kazandı. Daha sonra bir mizah kitabında komedyen Jackie Mason'a atfedilen benzer bir alıntı gördüm. Ne olmuş yani? Yönetici zekice yorumuyla hala havalı bir iletişimci olarak karşımıza çıkıyordu.

Medyada yer almak isteyen büyük oyuncular geceleri yastıklarını kemirerek uyurlar ve basının dikkatini çekecek cümleler bulmaya çalışırlar. Timothy adında Michigan'lı bir veteriner, kendi alanında ağır top ama kendi alanı dışında hiç tanınmıyor, donma nedeniyle ayaklarını kaybeden bir horoza bir çift ayak takmayı planladığında ulusal manşetlere çıktı. Neden mi? Çünkü buna "but nakli" adını verdi.

O zamanlar resmi olarak dünyanın en yaşlı insanı olan Fransız Jeanne Calment, 122. doğum gününde reklam peşinde miydi bilmiyorum. Ancak medyaya "Şimdiye kadar sadece bir kırışıklığım oldu ve onun üzerinde oturuyorum" dediğinde uluslararası manşetlere çıktı. Kendi alanında büyük bir oyuncu olan ancak bir zamanlar kendi alanı dışında pek tanınmayan Mark Victor Hansen, Jack Canfield ile birlikte yazdığı kitabı *Chicken Soup for the Soul için* akılda kalıcı bir isim bulduğunda ulusal üne kavuştu. Bana orijinal adının *101 Güzel Hikaye* olduğunu söylemişti. Bu ne kadar uzağa gidebilirdi ki? Kısa süre içinde dünya, diğerlerinin yanı sıra onun *Tavuk* Suyuna *Çorba*

Soup for the Woman's Soul, *Chicken Soup for the Teenage Soul*, *Chicken Soup for the Mother's Soul*, *Chicken Soup for the Christian Soul*, artı ciltli, ciltsiz, sesli kaset, videokaset ve takvimlerde ikinci, üçüncü ve dördüncü porsiyon tavuk çorbası.

Bir Uyarı Sözü

Malzemeniz ne kadar iyi olursa olsun, duruma uymuyorsa bombalanır. Bunu yolcu gemisi günlerim sırasında zor yoldan öğrendim. İngiltere'ye yaptığım bir gemi seyahatinde yolcularıma Elizabeth Barrett ve Robert Brown'ın İngiliz aşk şiirlerini okumaya karar verdim. Bilirsiniz, "Seni nasıl seviyorum? Yollarını sayayım." Büyük bir hit oldu. Yolcular bayıldı ve günlerce övgüler yağdırdı. Bir yolcu bana dönüp sevgiyle "Seni nasıl severim?" demeden güvertede yürüyemezdim.



TEKNIK #31

JAWSMITH'in Jive'ını kullanın

İster bir podyumun arkasında binlerce kişiye bakıyor olun, ister barbekü ızgarasının arkasında ailenize bakıyor olun, aynı becerilerle hareket edecek, eğlendirecek ve motive edeceksiniz.

Alıntıları toplamak, bilgelik incileri çıkarmak ve komik kemiklerini gıdıklayacak cevherler elde etmek için konuşmacıların kitaplarını okuyun. Seçtiğiniz durumlarda dilinizden rahatça dökülecek birkaç özlü söz bulun. Dikkat çekici olmak istiyorsanız, çılgın bir alıntı hayal edin.

Kafiyeli yapın, zekice yapın ya da komik yapın. Hepsinden önemlisi, alakalı olsunlar.

Doğal olarak bu performanstan sonra kafam oldukça şişti ve kendimi seçkin bir şiir okuyucusu olarak gördüm. Bir sonraki gemi yolculuğunda (Karayipler'e yapılan bir gemi yolculuğuydu ve İngiltere civarında bir yere gitmiyordu) yolcuları İngiliz aşk şiirlerini muhteşem bir şekilde okuyarak ödüllendirmeye karar verdim. NE BOMBA! Yolcular geminin geri kalanında güvertede benden uzak durdular. "Beni nasıl sıktın? Dur sayayım."



32 Büyük Adamlar Gibi Nasıl Şakalaşılır (Büyük Kazananlar Olduğu Gibi Anlatır)

Macarca konuşan insanlarla dolu bir asansöre bindiğinizde, onların dilini konuşmadığınız sürece Macar olduklarını anlayamayabilirsiniz. Ancak ağzınızı açtığınız anda Macar olmadığınızı anlarlar.

Büyük kediler için de aynı şey geçerlidir. Birkaçının konuşmasına kulak misafiri olursanız, büyük kedi olduklarını anlamayabilirsiniz. Ancak, ağzınızı açtığınız anda, onların dilini konuşmadığınız sürece büyük bir kedi olmadığınızı anlayacaklardır.

Büyük bir kedinin hırlaması ile küçük bir kedinin önemsiz tıslaması arasında ne gibi farklar vardır? En bariz farklardan biri örtmecedir. Büyük kediler gerçek kelimelerden korkmazlar. Onlar maça maça derler. *Tuvalet kağıdı* gibi kelimeler onları korkutmaz. Küçük kediler *tuvalet kağıdının* arkasına saklanır. Eğer biri zenginse, büyük kediler ona "zengin" der. Küçük kediler, kibar bir ortamda para hakkında konuşmaktan çok utandıklarından, *zengin* kelimesini kullanırlar. Küçük kediler başka bir kelime ya da örtmece kullandıklarında, "Tüh, sen benden daha iyisin. Artık kibar bir topluluktayım ve bu

yüzden kibar kelimeyi kullanacağım."

Büyük kediler anatomik olarak doğrudur - vücut parçaları için şirin kelimeler yoktur. Göğüs demek istediklerinde "göğüs" derler. Ne zaman

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"tokmaklar" derken, ön kapıya asılan dekoratif yapıları kastediyorlar. Ve "aile mücevherleri" duvardaki kasada.

Eğer büyük bir kedi bir kelime hakkında şüpheye düşerse, basitçe Fransızcaya başvurur. *Kalça* kelimesinin tartışmalı olduğunu düşünüyorlarsa, *der- riere* oldukça iyi iş görür, teşekkürler.



TEKNIK #32

Maça Maça Diyelim

Örtmecelerin arkasına saklanmayın. Açık konuşun. Bu, büyük kedilerin mükemmel beş ve altı harfli kelimeler varken tatsız dört harfli kelimeler kullandığı anlamına gelmez. Onlar sadece Kral'ın İngilizcesini öğrenmişlerdir ve bunu konuşurlar.

İşte büyük oyuncuları küçüklerden ayırmanın bir başka yolu da sadece birkaç dakikalarını dinleyerek konuşma.



33 Dünyanın En Kötülerinden Nasıl Kaçınılır? Konuşma Alışkanlığı

Bir keresinde bir reklam ajansının başkanı Louis ve eşi Lillian tarafından verilen küçük bir akşam yemeğindeydim. Akşam kokteyllerle başlamış, ardından mükemmel şarapların eşlik ettiği gurme bir yemek yenmişti. Sohbet canlıydı, yemekler lezzetliydi ve şaraplar çok güzeldi. Ve çok bereketliydi. Gecenin sonunda Louis kadeh kaldırmak için kadehini kaldırdı. Kadehinden birkaç şarap damlası masa örtüsünün üzerine sıçradı.

Bob adında yeni bir sanat direktörünün sevgilisi olan genç ve güzel bir kadın kıkırdadı ve "Acı hissetmediğinizi söyleyebilirim" dedi. Masanın etrafında şok dalgaları yayıldı. Herkes dondu kaldı. Ev sahibi gerçekten de biraz sarhoştu. Ancak Louis'in şaka yollu da olsa biraz sarhoş olduğunu ima etmek, kadının akşam yemeğiyle masanın üzerindeki kristal avizeyi aniden kırması gibi bir şeydi

Tabak.

Bir konuk, kızın korkunç gafını kadehini kaldırıp "Hiçbirimiz öyle değiliz. Louis ve Lillian'ın yanında hiç kimse acı hissetmez. İşte gerçekten harika bir akşam."

Louis daha sonra harika şirkete kadeh kaldırmaya devam etti ve artık kimse acı hissetmiyordu. Bob hariç. O da

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

sevgilisinin masum alayının, personel dosyasında değilse bile kişisel dosyasında kara bir leke olduğunu biliyordu.

Küçük bir kediciğin bir sonraki kesin işareti alay etmektir. Küçük kediler etrafta dolaşıp arkadaşlarının kalçalarını okşayarak "Cheesecake'in tadını çıkarıyorsun, ha?" derler. Ya da kelleşen kafalarına bakıp "Hey, bugün saç var, yarın yok, ha?" derler. Bir başkasıyla dalga geçmenin çok komik olduğunu düşünürler ve "Senin aşağılık kompleksin yok. Sen aşağılıksın! Hardy har har."



TEKNIK #33

Alay Etmeyi Çöpe Atın

Küçük bir kediyi ele veren şey, alay etmeye olan eğilimidir. Bir başkası pahasına yapılan masum bir şaka ucuz bir kahkaha atmanızı sağlayabilir. Yine de, büyük kediler sonuncusuna sahip olacaktır. Çünkü küçük kedilerin patilerine basmasını engellemek için inşa ettikleri cam tavana kafanızı çarpacaksınız.

Asla ama asla başkasının sırtından şaka yapmayın. Sonunda bunun bedelini pahalıya ödersiniz.



34 Onlara Kötü Haber Nasıl Verilir (ve Them Like You All the More)

Eski Mısır'da firavun, saraya gelen en mütevazı mesaj koşucusuna, eğer iyi haberler getirmişse, bir prens gibi davranırdı. Ancak yorgun koşucu firavuna kötü haber getirme talihsizliğine uğrarsa kafası kesilirdi.

Bugünkü konuşmalarımızda da bu ruhun izleri var. Bir keresinde bir arkadaşımla birlikte bir gezinti için fıstık ezmeli ve jöleli sandviçler hazırlamıştık. Elimizde piknik sepeti, mutlu bir şekilde kapıdan çıkarken, verandasında sallanan gülümseyen bir komşu gökyüzüne baktı ve "Piknik için kötü bir gün. Haberler yağmur yağacağını söylüyor." Fıstık ezmeli ve jöleli sandviçimi yüzüne sürmek istedim. Kasvetli hava raporu için değil, gülümsemesi için.

Birkaç ay önce bir otobüse yetişmek için yarışıyordum. Greyhound gişesinde elimdeki bir avuç parayı nefes nefese iterken, sırıtan satış görevlisi "Otobüs beş dakika önce kalktı" dedi. Kafa kesme hayalleri!

İnsanları kızdıran haberler değildir. Haberin verildiği gayri ciddi tavırdır. Herkes kötü haber vermeli.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Zaman zaman haberler çıkar ve kazanan profesyoneller bunu uygun bir tavırla yapar. Hastasına ameliyat olması gerektiğini söyleyen bir doktor bunu şefkatle yapar. İşi alamadığını bir çalışanına bildiren bir patron sempatik bir tavır takınır. Ölümcül kazalardan sonra havaalanlarındaki yas danışmanları, yakınlarının kederli duygularını paylaşır. Büyük kazananlar, herhangi bir kötü haber verirken, haberi alan kişinin duygularını paylaşmaları gerektiğini bilirler.

Ne yazık ki pek çok insan bu hassasiyetin farkında değil. Uzun bir uçuştan sonra yorgun düştüğünüzde, bir otel görevlisi neşeyle odanızın henüz hazır olmadığını söyledi mi? Gönlünüzden biftek geçtiğinde, garsonunuz neşeyle son parçayı servis ettiğini söyledi mi? Hafta sonu için nakit paraya ihtiyacınız olduğunda, banka memurunuz neşeyle hesabınızdan fazla para çekildiğini söyledi mi? Seyahat eden, yemek yiyen ya da para yatıran biri olarak bu duyarsız sırıtışlar karşısında yumruğunuzu masaya vurmak istersiniz.



TEKNIK #34

BU ALICI'NIN TOPU

Bir futbolcu kör paslar atarsa zaman saatinde iki vuruş bile yapamaz. Bir profesyonel topu her zaman alıcıyı düşünerek atar.

Herhangi bir haber vermeden önce, alıcınızı aklınızda tutun. Ardından haberi gülümseyerek, iç çekerek ya da hıçkırarak verin. Haber hakkında ne hissettiğinize göre değil, alıcının bunu nasıl karşılayacağına göre.

Komşum bana yaklaşan yağmur fırtınasından sempati ile bahsetseydi, uyarısını takdir ederdim. Gri tazı satış görevlisi sempatik bir şekilde otobüsümün çoktan hareket ettiğini söyleseydi, muhtemelen "Oh, sorun değil.

Bir sonrakini ben yakalarım." Büyük kazananlar, kötü haber verdiklerinde, bombardımana tutulan kişinin sahip olacağından emin oldukları duygularla bombaları iletirler.

Büyük kazananlar insanlara nasıl kötü haber vereceklerini bilirler. Ayrıca, insanlar onlara baskı yapsa bile kimseye haber vermemeyi de bilirler. Şimdi bunu inceleyelim.



Ç/ Ne Zaman Nasıl Yanıt Vermeli İstemiyorsun Cevap (ve Keşke Çenelerini Kapatsalar)

Müvekkillerimden biri olan ve mobilya işinde küçük bir yıldız olan Barbara, kısa bir süre önce mobilya işinde bir megastar olan kocası ve iş ortağı Frank'ten ayrıldı. Uzun ve karmaşık bir boşanma süreci geçirdiler ve bunun sonucunda işlerini ortaklaşa sürdürdüler ancak birbirleriyle uğraşmak zorunda kalmadılar.

Boşanmadan kısa bir süre sonra Barbara ile birlikte bir sektör kongresindeydim. Hem o hem de Frank sektörde sevilen kişiler olduklarından, insanlar neler olduğunu ve bunun şirketlerini nasıl etkilediğini merak ediyorlardı. Ama tabii ki kimse açıkça sormaya cesaret edemiyordu. Bar- bara da hiçbir açıklama yapmıyordu.

Gala veda yemeğinde Barbara'nın yanında oturuyordum. Görünüşe göre masadaki meslektaşlarından biri merakını daha fazla dizginleyemedi. Tatlı sırasında Barbara'ya doğru eğildi ve kısık bir sesle "Barbara, Frank ile aranızda ne oldu?" diye sordu.

Barbara bu kaba sorudan rahatsız olmamıştı, sadece bir kaşık dolusu kiraz jübilesi aldı ve "Ayrıldık ama şirket bundan etkilenmedi" dedi.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bu cevaptan tatmin olmayan kadın daha sert pompaladı. "Hâlâ birlikte mi çalışıyorsunuz?"

Barbara tatlısından bir ısırık daha aldı ve aynı ses tonuyla tekrarladı: "Ayrıldık ama şirket bundan etkilenmedi."

Hayal kırıklığına uğramış sorgucu kolay kolay pes etmeyecekti. "İkiniz de hâlâ şirkette mi çalışıyorsunuz?"

Barbara, kadının tutarsız ısrarından en ufak bir rahatsızlık duymamış gibi görünerek tabağındaki son kirazı aldı, gülümsedi, doğrudan kadına baktı ve aynı ses tonuyla, "Ayrıldık ama şirket etkilenmedi," dedi.

Bu onu susturdu. Barbara, istenmeyen bir çapraz sorguyu engellemenin en etkili yolu olan "Bozuk Kayıt" tekniğini kullanarak büyük kazanan rozetini göstermişti.



TEKNIK #35

BOZUK PLAK

Birisi sizi hoş olmayan bir konuda sorgulamaya devam ederse, ilk yanıtınızı tekrarlayın. Tam olarak aynı kelimeleri tam olarak aynı ses tonuyla kullanın. Tekrar duymak genellikle onları sakinleştirir. Eğer kaba sorgucunuz size bir sülük gibi yapışmışsa, bir sonraki tekrarınız onu asla susturamaz.



36 Bir Ünlü ile Nasıl Konuşulur?

Diyelim ki güzel bir restoranda akşam yemeği için yerinizi aldınız. Yan masaya bakıyorsunuz ve kimi görüyorsunuz? Gerçekten o mu? Olabilir mi? Benzer biri olmalı. Hayır, değil! Bu gerçekten . . . Woody Allen. (Bunun yerine herhangi bir ünlüyü koyun: en sevdiğiniz film yıldızı, politikacı, yayıncı, çalıştığınız şirketin sahibi olan patron). Ve işte bu gök cismi ete kemiğe bürünmüş, sizden üç metre ötenizde oturuyor. Ne yapmalısınız? Hiçbir şey! Kodamanlar yıldızlara salya akıtmaz. Bırakın gök cismi kısa bir an anonimliğin tadını çıkarsın. Eğer size doğru bir bakış atarsa, gülümseyin ve başınızı sallayın. Sonra bakışlarınızı tekrar yemek arkadaşınıza çevirin. Çok daha havalı olacaksınız yemek partnerinizin gözlerine bakabilirsiniz.

Şimdi, megastarın etine dokunmak ve ona hayranlığınızı söylemek için hayatta bir kez karşınıza çıkacak bu fırsata karşı koyamıyorsanız, işte bunu zarafetle nasıl yapacağınız. Siz ya da ünlü kişi restorandan ayrılana kadar bekleyin. Hesap ödendikten ve onun fazla vaktini almayacağınız belli olduktan sonra yaklaşabilirsiniz. Şöyle bir şey söyleyin: "Bay Allen, harika filmlerinizin yıllar boyunca bana ne kadar keyif verdiğini söylemek istiyorum. Çok teşekkür ederim."

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Buradaki inceliği fark ettiniz mi? Onun işine iltifat etmiyorsunuz. "Sonuçta," diye sorabilir kendine, "sen kim oluyorsun da benim büyük bir sinemacı olup olmadığımı yargılıyorsun?" Siz yalnızca kendi bakış açınızdan konuşabilirsiniz. Bunu da ona çalışmasının size ne kadar keyif verdiğini söyleyerek yaparsınız.

Eğer patronunuzun patronunun patronunun patronu, kaderin sizin hayranlığınızın tadını çıkarmak için gönderdiği kişiyse, siz de aynısını yapın. "Bill" ya da "Bay Gates, gerçekten harika bir şirket yönetiyorsunuz" demeyin.

"Aşağılık inek," diye düşünür, "sen kim oluyorsun da yargılıyorsun?" Bunun yerine, onun için çalışmanın ne büyük bir onur olduğunu söyleyin. Açıkçası, fotoğrafları dijital ortama aktarmak için görüntü düzenleme yazılımı üzerinde yaptığınız geliştirmelerin inceliklerini detaylandırmanın zamanı değil.

Ardından vücut dilinizle Woody, Bill ya da diğer megastar bu konuyu kapatmak istiyorsa, bu alışverişten memnun olduğunuzu ifade edin. Ancak megastar sizden büyülenmişse (ya da bu gece kitlelerin arasına karışmaya karar verecek kadar çok sıvı neşesi varsa), o zaman tüm bahisler kapanır. Tek başınasınız. Tadını çıkarın! Ta ki siz, onların dansı bitirmek istediklerine dair ilk vücut dili işaretini alana kadar. Kendinizi öğretmeninizle vals yapan bir salon dansı öğrencisi gibi düşünün. O yönetir, siz takip edersiniz. Ve vals bittiğinde o size söyler.

Bu arada, megastarın yanında bir arkadaşı varsa ve sohbetiniz birkaç dakikadan fazla sürerse, bazı yorumları arkadaşına yöneltin. Eğer uydu böyle bir yıldızla birlikteyse, muhtemelen o da başarılı bir kişidir.

Bir arkadaşım olan Felicia, yerel bir TV programı sunucusuyla evli olan yetenekli bir dava avukatıdır. Tom televizyonda olduğu için insanlar onu gittikleri her yerde tanıyor ve Felicia görmezden geliniyor. Felicia bana bunun Tom için bile ne kadar sinir bozucu olduğunu anlatıyor. Ne zaman bir partiye gitseler, insanlar Tom'a övgüler yağdırıyor ve Felicia'nın büyüleyici işinden neredeyse hiç bahsedilmiyor. O ve

Tom eskiden akşam yemeğine çıkmayı çok severlermiş ama şimdi akşamları evde saklanıyorlar.

Neden mi? Çünkü aşırı coşkulu taraftarların rahatsız etmelerine dayanamıyorlar.

"I Love What You Used to Be [You Has-Been]"

Bir başka hassasiyet: bir film yıldızı muhtemelen son filmine, bir politikacı son seçimine, bir şirket patronu son devralmasına, bir yazar son romanına ve benzerlerine kafayı takmıştır. Dolayısıyla, yıldızın, siyasetçinin, patronun, yazarın veya herhangi bir VIP'nin çalışmalarını tartışırken, yorumlarınızı güncel veya son çalışmalarla sınırlı tutmaya çalışın. Woody Allen'a 1980 *yapımı Stardust Memories* filmini ne kadar çok sevdiğinizi söylemek sizi ona sevdirmeyecektir. "Peki ya o zamandan beri yaptığım harika filmler?" diye düşünür. Mümkünse şimdiki zamana ya da çok yakın geçmişe bağlı kalın.



TEKNIK #36

Büyük ADAMLAR SLOBBER YAPMAZ

Kendi başlarına VIP olan insanlar ünlülerin üzerine salya akıtmazlar. Biriyle sohbet ederken, yaptığı işe iltifat etmeyin, sadece size ne kadar keyif verdiğini veya fikir verdiğini söyleyin. Eğer yıldızın başarılarından birini öne çıkarırsanız, bunun yakın tarihli bir başarı olduğundan emin olun, hatıra defterinde sararmaya yüz tutmuş bir anı olmadığından emin olun.

Eğer ana arının yanında bir erkek arı varsa, onu da sohbete dahil etmenin bir yolunu bulun.

Ünlüler için son bir kodikil: Diyelim ki partinize bir ünlü konuk olacak kadar şanslısınız. Partinize biraz yıldız ışığı tutmak için, TV sunucusundan "birkaç kelime söylemesini" istemeyin. Şarkıcıdan da istemeyin.

şarkı söylemek için. Bizlere zahmetsiz gibi görünen, çünkü çok rahat bir performans sergiliyorlarmış gibi görünen şeyler onlar için bir iştir. Muhasebeci bir misafirden defterlerinize bakmasını istemezsiniz. Ya da bir dişçiden üçüncü sol azı dişinizi kontrol etmesini istemezsiniz. Bırakın saygın kişi içsin. Bırakın aydın gülsün. Ünlüler de insandır ve dinlenmeyi severler.



37 Size Teşekkür Etmelerini Nasıl Sağlarsınız?

Büyük erkekler ve büyük kızlar gibi konuşmakla ilgili bölümümüzü tamamlamak için, işte basit ve zarif küçük bir manevra. Bu sadece insanlara iyi bir iletişimci olduğunuzu göstermekle kalmaz, aynı zamanda onları sizin için güzel şeyler yapmaya devam etmeye teşvik eder. Ya da size iltifat etmelerini. Ya da sizinle iş yapmaya. Ya da sizi sevmelerini. Çok kısadır. Çok tatlıdır. Çok basittir. Bunu hayatınızdaki herkesle kullanabilirsiniz. İçgüdüsel hale geldiğinde, kendinizi her gün kullanırken bulacaksınız.

Çok basit olarak, *teşekkür ederim* ifadesinin asla çıplak ve tek başına kalmasına izin vermeyin. Her zaman bir şey için teşekkür etmesini sağlayın. İnsanlar çıplak "teşekkür ederim "i o kadar sık kullanıyorlar ki artık duymuyorlar bile. Sabah gazetesi aldığımızda, bize beş sentlik para üstümüzü verdiğinde satıcıya çıplak bir "teşekkür ederim" gösteririz. Mağazanızdan büyük bir alışveriş yapan değerli bir müşterinize vermek istediğiniz "teşekkür" de bu mu? Ya da size lezzetli bir akşam yemeği pişiren sevdiğiniz birine?

Durum bilinçsiz bir teşekkürden daha fazlasını gerektirdiğinde, "teşekkürünüzü" nedeninizle süsleyin:

Geldiğiniz için teşekkürler.

Bu kadar anlayışlı olduğunuz için teşekkür ederim.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Beklediğiniz için teşekkürler.

Bu kadar iyi bir müşteri olduğunuz için

teşekkür ederim. Bu kadar sevecen olduğun

için teşekkür ederim.

Genellikle bir uçaktan indiğimde, kaptan ve ikinci kaptan yolcuları uğurlamak için kokpit kapısında beklerler. Ben de "Bizi buraya getirdiğiniz için teşekkürler" derim. Kuşkusuz bu "Asla Çıplak Teşekkür Etme" tekniğini uç noktalara taşımak anlamına geliyor ama şaşırtıcı bir etkisi oluyor. "Oh, bizimle uçtuğunuz için teşekkürler!" diyerek kendilerinden geçiyorlar.



TEKNIK #37

ASLA ÇIPLAK TEŞEKKÜR ETME

"Teşekkür ederim" ifadesinin tek başına kullanılmasına asla izin vermeyin. A'dan Z'ye, her zaman için ile takip edin: "Sorduğunuz için teşekkür ederim "den "Fermuarımı çektiğiniz için teşekkür ederim "e kadar.

Herkesle Nasıl Konuşulur'un bu bölümünü okuduğunuz için teşekkür ederiz! Şimdi başka bir konuşma zorluğuna geçelim: Ne kadar az ortak noktanız olursa olsun, muhasebeci gruplarından Zen Budistlerine kadar herkesle nasıl bilgili bir şekilde konuşabilirsiniz?

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Nasıl Bir İçeriden Her Kalabalıkta

Hepsi Ne Hakkında Konuşuyor?

Sana hiç oldu mu? Partideki herkes saçma sapan konuşuyor. Hepsi hatalı denetimlerden, kod sorunlarından ya da kütüphane pazarından bahsediyor ve siz ne konuştukları hakkında hiçbir fikriniz yok. Çünkü partideki herkes bir muhasebeci, bir mimar ya da bir yayıncıdır ve siz değilsinizdir.

Yüzünüzde solgun bir gülümsemeyle öylece duruyor, ağzınızı açmıyorsunuz. Açarsanız, yanlış bir şey çıkacağından korkarsınız. Paranoya başlar. Herkes size kıs kıs güler. Sen dışlanmış birisin. Bu yüzden sessizlik içinde acı çekersiniz.

Lisedeyken, özellikle erkeklerin yanında büyük bir Sessiz Yabancı Sendromu yaşadım. Tek konuşmak istedikleri arabalardı. Arabalar hakkında hiçbir şey bilmiyordum. Bir "kaportacıya" sadece bronzlaşmak için adım atmıştım.

Kaderin bir cilvesi, annem eve bir hediye ile geldi ve ergenlik çağındaki varlığımı utangaçlıktan sosyalliğe dönüştürdü. Tüm güncel model arabaları ve kaputun altındaki ve üstündeki farklılıklarını anlatan bir kitaptı. Bir kez okudum ve Ford'ları, Chevrolet'leri ve Buick'leri akıcı bir şekilde konuşur hale geldim. Artık erkekler *karbüratör*, *alternatör*, *eksantrik mili* ya

da *egzoz manifoldu* gibi sözcükler söylediğinde nefesim kesilmiyordu. I

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Çok fazla şey öğrenmeme gerek yoktu, sadece erkekleri konuşturmak için doğru soruları sormaya yetiyordu. Erkeklerle "araba" konuşmayı öğrendiğimde, bu sosyal hayatımda harikalar yarattı.

Günümüze dönelim. Biz yetişkin erkek ve kızların da genellikle işimizi veya hobilerimizi içeren favori konularımız vardır. Kendi alanımızdaki ya da ilgi alanlarımızı paylaşan insanlarla birlikte olduğumuzda, küçük kasaba dedikoduları gibi açılırız. (Diline kedi kaçmış mühendisler bile bir araya geldiklerinde yağlı tur- binler ve çeşitli projeler hakkında gevezelik etmeye başlarlar). Dışarıdan bakanlar için konuşmalarımız gevezelik gibi geliyor. Ama biz tam olarak ne hakkında olduğunu biliyoruz. Bu bizim kendi işimiz ya da hobimiz.

Kortta olmaktansa sahada olmayı tercih eden biriyken kendinizi squash oyuncularının olduğu bir partide bulmaktan mı korkuyorsunuz? Squash oyuncularının dilinden *lobbing* ve *hittingrails* gibi kelimeler döküldüğünü duyunca paniğe kapılmayın. Kabakla ilgili tek deneyiminiz geçen Şükran Günü'nde hindinin yanında tabağınıza konan meşe palamudu püresiyse ne olmuş yani? İhtiyacınız olan tek şey aşağıdaki birkaç teknik.

Tıpkı balıkçıların balığın ısırması için bir yusufçuk sineği fırlatması gibi, sizin de insanların açılmasını sağlamak için tek yapmanız gereken doğru soruları sormaktır. Dale Carnegie'nin "samimi bir ilgi gösterin, insanlar konuşacaktır" sözü sadece bir yere kadar geçerlidir. Pokerde dedikleri gibi, "açmak için vale ya da daha iyisi gerekir." Sohbet ederken de, karşınızdakini gerçekten açmak için onun alanı hakkında üstünkörü ya da daha iyi bilgi sahibi olmanız gerekir. Konuşmaya değer olduğunuzu hissettirecek türden bilgili bir merakınız olmalıdır.

Bu bölümde, insanların sizinle içeriden biri gibi konuşmasını sağlamak için "Açık Sesamlar" olan teknikleri keşfediyoruz.



Günümüzün Rönesans Erkeği veya Kadını Nasıl Olunur?

Arkadaşlarım ne zaman memleketim New York'u ziyaret etse, onları "Metroda yolculuk eden birine asla yol sormayın" diye uyarırım.

"Soyulacağım için mi?" diye korkuyla soruyorlar.

"Hayır, çünkü gideceğiniz yere asla ulaşamayacaksınız!" Büyük Elma metrosunu kullananların çoğu metro hakkında sadece iki şey bilir: nereden bineceklerini ve nerede ineceklerini. Sistemin geri kalanı hakkında hiçbir şey bilmiyorlar. Çoğu insan hobileri ve ilgi alanları söz konusu olduğunda New York'un askıları gibidir. Kendi meşgalelerini bilirler ama diğerleri ziyaret edilmemiş istasyonlar gibidir.

Evli olmayan (ve keşke evli olmasaydı diyen) arkadaşım Rita'nın kötü bir bowling başparmağı var. Her Çarşamba gecesi arkadaşlarıyla birlikte fırtına gibi bowling oynuyor. Sürekli skorlarını, ortalamalarını ve yüksek oyununu tartışıyor. Bir başka bekar ve arayış içindeki arkadaşı Walter ise beyaz su raftingi yapıyor. Arkadaşlarıyla durmadan hangi nehirlere gittiğini, hangi ekiplerle gittiğini ve hangi sınıf akıntıları tercih ettiğini konuşuyor. İki bekar arkadaşımın iyi anlaşabileceğini düşünerek kürekçi Walter'ı bowlingci Rita ile tanıştırdım ve tutkularından bahsettim.

"Oh, sen bir bowling oyuncususun!" dedi Walter.

"Evet," diye ağırbaşlı bir şekilde gülümsedi Rita, bowlingde tahrik olmasıyla ilgili daha fazla soru bekliyordu. Walter sessizdi.

ię/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Rita hayal kırıklığını gizleyerek, "Leil bana senin raftingle ilgilendiğini söyledi," dedi. Walter gururla gülümsedi, kürek çekme konusunda daha dostça bir sorgulama bekliyordu. "Heyecan verici olmalı. Tehlikeli değil mi?" Rita'nın yapabildiği en iyi şey buydu.

"Hayır, tehlikeli değil," diye patronluk taslayarak cevap verdi Walter onun tipik yabancı sorusuna. Sonra konuşma kesildi.

Sağır edici sessizlik sırasında, Rita sadece bir nehirde koşsaydı, Walter sadece bir oyunda bowling oynasaydı, hayatları şimdi farklı olabilirdi diye düşündüğümü hatırlıyorum. Sohbet akabilirdi ve kim bilir başka neler çiçek açabilirdi.

Git Uçurtma Uçur!

"Scramble Terapisi" tekniği, bu tür hayal kırıklığı yaratan karşılaşmalardan kurtuluştur. Sizi, çok çeşitli ilgi alanlarını rahatça tartışabilen modern bir Rönesans adamı ya da kadınına dönüştürecektir.

Scramble Terapisi, oldukça basit bir şekilde, hayatınızı karıştırmak ve asla kendinizi kaptırmayı düşünmeyeceğiniz bir aktiviteye katılmaktır. Her dört hafta sonundan sadece birinde, tamamen alışılmışın dışında bir şey yapın. Hafta sonları genellikle tenis mi oynarsınız? Bu hafta sonu yürüyüşe çıkın. Genelde yürüyüşe çıkar mısınız? Bu hafta sonu bir ten- nis dersi alın. Bowling oynar mısınız? Bu sefer onu arkadaşlarınıza bırakın. Onun yerine, beyaz su raftingine git. Her sıcak hafta sonunda yaptığınız gibi akıntıya karşı koşmayı mı planlıyordunuz? Unut bunu, bowlinge git.

Pul sergisine gidin. Satranç dersine gidin. Balona binmek. Kuş izlemeye gidin. Bir bilardo salonuna gidin. Kanoya binin. Git uçurtma uçur! Neden mi? Çünkü bu size hayatınızın geri kalanı için sohbet malzemesi sağlayacaktır. O hafta sonundan itibaren, tanıştığınız tüm yürüyüşçüler, pul koleksiyoncuları, baloncular, kuşçular, bilardocular, kanocular ve uçurtmacılarla içeriden biri gibi konuşacaksınız. Sadece onların aktivitelerini

bir kez yaparak.

Bir parça mavi turnusol kağıdı alıp büyük bir asit fıçısına batırırsanız, ucu pembeye döner. Başka bir mavi turnusol kağıdını alıp bir cam lam üzerindeki çok küçük bir asit damlasına batırırsanız, ucu aynı şekilde pembeleşir. Bunu bir etkinliğe sadece bir kez katılmakla karşılaştırın. Bir örnekleme size konuşma değerinin yüzde 80'ini verir. İçeriden birinin soracağı soruları öğrenirsiniz. Doğru terimleri kullanmaya başlarsınız. Ders dışı ilgi alanları konusu açıldığında -ki her zaman açılır- bir daha asla ne yapacağınızı şaşırmazsınız.

Scuba dili biliyor musunuz?

Ben sertifikalı bir dalgıç değilim. Ancak altı yıl önce Bermuda'da bir tabela gördüm: "Resort Dalışları, 25 $, Scuba deneyimi gerekmez." Sadece üç saat içinde, tüplü dalgıçlarla konuşma konusunda dünyanın sunduğu en iyi hızlandırılmış kursu aldım.

Önce havuzda hızlı bir ders aldım. Ardından oksijen tankım, regülatörüm, şamandıra kompansatörüm ve ağırlık kemerimin ağırlığı altında dik durmaya çalışarak dalış teknesine gittim. Sallanan sandalın üzerinde oturmuş, maske ve paletlerimi endişe boncukları gibi okşarken, sertifikalı dalgıçların birbirlerine içeriden sorular sorduklarını duydum:

"Nerede *sertifika* aldınız?" "Nerede *daldınız*?"

"*Batıkları* mı yoksa *resifleri* mi tercih edersiniz?" "Hiç *gece dalışı* yaptın mı?"

"*Sualtı fotoğrafçılığı* ile ilgileniyor musunuz?" "*Bilgisayarla* mı dalıyorsun?"

"En uzun *dip süreniz* nedir?" "Hiç

vurgun *yedin* mi?"

Neden italik kelimeler? Bunlar scuba dili. Artık scuba dili konuşuyorum. Bugüne kadar ne zaman dalgıçlarla tanışsam, sorulacak doğru soruları ve tartışılacak konuları biliyorum. Ve kaçınmam gereken doğru soruları. (Deniz ürünlerini ne kadar sevdiğim gibi. Bu, bir kedisevere mangalda pişmiş yavru kediyi ne kadar çok sevdiğini söylemek gibi bir şey). Artık yeni arkadaşlarıma hangi dalış noktalarına gittiklerini sorabilirim - Cozumel, Cayman, Cancun. Sonra, eğer gerçekten hava atmak istersem, Uzak Pasifik'teki Truk Lagünü'ne, Avustralya'daki Büyük Set Resifi'ne ya da Kızıldeniz'e gidip gitmediklerini soruyorum.

Tüm içeriden terimler artık dilimden rahatça dökülüyor. Scramble Therapy deneyimimden önce onların çok sevdiği batıklara ve resiflere "batık gemiler" ve "mercan" diyordum. Bunlar anlaşılabilir kelimeler, ama scuba kelimeleri değil. İçeriden kelimeler değil. Bir dalgıçla tanıştığımda muhtemelen şöyle sorardım: "Oh, dalgıçlık. İlginç olmalı. Köpekbalıklarından korkmuyor musun?" Bir dalgıçla doğru yüzgece başlamak için iyi bir yol değil.



TEKNIK #38

Scramble Terapi

Ayda bir kez, hayatınızı karıştırın. Asla yapmayı hayal etmediğiniz bir şey yapın. Bir spora katılın, bir sergiye gidin, deneyiminizin tamamen dışında bir konuda bir konferans dinleyin. Doğru dilin ve içeriden soruların yüzde 80'ini sadece bir kez maruz kalarak elde edersiniz.

Bir düşünün! Bir akşam yemeğinde sohbetin tüplü dalışa döndüğünü varsayalım. Eğer siz de tek seferlik dalışınızı yapmış olsaydınız, dalış yapan yemek arkadaşınıza gece dalışını sevip sevmediğini ya da batıklarda mı yoksa resiflerde mi dalmayı tercih ettiğini sorardınız. (O asla

Ona şimdiye kadar içine girdiğiniz en derin suyun kendi küvetiniz olduğunu söylediğinizde buna inanacaktır).

Sonra solunuzda oturan bungee jumper'a dönüp "Göğüsbel atlayışlarını mı yoksa ayak bileği atlayışlarını mı tercih edersiniz?" diye sorarsınız. Eğer sohbet tenis, dövüş sanatları, satranç, bozuk para koleksiyonculuğu ve hatta kuş gözlemciliği gibi konulara kayarsa, sohbeti devam ettirebilirsiniz. Ne adam ama! Ne kadın ama!



ç9 Nasıl SENIN Gibi Ses Çıkarırım Onların Hakkında Her Şeyi Bilin İş veya Hobi

Hobi konuşmalarından daha da sinsi olanı iş konuşmaları ya da "işbilmişlik". Bilgisayar veri tabanı yönetiminde çalışan bir çiftin verdiği partiye katıldığım akşam hala sosyal kabuslar görüyorum. Kapıdan içeri girerken, bir arkadaşın diğerine şöyle dediğini duydum: "Alan ilişkisel hesabı güvenli ifadelerle sınırlandırıldığında, turple ilişkisel ile eşdeğerdir. "

Sadece bunun için kaldım. Gecenin geri kalanında konuşulanların tek bir parçasını ya da baytını bile anlamayacağımı biliyordum. Bir farenin peyniri seven tüylü küçük adam anlamına geldiği, pencerelerin perdeler için satın aldığınız türden olduğu ve ağın örümceklerin sinekleri hapsettiği bir şey olduğu günleri özlememe neden oldu. Bu kalabalıkla uyumlu olabilmek için biraz teknik desteğe ihtiyacım olacağını biliyordum.

O anda, veritabanı yönetim tiplerinin birbirlerine sordukları açılış sorularından bazılarını öğrenmeye karar verdim. Öğrendim de. Şimdi o kalabalıkta ikinci bir şans için sabırsızlanıyorum çünkü "Hangi raid seviyesini kullanıyorsunuz?" ve "Hangi veri ambarı ürününü

kullanıyorsunuz?" gibi sorularla donanmış durumdayım.

İhtiyacınız olan tek şey, herhangi bir grupla başlangıç yapmanızı sağlayacak birkaç içeriden açılış sorusudur. Soruları sorar, yanıtları dinler ve bir süre boyunca onlarla hedefe yönelik temel sohbetler yaparsınız.

i/o

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

kendi alanlarıyla ilgili bir iki dakika. (Sonra hemen konuyu değiştirin! Onların alanı hakkında gerçekte olduğunuzdan daha bilgiliymişsiniz gibi davranmak istemezsiniz).

Her Şey Açılış Sorusunda

Bir tenisçi sadece açılış servisinizi değerlendirerek ne kadar iyi bir oyuncu olduğunuzu hemen anlayabilir. Sizinle oynamak harika mı olacak yoksa gerçekten sıkıcı mı? İletişimde de durum aynıdır. Sadece sözlü açılış servisinizden bile birisi sizinle hayatı ya da ilgi alanları hakkında konuşmanın ilginç mi yoksa sıkıcı, sıkıcı, sıkıcı mı olacağını anlayabilir.

Örneğin, biriyle tanıştırıldığımı ve ağzından çıkan ilk kelimenin "Sen bir yazarsın. Büyük Amerikan romanını ne zaman yazacaksın?" Eyvah, benim dünyama aşina olmayan biriyle konuştuğumu biliyorum. Sohbet ederiz ama ben konuyu değiştirmeyi tercih ederim. Ve yakında, sohbet partnerim. Ancak yeni tanıdığım "Sen bir yazarsın. Kurgu mu yoksa kurgu dışı mı yazıyorsunuz?" Bingo! Artık benim dünyamı bilen biriyle birlikte olduğumu biliyorum. Neden mi? Çünkü tüm yazarların birbirlerine sordukları ilk soru budur. Bu sorgulayıcı ile konuşmaktan keyif alıyorum çünkü onun yazarlık dünyası hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğunu varsayıyorum. Yazma konusundan çabucak uzaklaşsak bile, iyi bilgilendirilmiş bir birey olarak karşıma çıkıyor.

Her işin, her sporun, her ilgi alanının, aynı alandaki herkesin sorduğu içeriden açılış soruları ve birbirlerine asla sormadıkları aptalca dışarıdan soruları vardır. Bir astronot başka bir astronotla tanıştığında, "Hangi görevlerde bulundunuz?" diye sorar. (Asla "Orada tuvalete nasıl gidiyorsun?") Bir diş hekimi başka bir diş hekimine "Genel muayenehanede misin yoksa uzmanlık alanın var mı?" diye sorar. (Asla "Son zamanlarda hiç iyi ağrı şakası duydunuz mu?")

İyi haber şu ki, Jobbledygook'a başlamak kolay bir dildir. Kelimelerde ustalaşmanıza gerek yok, sadece birkaç açılış sorusu

sizi içeriden biri gibi göstermek için. Sonra -işin eğlenceli kısmı da burada- onlara kendi alanlarıyla ilgili olmadığınızı söylediğinizde daha da etkilenirler. "Ne kadar bilgili bir insan!" derler kendi kendilerine.

"İmdat! Herkes Bir Sanatçı Olacak"

İyi bir Jobbledygook toplamak zor değildir. Diyelim ki birçok sanatçıyla tanışacağınız bir galeri açılışına davet edildiniz. Eğer sanatçılarla konuşamıyorsanız, bir ya da iki sanatçı arkadaşınız olup olmadığını görmek için Rolodex'inizi gözden geçirin.

Aha, bir tane buldun. Sayılır. Arkadaşınız Sally sanat okuluna gitmiş. Onu arayıp, "Sally, kulağa aptalca geldiğini biliyorum ama birçok sanatçıyla konuşacağım bir etkinliğe davet edildim. Bana sorabileceğim birkaç güzel soru verebilir misin?" Sally sorunuzu biraz alışılmadık bulabilir ama gayretiniz onu etkileyecektir.

Belki de şöyle diyecektir: "Sanatçılara hangi mecrada çalıştıklarını sorun." "Ortam mı?" diye sorarsınız.

"Elbette," diyecektir size. "Akrilik, yağlı boya, karakalem, tükenmez kalem vb. ile çalışıp çalışmadıklarını sormanın içeriden gelen yolu budur."

"Oh."

"Sanatçılardan çalışmalarını tarif etmelerini istemeyin" diye uyarıyor. "Kendilerininkinin tarif edilemeyecek görsel bir araç olduğunu düşünüyorlar."

"Oh."

"Ve onlara çalışmalarının bir galeride olup olmadığını sormayın." "Öyle mi?"

"Bu hassas bir nokta olabilir. Bunun yerine 'Çalışmalarınızı görebileceğim bir yer var mı?' diye sorun. Buna bayılacaklardır çünkü bir galeri tarafından temsil edilmiyor olsalar bile, çalışmalarını satın almanız için sizi stüdyolarına davet edebilirler."

TEKNIK #39

Biraz İŞBILGISI ÖĞRENIN

Büyük kazananlar Jobbledygook'u ikinci dil olarak konuşur. Jobbledygook nedir? Diğer mesleklerin dilidir.

Neden konuşuyorsun? Seni içeriden biri gibi gösteriyor. Nasıl öğreniyorsunuz? Kitapçınızın dil bölümünde Jobbledygook kasetleri bulamazsınız, ancak

dili öğrenmek kolaydır. Birlikte olacağınız kalabalığın dilini konuşan bir arkadaşınızdan size birkaç açılış sorusu öğretmesini isteyin. Kelimeler azdır ve ödülleri çoktur.

Başlamak için ihtiyacınız olan tek şey bu - iki iyi açılış sanat sorusu ve en çok sorulan aptal yabancı sorusuna karşı bir uyarı.

Diyelim ki işleriyle ilgili doğru soruyla harika bir açılış servisi yaptınız. Konuşma sahalarına hızlı bir top fırlattınız. Ne mutlu ki, yanlarında as bir oyuncu olduğunu düşünerek sorunuza cevap veriyorlar. Sonra topa biraz spin atıp tekrar sizin sahanıza gönderiyorlar ve bir sonraki sorunun zamanı geliyor. Hay aksi, şimdi ne yapmalı?

Henüz blöfçünün dolabından çıkmak istemiyorsanız, bir sonraki teknik olan "Sıcak Düğmelerini Açığa Çıkarma" konusunda ustalaşmalısınız.



Onların Sıcak Düğmelerine Nasıl Dokunulur (İlköğretim Doc-Talk)

Bir doktor olan arkadaşım John kısa bir süre önce büyüleyici bir Japon kadın olan Yamika ile evlendi. John bana, John'un meslektaşlarının birçoğuyla tanışmak üzere bir partiye davet edildikleri ilk seferde Yamika'nın paniğe kapıldığını söyledi. İyi bir izlenim bırakmak istiyordu ama Amerikalı doktorlarla konuşmak konusunda gergindi. John şimdiye kadar tanıştığı tek kişiydi ve aşkları boyunca tıp hakkında konuşmak için çok fazla zaman harcamamışlardı.

John ona, "Endişelenme, Yami. Hepsi birbirine aynı eski soruları soruyor. Onlarla tanıştığında sadece 'Uzmanlık alanın ne' ve 'Bir hastaneye bağlı mısın' diye sor.

"Ardından, daha derin bir sohbete girmek için, 'Hastanenizle ilişkiniz nasıl' ya da 'Mevcut tıbbi ortam sizi nasıl etkiliyor' gibi sorular yöneltin. Bunlar doktorlar için sıcak konular çünkü sağlık hizmetlerinde her şey değişiyor."

John, Yamika'nın satırları kelimesi kelimesine aktardığını söyledi. Partiyi dolaşarak çeşitli doktorların uzmanlık alanlarını sordu ve hastaneleriyle olan bağlantılarını ve ilişkilerini sorguladı. Sonuç olarak partinin gözdesi oldu. John'un pek çok meslektaşı daha sonra böylesine çekici ve anlayışlı bir kadın bulduğu için onu tebrik etti.

i/ę

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Gerçek Tutucuyu Almak

Bu sadece doktorlar için geçerli değil. Her mesleğin, sektör içinde çok konuşulan endişeleri vardır. Ancak dünyanın geri kalanı bu takıntılar hakkında çok az şey biliyor. Örneğin, bağımsız kitapçılar sürekli olarak büyük süper mağaza zincirlerinin sektörü ele geçirdiğinden şikayet eder. Muhasebeciler hatalı denetimler için sorumluluk sigortası konusunda endişelenerek geceleri uykusuz kalırlar. Diş hekimleri ise OSHA ve EPA düzenlemeleri yüzünden dişlerini gıcırdatırlar. Biz yazarlar da öyle. Her zaman dergilerin değerli kelimelerimizin elektronik hakları için bize ödeme yapmamasından yakınırız.

Talihsiz bir insanın kendisini bir yazarlar grubunun içinde bulacak kadar şanssız olduğunu varsayalım. Bu insanlarla (ne söylediklerini görene kadar ne düşündüklerini nadiren bilen) sohbet etmek, sözlü iletişim kurmaya alışkın biri için kolay bir iş değildir. Ancak, partiden önce yazar olmayan kişi sadece bir yazar tanıdığını arayıp gündemdeki konuları sormuş olsaydı, bütün akşam söz ustalarıyla sıcak bir sohbet gerçekleştirmiş olurdu. Ben bu tekniğe "Sıcak Düğmelerini Açmak" diyorum.



TEKNIK #40

BARINC ONLARIN SICAK DÜĞMESI

Bir grup ciltçiye veya bir grup dişçiye körü körüne atlamadan önce, alanlarındaki sıcak sorunların neler olduğunu öğrenin. Her sektörün, dış dünyanın çok az bildiği yakıcı endişeleri vardır. Muhatabınızdan sektördeki vızıltıyı ortaya çıkarmasını isteyin. Ardından, sohbeti ısıtmak için o düğmelere basın.

Katılmak üzere olduğun sanat sergisine dönelim. Sally'nin telefonu kapatmasına izin veremezsin. Sana en iyi iki açılış sorusunu verdi.

Sanatçılar. Ama asıl sohbeti yakalayana kadar onu bırakmayın. Ona sanat dünyasında olup biten en sıcak konuları sorun. Bir dakika düşünebilir ve sonra "Şey, her zaman sanat fiyatları vardır." diyebilir.

"Sanat fiyatları mı?" diye soruyorsunuz.

"Evet," diye açıklıyor. "Örneğin, 1980'lerde sanat dünyası çok piyasa güdümlüydü. Fiyatlar çok yükseldi çünkü bazı yatırımcılar ve statü arayanlar fahiş miktarlar ödedi. Bunun sanatı kitlelerden uzaklaştırdığını düşünüyoruz."

Vay canına, şimdi gerçekten de içeriden iyi bir sanat konuşmasıyla donanmışsın!

Big One'da görüşmek üzere!

Hazır başlamışken, muhbirinizden onların çetesiyle birlikteyken kullanabileceği özel içeriden selamlama cümlelerini öğrenmeyi unutmayın. Örneğin, aktrisler bir gösteriden önce "iyi şanslar" sözünü duyduklarında yaltaklanırlar, ancak "Bacağın kırılsın!" diyen iyi dilekçelere gülümserler.

"Bacağımı kırmak" ise maraton öncesi koşucular için uygun değildir. Bu düşünmek isteyecekleri son şeydir! Kırmak istedikleri tek şey kişisel rekorlarıdır. "En iyi kişisel rekorun olsun!" demeyi deneyin.

Vardiyalı çalışan itfaiyeciler, elbette en büyük yangınlar dışında birbirlerini nadiren görürler. İtfaiyecilerin "Büyük yangında görüşürüz!" selamlaması da bu yüzdendir.

Bir keresinde, kaybolmak için çok uğraşmanız gereken sakin bir kasabada araba kullanırken bunu başardım. Umutsuzca geri dönmüştüm. Ne mutlu ki, itfaiye binasını ve önünde uzanan sıkılmış birkaç itfaiyeciyi gördüm.

"Affedersiniz, bana 50. Yol'a dönüş yolunu söyleyebilir misiniz?" Pencereden seslendim. Tavırlarından benim bir aptal olduğumu düşündükleri anlaşılıyordu. Yine de uyuşuk bir şekilde bana doğru yönü gösterdiler. Arabayı sürerken, "Teşekkürler çocuklar, büyük yarışta görüşürüz!" diye seslendim. Dikiz aynasından, hep birlikte ayağa kalkıp el

sallayarak vedalaşırken yüzlerinde kocaman gülümsemeler belirdiğini gördüm. Arabayı süren şaşkın sarışın, içeriden verdikleri selamla onların saygısını kazanmıştı.



Hayatları Hakkında Gizlice Nasıl Bilgi Edinilir?

Diyelim ki gazete dağıtıcınız gazeteyi bisikletinden ön kapınıza fırlattı. Bir fincan kahve koyuyorsunuz ve dünyada neler olup bittiğini takip etmek için rahatlıyorsunuz. Sizin dünyanızda yani. Önce uluslararası haberlere mi bakarsınız? Moda bölümüne mi? Spor sayfasına mı? Eğlence bölümüne mi? Belki de çizgi romanlara?

Genellikle ilk olarak hangi bölüme bakıyorsanız, yarın BAKMAYIN. Başka bir bölüme, tercihen neredeyse hiç okumadığınız bir bölüme geçin. Neden mi? Çünkü bu sizi diğer dünyalara aşina kılacak, böylece ne kadar az ortak noktanız olursa olsun, herhangi biriyle herhangi bir şeyi tartışabileceksiniz.

Peki ya emlak bölümü? Yawn. Belki emlak konusunu özellikle ilgi çekici bulmuyorsunuz. Ancak, er ya da geç kendinizi mülkler, anlaşmalar ve bugünün piyasası hakkında konuşan bir grup insanla birlikte bulacaksınız. Birkaç haftada bir emlak bölümünü taramak sizi onların konuşmalarından haberdar edecektir.

Reklam köşesi mi? Belki de dünyanın Madison Avenue olmadan çok çok daha iyi bir yer olacağını düşünüyorsunuz. Ama reklam için anlaştığınız pazarlama uzmanıyla tartışırken kendinizi tutamazsanız, işiniz daha iyi olmayacaktır.

i/y

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

şirketinizin widget'larını tanıtın. Reklam haberleri bölümüne birkaç göz attığınızda, kısa süre içinde kampanyalar ve yaratıcı insanlar hakkında konuşuyor ve basılı ya da TV'de çalışıyor olacaksınız. *Kelimeleri* söylemek yerine, *kopyayı* söyleyeceksiniz. *Ajans* yerine, *mağaza* gibi gerçek içeriden terimler kullanacaksınız.

Dışarıdan gelen kelimeleri kullanmak, işin içinde olmadığınızı gösteren en büyük işaretlerden biridir. Gemide bir yolcu personelimden birine "Ne zamandır gemide çalışıyorsunuz?" diye sorsa, bir inilti duyardı. Kruvaziyer personeli gururla bir gemide çalışıyordu ve *gemi* kelimesi yolcunun gerçek bir kara adamı olduğunu ortaya koyuyordu.

Doğru kelime konuşmada mucizeler yaratabilir. Kabul hattında, yolcular lakonik kaptanımıza "İlk ne zaman kaptan oldunuz?" ya da "İlk komutanlığınız neydi?" diye sorduklarında, elini sıkmak için balo salonunun etrafında yılan gibi kıvrılan tüm insan kuyruğunu kaldırırdı. Kaptan Cafiero, kaptan ya da *komutan* kelimelerini geçen hafta gazetedeki gemi ilanlarından öğrenmiş olabilecek *meraklılara* denizcilik geçmişini heyecanla anlatırdı. (Yoldan geçen kişi basitçe "Ne zamandır kaptansınız?" ya da "İlk tekneniz neydi?" diye sorsaydı, kaptanın her zamanki İtalyan beyefendisi versiyonu olan serserilikle karşılaşacaktı).

Çok geçmeden bu kadar çok insanla ilişki kurmanın size verdiği hazzın bağımlısı olacaksınız. Tek yapmanız gereken gazetenin farklı bölümlerini okumak.

Daha Fazla Yakıt İçin Küspelerini Pompalayın

Ardından, daha fazla içeriden bilgi edinmek istediğinizde, ticari dergileri okumaya başlayın. Bunlar çeşitli sektörlerin üyelerine giden kapalı tirajlı dergilerdir. Farklı işlerde çalışan arkadaşlarınızdan size bir tane ödünç vermelerini isteyin, böylece konuşma ateşi için daha da fazla yakıtınız olacaktır.

Tüm sektörlerde bir ya da iki tane vardır. *Automotive News*, *Restaurant Business*, *Pool and Spa* gibi isimleri olan büyük *ve*

parlak dergiler görürsünüz.

News, *Trucking Industry* ve hatta domuz işindeki insanlar için *Hogs Today*. (Affedersiniz, kendilerine "domuz uygulayıcıları" diyorlar. Hey, bir sonraki büyük satışınızı yapmak için domuzca konuşmanın ne zaman işe yarayacağını asla bilemezsiniz). Herhangi bir sayı size onların dilinin bir örneğini verecek ve o alandaki en sıcak konular hakkında sizi bilgilendirecektir.

İnsanların hobileri ve ilgi alanları söz konusu olduğunda, koşu, egzersiz, bisiklet, kayak, yüzme ve sörfle ilgili dergilere göz atın. Büyük dergi mağazalarında motorcu dergileri, boksör dergileri, bowling dergileri ve hatta boğa biniciliği dergileri bulunur. Her ay yayınlanan binlerce özel ilgi alanı dergisi bulabilirsiniz.

Birkaç yıl önce, her hafta farklı bir tane satın alma alışkanlığı edindim. Potansiyel bir danışmanlık müşterisi beni evine yemeğe davet ettiğinde bunun karşılığını hemen aldım. Çok güzel bir bahçesi vardı ve *Flower and Garden Magazine* sayesinde *süs* bitkileri, *tek yıllık bitkiler* ve *uzun ömürlü* bitkiler gibi içeriden terimler söyleyebiliyordum. Hatta tartışma tohumdan ya da soğandan yetiştirmenin avantajlarına döndüğünde ayak uydurabiliyordum.

"Çiçek" konusunda çok akıcı olduğum için, beni özel arka bahçelerini görmek için onunla daha uzun bir yürüyüşe davet etti. Biz



TEKNIK #41

RAC'LARINI OKUYUN

Bir sonraki büyük müşteriniz golfçü, koşucu, yüzücü, sörfçü ya da kayakçı mı? Muhasebecilerle veya Zen Budistleriyle dolu bir sosyal etkinliğe mi katılıyorsunuz - ya da ikisi arasında bir şey mi? Akla gelebilecek her türlü ilgi alanına hizmet eden sayısız binlerce aylık dergi var. Herhangi biriyle içeriden biri gibi konuşmak için ihtiyaç duyacağınızdan çok daha fazla bilgiyi, sadece onların raketine hizmet eden paçavraları okuyarak edinebilirsiniz. (En son okuduğunuz
Zoonooz henüz?)

gezinirken, konuyu yavaş yavaş kasımpatılardan onun şirketi için yapabileceğim danışmanlık işine çevirdim. Bahçe yolunda kim kimi yönlendiriyordu?

Dünya mı küçülüyor, yoksa biz mi büyüyoruz? Günümüzün Rönesans erkeği ya da kadını her yerde rahat ve kendinden emin. Sıradaki teknik, kendinizi gezegenin neresinde bulursanız bulun, içeriden biri olmanıza yardımcı olur ve sizi dünyanın "çirkin Amerikalı" fantezisini gerçekleştirmekten kurtarır.

42 Birbirinizin İçindeyken Nasıl Konuşursunuz? Ülkeler

Diyelim ki iş için yurt dışına seyahat ediyorsunuz ve "küresel bir içeriden biri" olmak istiyorsunuz. Yapılacaklar listenizdeki ilk şey nedir? Bir pasaport ve bir konuşma kılavuzu almak, değil mi? Sonuçta kim Roma'da nasıl tuvalet isteyeceğini bilmeden dolaşmak ister ki? Ya da Kuala Lumpur'da nasıl soda isteyeceğini bilmeden susamak? Ancak, çoğumuzun yanımıza almayı unuttuğu bir şey var ki, çoğu zaman korkunç sonuçlar doğuruyor: uluslararası gümrükler hakkında bir kitap.

Geraldine adında bir konuşmacı arkadaşım Japonya'da yapacağı ilk konuşma için heyecanlıydı. Tokyo'ya yapacağı uzun uçuşta rahat etmek için en sevdiği tasarım kot pantolonunu ve rahat bir ceket giydi. On dört saat ve 6,737 mil sonra, Narita Havaalanı'nda onu kusursuz giyimli dört Japon beyefendi karşıladı. Gülümseyerek ve eğilerek ona kartvizitlerini uzattılar. Bir elinde el çantası olan Geri, diğer eliyle kartlarını aldı. Onlara teşekkür etti, kartlara kısa bir süre baktı ve onları güvenli bir şekilde arka cebine koydu. Daha sonra çantasından kartvizitlerinden birini çıkardı ve Geraldine'i telaffuz etmekte zorlanabileceklerini düşünerek basılı adının üzerine takma adı olan "Geri "yi yazdı. Beyefendiler kartın üzerinde gezinerek birkaç kez inceledikten sonra içlerinden biri kartı çantasına koydu.

161

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Beşi otele vardıklarında Geri'yi lobiye çay içmeye davet ettiler. Çaylarını yudumlarken, beyefendiler ona hevesle açtığı küçük bir hediye takdim ettiler. Geri'nin en çekici özelliklerinden biri içgüdüsel sıcaklığı ve sevecenliğidir. Hediye onu çok heyecanlandırdı ve tipik Geri tarzıyla, beyefendilerin her birine sarılırken "Çok güzel!" diye bağırdı. Bu noktada, dört Japon beyefendi tek bir ağızdan ayağa kalktı.
dört çatık kaşlı siyam ikizi gibi eğildi ve çok hafifçe selam vererek "Sayonara" diye mırıldandı ve hemen oradan ayrıldı. Zavallı Geri şaşkına dönmüştü. Neyi yanlış yapmıştı ki?

Her şeyi! İlk olarak, kot pantolon. Asya'da bir bicy- cle'den geliyor olsanız bile, müşterilerinizle rahat kıyafetlerle görüşmezsiniz. İkinci hata ise Geri'nin kartvizitleri kaba bir şekilde kullanmasıydı. Asya'da kartvizit en önemli protokol araçlarından biridir. Her zaman iki elle saygılı bir şekilde sunulur ve kabul edilir. (Sol elin kirli kabul edildiği Müslüman Asya hariç).

Geri daha sonra kartlarını çok hızlı bir şekilde kaldırdı. Asya'da insanlar kartvizitleri bir sohbet başlatıcı olarak kullanır. Birbirinizin kartvizitleri ve işleri hakkında sohbet edersiniz ve onlar sizinkini nazik ve saygılı bir şekilde güvenli bir yere koyana kadar kendi kartvizitlerini kaldırmazsınız. Kartviziti kotunun arka cebine sokmak en büyük saygısızlıktı.

Geri dördüncü gafını eve dönene kadar fark etmedi. Tecrübeli bir iş gezgini olan iş arkadaşlarından Bill bu fiyaskoyu onun için analiz etti. Bill ona, beyefendilerin Geraldine'in kartını hava limanında onlara verirken defalarca çevirmelerinin nedeninin, diğer yüzünde Japonca olarak basılmış adını, unvanını ve şirketini bulmak olduğunu söyledi. Geri'nin kartının diğer yüzü elbette boştu.

Beşinci dehşet de Geri'nin kartın üzerine bir şey yazmaması gerektiğiydi. Asya'da kartlar tam olarak kutsal sayılmaz, ancak asla dağınık bir el yazısıyla tahrif edilmemelidir.

Geri ve Japonların üzücü hikayesi daha da kötüleşir. Bill ona kötü haberi verdi: Hediyeyi Japonların önünde açmamalıydı.

müşterilerinin. Neden mi? Çünkü yüzü korumanın eleştirildiği bir ülkede, verdikleri hediyenin aldıkları kadar güzel olmadığını keşfetmek utanç verici olurdu. (Eyvah, Geri onlara bir hediye bile vermemişti!) Yedi numaralı gaf.

Geri'nin hediyeyi alırken çıkardığı küçük ciyaklama da bir boo-boo'ydu. Asya'da ses tonu ne kadar düşükse, rütbe o kadar yüksektir. Son hata ise elbette beyefendilere teşekkür için sarılmaktı. Dünyanın bazı bölgelerinde büyük saygı gören sarılma, Japonya'da yeni bir müşteriyle kesinlikle kabul edilemez.

Söylemeye gerek yok, Geri Japonya'ya geri davet edilmedi. Ancak El Salvador'da bir konseri var. Bu sefer akıllı davranıyor. Oradaki gelenekleri araştırıyor. Ne mutlu ki, gönlünce sarılabildiğini fark ediyor. Ancak kendi (ya da başkasının) ilk adını kullanmamalı. Ve kendini "Amerikalı" olarak tanıtmamalı. Ne de olsa Salvadorlular da Amerikalı!

Dünyanın dört bir yanındaki farklılıklar devam edip gidiyor. Ne zaman seyahat etsem, kafama vurmam ve her şeyin yolunda gittiği eski ABD'de olmadığımı fark etmem gerekiyor. Kot pantolonla seyahat etmeyi seviyorum, iflah olmaz bir kucaklayıcıyım ve birinin bana verdiği hediye kutusunda ne olduğunu görmek için sabırsızlanıyorum. Ancak ne zaman Sam Amca'nın kıyılarından ayrılmayı planlasam, ne kadar kendim olabileceğimi görmek için yabancı gümrükleri kontrol ederim.



TEKNIK #42

"GÜMRÜK" öğesini TEMIZLEYIN

Yabancı topraklara ayak basmadan önce, dünyanın dört bir yanındaki davranışlar ve tabular hakkında bir kitap edinin. El sıkışmadan, hediye vermeden, jest yapmadan ve hatta birinin eşyalarına iltifat etmeden önce bir kontrol edin. Yapacağınız bir gaf tüm işinizi mahvedebilir.

Uluslararası gümrükler konusunda bazı mükemmel kitaplar vardır.

Notlarda birkaçının ismini bulacaksınız.[17–19]

Bir Brezilyalı ile yaptığı büyük bir iş anlaşmasını neredeyse batıran talihsiz bir meslektaşım gibi olmayın. Sözleşmeyi imzalamadan hemen önce başparmağı ve işaret parmağıyla tamam işareti yaptı. Yeni iş ortağına gidip kendisiyle cinsel ilişkiye girmesini söylediğini çok az biliyordu. Çok geç olana kadar asla bilemezsiniz.

Şimdi içeriden biri olmanın anında, somut ve hesaplanabilir ödüller sunduğu yere geliyoruz. Ve dışarıdan biri olmanın gerçekten acı verdiği yere - tam cebinize veya cüzdanınıza.



"İçeriden Birinin Fiyatını" Almaları İçin Onlarla Nasıl Konuşulur (Pratikte Anything You Buy)

İstediğinizi elde etmek söz konusu olduğunda insan yaratıcılığını asla küçümsemeyin. Birçok insan "Aşkta ve savaşta her şey mübahtır" atasözünü "Aşkta, savaşta ve istediğimi satın almakta her şey mübahtır" şeklinde genişletir. Yoğun bir gecede lüks bir restoranda masa kapmak için ünlü bir isim kullanmak eski bir taktiktir. En sevdiğim şef garson bana Robert De Niro'ların telefonla rezervasyon yaptırdığını söylemişti. Altı ya da sekiz kişilik partileri geldiğinde, "Çok üzgünüm, Rob bu akşam kendini iyi hissetmiyordu."

Sahte ünlü ismi işe yaramayınca hayal kırıklığına uğrayan bir kadın ona bağırdı, "Bak, bir masa almak için kim olmam gerekiyor? İstediğin kişi olurum, Goldie Hawn, Steffi Graf, Fergie - yeter ki söyle." Bazı insanlar son dakika yaklaşımını dener. Tıka basa dolu bir restoranda şef garsonun yanına gidip rezervasyon defterindeki herhangi bir ismi göstererek "Bu biziz" derler.

Aynı kurnazlığı fazla rezervasyon yapılan otellerde de görebilirsiniz. Birkaç ay önce, şans eseri onaylanmış bir

rezervasyonum olan popüler bir otele giriş yapıyordum. Ön taraftaki ağzı bozuk bir adam

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Ne demek oda yok? Bu gece bu otelde kalıyorum. Eğer odanız yoksa, burada yerde uyuyacağım." Öfke nöbeti işe yaramıyordu.

"Ve sizi uyarıyorum," diye devam etti, "çıplak uyurum!" Bir odası var.

Bu kurnazca çocukça taktikler tavsiye edilmez. Bunun yerine, "Pazarlık için Blöf Yapmak" adlı daha ilkeli bir teknik öneriyorum. Bir öğleden sonra sigorta komisyoncusu Bay Carson ile otururken doğdu. Bana bir ev sahibi poliçesi satmaya çalışıyordu. Elbette en az parayla en fazla teminatı almak istiyordum. Carson iyi bir operatördü ve sabırla bana zorladığı bazı teminatların faydalarını halk diliyle anlatıyordu.

Tam savaşlar ve kasırgalar gibi felaketlerden bahsetmeye başlamıştı ki telefonu çaldı. Özür dileyerek ahizeyi kaldırdı. Arayan meslektaşlarından biriydi. Birden gözlerimin önünde bir metamorfoz gerçekleşti. Sofistike satıcı, eski dostuyla şemsiyeler hakkında sohbet eden, felçli, sıradan, evcimen bir adama dönüştü. Hava durumu hakkında konuştuklarını sanıyordum.

Sonra konuşma uçuşan gözlere döndü. Artık bir göz probleminden bahsettiklerini varsayıyordum. Şemsiye poliçelerin ve uçuşan gözlerin konuştukları sigortanın bir parçası olduğunu anlamam biraz zaman aldı.

Birkaç dakika sonra Carson, "Evet, tamam, hoşça kal dostum," dedi ve telefonu kapattı. Boğazını temizledi ve tekrar saf bir müşteriye sabırla hasarları ve muafiyetleri tanımlayan resmi satış temsilcisine dönüştü.

Orada oturup *halefiyet* ve *orantılı sorumluluk* gibi saçmalıkları dinlerken, "Carson'ın az önce arayan meslektaşı sigorta satın almak isteseydi, çok daha iyi bir poliçeyi çok daha ucuza alabilirdi" diye düşünmeye başladım. Neredeyse her sektörde, işverenler mal veya hizmetlere iki fiyat verirler; biri içeridekilere, diğeri de size ve bana.

Bu konuda öfkelenmeden önce iyice düşündüm. Bu haksızlık mı? Pek sayılmaz. Satıcı, acemilerin bitmek bilmeyen sorularını yanıtlamak için satıcı ya da psikolog olarak zaman harcamak zorunda kalmazsa, en iyi fiyatı verebilir. Carson, meslektaşlarına (bana yaptığı gibi) bir hortum evinizi alırsa bunun neden "Tanrı'nın bir eylemi" olarak kabul edildiğini açıklamak için yirmi dakika harcamak zorunda kalmazdı. Dolayısıyla kaybedersiniz. Bilgili ortaklar ürün satın aldığında, satıcı mutlu bir şekilde satın alma temsilcisinden başka bir şeye indirgenmez. Çok az bir iş karşılığında küçük bir kâr elde eder ve tatmin olur.

Bir şey satın alırken biraz bilgi sahibi olmak uzun bir yol kat etmenizi sağlar. Eğer emlak komisyoncunuzun iç yüzünü biliyorsanız, size daha iyi bir fiyat vermeye daha yatkındır. Eğer yemek şirketlerinin ve araba satıcılarının karlarını artırmak için kullandıkları içeriden kelimeler konusunda becerikliyseniz, eğer nakliye şirketlerinin ve tamircilerin şüphelenmeyenleri dolandırmak için kullandıkları teknikler konusunda bilgiliyseniz, eğer avukatların ücretleri şişirme yöntemlerine karşı uyanıksanız, kısacası ipleri biliyorsanız, kazıklanmazsınız. Çok şey bilmenize gerek yok, sadece içeriden birkaç terim. Profesyoneller, bazı ezoterik sektör terimlerine hakim olduğunuz için, en iyi anlaşmayı ve en düşük fiyatı da bildiğinizi varsayar.

Kimse bunu ev boyacım Iggy'den daha iyi ifade edemezdi. "Elbette," dedi bana, "bir boyacıyla nasıl konuşulacağını bilmelisin. Ben değil ama diğer pek çok adam, ellerine ne geçerse alacaklar. Bu insan doğasında var. Özellikle de bir kadınsanız ve onlarla akıllıca konuşursanız, size anlatacağım gibi, tüyleri diken diken olur. Kendi kendilerine şöyle derler: "Hey, bu ormandaki bir bebek değil. Bahse girerim düzgün bir anlaşma yapacağım. "

"Tamam, Iggy, nasıl?"

"Onlara deyin ki, 'Bakın, duvarların çok az hazırlığa ihtiyacı var. Kazımak ve macunlamak için fazla zaman harcamak zorunda kalmayacaksınız. Bu temiz bir iş. " Iggy bana sadece bu

birkaç cümleyi söyledi

size yüzlerce dolar kazandırabilir. Neden mi? Boyacı hemen sizin işi bildiğinizi ve onun için en çok zaman alan kısmın yüzeyi hazırlamak olduğunu bilir (boyacılıkta hazırlık). Dolayısıyla, bu onun en büyük kar kalemidir.

"Sonra," diye devam etti Iggy, "onlara kesme [iki rengi yan yana boyama] olmayacağını söylediğinizde, fiyatınız tekrar düşer. Onlara hiç tatil [boyanmamış veya seyrek boyanmış noktalar] bırakmamalarını söyleyin ve daha dikkatli bir iş elde edin." Tek üzüntüm, her alanda bana nasıl iş yapılacağı konusunda hızlandırılmış bir kurs verecek bir Iggy'nin olmaması.

Hayatınızda Iggy Olmadığında Nasıl Başa Çıkabilirsiniz?

İşte en iyi fiyatı ve en iyi anlaşmayı nasıl elde edeceğiniz. Iggy Muhbirinizi bulun. Eğer bu işte çalışan bir arkadaşınız varsa, ondan bilgi alın. Eğer yoksa, doğrudan satın almak istediğiniz satıcıya gitmek yerine, önce birkaç tanesini ziyaret edin. Onlarla konuşun. Her birinden biraz jargon öğrenin.

Örneğin, bir elmas satın almak istediğinizi varsayalım. Doğruca en sevdiğiniz kuyumcuya gidip dambıl dia- mond soruları sormak yerine, rakiplerinize gidin. Satış görevlisiyle arkadaş olun ve birkaç pırlanta dili öğrenin. Kuyumcuların elmas değil *taş* dediğini öğreneceksiniz. Taşın üst kısmından bahsederken *masa* derler; en geniş kısmı *kuşaktır*; alt kısmı ise *kesiktir*. Eğer taş *sarı* görünüyorsa, sarı demeyin, *pelerin* deyin. *Kusur* görürseniz, *kusur* demeyin, *inklüzyon* veya *gletz* deyin. Eğer taşı hala beğenmiyorsanız, "*daha iyi* bir şey görmek isterdim" demeyin, *daha ince deyin*. (Nedenini sormayın. Elmas kalabalığı böyle konuşur.)

Sonra, dilinizi öğrendiğinizde, satın almak istediğiniz yere gidin. Artık elmas konuştuğunuz için çok daha iyi bir fiyat alırsınız.



TEKNIK #43

PAZARLIK IÇIN Blöf YAPMAK

Eski Arap pazarlarında kullanılan pazarlık becerileri, günümüz Amerika'sında büyük tutarlı ürünler için canlı ve iyi durumdadır. Nasıl pazarlık yapacağınızı bilirseniz fiyatınız çok daha düşük olur.

Her büyük satın alma işleminden önce, birkaç satıcı bulun - birkaçından öğrenmek ve birinden satın almak için. Sektörel birkaç kelimeyle donanmış olarak, satın alacağınız mağazaya gitmeye hazırsınız.

Yakında kürkçülere derilerin nerede giydirildiğini, nakliye şirketlerine ICC performans kayıtlarını ve avukatlara da avukat yardımcılarının saatlik ücretlerini soracaksınız. O zaman bu insanlar, tıpkı ressam Iggy gibi, kendi kendilerine "Hey, bu ormandaki bir bebek değil, doğru dürüst iş yapsam iyi olur" diyecekler.

Şimdi içeriden biri olma dünyasının daha derinlerine inelim. Bu kez sohbet partnerinize sadece deneyimlerinizi değil, ağır şeyleri de paylaştığınız hissini nasıl verebileceğinizi keşfedeceğiz. Hayattaki inançları ve değerleri paylaşıyorsunuz.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SES NASIL ÇIKAR BEZELYE GIBI BIR BÖLMEDE

"Neden, Biz Sadece Birbirimize Benziyoruz!"

Gözlerinizi kısar ve kuşların uçuşuna dikkatlice bakarsanız, ispinozların ispinozlarla uçtuğunu, kırlangıçların kırlangıçlarla süzüldüğünü ve sarı kuşların sarı kuşlarla kanat çırptığını görürsünüz. Kuş ırkçılığı giderek artıyor. Bir kırlangıcın bir kırlangıçla, hatta sarı bir kuşun sarı bir ispinozla takıldığını asla göremezsiniz. Biri daha kısa söylemiş: Kuşlar birlikte uçar.

Ne mutlu ki, insanlar kuşlardan daha zekidir. En azından bir açıdan: önyargıların üstesinden gelebilen beyinlerimiz var. Gerçekten zeki insanlar birlikte çalışır, birlikte oynar ve birlikte ekmek yer. Bu onların konfor seviyelerinin yüksek olduğu anlamına mı geliyor? Bu insana göre değişir. Buradaki amacımız ırk ayrımının saçmalığını incelemek değil. İnsanların sizinle iş ya da eğlence yaparken tamamen rahat olmalarını sağlamak için taş üstünde taş bırakmamaktır.

İnsanların kendileriyle aynı değerlere sahip olduğunu düşündükleri kişilere karşı daha duyarlı oldukları şüphe

götürmez bir şekilde kanıtlanmıştır. Bir çalışmada,

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bireylere önce bir kişilik ve inanç testi uygulandı.[20] Daha sonra bir partnerle eşleştirildiler ve birlikte zaman geçirmeleri söylendi. Buluşmadan önce çiftlerin yarısına inançlarının partnerlerine çok benzediği söylenmiştir. Diğer yarısına ise benzemedikleri söylendi. Her iki ifade de doğru değildi.

Ancak daha sonra birbirlerinden ne kadar hoşlandıkları sorulduğunda, birbirlerine benzediklerini düşünen çiftlerin, benzemediklerini düşünen çiftlere kıyasla birbirlerinden çok daha fazla hoşlandıkları görülmüştür. Hayatta değerlerimizi ve inançlarımızı paylaştığımızı hissettiğimiz kişilere işimizi ve dostluğumuzu vermekte daha rahatız. Bu amaçla, dilediğiniz herkesle benzerlik hissi yaratmanız için altı teknik öneriyorum.

Müşteriler, arkadaşlar ve iş ortaklarıyla daha derin bir ilişki kurmanın yanı sıra, aşağıdaki teknikleri kullanmak her ırktan ve geçmişten insanla daha derin bir anlayış ve empati geliştirir. Ayrıca, aksi takdirde size kapalı olabilecek kapıları da açar.

44 Onlara Kendinizi Nasıl Hissettirebilirsiniz? Aynı "Sınıf"

Tıpkı ispinozun kanatlarını süzülen kartaldan daha hızlı çırpması gibi, farklı geçmişlere sahip insanlar da farklı hareket eder. Örneğin, geniş düzlüklere alışkın olan Batılılar birbirlerinden daha uzakta dururlar. Sistematik olarak metrolara ve kalabalık otobüslere doldurulan Doğulular daha yakın dururlar. Asyalı Amerikalılar mütevazı hareketler yaparlar. İtalyan Amerikalılar büyük hareketler yaparlar.

Çay saatinde, okulun son sınıf öğrencileri saygıyla eğilir ve popolarını zarifçe kanepenin üzerine indirirler. Hanımlar fincana uzandıklarında bir elleriyle tabağı, diğer elleriyle de fincanı tutarlar ve serçe parmaklarını hafifçe uzatırlar. Hiçbir görgü okulunu bitirmemiş olanlar, kanepenin ortasına bir bel dalışı yapar ve fincanı iki elleriyle kavrarlar.

Biri doğru mu? Diğeri yanlış mı? Bununla birlikte, en iyi iletişimciler, kıçını daldıran bir serçe parmağı uzatıcısıyla ya da belini sıvazlayan, iki yumruklu bir kupa avcısıyla iş yaparken, kendilerinin de aynısını yapmaları gerektiğini bilirler. İnsanlar kendileri gibi hareket eden insanların yanında kendilerini rahat hissederler.

Ülkeyi dolaşarak "Zenginlerle Nasıl Evlenilir?" adlı çirkin bir seminer veren bir arkadaşım var. Genie bir keresinde Las Vegas'ta bir kumarhanedeyken bir televizyon muhabiri ona

gerçek zenginleri sahtekarlardan ayırıp ayıramayacağını sormuş.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Elbette," diye yanıtladı Cin.

"Pekala," diye meydan okudu muhabir. "Bu odadaki en zengin adam kim?" Yan masada özel dikim takım elbiseli (Londra, Mayfair'den Hayward, hiç şüphesiz), el yapımı gömlekli (Paris, Place Vendôme'dan Charvet, hiç şüphesiz) ve viski yudumlayan (İskoçya'nın Islay adasından tek malt Laphroaig, hiç şüphesiz) üç adam toplanmıştı. Muhabir, doğal olarak, Genie'nin bu muhtemel adaylardan birini seçeceğini varsaydı.

Bunun yerine, bir av köpeğinin dikkatiyle Genie'nin gözleri odayı taradı. Eğitimli bir av köpeği gibi, içgüdüsel olarak uzun kırmızı tırnağıyla köşedeki masada oturan yırtık kot pantolonlu bir adamı işaret etti. "Çok zengin" diye mırıldandı.

Şaşkına dönen muhabir Genie'ye "Nasıl anladınız?" diye sordu. "Eski para gibi hareket ediyor," dedi. "Görüyorsunuz," dedi Cin.

"Eski para gibi hareket var. Yeni para gibi hareket etmek var. Ve hiç para yokmuş gibi hareket etmek var." Genie köşede oturan bu beklenmedik adamın büyük bir servetin üzerinde oturduğunu hareket tarzından anlayabiliyordu.



TEKNIK #44

BIR Copyclass olun

İnsanları izleyin. Nasıl hareket ettiklerine bakın. Küçük hareketler mi? Büyük hareketler mi? Hızlı mı? Yavaş mı? Sarsıntılı mı? Akıcı mı? Yaşlı mı? Genç mi? Klas? Değersiz?

Konuştuğunuz kişinin dans eğitmeniniz olduğunu varsayın. O jazzy bir hareketçi mi? Kadın bale hareketleri mi yapıyor? Onun vücudunu izleyin, sonra da hareket tarzını taklit edin. Bu, konuşma partnerinizin bilinçaltında sizinle gerçekten rahat olmasını sağlar.

Onlar da Sizi Satın Alıyor

Satış işindeyseniz, yalnızca müşterinizin sınıfını değil, ürününüzün sınıfını da kopyalayın. New York'un Soho denen bir bölgesinde yaşıyorum; burası ünlü ve gösterişli Canal Street'in birkaç blok yukarısında yer alıyor. Çoğu zaman, çantamı sıkıca kavrayıp Canal Street'teki kalabalıktan kaçarken, yankesiciye dönüşmüş bir satıcının yanından geçerim. Etrafına sinsice bakar ve üzerinde bir mücevher parçası olan yağlı bir el fularını bana doğru uzatır. "Psst, altın zincir almak ister misin?" Gergin hırsız tavrı bile onu tutuklatabilir.

Şimdi, şehrin yaklaşık altmış blok yukarısında, modaya uygun ve çok pahalı Tiffany's mücevher mağazasını bulacaksınız. Ara sıra, oradan bir şeyler alabilme fantezilerimle, devasa yaldızlı kapılardan içeri girerim. Eğimli cam tezgâhların arkasındaki kusursuz giyimli satış uzmanlarından birinin sinsice etrafa baktığını ve bana "Pırlanta almak ister misin?" dediğini hayal ediyorum.

Satış yok!

Kişiliğinizi ürününüzle eşleştirin. El yapımı takım elbise mi satıyorsunuz? Biraz edep lütfen. Kot pantolon mu satıyorsunuz? Biraz havalı, lütfen. Eşofman mı satıyorsunuz? Biraz sportif, lütfen. Ve sattığınız her şey için böyle devam edin. Unutmayın, siz müşterilerinizin satın alma deneyimisiniz. Dolayısıyla siz de onların satın aldığı ürünün bir parçasısınız.



e/ Onlara Kendinizi Nasıl Hissettirebilirsiniz? "Aile" gibi

Hiç yeni bir tanıdığınızla sohbet ederken birkaç dakika sonra kendi kendinize "Bu kişi ve ben aynı şekilde düşünüyoruz! Aynı dalga boyundayız." Bu muhteşem bir duygudur, neredeyse aşık olmak gibi.

Aşıklar buna "kimya" der. Yeni arkadaşlar "anlık uyumdan", iş insanları ise "zihinlerin buluşmasından" bahseder. Yine de aynı sihir, o ani sıcaklık ve yakınlık hissi, o garip "Vay canına, bir anda eski arkadaş olduk!" hissi.

Biz çocukken arkadaş edinmek daha kolaydı. Tanıştığımız çocukların çoğu aynı kasabada büyümüştü ve bu yüzden bizim dalga boyumuzdaydılar. Sonra yıllar geçti. Büyüdük. Uzaklara taşındık. Geçmişlerimiz, deneyimlerimiz, hedeflerimiz, yaşam tarzlarımız farklılaştı. Böylece birbirimizin dalga boyundan düştük.

İstediğiniz zaman herkesin dalga boyuna geri dönmenize yardımcı olacak sihirli bir sörf tahtasına sahip olmak harika olmaz mıydı? İşte karşınızda, tanıştığınız herkesle yüksek bir uyum yakalamanızı sağlayacak dilsel bir araç. Bir dağın tepesinde durup vadinin öbür ucuna "merhaba-oh" diye bağırırsanız, aynı "merhaba-oh" size geri döner. Ben bu tekniğe "Yankılama" diyorum çünkü tıpkı dağ gibi siz de karşınızdakinin kesin sözlerini yankılıyorsunuz.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Her Şey Okyanus Ötesinde Başladı

Birçok Avrupa ülkesinde, dil içinde beş, on ya da daha fazla dil duyarsınız. Örneğin İtalya'da güneyli Sicilyalılar, kuzeyli İtalyanlara saçma sapan gelen bir lehçe konuşurlar. Bir keresinde bir İtalyan restoranında bir müşterinin, garsonunun aynı zamanda İtalya'nın kuzeydoğusunda yer alan ve Friulano lehçesini konuşan Udine'den olduğunu öğrendiğini duydum. Lokanta sahibi ayağa kalktı ve garsona uzun zamandır kayıp olan bir kardeşiymiş gibi sarıldı. Diğer İtalyan garsonların omuz silkmesine neden olan bir dilde gevezelik etmeye başladılar. Amerika'da bizim de lehçelerimiz var. Sadece bunların farkında değiliz. Aslında bölgemize, işimize, ilgi alanlarımıza ve yetiştirilme tarzımıza bağlı olarak binlerce farklı kelimemiz var. Bir keresinde, ülke çapında seyahat ederken, bir otoyol lokantasında kola veya 7-Up gibi bir soda sipariş etmeye çalıştım. Garsonun "pop" dediği şeyi istediğimi anlaması için biraz açıklama yapmam gerekti. Belki de İngilizce konuşulan dünya çok büyük olduğu için, Amerikalılar aynı eski şeyler için daha önce konuştuğum tüm dillerden daha geniş bir kelime seçeneğine sahipler. karşılaştım.

Aile üyeleri kendilerini benzer şekilde konuşurken bulurlar. Arkadaşlar aynı kelimeleri kullanır ve bir şirketteki ortaklar ya da bir kulüpteki üyeler benzer şekilde konuşur. Tanıştığınız herkesin, onları bilinçaltında yabancılardan ayıran kendi dili olacaktır. Kelimelerin hepsi İngilizcedir, ancak bölgeden bölgeye, sektörden sektöre ve hatta aileden aileye değişir.

"Aynı Dalga Boyundayız" Diyen Dilsel Aygıt

Birine bilinçaltında benzer olduğunuz hissini vermek istediğinizde, kendi kelimelerinizi değil onların kelimelerini kullanın. Diyelim ki genç bir anneye araba satıyorsunuz ve size küçük bir "yürümeye başlayan çocuğu" olduğu için güvenlik konusunda endişeleri olduğunu söylüyor. Güvenlik özelliklerini

açıklarken

onun sözünü kullanın. Çocuklarınıza ne diyorsanız onu kullanmayın. Satış kılavuzunuzda yer alan *çocuk koruma kilidini* bile kullanmayın. Potansiyel müşterinize "Sürücü kontrol cihazı sayesinde hiçbir çocuk arabayı açamaz" deyin. Hatta buna *çocuk koruma kilidi* deyin. Annem sizin ağzınızdan "yürümeye başlayan çocuk" lafını duyduğunda sizi "aileden" biri olarak görür, çünkü tüm akrabaları küçük çocuğuna böyle hitap eder. Diyelim ki müşteri adayınız *çocuk* ya da *bebek* dedi. Tamam, kullandığı herhangi bir kelimeyi yankılayın. (Neredeyse her kelimeyi. Eğer benim *veledim* deseydi, bu sefer yankılamayı pas geçmek isteyebilirdiniz).

Partilerde Yankılanma

Diyelim ki bir partidesiniz. Birçok farklı tipte insanın olduğu büyük bir parti. Önce bir avukatla sohbet ediyorsunuz ve o size *mesleğinin* genellikle kötülendiğini söylüyor. Konuşma sırası size geldiğinde siz de *mesleğinizi* söyleyin. Eğer *meslek* derseniz, bu aranızda bilinçaltı bir bariyer oluşturur.

Sonra *işinden* bahsetmeye başlayan bir inşaat işçisiyle tanışıyorsunuz. Şimdi başınız belada, eğer derseniz ki, "Şey, benim *mesleğimde*
. ." diye sorarsanız, kendini beğenmişlik ettiğinizi düşünür.

Avukat ve inşaat işçisinden sonra, birkaç serbest çalışanla konuşuyorsunuz - önce bir model, sonra profesyonel bir konuşmacı, son olarak da bir pop müzisyeni. Bu kişilerin üçü de yaptıkları iş için farklı kelimeler kullanıyor. Model *rezervasyonlarıyla* övünür. Profesyonel konuşmacı *rezervasyonlar* diyebilir ama daha çok *konuşmalarıyla* övünmeye meyillidir. Bir pop müzisyeni, "Evet dostum, bir sürü *konser* alıyorum" diyebilir. Hepsinin işlerine ne isim verdiğini ezberlemek zordur. Sadece kulaklarınızı açık tutun ve onlar söyledikten sonra sözlerini yankılayın.

Yankılama iş isimlerinin ötesine geçer. Örneğin bir tekne sahibiyle sohbet ediyorsanız ve teknesine *it* derseniz, sizi gerçek bir kara adamı olarak etiketler. (Çok sevdiği

tekniğinden saygılı bir şekilde *dişi* diye bahseder.) Dikkatle dinlerseniz, var olduğunu hayal bile edemeyeceğiniz dil incelikleri duyarsınız. *Have* gibi görünüşte karmaşık olmayan bir kelimenin eş anlamlısını yanlış kullandığınıza inanır mıydınız?

Başkasının dünyasında hiçbir şey bilmeyen biri olarak mı etiketleniyorsunuz? Örneğin, kedi severler kedi *sahibi olmak* konusunda mırıldanırlar. Ama at severler at *sahibi olduklarını* söylerler. Ve balıkçılar balık *sahibi* değildir. Balık *beslemekten* bahsederler. Hey, önemli bir şey değil. Ancak yanlış bir kelime kullanırsanız, sohbet partneriniz doğru bir şekilde sizin onun hobi dünyasında bir yabancı olduğunuzu varsayacaktır.

Yankılanmamanın Tehlikesi

Bazen Yankı yapmayarak kaybedersiniz. Arkadaşım Phil ve ben bir partide birkaç misafirle konuşuyorduk. Bir kadın gururla gruba yeni aldığı harika kayak dağ evinden bahsetti. Arkadaşlarını dağlardaki küçük dağ evine davet etmek için sabırsızlanıyordu.

"Bu harika," dedi Phil, içten içe bir davet almayı umarak. "Kulübeniz tam olarak nerede?" KERPLUNK! Phil'in hanımefendinin dağ evine davet edilme şansı suya düşmüştü.

Dayanamadım. Sohbetten sonra arkadaşıma fısıldadım, "Phil, neden o kadının dağ *evine kulübe* diyerek hakaret ettin?" Phil başını kaşıdı ve şöyle dedi: "Ne demek hakaret etmek? *Kulübe* çok güzel bir kelime. Ailemin Cape Cod'da bir kulübesi var ve ben bu kelimeyi, çağrışımlarını ve kulübenin keyfini severek büyüdüm." (Başka bir deyişle, *kulübenin* çağrışımları.) Peki, tamam Phil. *Kabin* kelimesi senin için güzel olabilir ama belli ki kayakçı *dağ evi kelimesini* tercih etmiş.

Profesyonel Yankılama

Günümüzün satış ortamında müşteriler, satış elemanlarının sadece satıcı değil, sorun çözücü olmasını bekliyor. Eğer onların dilinden konuşmuyorsanız, sektörlerinin sorunlarını anlamadığınızı düşünüyorlar.

Ofis mobilyaları satan Penny adında bir arkadaşım var. Müşterileri arasında yayıncılık, reklamcılık, yayıncılık sektöründen insanlar ve birkaç avukat var. Penny'nin satış kılavuzunda *ofis*

mobilyaları yazıyor. Ancak, o

Bana, tüm müşterileriyle *ofis* kelimesini kullansaydı, kendi sektörleri hakkında hiçbir şey bilmediğini varsayacaklarını söyledi.

Bana, reklam sektöründe satın alma sorumlusu olan müşterisinin reklam *ajansından* bahsettiğini söyledi. Penny'nin yayıncılık müşterisi *yayınevi* diyor. Avukatlar firmalarının mobilyalarından bahsediyor ve radyo müşterileri *ofis* yerine *istasyon* kelimesini kullanıyor. "Hey," diyor Penny, "bu onların tuz madeni. İstedikleri gibi adlandırabilirler. Ve" diye ekliyor, "eğer satış yapmak istiyorsam, eminim ben de aynı şeyi söylerim."



TEKNIK #45

Yankı

Yankılama, güçlü bir etki yaratan basit bir dil tekniğidir. Konuşmacının rastgele seçtiği isimleri, fiilleri, edatları, sıfatları dinleyin ve bunları yankılayın. Sözcüklerin sizin ağzınızdan çıktığını duymak bilinçaltı bir uyum yaratır. Onların değerlerini, tutumlarını, ilgi alanlarını ve deneyimlerini paylaştığınızı hissettirir.

Yankı Politik Olarak Doğru Sigortadır

İşte size bir test: Bir eczacıyla konuşuyorsunuz ve ona "Eczanede ne kadar süredir çalışıyorsunuz?" diye soruyorsunuz. Bu sorunun nesi yanlış?

Vazgeçmek mi? *Eczane* kelimesi. Eczacılar bu kelimeden nefret eder çünkü bu kelime sektördeki pek çok sorunu çağrıştırır. Bu kelimeyi dışarıdan duymaya alışkındırlar, ancak bu onların mesleki sorunlarının farkında olmadıklarını ya da bunlara karşı duyarsız olduklarını gösterir. *Eczacılığı* tercih ediyorlar.

Geçenlerde bir davette arkadaşlarımdan biri olan Susan'ı kreş çalışanı olarak tanıttım. Daha sonra Susan yalvardı, "Leil, bana *kreş çalışanı* deme. Biz *çocuk bakıcısıyız*." Hay aksi! Zaman ve yakın tarih bazı terimleri hızla arkaik hale getiriyor.

Bir grubun bir kelimeye yönelik yoğun tercihi keyfi değildir. Belirli meslekler, azınlıklar ve özel çıkar grupları genellikle kamuoyunun duyarlı olmadığı bir geçmişe sahiptir. Bu geçmişe çok fazla acı eklendiğinde, insanlar acı çağrışımları olmayan başka bir kelime icat ederler.

Tekerlekli sandalyede oturan Leslie adında çok sevdiğim bir arkadaşım var. Ne zaman biri *özürlü* kelimesini kullansa sinirlendiğini söylüyor. Leslie, bunun kendisini daha az bütün hissetmesine neden olduğunu söylüyor. "*Engelli* demenizi tercih ederiz." Ardından dokunaklı bir açıklama yaptı. "Biz engelli insanlar da diğer sağlıklı insanlarla aynıyız. Biz *AB* diyoruz" diye ekledi. "AB'ler de bizimle aynı yükü taşıyarak hayatlarını sürdürüyorlar. Sadece fazladan bir parça taşıyoruz, o da engellilik."

Çok basit. Etkilidir. Saygı göstermek ve insanların kendilerini size yakın hissetmelerini sağlamak için onların sözlerini yankılayın. Bu sizi daha duyarlı bir iletişimci yapar ve her zaman beladan uzak tutar.



46 Bunu Onlara *Gerçekten* Nasıl Açıklayabilirsiniz?

Geçenlerde bir toplantıda on beş erkeğe bir sunum yapmam gerekti. Ayağa kalkarken kendi kendime "Tamam," dedim, "on beş Marslı ve bir Venüslü." Sorun değil! *Erkekler Mars'tan, Kadınlar Venüs'ten* kitabını okumuştum. Erkek ve kadın beyinlerindeki nörolojik farklılıkları araştırmıştım. Cinsiyete özgü beden dili sinyalleri hakkında her şeyi biliyordum. Hey, ben iletişim farklılıklarını öğretiyorum. Bu adamlarla konuşmak, meramımı anlatmak ve soruları savuşturmak için iyi hazırlanmıştım.

Her şey iyi başlamıştı. Sunumumu açık ve net bir şekilde tasarlamış, her bir temayı geliştirmiş ve kusursuz bir şekilde sunmuştum. Sonra oturdum ve kendimden emin bir şekilde soruları ve açık tartışmayı davet ettim.

İşte o zaman dağıldı. Hatırladığım tek şey, futbol benzetmeleriyle sorulan korkunç bir öfke barıydı.

"Sence bu konuda çuvalladık mı?" diye sordu bir adam.

"Evet," diye cevap verdi bir başkası. "Ama bir fumble kurtarma yapabilir miyiz?"

Bu ikisini anladım. Ancak, konu pas geçme ve kasıtlı topraklamaya geldiğinde, kendimi kaybetmeye başladım. Ne zaman bir

182

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Adam anlaşmayı kurtarmak için bir Hail Mary pası gerektiğinden bahsederken, en büyük aşağılanmaya maruz kaldım. "Bu ne demek oluyor?" diye sormak zorunda kaldım. Adamlar birbirlerine bilerek baktılar ve sonra bana açıklarken küçümseyerek gülümsediler.

O gece, şirketi on beş kadının yönettiği ve bir erkeğin doğum benzetmeleri yaparken kafasını kaşımak zorunda kaldığı sadist fanteziler kurdum.

Müşteri temsilcisi, "Yeni teklifini üçüncü üç aylık döneme kadar alamayacağız," diyor.

"Evet, ama daha altı ay var. Sezaryenle alalım," diye yanıtlıyor muhasebeci.

Pazarlama müdür yardımcısı "Neden zahmet ediyorsunuz?" diye sorar. "Tüm fikirleri zaten laboratuvar ortamında geliştiriliyor."

"Doğum sonrası depresyona girmek üzereyim," diye mırıldanıyor CEO. Yalnız erkek çalışan, futbol benzetmeleri karşısında benim gibi şaşkın ve aşağılanmış bir halde kaldı.

Bu kitabın amacı şeytani fantezileri beslemek değil, iletişimi geliştirmektir. Bu amaçla, sadece futbol analojilerine değil, analojilere dayalı aşağıdaki tekniği öneriyorum. Çünkü yaşlı erkek benzetmeleri kızlara karşı sportmenlik dışı davranışlardır.

Hedefe Yönelik Benzetmeler Tam İsabet

Analojiler etkili bir iletişim aracı olabilir - eğer konuştuğunuz kişinin hayatından görüntüler çağrıştırırsanız. Erkekler futbol analojilerini meseleleri karmaşıklaştırmak veya kadınların kafasını karıştırmak için değil, birbirleri için durumları netleştirmek için kullanırlar. Erkekler genellikle kadınlardan daha fazla futbol izledikleri için, sporla ilgili analojiler durumları erkekler için hayata geçirir.

Diğer spor benzetmelerine geçecek olursak: Herkes "Asla ıskalamayacağız" cümlesini duyduğunda konuşmacının ne demek istediğini bilir.

bu çözümle." Bununla birlikte, bu görüntü bir beyzbol hayranı için "anında yakalanmak", "toprağa vurmak" veya "tükürük topu atmak" gibi benzetmeler gibi daha ikna edici olacaktır.

İnsanların "Bu çözüm tam hedefe yönelik" dediğini duymuşsunuzdur. Bunu hepimiz anlıyoruz. Ancak okçuluk meraklıları için bu ifade daha dramatik olacaktır. Eğer dinleyiciniz bir bowling oyuncusuysa, "oluk toplar" ya da "büyük atışlar "dan bahsetmek, küfür ettiğiniz şeyi hayata geçirecektir. İş arkadaşlarınız basketbol hayranlarıysa, "kanca atışı" veya "hava topu" gibi benzetmeler tam onların potasına düşecektir. Müşteriniz güreşiyorsa, "çalımlar" ve "makas tutuşları" demek onu yakalamanın yolu olacaktır.

Bu benzetmeler size çok zorlama gelebilir. Ancak konuşma partnerinizin dünyasını çağrıştırdıklarında güçlü iletişim araçlarıdırlar. Neden meramınızı anlatmak ve satış yapmak için mümkün olan en güçlü terimleri kullanmayasınız? Ben bu tekniğe "Güçlü Görüntüleme" diyorum.



TEKNIK #46

GÜÇLÜ Görüntüleme

Müşterinizin bir bahçesi var mı? "Başarı için tohum ekmek" hakkında konuşun. Patronunuzun bir teknesi var mı? Ona "su tutacak" ya da "su üstünde kalacak" bir konseptten bahsedin. Belki de özel bir pilottur? Gerçekten "havalanacak" bir kavram hakkında konuşun. Tenis mi oynuyor? Ona bunun gerçekten "tatlı noktaya" isabet ettiğini söyleyin.

Dinleyicinizin ilgi alanlarını veya yaşam tarzını çağrıştırın ve bunun etrafında imgeler örün. Anlatmak istediklerinize daha fazla güç ve etki katmak için kendi dünyanızdan değil, dinleyicinizin dünyasından benzetmeler kullanın. Güçlü Görüntüleme aynı zamanda dinleyicilerinize onlar gibi düşündüğünüzü söyler ve onların ilgi alanlarını paylaştığınızı ima eder.

Umutsuzca kafası karışmış yalnız erkek çalışanla ilgili sadist fantezilerime bir süreliğine geri döndüğüm için beni bağışlayın. Tamamı kadınlardan oluşan yönetim ekibi şu anda şirket stratejisini futbol değil, bale benzetmeleri kullanarak tartışıyor.

"Şirket devralma allegrosu yapalım derim," diye önerir. Meslektaşı, "Hayır, bu tür konularda adagio yapmalısın," dedi.

cevap verir.

"Ama ya biz beşinci sırada dururken onlar bir *tur jeté* yaparlarsa?" "Hadi ama, başkanlarından hiç iyi bir pas seul gördün mü?"

En üstteki kadın bunu halleder. "Ben derim ki ona biraz ve sonra toplara *büyük* bir vuruş."



47 Nasıl Yapılır Empati Kurduğunuzu Hissedin (Sadece Söylemeden "Evet, Uh Huh, Evet")

Birinin konuşmasını dinlerken, konuşmacının sözlerini duyduğumuza dair güvence vermek için sık sık "uh huh" veya mırıltılı küçük "umm" sesleri çıkarırız. Aslında, bazılarında bu öyle bir alışkanlıktır ki, sesler bilinçsizce boğazlarından kaçar. Arkadaşım Phil, ben ne zaman konuşsam, sürekli ve tutarsız bir şekilde "ummer" der. Ara sıra, söylediğim bir şeye karşılık olarak o kabul edilebilir "umm "larından birini yaptıktan sonra kendimi tartışmacı hissediyorsam, ona "Tamam Phil, ne dedim ben?" diye meydan okurum.

"Şey, Tanrım. . ." Phil'in hiçbir fikri yok. Bu onun hatası değil. O bir erkek. Erkekler özellikle gerçekten dinlememe alışkanlığından suçludur. Bir keresinde, ben özel bir şey hakkında monolog yaparken, Phil gerçekten umm yapıyordu. Dinleme becerisini test etmek için araya "Evet, sanırım bu öğleden sonra dışarı çıkıp vücudumun her yerine dövme yaptıracağım" diye bir cümle sıkıştırdım.

Phil her zamanki gibi başını sallayarak "hı hı" dedi.

Mırıldanmak, boş boş bakmaktan daha iyidir. Ancak, bu en iyi iletişimcilerin tercihi değildir. Mmm'larınızı tam gelişmiş

empati kurucularla değiştirmeyi deneyin.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Empati Kuranlar Nedir?

Empati kurucular basit, kısa, destekleyici ifadelerdir. "Uh huh "un aksine, "Bunu yapmaya karar vermeni takdir ediyorum" veya "Bu gerçekten heyecan verici" gibi tam cümlelerdir. Empati kurucular, "Evet, bu onurlu bir davranıştı" veya "Böyle hissetmen çok hoş" gibi tek cümlelik olumlu eleştiriler de olabilir.

Her zamanki homurdanmalar yerine tam cümlelerle yanıt verdiğinizde, sadece daha açık sözlü olmakla kalmazsınız, aynı zamanda dinleyiciniz gerçekten anladığınızı hisseder.



TEKNIK #47

Empati Kuranları İstihdam Edin

Bilinçsiz bir ummer olmayın. Anladığınızı göstermek için tam cümleleri seslendirin. Diyaloğunuzu "Ne demek istediğini anlıyorum" gibi ifadelerle süsleyin. "Bu söylediğin çok hoş bir şey" gibi duygusal kıvılcımlar serpin. Empatiniz dinleyicilerinizi etkiler ve onları devam etmeye teşvik eder.

Elbette bir bedel ödersiniz. Doğru empati kurucuları kullanmak için dinlemeniz gerekir.

Şimdi bu tekniğe ince ayar yapalım ve ileri düzey empati kurmayı keşfedelim.



48 Onları Nasıl Düşündürürsünüz? Görüyor/Duyuyor/Hissediyor sun Sadece Yaptıkları Gibi

Yaklaşık on yıl önce Brenda adında bir oda arkadaşım vardı. Brenda sadece geçimini sağlamak için step dansı yapmayan bir step dansı öğretmeniydi. Step yapmak için yaşıyordu. Bill "Bojangles" Robinson ve Charles "Honi" Coles'un posterleri duvarlarını süslüyordu. Evin içinde dolaşmazdı. Odadan odaya vurarak ilerlerdi. Çok gürültülüydü ama en azından Brenda'ya bir telefon geldiğinde onu bulmakta hiç zorlanmıyordum.

Bir keresinde Brenda'ya tap ile ne zaman ilgilenmeye başladığını sordum. "Kulaklarımı ilk açtığım andan itibaren" dedi. Kulaklarını mı? Bu garip diye düşündüm. Çoğu insan "gözlerimi açtığım andan itibaren" der. O anda Brenda'nın dünyayı gözlerinden çok kulaklarıyla "gördüğünü" fark ettim.

Hepimiz dünyayı beş duyumuz aracılığıyla algılarız. Dünyayı görürüz. Dünyayı duyarız. Dünyayı hissederiz. Dünyanın kokusunu alırız. Ve dünyanın tadını alırız. Bu nedenle, bu beş duyu açısından konuşuruz. Nörolinguistik programlama (NLP) savunucuları bize her insan için bir duyunun diğerlerinden daha güçlü olduğunu söyler. Brenda için bu, işitme duyusuydu.

Brenda bana New York'ta sokak seviyesinin altında karanlık bir apartman dairesinde büyüdüğünü söyledi. Bebekken, beşiğinin hemen üstündeki kaldırımda yürüyen ayakların pıt pıt sesini duyduğunu hatırlıyor.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Yeni yürümeye başlayan bir çocukken, minik kulakları korna sesleri, çığlık atan sirenler ve buzlu sokakları tokatlayan lastik zincirleri ile bombardımana tutuldu. Özellikle penceresinin dışındaki kaldırımda polis atlarının toynaklarının çıkardığı gümbür gümbür sesi hatırlıyor. Dış dünyaya dair ilk algıları ona kulakları aracılığıyla ulaşmıştı. O gün bugündür, ses onun hayatını domine ediyor. Step dansçısı Brenda da işitsel bir insan.

Nörolinguistler dinleyicimizin en güçlü duyusuna başvurmayı önerdiğinden, Brenda üzerinde birkaç işitsel referans denedim. "Bu bana iyi görünüyor" demek yerine, "Kulağa iyi geliyor" dedim. "Ne demek istediğini anlıyorum" demek yerine, "Seni duyuyorum" dedim. Bu işitsel referansları kullandığımda, daha fazla dikkat ettiğini hissettim.

Bu yüzden tüm arkadaşlarımı çok dikkatli bir şekilde dinlemeye başladım. Bazen şöyle görsel referanslar duyuyordum

"Ne demek istediğini

anlıyorum." "Bana iyi

görünüyor."

"Kendimi bunu yaparken hayal

edemiyorum." "Bu fikre pek sıcak

bakmıyorum." "Benim bakış açıma

göre . . ."

Vay canına, gerçekten bir şeyler bulduğumu sanmıştım!

Bir Kırışıklık Gelişiyor

Ama sonra, hoppala, başka zamanlarda, aynı arkadaşın şöyle dediğini duyardım

"Evet, seni anlıyorum."

"Tabii, bana uyar."

"Kendi kendime bunun işe yarayacağını söyleyip durdum."

"Bunun kulağa olumsuz bir tınısı var."

"Bütün bu fikirden gerçekten uzaklaştı."

"İçimden bir ses ... diyor."

Bu iş beklediğim kadar kolay olmayacaktı. Yine de pes etmeye hazır değildim.

Bir keresinde Brenda ve ben birkaç arkadaşla kayak yapmaya gitmiştik. O gece bir partideydik. Arkadaşlarımızdan biri bir grup insana şöyle diyordu: "Kayak pistleri çok güzeldi. Her şey bembeyazdı."

"Görsel bir insan mı?" Kendime sordum.

Bir başka kayakçı da "Yüzümüzdeki taze kar hissi müthişti" diye ekledi.

"Aha, kinestetik bir insan," diye düşündüm sessizce.

Elbette, tam o sırada Brenda, "Bugün çok sessizdi. Duyabildiğiniz tek ses, yamaçlardan aşağı süzülürken kulaklarınızda çınlayan rüzgârdı." Bu küçük riff beni bir şeyler olduğuna ikna etti.

Ancak yine de kişinin birincil duyusunu ayırt etmekte zorlandım.

Basit Bir Çözüm

İşte işe yaradığını gördüğüm ve sizin çok fazla dedektiflik yapmanızı gerektirmeyen bir yöntem. Bu tekniğe "Anatomik Olarak Doğru Empati Kurma" adını veriyorum ve ustalaşması çok kolay. Konuştuğunuz kişinin öncelikle görsel, işitsel veya kinestetik olduğu açık değilse, sadece o anki moduna göre yanıt verin. Empati kurduğunuz kişiyi, konuştuğu kişinin o anki duyusuyla eşleştirin. Örneğin, finansal bir planı anlatan bir iş arkadaşınızın "Bu planla altı ay içinde önümüzü görebiliriz" dediğini varsayalım. Şu andan itibaren öncelikle görsel referanslar kullanıyor,

"Ne demek istediğinizi anlıyorum" veya "Bu durumu gerçekten net bir şekilde görüyorsunuz" diyebilirsiniz.

Eğer meslektaşınız bunun yerine "Bu plan kulağa hoş geliyor" deseydi, "Kulağa harika geliyor" veya "Seni anlıyorum" gibi işitsel empati kurucu ifadeler kullanırdınız.

Üçüncü bir olasılık. "Bu planın işe yarayacağına dair içimde bir his var" dediğini varsayalım. Şimdi ona "Nasıl hissettiğini anlayabiliyorum" veya "Bu sorunu iyi kavrıyorsun" gibi kinestetik bir empati kurun.



TEKNIK #48

Anatomik Olarak Doğru Empati Kuranlar

İş ortaklarınız anatomilerinin hangi kısmıyla konuşuyor? Gözleri mi? Kulakları mı? Bağırsakları mı?

Görsel insanlar için, dünyayı onlar gibi gördüğünüzü düşünmelerini sağlamak için görsel empati kurucuları kullanın. İşitsel kişiler için, onları yüksek sesle ve net bir şekilde duyduğunuzu düşünmelerini sağlamak için işitsel empati kurucuları kullanın. Kinestetik tipler için, onlarla aynı şekilde hissettiğinizi düşünmelerini sağlamak için kinestetik empatikleştiriciler kullanın.

Peki ya diğer iki duyu, tat ve koku? Şimdiye kadar hiç tat ya da koku alan biriyle karşılaşmadım. Ama bir şefe her zaman "Bu çok lezzetli bir fikir" diyerek iltifat edebilirsiniz. Ve eğer köpeğinizle konuşuyorsanız (tabii ki koku alma duyusu), ona "Bu fikir berbat." diyebilirsiniz.

Bir sonraki teknik, tek bir kelimeyle yakınlık yaratmaya yardımcı olur.



49 Nasıl Yapılır Sanırım *Biz* (Yerine *Sen ve Ben*)

Sohbet eden iki kişiyi sadece birkaç dakikalığına dinleyerek, ilişkileri hakkında çok şey söyleyebilirdiniz. Yeni tanıdık mı yoksa eski arkadaş mı olduklarını anlayabilirdiniz. Bir erkek ve bir kadının yabancı mı yoksa çift mi olduğunu anlayabilirdiniz.

Arkadaşların birbirlerine "dostum", "arkadaşım" ya da "arkadaşım" dediğini duymanıza bile gerek kalmazdı. Bir erkek ve bir kadının fısıldayarak "canım", "tatlım" veya "kaplumbağa güvercini" dediğini duymanıza gerek kalmazdı. Ne konuştukları ya da ses tonları bile önemli olmazdı. Hatta gözleriniz bağlı olsa bile ilişkileri hakkında çok şey söyleyebilirsiniz çünkü birazdan paylaşacağım tekniğin beden diliyle hiçbir ilgisi yoktur.

Nasıl mı? İnsanlar yakınlaştıkça büyüleyici bir sohbet ilerlemesi ortaya çıkar. İşte nasıl geliştiği:

Birinci Seviye: Klişeler

Birlikte konuşan iki yabancı öncelikle klişeleri ileri geri savurur. Örneğin, dünyanın en sıkıcı konusu olan hava durumu hakkında sohbet ederken yabancılardan biri diğerine "Ne güzel güneşli bir havamız var" diyebilir. Ya da, "Ne yağmur ama, değil mi?" Bu birinci seviye, klişeler.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

İkinci Seviye: Gerçekler

Birbirini tanıyan ama sadece tanıdık olan insanlar genellikle gerçekleri tartışırlar. "Biliyor musun Joe, bu yıl geçen yıla göre iki kat daha fazla güneşli gün geçirdik." Ya da, "Evet, sonunda sıcağı yenmek için bir yüzme havuzu yaptırmaya karar verdik."

Üçüncü Seviye: Duygular ve Kişisel Sorular

İnsanlar arkadaş olduklarında, hava durumu gibi sıkıcı konularda bile birbirlerine duygularını ifade ederler. "George, bu güneşli günlere bayılıyorum." Ayrıca birbirlerine kişisel sorular da sorarlar: "Peki ya sen, Betty? Güneşi seven biri misin?"

Dördüncü Seviye: Biz İfadeleri

Şimdi en yüksek yakınlık seviyesine geçiyoruz. Bu seviye gerçeklerden daha zengindir ve duygulardan daha fazla yakınlık yaratır. *Biz* ve *biz* ifadeleridir. Hava durumunu tartışan arkadaşlar, "Bu güzel havayı yaşamaya devam edersek, harika bir yaz olacak" diyebilir. Sevgililer, "Umarım bu güzel hava *bizim* için devam eder de gezimizde yüzmeye gidebiliriz" diyebilir.

Sözlü yakınlığı en üst düzeye çıkaracak bir teknik bu fenomenden doğmuştur. Basitçe *biz* kelimesini erken kullanın. Bunu bir müşteriye, bir müşteri adayına, bir yabancıya zaten arkadaş olduğunuzu hissettirmek için kullanabilirsiniz. Potansiyel bir romantik partnere ikinizin zaten bir parça olduğunuzu hissettirmek için kullanın. Ben buna "Erken *Biz"* diyorum. Gündelik sohbetlerde, birinci ve ikinci seviyeleri atlayın. Doğrudan üçüncü ve dördüncü seviyeye atlayın.

Bir arkadaşınıza sorduğunuz gibi, müşteri adayınıza da bir konuda ne düşündüğünü sorun. ("George, yeni hükümet hakkında ne düşünüyorsun?") Daha sonra ikinizi de etkileyebilecek herhangi bir şeyi tartışırken *biz* zamirini

kullanın. ("Sence bu işi başaracak *mıyız*?

onun yönetimi sırasında?") İnsanların içgüdüsel olarak arkadaşlarına, sevgililerine ve diğer yakınlarına ayırdıkları türden cümleler kurmaya özen gösterin. ("Sanırım vali görevde olduğu sürece hayatta *kalacağız*.")

Biz kelimesi birlikteliği teşvik eder. Dinleyicinin kendini bağlı hissetmesini sağlar. "Soğuk, soğuk dünyaya karşı sen ve ben" gibi bilinçaltı bir his verir. Yabancılara bile erkenden *biz* ya da *bize* dediğinizde, bilinçaltında onları yakınlaştırır. Subliminal olarak zaten arkadaş olduğunuzu ima eder. Bir partide, açık büfe sırasında arkanızda duran birine şöyle diyebilirsiniz: "Hey, bu harika görünüyor. *Bizim* için gerçekten güzel bir sofra hazırlamışlar." Ya da, "Uh-oh, tüm bunların tadını çıkarmamıza izin verirsek şişmanlayacağız."



TEKNIK #49

Prematüre *BİZ*

Sadece birkaç dakika önce tanışmış olsanız bile biriyle yakınlık hissi yaratın. Birinci ve ikinci konuşma seviyelerini atlayıp doğrudan üçüncü ve dördüncü seviyelere geçerek ruhlarındaki sinyalleri karıştırın.
Biz, *bize* ve *bizim* sihirli sözcüklerini kullanarak samimi duygular uyandırın.

Konuşma partnerlerimizin hareketlerini Be a Copyclass ile nasıl kopyalayacağımızı, sözlerini nasıl yankılayacağımızı, onların dünyasından nasıl Güçlü İmgeler uyandıracağımızı, Anatomik Olarak Doğru Empati Kuranlar ile nasıl birincil duyuları aracılığıyla bir bağ oluşturacağımızı ve *biz* gibi kelimelerle nasıl bilinçaltı dostluk kuracağımızı keşfettik.

Arkadaşların, sevgililerin ve yakın dostların başka ne gibi ortak noktaları vardır? Bir geçmiş. Bu bölümdeki son teknik, oldukça yeni bir tanıdığa, ikinizin uzun, çok uzun zamandır birlikte olduğunuzu hissettirecek bir araçtır.



Nasıl Oluşturulur Onlarla Dostça "Özel Şakalaşma"

Sevgililer birbirlerinin kulaklarına kendilerinden başka kimseye bir şey ifade etmeyen cümleler fısıldarlar. Arkadaşlar, kulak misafiri olan herkese saçma sapan gelen birkaç kelimeye takılırlar. Yakın iş ortakları paylaşılan deneyimler hakkında kıkırdarlar.

Birlikte çalıştığım bir şirket, on yıl içinde yeniden yapılanma, güçlendirme, TKY ve ekip oluşturma gibi uygulamaların gelip geçtiğine tanık oldu. Şirket partilerinde çalışanlar, tüm şirketin -yöneticilerden posta odası memurlarına kadar- ekip kurma adına yirmi dokuz metrelik bir direğe tırmandığı zamanı anlatmaktan asla geri durmazlar. CEO direkten aşağı kaydı ve ayak başparmağını kırdı. Bir sonraki haftalık toplantıda CEO koltuk değneğini salladı ve alaycı bir şekilde "Artık takım çalışması yok!" dedi. Böylece, ekip kurma çalışmalarının ölümü ve özel bir şakanın doğuşu gerçekleşmiş oldu. Bunun gibi paylaşılan deneyimlerden bir şirket kültürü doğar.

Bu çalışanların bir geçmişi ve buna uygun bir dili var. Bugüne kadar, herhangi bir fikre aniden son vermek istediklerinde, "Hadi ona bir koltuk değneği sallayalım" veya "Hadi bunu bayrak direğinden aşağı kaydıralım" derler. Hepsi gülümser. Diğer çalışanlar dışında kimse ne demek istediklerini bilmez.

Oyun yazarı Neil Simon, bazen tek bir kelimeyle tüm Broadway seyircisinin iki performansı anlamasını sağlayabilir-

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Sahnedekiler ya evlidir ya da uzun süredir arkadaştır. Aktör, aktrise seyirciler için hiçbir anlam ifade etmeyen bir şey söyler. Sonra ikisi de kahkahalarla güler. Herkes mesajı alır: bu iki kişi birliktedir.

Arkadaşım Daryl ve ben her karşılaştığımızda "Merhaba" demiyoruz. "Vak" deriz. Neden? Beş yıl önce bir partide tanıştık ve ilk konuşmamızda Daryl bana bir ördek çiftliğinde büyüdüğünü söyledi. Ona hiç ördek çiftliği görmediğimi söylediğimde, o güne kadar gördüğüm en iyi ördek taklidini yaptı. Başını bir o yana bir bu yana çevirip önce bir gözüyle, sonra diğer gözüyle bana bakıyor, bir yandan da kollarını çırpıp vaklıyordu. Performansına o kadar güldüm ki, benim için tam bir düz ayak ördek paytaklığı yapmasına ilham verdi. Bulaşıcı bir şeydi. Birlikte odanın içinde el çırparak ve vaklayarak paytak paytak yürüdük. O akşam kendimizi tamamen aptal durumuna düşürdük.



TEKNIK #50

ANLIK Tarih

Daha az yabancı olmak istediğiniz bir yabancıyla karşılaştığınızda, ilk karşılaşmanız sırasında paylaştığınız özel bir anı arayın. Sonra kahkahayı, sıcak gülümsemeyi, ikinizin hissettiği iyi duyguları hatırlatan birkaç kelime bulun. Şimdi, tıpkı eski arkadaşlar gibi, birlikte bir geçmişiniz var, bir Anlık Geçmiş.

Kişisel veya profesyonel geleceğinizin bir parçası yapmak istediğiniz herhangi biriyle, birlikte geçireceğiniz özel anları arayın. Sonra bunları bir nakarat haline getirin.

Ertesi gün telefonum çaldı. Ahizeyi kaldırdığımda "Alo, ben Daryl" değil, sadece "Vak" sesini duydum. Eminim bu

arkadaşlığımızı başlatan şey. Bugüne kadar, telefonda onun "Vak" sesini her duyduğumda, biraz utanç verici olsa da mutlu anılarla dolup taşıyorum. Geçmişimizi hatırlatıyor ve birbirimize son vaklamamızın üzerinden ne kadar zaman geçmiş olursa olsun dostluğumuzu tazeliyor.

Şimdi geriye ne kaldı?

Kimya, karizma ve özgüven, hayatın her alanında büyük kazananlar tarafından paylaşılan üç özelliktir. Birinci Bölüm, beden diliyle dinamik, kendinden emin ve karizmatik bir ilk izlenim yaratmamıza yardımcı oldu. İkinci Bölümde, vücut balemize yumuşak konuşma sözleri ekledik. Üçüncü Bölüm'de ise büyük erkeklerden ve büyük kızlardan ipuçları aldık, böylece hayatın büyük liginde yarışmacı olduk. Dördüncü Bölüm bizi çok az ortak noktamız olan insanlarla dilimizin tutulmasından kurtardı. Ve Beşinci Bölümde, anında kimya, anında samimiyet, anında uyum yaratma tekniklerini öğrendik.

Geriye ne kaldı? Tahmin ettiğiniz gibi, insanların kendilerini gerçekten iyi hissetmelerini sağlamak. Ancak iltifatlar günümüz dünyasında tehlikeli bir silahtır. Tek bir yanlış kullanımla ilişkinizi mahvedebilirsiniz. Şimdi övgünün gücünü, iltifatın aptallığını ve bu güçlü araçları nasıl etkili bir şekilde kullanabileceğinizi inceleyelim.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

ALTINCI BÖLÜM

Nasıl Farklılaştırılır Övgünün Gücü Folly of Dalkavukluk

Çocuklar istediklerini elde etme konusunda uzmandırlar. Babalarının dizine tüneyip, "Babacığım, sen çok harikasın. Bana o yeni bebeği alacağını biliyorum." Ertesi sabah anneleri süpermarketteyken, "Anneciğim, seni seviyorum. Sen dünyanın en iyi annesisin. Bana o çikolatalı munchie'yi alacağını biliyorum."

Aç bir bebeğin annesinin beşiğine yaklaşırken içgüdüsel olarak mırıldanmasından, araba satıcısının müşteri adayı showroom'a girerken hesaplı övgülerine kadar, birinden bir şey istediklerinde iltifatlar insanlara doğal gelir. Aslında iltifat, tüm istediğini elde etme teknikleri arasında en yaygın olarak kullanılan ve en çok onaylanan yöntemdir. Dale Carnegie "Övgü ile başlayın" diye yazdığında, on beş milyon okuyucu bunu ciddiye aldı. Çoğumuz hala birinden istediğimizi elde etmenin yolunun övgü olduğunu düşünüyoruz.

Ve evet, eğer babadan bebek ve anneden munchies kadar basit olsaydı, olabilirdi. Ama iş dünyası değişti.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya

Tıklayın.

Dale Carnegie'nin zamanından bu yana dramatik bir şekilde artmıştır. Günümüz dünyasında, her gülümseyen dalkavuk övgü yoluyla elde etme gücüne sahip değildir.

Vasıfsız Övgünün Kötü Hali

Birine iltifat ediyorsunuz. Gülümsersiniz, sıcak duyguların karşınızdakini sarmasını beklersiniz. Uzun bir süre beklemeniz gerekebilir.

Övgülerinizin kendine hizmet ettiğine dair en ufak bir şüphesi varsa, bu tam tersi bir etki yaratır. İltifatınız samimiyetsiz veya beceriksizse, o kişi tarafından tekrar güvenilme şansınızı mahvedebilir. Potansiyel bir ilişkiyi daha pistten çıkmadan iptal edebilir.

Ancak, yetenekli övgü farklı bir hikayedir. İyi yapıldığında, ilişkiye anında canlılık kazandırır. Bir satış yapabilir, yeni bir arkadaş kazanabilir veya altın yıldönümünde bir evliliği canlandırabilir.

Yükselten övgü ile dümdüz eden pohpohlama arasındaki fark nedir? Denkleme pek çok faktör girer. Bunlar arasında samimiyetiniz, zamanlamanız, motivasyonunuz ve üslubunuz yer alır. Ayrıca alıcının öz imajını, mesleki konumunu, övgülerle ilgili deneyimini ve sizin algılama gücünüzle ilgili yargısını da içerir. Elbette ikiniz arasındaki ilişkiyi ve birbirinizi ne kadar süredir tanıdığınızı da içerir. Eğer birisine telefon, e-posta ya da salyangoz postası ile iltifat ediyorsanız, bu iltifatlar onun yüzünü daha önce şahsen ya da bir fotoğrafta görüp görmediğiniz gibi incelikleri de içerir.

Akıllara durgunluk veriyor, değil mi? Sosyologların araştırmaları gösteriyor ki: 1) Yeni birinden gelen bir iltifat, zaten tanıdığınız birinden gelenden daha etkilidir, 2) İltifatınız çekici olmayan bir kişiye ya da yüzünü hiç görmediğiniz çekici bir kişiye yapıldığında daha fazla inandırıcılığa sahiptir, 3) Yorumlarınızdan önce kendinizi rahatlatan bir açıklama yaparsanız daha fazla ciddiye alınırsınız - ancak bu sadece dinleyiciniz sizi totem direğinde daha yüksekte olarak algılıyorsa geçerlidir. Eğer daha

aşağıdaysanız

Kendini küçümseyen sözler güvenilirliğinizi azaltır. Bu iltifat işi biraz karmaşık.

Spesifik çalışmaların çokluğuyla başımızı döndürmek yerine, küçük çantamıza bazı müthiş teknikler koyalım. Aşağıdakilerin her biri sosyal bilimcilerin bulgularının tüm kriterlerini karşılamaktadır. İşte yeni milenyumda övgüde bulunmanın dokuz etkili yolu.



Birine Nasıl İltifat Edilir (İltifat Etmeden Sounding Like You're Brownnosing)

Yüz yüze iltifat etmenin riski, kuşkucu alıcının, kendi açgözlü hedeflerinize ulaşmak için utanmazca, yalaka bir dalkavukluk yaptığınızı düşünmesidir.

İltifatlarla ilgili üzücü bir gerçek var. Patronunuza, müşteri adayınıza ya da sevgilinize durup dururken büyük bir iltifat ederseniz, muhatabınız muhtemelen yalakalık yaptığınızı düşünecektir. En çok sıkıştırdığınız kişi ise yaptığınız bir şey yüzünden suçluluk duyduğunuzu düşünecektir. Peki çözüm nedir? Samimi saygınızı geri mi çekeceksiniz?

Hayır, sadece dedikodu yoluyla iletin. Kulaktan kulağa iletişim uzun zamandır güvenilir bir iletişim aracı olmuştur. Catskills çizgi romanlarının haberleri yaymanın en iyi yollarının "telefon, telgraf ve bir kadına söyle" olduğunda ısrar ettiği günlerden beri, işe yaradığını biliyoruz. Ne yazık ki asma haber genellikle kötü haberlerle, bir kulağımızdan girip diğerinden çıkan türden haberlerle ilişkilendirilir. Ancak asma ağının sadece dedikodu ve ekşi üzümlerle dolu olması gerekmez. İyi haberler de aynı yollardan geçebilir. Ve alıcının kulağına ulaştığında, daha da lezzetli olur. Bu yeni bir keşif değil.

Thomas Fuller 1732'de şöyle yazmıştı: "Arkamdan iyi konuşan benim arkadaşımdır." Biz

lol

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Dinlemediğimiz halde hakkımızda güzel şeyler söyleyen birine güvenmeye, yüzümüze karşı bizi pohpohlayan birine güvenmekten daha yatkınız.

Risksiz Övgü (Arkalarından Yapın)

Birine hayranlığınızı doğrudan söylemek yerine, iltifat etmek istediğiniz kişiye yakın olan birine söyleyin. Örneğin, Jane Smith'in gözüne girmek istediğinizi varsayalım. Jane'e doğrudan iltifat etmeyin. Yakın iş arkadaşı Diane Doe'ya gidin ve şöyle deyin: "Biliyor musun, Jane çok dinamik bir kadın. Geçen günkü toplantıda çok zekice bir şey söyledi. Bir gün bu şirketi o yönetecek." Yorumunuzun yirmi dört saat içinde dedikodu yoluyla Jane'e ulaşacağına bire on ihtimal veriyorum. Diane arkadaşına şöyle diyecek: "Geçen gün falancanın senin hakkında söylediklerini duymalısın."



TEKNIK #51

Grapevine Glory

İnsanın duyduğu bir iltifat asla kulak misafiri olduğu bir iltifat kadar heyecan verici değildir. Övgüde bulunmanın paha biçilmez bir yolu telefonla ya da telgrafla değil, bir arkadaşınıza söylemektir. Bu şekilde elma cilalayan, çizme yalayan, yumurta emen, sırtını sıvazlayan biri olduğunuza dair olası şüphelerden kurtulursunuz.
puan kazanmaya çalışan bir dalkavuk. Ayrıca alıcıları, onların büyüklüğünü tüm dünyaya anlattığınız mutlu bir fanteziyle baş başa bırakıyorsunuz.

Jane'e Grapevine Glory'yi verdiğinizde, Diane bu iltifatın taşıyıcı güvercini oldu. Bu da bizi başkalarının iltifatlarının taşıyıcı güvercini haline geldiğiniz bir sonraki tekniğe götürüyor.



Nasıl Bir İyi Duyguların "Taşıyıcı Güvercini"

Posta güvercinlerinin uzun ve cesur bir geçmişi vardır. Çoğu zaman top ateşiyle sakatlanan ve mesajlarını ilettikten sonra ölen bu cesur kanatlı haberciler binlerce kişinin hayatını kurtarmıştır. Cher Ami adındaki inatçı küçük bir kuş, I. Dünya Savaşı'ndaki Argonne Muharebesi sırasında iki yüz kişinin hayatını kurtarmasıyla tanınır. Kanatlarından biri vurulan tek bacaklı cesur küçük kuş, kalan bağlarından sarkan bir mesaj taşıyordu. Kana bulanmış küçük tüy yumağı, Almanların şehri bombalamak üzere olduğu konusunda uyarmak için tam zamanında geldi.

Bir başka cesur güvercin olan Stumpy Joe'nun savaş yaralarıyla dolu öyle kahramanca bir kariyeri vardı ki, hayranları onu doldurdu, monte etti ve Dayton, Ohio'daki Ulusal Hava Kuvvetleri Müzesi'nde sergiledi. Ve diğer milyonlarca cesur kuş, dünyanın dört bir yanındaki yarış güvercini meraklılarına neşeli mesajlar verdi. Bu güzel gelenekte, "Taşıyıcı Güvercin Övgüsü" adını verdiğim iltifat tekniğini sunuyorum.

Birisi hakkında övgü dolu bir yorum duyduğunuzda, bunun orada bitmesine izin vermeyin. Bunu yazmanıza, bir şapkaya sarmanıza, Stumpy Joe gibi bacağınıza bağlamanıza ve alıcıya uçurmanıza gerek yok. Bununla birlikte, övgüyü hatırlayabilir ve en çok zevk alacak kişiye, yani iltifat edilen kişiye sözlü olarak iletebilirsiniz.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

İnsanların birbirleri hakkında söyledikleri iyi şeylere kulaklarınızı açık tutun. Eğer iş arkadaşınız Carl, başka bir iş arkadaşınız Sam hakkında güzel bir şey söylerse, bunu aktarın. "Biliyor musun Sam, Carl geçen gün senin hakkında çok güzel şeyler söyledi."

Kız kardeşiniz ilk kuzeninizin dinamit gibi bir akraba olduğunu söylüyor. Devam et ve Cuz'u ara.

Anneniz size Manny'nin çimleri biçerek harika bir iş çıkardığını düşünüyor. Bunu ona iletin. Hey, hepimiz biraz takdiri severiz, annemizden bile.

İşte size faydası. Herkes müjde vereni sever. Birine üçüncü taraf övgüsü getirdiğinizde, övgüyü getiren kadar sizi de takdir ederler. İsterseniz buna dedikodu deyin. Bu iyi bir türdür.



TEKNIK #52

TAŞIYICI GÜVERCIN Kudos

İnsanlar kötü bir haber olduğunda hemen gagalarını uzatır ve kendilerini posta güvercinine dönüştürürler. (Buna dedikodu denir.) Bunun yerine, iyi haberlerin ve övgülerin taşıyıcısı olun. Birisi hakkında övgü dolu bir şey duyduğunuzda, iltifatla birlikte ona uçun. Hayranlarınız sizi Stumpy Joe gibi ölümünüzden sonra doldurup bir müzede sergilemeyebilir. Ama herkes iyi düşüncelerin taşıyıcı güvercinini sever.

İltifattan Çok Yük Taşıyın

Kalpleri ısıtmanın ve dostlar kazanmanın bir başka yolu da alıcının ilgisini çekebilecek haberlerin posta güvercini olmaktır. İnsanları ilgilerini çekebilecek bilgilerle arayın, postalayın ya da e-posta ile gönderin.

ing. Arkadaşınız Ned Kuzey Carolina'da bir mobilya tasarımcısıysa ve *Los Angeles Times*'ta mobilya trendleriyle ilgili büyük bir makale görürseniz, ona fakslayın. Müşteriniz Sally Seattle'da bir heykeltıraşsa ve eserlerini New York'ta birinin evinde görürseniz, ona bir not gönderin. Arkadaşım Dan San Francisco'da yaşıyor ve ne zaman gazetede iletişimle ilgili bir habere rastlasa, onu kesip bana gönderiyor. Not yok, sadece köşede "FYI-Saygılar, Dan" yazıyor. O benim özel Batı Yakası kupür servisim gibi.

Bir deneyin. Tebrik kartlarından tasarruf edeceğiniz parayı düşünün. İlgili bir kupür, büyük kazananın "Sizi ve ilgi alanlarınızı düşünüyorum" deme yoludur.



Onlara Nasıl Hissettirilir Hayranlığınız "Sadece Dışarı Kaydı"

İşte birinin egosunu okşamak için bir başka yol daha. Açıkça iltifat etmeyin. Sadece görüşme ortağınız hakkında muhteşem bir şey ima edin. Birkaç ay önce Denver'da uzun zamandır görmediğim eski bir arkadaşımı ziyaret ediyordum. Beni almak için otelime geldiğinde, "Merhaba Leil, nasılsın?" dedi. Sonra durdu, bana baktı ve "Belli ki iyi olmuşsun" dedi. Vay canına, kendimi harika hissettim. İyi göründüğümü ima etti ve bu benim akşamımı güzelleştirdi.

Sanırım Yüce Tanrı kafamın fazla şişmemesi gerektiğine karar verdi, çünkü o akşam arkadaşım beni bıraktıktan sonra otelin asansörüne bindim. Üçüncü kata bir bakım görevlisi girdi. Bana gülümsedi. Ben de gülümsedim. Bana tekrar baktı ve şöyle dedi: "Tanrım, hanımefendi, siz manken miydiniz? [Oh, adamım, şimdi kendimi dünyanın tepesinde hissediyordum!] . . gençken?" diye devam etti.

CRASH! Neden zinger'dan önce dudağını sıkıştırmadı ki? Yorumunun ilk kısmındaki imaya bayıldım. Ama ikincisi artık yaşlı bir kadın olduğumu ima ediyordu. Ertesi günümü mahvetti. Kasıtsız belden aşağı vuruşu haftamı mahvetti. Aslında hala bu konuda kendimi berbat hissediyorum.

loy

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Kasıtsız kötü imalara karşı dikkatli olmalısınız. Yeni bir şehri ziyaret ederken, sokakta birini durdurup "Affedersiniz, yakınlarda kaliteli bir restoran var mı acaba?" diye sorarsanız, yoldan geçen kişinin zevk sahibi biri olduğunu ima etmiş olursunuz. Ancak, aynı kişiye "Hey, bu kasabada bildiğiniz bir bar var mı?" diye sorarsanız, ima ettiğiniz şey tamamen farklıdır. İltifat etmek istediğiniz kişilerin muhteşem niteliklerini ima etmenin bir yolunu bulun.



TEKNIK #53

İMA Edilen İhtişam

Konuşmanıza, konuştuğunuz kişi hakkında olumlu bir şeyler varsayan birkaç yorum katın. Ama dikkatli olun. İyi niyetli bakım görevlisi gibi işi batırmayın. Ya da baloda kız arkadaşına "Tanrım, Mary Lou, şişman bir kıza göre çok iyi dans ediyorsun" diyerek onu pohpohladığını sanan güneyli çocuk gibi.

7 "Gizli Görevli" Olarak Onların Kalbini Nasıl Kazanırsınız? Şikayetçi"

Neşe dağıtıcıları kümelenmemizde sırada "Kazara Dalkavukluk" adını verdiğim bir teknik var. Bir keresinde küçük bir akşam yemeğinde konu uzay yolculuğuna geldi. Sağımda oturan beyefendi şöyle dedi: "Leil, bunu hatırlamak için çok gençsin ama Apollo 11 aya indiğinde . . ."

Hayatım buna bağlı olsaydı, adamın daha sonra ne söylediğini size söyleyemezdim. Sadece kendi kendime gülümsediğimi ve yemek odasındaki aynada genç halimi görebilmek için gerindiğimi hatırlıyorum. Tabii ki Temmuz 1969'u hatırlıyorum. Dünyanın geri kalanı gibi ben de televizyona yapışmış Neil Armstrong'un 9½B numara botunun aya ayak basışını izliyordum. Ancak, o akşam yemeğinde kesinlikle aya seyahati düşünmüyordum. Bu sevimli adamın 1969'u hatırlayacak kadar yaşlı olmadığımı düşündüğü gerçeğiyle eğlenmekle meşguldüm. Gençliğim hakkındaki fikrinin ağzından kaçtığını düşündüm. Bu yüzden samimi olmalı.

Tabii ya! Şimdi düşünüyorum da, muhtemelen Ay'a inişi hatırlayacak yaşta olduğumu çok iyi biliyordu. Bahse girerim

lo9

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

kazara hayranlık manevrasını kullanarak. Ama önemli değil. Onunla ilgili sıcak anılarım hala duruyor. Kazara Övgü, övgüyü anlatmak istediğiniz konunun ikinci kısmına sıkıştırmak ve parantez içine almaktır.

Deneyin. Beğeneceksiniz. Onlar bayılacak.

Kazara Övgü'yü deneyin ve alıcıların yüzlerindeki gülümsemeyi görün. Altmış beş yaşındaki amcanıza şöyle deyin: "Senin kadar formda olan herkes o basamakları hızla çıkar ama ben nefes nefese kaldım." Bir iş arkadaşınıza söyleyin: "Sözleşme hukuku konusunda çok bilgili olduğun için satır aralarını okuyabilirdin ama aptal gibi imzaladım."

Elbette, parantez içi övgülerinizle muhatabınızı o kadar memnun edersiniz ki, asıl söylemek istediğinizi duymaz.



TEKNIK #54

Kazara SEVGI

Gizli bir iltifatçı olun. Övgüyü gizlice cümlenizin parantez içine alın.

Sadece daha sonra ana fikriniz hakkında kimseyi sorgulamaya çalışmayın. Tesadüfi hayranlığınızın neşeli sarsıntısı onları geçici olarak sağır eder.

Şimdiye kadar dört gizli iltifatı inceledik: Grapevine Glory, Carrier Pigeon Kudos, Implied Magnificence ve Acci- dental Adulation. Elbette açık övgülerin işe yaradığı zamanlar da vardır. Sıradaki teknikler bu zahmetli ama ödüllendirici girişimde becerilerinizi geliştirecek.



Nasıl Asla Yapılmaz Forget You with a "Katil İltifat"

Kolunuzda ticareti başlatacak, bir arkadaşlığı ve hatta bir aşk ilişkisini ateşleyecek kadar güçlü küçük bir numara olsun ister misiniz? Size bir tane vereceğim, ama sadece uyarı etiketini dikkate alırsanız. Aşağıdaki teknikte ustalaştıktan sonra dilinizi ölümcül bir silah olarak kaydetmelisiniz. Buna "Katil İltifat" deniyor.

Yıllar önce bir gece, o zamanki ev arkadaşım Christine ile bir tatil partisinden eve döndükten sonra doğdu. Paltolarımızı çıkarırken yüzünde aptalca bir gülümseme ve gözlerinde uzaklara dalan bir bakış vardı.

"Christine, iyi misin?" diye sordum.

"Oh evet," diye mırıldandı. "O adamla çıkacağım."

"Adam mı? Ne adamı?"

"Ah, biliyorsun," dedi, bilmediğim için beni azarlayarak, "bana güzel dişlerim olduğunu söyleyen kişi."

Dişler!

O gece Christine yatmaya hazırlanırken banyo kapısının önünden geçtim. Aynada kendine sırıttığını, başını iki yana eğdiğini ve her bir dişini tek tek fırçaladığını gördüm. Tüm bu süre boyunca gözlerini aynaya dikmiş, yeni hayranının bahsettiği güzellik için her birini inceliyordu. Christine'e dişlerini gösteren adamın

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Sıra dışı iltifat onun gününü güzelleştirmiş ve üzerinde öldürücü bir etki bırakmıştı. Böylece Katil İltifat ortaya çıktı. Katil İltifat nedir? Birinde gördüğünüz çok kişisel ve özel bir nitelik hakkında yorum yapmaktır. Katil İltifat, "Kravatını beğendim" ya da "Çok iyi bir insansın" demek değildir. (İlki yeterince kişisel değildir ve ikincisi yeterince spesifik değildir.) Katil İltifat daha çok "Ne kadar zarif gözleriniz var" (çok spesifik) veya "Harika bir dürüstlük havanız var Senin hakkında." (çok kişisel).

İlk Katil İltifatınızı iletmek zor olduğu için, seminer katılımcılarımı bunu başarabilmeleri için kandırıyorum. Programın ortalarına doğru, gözlerini kapatmalarını ve daha önceki bir alıştırmada sahip oldukları bir partneri düşünmelerini isteyeceğim. Sonra da şöyle derim: "Şimdi partnerinizde gözlemlediğiniz çekici bir fiziksel nitelik ya da kişilik özelliğini hatırlayın. Mutlaka yorum yapacağınız bir özellik değil," diye uyarırım. "Belki de partnerinizin hoş bir gülümsemesi ya da gözlerinde ikiz bir parıltı vardı. Belki de bir sakinlik ya da güvenilirlik duygusu yayıyordu. Aklınızda bir şey var mı?"

Sonra şimşek çaktı: "Tamam, şimdi git ortağını bul ve ona fark ettiğin güzel özelliği anlat." "Ne? Onlara söylemek mi?" Bu düşünce onları felç eder. Ancak teker teker cesurca eşlerini ararlar ve Katil İltifatlarını iletirler. İnsanlar bir yabancının onlara güzel elleri ya da büyüleyici kahverengi gözleri olduğunu söylediğini duyduklarında odayı neşe kaplar. Her köşede kahkahalar patlıyor. Şu anda gülümsemeler ve mutlu kızarmalarla dolu bir denize bakıyorum. Herkes kendi kişisel Katil İltifatını almayı seviyor. Ve herkes iltifat edene karşı dostane duygular geliştiriyor.

Katil İltifat Kullanım Kılavuzu

Tıpkı bir top gibi, Katil İltifat'ı doğru kullanmazsanız, geri tepebilir. İşte bu güçlü füzeyle birlikte gelen kullanım kılavuzu.



TEKNIK #55

Katil İltifat

Profesyonel veya kişisel geleceğinizin bir parçası yapmak istediğiniz bir yabancıyla konuşurken, sahip olduğu çekici, özel ve benzersiz bir niteliği arayın.

Konuşmanın sonunda, kişinin gözlerinin içine bakın. Adını söyleyin ve Katil İltifat ile on parmağınızı da kıvırmaya başlayın.

Kural 1: Öldürücü İltifatınızı karşınızdakine özel olarak iletin. Eğer dört ya da beş kişilik bir grupla birlikteyseniz ve bir kadını fit olduğu için övüyorsanız, diğer tüm kadınlar kendilerini domuz yağı fıçısı gibi hissederler. Bir adama harika bir arabası olduğunu söylerseniz, diğer herkes kendini kambur gibi hisseder. Ayrıca kızaran kişiyi de rahatsız etmiş olursunuz.

Kural #2: Katil İltifatınızı inandırıcı hale getirin. Örneğin, ben ton sağırıyım. "Happy Birthday" gibi basit bir şarkıyı bile söylemeye zorlanırsam, sesim hasta bir domuz gibi çıkar. Sesimi duyan biri bana sesimi beğendiğini söyleyecek kadar aptal olsaydı, bunun saçmalık olduğunu anlardım.

Kural 3: Her alıcıya altı ayda bir yalnızca bir Öldürücü İltifat sunun. Aksi takdirde samimiyetsiz, yalakalık yapan, dalkavuk ve tamamen manipülatif bir kişi olarak görünürsünüz. Hiç hoş değil.

Dikkatli bir hedefle, Katil İltifat herkesi yakalar. Ancak en iyi sonucu, yeni tanıştığınız kişilerde akıllıca kullandığınızda verir. Eğer arkadaşlarınızı her gün övmek istiyorsanız, bir sonraki tekniği kullanın.



16 Ufacık Tefecik ile Onları Nasıl Gülümsetirsiniz? Güçlendiriciler"

Yabancılar için Katil İltifatlar ve sevdikleriniz için birazdan öğreneceğimiz Mezar Taşı Oyunu gibi büyük silahların aksine, işte size herkese, her an patlatabileceğiniz küçük bir bezelye atışı. Ben buna "Küçük Vuruşlar" diyorum.

Küçük Vuruşlar, gündelik konuşmalarınıza ekleyebileceğiniz kısa ve hızlı övgülerdir. Ofisteki meslektaşlarınızla Küçük Vuruşları bolca kullanın:

"İyi iş, John!"

"Aferin, Kyoto!"

"Hey, fena değil,

Billy!"

Çok güzel bir Little Stroke kullanan bir arkadaşım var. Hoşuna giden bir şey yaptığımda, "Fena değil, Leil" diyor.

Küçük Vuruşları sevdiklerinizin günlük başarıları için de kullanabilirsiniz. Eşiniz az önce harika bir yemek yaptıysa, "Vay canına, sen şehirdeki en iyi aşçısın." Birlikte dışarı çıkmadan hemen önce, "Tanrım, tatlım, harika görünüyorsun." Uzun bir yolculuktan sonra, "Başardın! Yorucu olmalı." Çocuklarınızla birlikte, "Hey, çocuklar, odanızı temizlemekle iyi iş çıkardınız."

Bir keresinde *Reader's Digest'te* sık sık yaramazlık yapan küçük bir kızla ilgili dokunaklı bir makale okumuştum. Annesi onu sürekli azarlamak zorunda kalıyordu. Ancak bir gün, küçük

kız özellikle iyi davranmış ve

lię

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

kınanmasını gerektirecek tek bir şey bile yapmamıştı. Anne şöyle diyor: "O gece onu yatağına yatırıp aşağıya indikten sonra boğuk bir ses duydum. Koşarak yukarı çıktığımda başını yastığa gömülü buldum. Hıçkıra hıçkıra ağlıyordu. Hıçkırıklarının arasında 'Anne, bugün çok iyi bir kız olmadım mı?' diye sordu."

Anne, bu sorunun kendisine bıçak gibi saplandığını söyledi. "Yanlış yaptığında onu düzeltmekte hızlı davrandım. Ama uslu durmaya çalıştığında bunu fark etmedim ve onu tek kelime bile takdir etmeden yatağına yatırdım."

Yetişkinlerin hepsi yetişkin küçük kızlar ve küçük oğlanlardır. Hayatımızdaki insanlar iyi olduğumuzu fark etmezlerse yatağa hıçkırarak girmeyebiliriz. Yine de o gözyaşlarının izi kalır.



TEKNIK #56

Küçük Vuruşlar

İş arkadaşlarınızın, dostlarınızın, sevdiklerinizin size bakıp sessizce "Bugün ne kadar iyiydim değil mi?" demesine neden olmayın. "Aferin!" gibi sözel Küçük Vuruşlarla onları okşayarak onları ne kadar takdir ettiğinizi bilmelerini sağlayın. "Aferin!" "Harika!"

Küçük Şeyler Çok Şey İfade Eder

Küçük darbeler gerçekten de küçüktür. Ama her kadının bildiği gibi, çok şey ifade ederler. Kitty Kallen tarafından söylenen eski bir şarkının bu sözlerine katılmayan bir kadınla henüz tanışmadım:

Odanın öbür ucundan bana bir

öpücük ver. Olmadığım halde güzel

göründüğümü söyle.

- Sandalyemin yanından geçerken saçıma dokun.

Küçük şeyler çok şey ifade eder.

Unutmadığını göstermek için bana

gizli bir gülümsemenin sıcaklığını

gönder.

Her zaman ve daima, şimdi ve sonsuza

dek, Küçük şeyler çok şey ifade eder.

İltifat sanatını daha da karmaşık hale getirmek için zamanlamayı göz önünde bulundurmak gerekir. Açıkça, yüzsüzce, küstahça yapılan iltifatlar en kör egoistler hariç herkesi kaçırır. Ancak insan hayvanı gözlemcileri şaşırtmaktan asla vazgeçmez. Öyle anlar vardır ki, parlak bir bireye bile açık, çıplak, yüzsüz bir iltifat etmezseniz kaybedersiniz. Aşağıdaki teknik bu anları tanımlar.



19 Mükemmel Zamanlama ile Nasıl Övgüde Bulunulur?

Yabancıların önünde ilk kez bir öğle yemeği konuşması yaptığım günü asla unutmayacağım. Yatağımdaki pelüş hayvanlar ve oda arkadaşım Christine için pratik yapmıştım ama bu gerçek bir dinleyici kitlesi önünde yaptığım ilk konuşmaydı.

Titreyerek ayağa kalktığımda, zekâ ve bilgelik dolu sözlerimi bekleyen on yedi gülümseyen Rotaryene baktım. Dilim tebeşir tozu kadar kuru, avuçlarım bir balık kadar ıslaktı. Dinleyiciler, her birini bilgilendirmez ve eğlendirmezsem beni ebedi aşağılanmaya mahkûm etmek için bekleyen on yedi bin yargıç da olabilirdi. Beni kulübe getiren Christine'e panik içinde son bir bakış attım ve söze başladım: "İyi günler. Bu bana büyük bir zevk veriyor ... "

Otuz dakika sonra, zorunlu olduğunu düşündüğüm dağınık alkışlar arasında sürünerek Christine'in yanındaki koltuğuma geri döndüm. Beklentiyle ona baktım. Gülümsedi ve "Biliyorsun bu tatlı fena değil. Al biraz."

Tatlı mı? "Tatlı! Kahretsin, Christine, nasıl yaptım?" Ona sessizce bağırdım. Birkaç dakika sonra Christine bana kendisinin ve tahminine göre diğer herkesin konuşmamdan ne kadar keyif aldığını söyledi. Yine de artık çok geçti. İltifat için en önemli an geçmişti.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bir Hıçkırık Kadar Hızlı, Şimdi İltifat Etmelisiniz

Doktor o iğrenç lastik çekiçle sadistçe dizinize vurduğunda, anında dizlerinizin titremesi gerekir. Ve insanlar bir darbe yaptığında, onlara anında "Vay canına, harikaydın!" diye vurmalısınız.

Diyelim ki başarılı bir anlaşma yaptılar, Şükran Günü hindisi pişirdiler ya da doğum günü partisinde solo bir şarkı söylediler. Başarıları ister önemsiz ister zafer niteliğinde olsun, bunu hemen övmelisiniz - on dakika sonra değil, iki dakika sonra değil - hemen. Kazanan kişi toplantı odasından, mutfaktan, spot ışıklarından çıktığı anda sadece tek bir ses duymak ister: "VAY CANINA!"



TEKNIK #57

DIZ Çöktüren "Vay!"

Bir göz kırpma kadar hızlı bir şekilde, insanları bir başarıyı tamamladıkları anda övmelisiniz. Göz kırparak, ani bir tepki verir gibi, "Harikaydın!" deyin.

Size inanmayacaklar diye endişelenmeyin. Anın coşkusu, başaran kişinin nesnel yargısı üzerinde garip bir şekilde uyuşturucu bir etkiye sahiptir.

Peki ya gerçekten bombaladılarsa?

"Benden yalan söylememi mi istiyorsunuz?" diye soruyorsunuz. Evet. Kesinlikle, kesinlikle, yankılanarak, EVET. Bu, hayatta yalanın en etik bireyler tarafından hoş görüldüğü nadir anlardan biridir. Büyük kazananlar, güvensiz bir oyuncunun egosuna karşı duyarlılığın, gerçeğe olan derin bağlılıklarından bir an için öncelikli olduğunu fark ederler. Onlar

Ayrıca, alıcının aklı başına geldiğinde ve hata yaptığından şüphelendiğinde, bunun bir önemi kalmayacaktır. Geriye dönük olarak duyarlılığınızı takdir edecek ve şefkatli yanlışınızı affedecektir.

Hem gizli hem de açık iltifatlar hakkında çok konuştuk. Şimdi de çoğu kişi için daha da zor olan bir beceriden bahsedelim: iltifat almak.



/8 Size İltifat Etmelerini Nasıl Sağlarsınız?

Ulusal bir zaafımız var: nasıl iltifat edileceğini bilmiyoruz! Aslında, aşağıdaki tekniği Fransızların her şeyde daha iyi olduğunu iddia eden Fransız arkadaşlarıma ithaf etmek istiyorum. Bir noktayı kabul ediyorum. Fransızlar gerçekten de iltifat alma konusunda daha iyiler. Nasıl olduğunu birazdan açıklayacağım.

Amerikalılar ne yazık ki övgüyü kabul etme konusunda çok kötüler. Eğer biri size iltifat ederse ve siz de utançtan beceriksizce tepki verirseniz, farkında olmadan kısır bir döngü başlatmış olursunuz. Bir arkadaşınız iltifat etmeye kalkışır:

Erkek: (gülümseyerek) "Hey, giydiğin elbise çok güzel." Kadın: (Kaşlarını çatarak) "Oh, bu eski şey mi?"

Adam: (Düşünerek) "Tüh, bunu duymak hoşuna gitmemiş gibi görünüyor. O elbiseyi beğendiğim için berbat bir zevkim olduğunu düşünüyor. Çenemi kapalı tutsam iyi olur."

Üç hafta sonra . . .

Kadın: (huysuzca düşünerek) "Artık bana hiç anlayış göstermiyor. Ne hödük!"

Adam: (Kasvetli bir şekilde düşünür) "Onun sorunu ne?"

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Kızlar Neyi Sevmez?"

Birkaç ay önce seminerlerimden birinde grup iltifatları tartışıyordu. Bir arkadaş "kızlar iltifattan hoşlanmaz" diye ısrar etti.

"Kızlar neyi sevmez?" İnanamayarak sordum.

"Bir keresinde bir kadına gözlerinin çok güzel olduğunu söylemiştim. O da, 'Oğlum, sen kör müsün' dedi. " Zavallı adam kadının tepkisinden o kadar incinmiş ki, ürkek bir hale gelmiş ve o zamandan beri hiçbir kadına iltifat etmemiş. Kadınlar için ne büyük bir utanç ve sosyal becerileri için de ne büyük bir talihsizlik.

İltifat aldıktan sonra pek çok kişi utanarak küçük bir "Teşekkür ederim" der. Daha da kötüsü, "Pek sayılmaz ama yine de teşekkürler" diye itiraz ederler. Bazıları ise "sadece şans" diyerek geçiştirir. Bu şekilde tepki verdiğinizde, müşteriye büyük bir haksızlık yapmış olursunuz. İyi niyetli bir insanın algılama gücüne hakaret etmiş olursunuz.

"Vous Êtes Gentil"

Cana yakın bir deyim bulmayı Fransızlara bırakın. Bir iltifat aldıklarında, "*Vous êtes gentil*" derler. Gevşek bir çeviriyle, "Ne kadar naziksiniz."

Bir Amerikalının "Ne kadar naziksiniz" demesi kulağa yapmacık gelebilir - *My Fair Lady* filminde kültürlü olmaya çalışan küçük çiçekçi kız gibi. Yine de biz Amerikalılar "Boomeranging" adını verdiğim bir teknikle Fransız *centilmenliğini* ifade edebiliriz.

Bir bumerang fırlattığınızda, havada neredeyse 180 derecelik bir dönüş yapar ve fırlatanın ayaklarının dibine inmek üzere geri döner. Aynı şekilde, biri size iltifat ettiğinde, iyi duyguların iltifat edene geri dönmesine izin verin. Sadece "Teşekkürler" demeyin. (Ya da daha kötüsü, "Önemli değil.") Minnettarlığınızı hissettirin ve iltifatları için onlara iltifat etmenin bir yolunu bulun. Birkaç örnek:

"Bu ayakkabıları beğendim." diyor. Siz de "Bana söylediğine çok sevindim. Daha yeni aldım."

"Bu projede gerçekten iyi iş çıkarmışsın." diyor. Siz de "Bunu bana söylemeniz çok hoş. Olumlu geri bildiriminiz için minnettarım."

Ayrıca insanlar size aileniz, bir proje, bir etkinlik veya sizinle ilgilendiklerini gösteren herhangi bir şey hakkında soru sorduklarında iyi duyguları geri döndürebilirsiniz.

İş arkadaşınız "Hawaii'deki tatilin nasıl geçti?" diye soruyor. Siz de "Hawaii'ye gittiğimi hatırladınız demek! Harikaydı, teşekkürler."

Patronunuz "Soğuk algınlığını atlattın mı?" diye sorar. Siz de "İlginize minnettarım. Şimdi çok daha iyi hissediyorum."

Birisi hayatınıza iltifat ya da ilgili bir soru şeklinde küçük bir güneş ışığı tuttuğunda, bunu parlatan kişiye geri yansıtın.



TEKNIK #58

Boomeranging

Tıpkı bir bumerangın fırlatana geri dönmesi gibi, iltifatların da bumerang gibi fırlatana geri dönmesine izin verin. Fransızlar gibi, hemen "Çok naziksiniz" anlamına gelen bir şeyler mırıldanın.

Bu arada, o seminerde kadınlara bir iyilik yapmaya karar verdim ve erkekleri iltifat konusunda bir kez ve sonsuza kadar düzelttim. Kadınların övgüden nefret ettiğine yemin eden adamdan, yanında oturan üç kadına içten bir iltifat etmesini istedim. "Arkasında oturan güzel gümüş saçlı" kadını seçti.

"piyanist gibi elleri" olan kadın solunda, "güzel masmavi gözleri" olan kadın ise sağındaydı. Hepsini anlattı.

O gece üç kadın kendilerini içeri girdiklerinden biraz daha iyi hissederek odadan çıktı. Ve umarım, hayatında tanışacağı tüm kadınlar için, bir adam iltifatlar konusunda değişmiş bir tavırla ayrıldı.

Övgü keşfimizin sonuna gelirken, insanların kalplerinin tam ortasını hedeflediğinizden emin olmak istiyorum. İster küçük Taşıyıcı Güvercin Övgüleri veriyor olun, ister konuşma partnerinize Katil Kompliman yapıyor olun, bu sıradaki teknik sizi hedefte tutar.



/9 Sevilen Nasıl Yapılır Bir Hisset Sen Yaşam Ortağı

Çocukken annenizin ve babanızın arkadaşlarının yüzlerce kez "Büyüyünce ne olmak istiyorsun?" diye sorduklarını hatırlıyor musunuz? Bu, bize hayranlık duyan izleyicilerimize balerin, itfaiyeci, hemşire, kovboy ya da film yıldızı olma hayallerimizi anlatmamız için bir işaretti. Aslında çoğumuzun hayatı kasap, fırıncı ya da şamdancı olmaya biraz daha yakındı. Yine de hepimizin kendi büyüklüğümüze dair fantezileri var.

Her ne kadar çoğumuz çocukluğumuzdan beri düşündüğümüz yıldız olma hayallerimizi (biraz para kazanabilmek için) paraya çevirmiş olsak da, hepimiz içten içe çok, çok, çok özel olduğumuzu biliyoruz. Kendimize şöyle deriz: "Belki dünya benim ne kadar zeki, ne kadar harika, ne kadar esprili, ne kadar yaratıcı ya da sevecen olduğumu çok az fark edecek ya da uzun süre hatırlamayacak. Ancak beni gerçekten tanıyan ve sevenler benim büyüklüğümü, sihrimi, diğer tüm sıradan ölümlülere göre özelliğimi fark edeceklerdir." Fevkaladeliğimizi fark edecek doğaüstü algı güçlerine sahip insanlar bulduğumuzda, onların takdirinin baş döndürücü uyuşturucusuna bağımlı hale geliriz.

Tanıdığınız ve sevdiğiniz birini övmek, bir yabancıya iltifat etmekten farklı bir dizi beceri gerektirir. Birini kişisel veya profesyonel olarak size daha da yakınlaştırmanın formülü aşağıdaki gibidir. Ben buna "Mezar Taşı Oyunu" diyorum. Biraz hazırlık gerektiriyor.

ile

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Birinci adım: Arkadaşınızla, sevdiğiniz kişiyle ya da iş ortağınızla sohbet ettiğiniz sakin bir anda, ona geçen gün mezar taşları hakkında bir şeyler okuduğunuzu söyleyin! "Yazı," diyorsunuz, "insanların öldükten sonra mezarlarının üzerine ne yazılacağını hayal ettikleriyle ilgiliydi." İnsanların hayatta en çok gurur duydukları özelliklerinin taşa kazınmasını istediklerini öğrendiniz. Sonra da şöyle deyin: "Çeşitlilik şaşırtıcı. Herkesin farklı bir öz imajı, farklı bir derin gurur kaynağı var." Örnekler:

Burada John Doe yatıyor. Çok zeki bir bilim adamıydı. Burada Diane Smith yatıyor. Şefkatli bir kadındı.

Burada Billy Bucks yatıyor. Vay canına, insanları güldürebiliyordu. Burada Jane Wilson yatıyor. Gittiği her yere neşe saçardı.

Harry Jones burada yatıyor. Hayatı kendi bildiği gibi yaşadı.

İkinci adım: Eşinize mezar taşınıza neyin kazınmasını istediğinizi açıklayın. Onu da aynı şeyi yapmaya teşvik etmek için ifşaatınız konusunda ciddi olun.

Üçüncü adım: Şimdi şu soruyu yöneltin: "Biliyor musun Joe, her şey söylenip bittiğinde, en çok neyle gurur duyuyorsun? Dünyanın senin hakkında en çok neyi hatırlamasını isterdin? Dünyanın mezar taşında neyi kazılı görmesini isterdin?"

Belki de iş ortağınız Joe şöyle diyordur: "Sanırım insanların benim sözümün eri olduğumu bilmelerini isterim." Onu dikkatle dinleyin. Eğer bunu açıklarsa, her nüansı not alın. Sonra bunu kalbinize kaydedin ve bir daha bu konuda tek kelime etmeyin. Joe onunla Mezar Taşı Oyunu oynadığınızı unutacaktır.

Dördüncü adım: En az üç hafta geçmesine izin verin. Ardından, ilişkinizi geliştirmek istediğinizde, bilgiyi ortağınıza bir iltifat şeklinde geri verin. "Joe, seninle iş yapmaktan gerçekten memnun olmamın nedeni sözünün eri biri olman." deyin.

Vay canına, bu Joe'yu gökten inen bir 747 gibi çarptı. "Nihayet," der kendi kendine, "beni gerçekten olduğum gibi

takdir eden biri çıktı. Ona hayran olduğunuzu söylemenizle onun da size hayran olması aynı sebepten.

Joe'nun üzerinde dünyada başka hiçbir iltifatın bırakmadığı bir etki bırakıyor.

Şimdi, arkadaşınızın Billy Bucks olduğunu varsayalım, mezar taşına zekâsının kazınmasını isteyen kişi. Şöyle dersiniz, "Billy, eski dostum, sen harikasın. Seni seviyorum çünkü insanları gerçekten güldürebiliyorsun."

"Seni Seviyorum Çünkü ... " (Boşluğu Siz Doldurun)

Sevgilinizin bir önceki örnekteki Jane Wilson olduğunu varsayalım. Sevgilinize şöyle deyin: "Jane, seni seviyorum çünkü gittiğin her yere neşe saçıyorsun."

Hayat arkadaşınızın Harry Jones olduğunu varsayalım. Elini tutuyorsunuz ve "Harry, seni seviyorum çünkü hayatı kendi bildiğin gibi yaşıyorsun" diyorsunuz. BAM! Kalp ve egonun birbirine karıştığı o hassas noktayı buldunuz.



TEKNIK #59

Mezar Taşı Oyunu

Hayatınızdaki önemli insanlara mezar taşlarına ne yazılmasını istediklerini sorun. Hafızanıza kazıyın ama bir daha bahsetmeyin. Sonra, "Seni takdir ediyorum" ya da "Seni seviyorum" demek için doğru an geldiğinde, boşlukları haftalar önce size verdikleri kelimelerle doldurun.

İnsanların en derin benlik imgelerini bir iltifatla beslediğinizde nefeslerini kesersiniz. "Nihayet" derler kendi kendilerine, "beni gerçekten olduğum gibi seven biri var."

Tombstone Oyunu iltifatları birbirinin yerine kullanılamaz. Billy Bucks ona sözünün eri demenizden hoşlanmayabilir; Billy'nin olayı mizahtır. Jane, hayatı kendi bildiği gibi yaşadığını düşünmenize değer vermeyebilir. Onun gurur kaynağı gittiği her yere neşe saçmaktır.

İnsanlara onları takdir ettiğinizi veya sevdiğinizi söylemek harikadır. Onların kendileri hakkında takdir ettikleri veya sevdikleri şeylerle eşleştiğinde, etkisi çok güçlü olur.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

YEDİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN Arama Nasıl Yapılır

ONLARIN KALPLERI

Yüzlerce insan masanızda, yatağınızın üzerinde, mutfağınızın duvarında duran o küçük cihaz aracılığıyla sizinle ilgili izlenimler oluşturdu. Ve aslında sizinle hiç tanışmadılar. Gülümsemelerinizi görmediler, kaşlarınızı çatmadınız. Elinizi hiç tutmadılar ya da sarılmanızdan hiç keyif almadılar. Vücut dilinizi hiç okumadılar ya da nasıl giyindiğinizi görmediler. Sizin hakkınızda bildikleri her şey, bazen yüzlerce kilometre öteden gelen küçük fila- mentlerden geliyor. Ama sadece sesinizin tonundan bile sizi tanıdıklarını hissederler. İşte telefon bu kadar güçlüdür.

Güçlü, evet, ama her zaman doğru değil. Yıllarca seyahat acentemle sadece telefonla görüştüm. Yüz yüze hiç tanışmadığım meçhul acentem Rani bana uçak biletleri, arabalar ve oteller için çok düşük fiyatlar veriyordu. Ancak telefonda beni tersleyen kişiliği beni gerçekten kızdırdı. Onlarca kez başka bir acente bulacağıma yemin ettim.

Birkaç yıl önce bir Pazartesi sabahı kötü bir haber aldım ve ailevi bir acil durum nedeniyle acilen eve dönmem gerekiyordu. Havaalanında sıra bekleyecek vaktim yoktu, bu yüzden bir taksiye atladım ve şoförden biletlerimi ve biniş kartımı alırken seyahat acentesinin önünde beklemesini istedim.

Yanan bir fitil gibi, Rani'nin acentesine ilk kez hızlıca

girdim. Çılgınca acele ettiğimi gören resepsiyonda oturan kadın acınası bir şekilde ayağa fırladı. Bana güven verici bir gülümseme verdi ve sordu

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

bana nasıl yardım edebileceğini sordu. Ben acil bilet ihtiyacımdan bahsederken gülümsedi, başını salladı ve hemen harekete geçti. "Ne müthiş bir kadın!" Biletlerin çıktısını alırken düşündüm.

Birkaç dakika sonra biletleri avucumun içinde minnetle kavrayarak dışarı fırladım ve omzumun üzerinden "Bu arada, adın ne?" diye seslendim.

"Leil, ben Rani," dedi. Arkamı döndüm ve yüzünde kocaman bir gülümsemeyle son derece cana yakın bir kadının bana iyi yolculuklar dilemek için el salladığını gördüm. Şaşkına dönmüştüm! Neden daha önce onun bu kadar ters biri olduğunu düşünmüştüm ki? Rani çok iyi biriydi.

Havaalanına giderken takside otururken her şeyi anladım. Rani'nin samimiyeti -sıcak gülümsemesi, başını sallaması, göz teması kurması, beden dili, "Senin için buradayım" tavrı- kablolarla taşınmayan sessiz sinyallerdi. Gözlerimi kapattım ve birkaç dakika önce duyduğum sesi hatırlamaya çalıştım. Evet, Rani'nin aynı keskin, kısık telaffuzuydu. Ama dostça vücut dili, onu telefonda muhatap olduğum kaba temsilciden farklı biri gibi gösteriyordu. Rani'nin telefondaki kişiliği ile yüzyüzeykenki tavrı tamamen farklıydı. Bunun hepimiz için aynı olduğunu fark ettim. Sizin, benim ve herkesin kişiliği bir gösteriye, bir tiyatro performansına benzetilebilir. Sizinkinin bir fiyasko değil, bir gişe başarısı olduğundan emin olmak istiyorsunuz.

Aşağıdaki on teknik telefonunuzu kişiselleştirecek- övgüler aldı.



60 Nasıl Daha Fazla Ses Çıkarırsınız Telefonda Heyecan Verici

Tina adında bir arkadaşım var, birkaç yıl önce Broadway'de kapalı gişe oynayan bir gösterinin kostümlerini tasarladı. Bu küçük gösteri o kadar başarılı oldu ki, bir meleğin - bir destekçinin - kalbini kazandı ve Broadway'e gitti. Gösteri orada kocaman bir yumurta bıraktı.

Kötü haberi okuyunca Tina'yı aradım. "Tina, gösteri Broadway'de neden bu kadar kötü eleştiriler aldı?" Tina bana, ne yazık ki yönetmenin aktör ve aktrislerin yeni ortama uyum sağlamak için performanslarını değiştirmelerinde ısrar etmediğini söyledi. Oyuncuların, küçük izleyicileri kahkahalara ve gözyaşlarına boğan az ifade edilmiş hareketleri, büyük Broadway salonunda kayboldu. Seyirciler onların ince jestlerini ve dokunaklı yüz ifadelerini göremediler. Tina bana oyuncuların yeni ortama uymak için hareketlerini çok daha büyük yapmayı ihmal ettiklerini söyledi.

Bu mükemmel tavsiye sadece aktörler için değil. Ne zaman konuşursanız konuşun, mecranızı göz önünde bulundurmalısınız. Yüzünüz büyük bir sinema perdesinde olsaydı, mesajınızı bir göz kırpma ya da kaş kaldırma hareketiyle iletebilirdiniz. Ancak radyoda bu daha az anlamlı olacaktır. Dinleyiciler göz kırptığınızı göremeyeceği için, "Merhaba, tatlım" gibi bir şey söylemeniz gerekir. Dinleyiciler

kaşlarınızı kaldırdığınızı göremedikleri için, "Vay canına, şaşırdım!" demek zorunda kalırsınız.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Beden diliniz ve yüz ifadeleriniz kişiliğinizin yarısından fazlasını oluşturur. İnsanlar sizi görmediğinde, benim Rani ile yaptığım gibi tamamen yanlış bir izlenim edinebilirler. Telefonda kişiliğinizi yansıtmak için duygularınızı sese dönüştürmelisiniz. Aslında sesi abartmanız gerekir çünkü araştırmalar insanların telefonda seslerindeki enerji seviyesinin yüzde 30'unu kaybettiklerini göstermiştir.

Diyelim ki yarın önemli bir yeni kişiyle tanışacaksınız. Tanıştırıldığınızda elini sıkın, yüzünüzü tamamen ona dönün. İyi ve güçlü bir göz teması kurarsınız ve yüzünüze içten bir gülümseme yayılır. Hatta başınızı sallayıp gülümsüyor ve o konuşurken dikkatle dinliyorsunuz. Sizden çok hoşlanıyor.

Ancak hem sizin hem de onun gözleri bağlı olsaydı ve ikinizin de elleri arkadan bağlı olsaydı o VIP üzerinde ne kadar iyi bir izlenim bırakabilirdiniz? Telefonda yaşadığınız handikap budur.

Sizi göremiyorsa, aynı fikirde olduğunuzu ya da dinlediğinizi belli etmek için sözcükleri değiştirmeniz gerekir. Gülümsediğinizi bir şekilde belli etmeniz ve göz teması yerine onun adını daha fazla kullanmanız gerekir. Benim "Konuşan Jestler" dediğim tekniği kullanmış olursunuz.

Kaçırdığınız göz temasını telafi etmek için telefon konuşmalarınızı "Hı hı" veya "Seni duyuyorum" ile noktalayın. Böylece dinleyiciniz onaylayarak başınızı salladığınızı anlar, "Anlıyorum", "Oh bu harika", "Şaka yapmıyorum", "İlginç" ve "Bana daha fazlasını anlat!" gibi ifadeler kullanın.

Şaşkınlıkla kafanı vurduğunu görmedi mi? "Bu ne sürpriz!" ya da "Söyleme!" deseniz daha iyi olur.

Az önce etkileyici bir şey söyledi ve sizin hayranlık dolu bakışınızı göremiyor mu? "Çok akıllıcaydı" ya da "Sen aptal değilsin!" demeyi deneyin. Elbette, repertuarınızda büyük bir sözlü gülümsemeye ihtiyacınız var. "Vay canına, bu çok komik!" demeyi deneyin. Açıkçası, kişiliğinize ve duruma uygun ifadeler seçeceksiniz. Sadece şu ifadeleri kullandığınızdan emin olun Telefon dinleyicileri duygularınızı duyar.



TEKNIK #60

Konuşma Jestleri

Telefonu her açtığınızda kendinizi kişisel bir radyo dramasının yıldızı olarak düşünün. Olduğunuz kadar ilgi çekici görünmek istiyorsanız, gülümsemelerinizi sese, baş sallamalarınızı gürültüye ve tüm jestlerinizi dinleyicinizin duyabileceği bir şeye dönüştürmelisiniz. Hareketlerinizi konuşmayla değiştirmelisiniz. O zaman tüm eylemi yüzde 30 güçlendirin!



61 Yakın Ses Nasıl Çıkar (Yüzlerce Mil Uzakta Olsanız Bile)

Karşılıklı oturup dirseklerinizi aynı masaya, çatallarınızı aynı masaya ya da başlarınızı aynı yastığa koymadığınızda, yakınlık için bir ikameye ihtiyaç duyarsınız. Birbirinizden yüzlerce kilometre uzaktayken nasıl yakınlık yaratabilirsiniz? Telefonda konuştuğunuz kişinin sırtını sıvazlayamadığınızda ya da ona sarılamadığınızda ona kendini nasıl özel hissettirebilirsiniz?

Cevap basit. Aradığınız kişinin adını yüz yüze konuşurken kullandığınızdan çok daha sık kullanın. Aslında, konuşmalarınızı onun adıyla süsleyin. Dinleyiciniz bunu duyduğunda, sözlü bir okşama almış gibi olur:

"Teşekkürler, Sam."

"Hadi yapalım,

Betty."

"Hey, Demetri, neden olmasın?"

"Seninle konuşmak gerçekten güzeldi, Kathi."

Yüz yüze konuşurken bir kişinin adını çok sık söylemek manipülatif bir etki yaratır. Ancak telefonda bu etki oldukça farklıdır. Birinin adınızı söylediğini duyarsanız, gürültülü bir kalabalığın içinde itilip kakılıyor olsanız bile, canlanırsınız

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

ve dinleyin. Aynı şekilde, telefon partneriniz ahizeden kendi adını duyduğunda, dikkatini çeker ve telefonun sizden çaldığı aşinalığı yeniden yaratır.

Dinleyiciniz sürükleniyorsa, onu hemen geri getirir. Mektup açıyorsa, durur. Dişlerini karıştırıyorsa, diş kaşıyıcısını çeker. Telefonda birinin adını söylediğinizde, bu o kişiyi sizinle birlikte odaya çağırmak gibidir.



TEKNIK #61

İsim DUŞ

İnsanlar kendi isimlerini duyduklarında canlanırlar. Dikkatlerini canlı tutmak için telefonda yüz yüze olduğunuzdan daha sık kullanın. Aradığınız kişinin adı, yüz yüze kurabileceğiniz göz temasını, okşamayı yeniden yaratır.

Yüz yüzeyken birinin adını tekrar tekrar söylemek kulağa yapmacık geliyor. Ancak telefonda aranızda fiziksel mesafe olduğu için -bazen aranızda bir santimetre mesafe olur- konuşmanıza bu mesafeyi de ekleyebilirsiniz.



62 Nasıl Yapılır Seni Aradıkları İçin Mutluyum

Brr-ing! Zil sesini ister toplantı odasında, ister yatak odasında, ister banyoda duyun, kendini telefon uzmanı olarak tanımlayanlar size "Cevap vermeden önce gülümseyin" der. Hatta bazı profesyoneller sırıtışınızı izlemek için telefonunuzun hemen yanına bir ayna yerleştirmenizi öneriyor.

Ben de yaptım, işe yaramadı. Bir akşam, haftalık çamur paketli yüz bakımımın ortasındayken telefon çaldı. Kendimi telefon aynasında görmenin dehşeti sesimi de yüzüm kadar çirkinleştirdi. Hemen profesyonelin tavsiyesini aynayla birlikte çöpe attım. Kim sersem bir Pollyanna gibi konuşmak ister ki? Beyinsiz bir Cheshire kedisi gibi mi? Hayatı o kadar sıkıcı ki günün en büyük heyecanı bir telefon görüşmesi olan yalnız bir münzevi? Herhangi bir telefon görüşmesi mi? Herhangi birinden! Büyük kazananlar cevap vermeden önce gülümsemezler. Hatta kimin olduğunu duyduktan sonra seslerine bir gülümseme katarlar. İşte o zaman önemlidir. Telefonu duygusal olmadan, profesyonelce yanıtlayın. Adınızı veya şirketinizin adını söyleyin. Sonra hatta kimin olduğunu duyduğunuzda, küçük numara yüzünüze kocaman bir gülümsemenin yayılmasına izin vermektir. "Oh Joe, [gülümse] senden haber almak ne güzel!" "Sally, [gülümse]

Nasılsın?" "Bill, ben de senin gelmeni umuyordum."

Arkadaşım Steve Washington, D.C.'de yaşıyor ve Capitol Hill'de lobi faaliyetleri yürüten büyük bir ticaret birliğinin başında bulunuyor. Steve'i ne zaman arasam, düzinelerce asistanından hangisinin

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Cevap. Yine de kim cevap verirse versin bana aynı sıcak yanıtı veriyor.

Önce "Kablo Telekomünikasyon Birliği" der, kişinin adını söyler ve "Aramanızı nasıl yönlendirebilirim?" diye sorar. Sahte samimiyet yok. Seste hazır gülümseme yok. Asistanın herhangi bir aynada kendisine gülümsemediğinden eminim.

"Bay Effros müsait mi?" dediğimde Ben Leil Lowndes," dediğimde çalışan süper dostça davranıyor. "Evet, Bayan Lowndes," diye mırıldanıyor. "Kesinlikle! Sizi hemen bağlayayım."

Vay canına, bu beni özel hissettiriyor! Steve'in telefona gelmesini beklerken, onu haftalık personel toplantısında uzun maun bir masanın başında otururken hayal ediyorum. Çalışanlarına şu talimatı verdiğini duyar gibiyim: "Şimdi eğer Başkan ya da Beyaz Saray'daki bazı üst düzey yetkililer ararsa, onları hemen bağlayın. Ve tabii ki Leil Lowndes denen o önemli kadın ararsa, onu da bağlayın."

Geçen yıl Washington'u ziyaret ederken Steve ile öğle yemeği yedim. Kendisine ofisini aramaktan ne kadar memnun olduğumu ve personelinin sıcak telefon karşılamasını ne kadar takdir ettiğimi söyleme fırsatını buldum. Her birine ismimi öğrettiği ve zaman zaman arayabileceğimi söylediği için teşekkür ettim. Steve masanın karşısından bana baktı ve gözlerini kırpıştırdı. "Leil," dedi, "telefon becerilerini sen öğretiyorsun. Anlayamadın mı?"

"Ha?"

"Bir balonu patlatıyorsam beni bağışlayın," dedi Steve, "ama kim ararsa arasın herkes bu resepsiyonu alır."

"Oh!"

Boyun Ağrısı Çağırdığında

"Ama Steve," diye itiraz ettim, ilk randevudan çıktıktan sonra VIP değil de bir tekniğin kurbanı olduğumu anladım,

"Ya arayan kişi tanınmıyorsa, tamamen yabancıysa? Elbette çalışanlarınız arayan kişiyi tanıyormuş gibi davranmamalı."

"Elbette hayır, Leil. Bu durumda, onlara arama nedenleri konusunda enerji ve heyecan göstermeleri talimatını veriyorum. Örneğin, arayanın derneğimize katılmak isteyen bir kablo operatörü olduğunu varsayalım. Arayan kişi bir gülümseme ve içten bir 'Oh evet, Bay Smith, sizi hemen bağlıyorum' yanıtını alacaktır. "

"Evet, ama diyelim ki arayan kişi ofis mobilyası satıyor?" Meydan okudum.

"Fark etmez," dedi Steve. "Satış elemanı, personel neden aradığını duyduktan sonra da aynı tepkiyi alır. Eğer personelim sıcak bir şekilde 'Ofis mobilyası!' derse, arayan kişi kendini iyi hissediyor. Ve satış elemanıyla daha sonra çok daha kolay anlaşabiliyorum."

Ona dedim ki, "Tamam Steve, yarın sabahtan itibaren sesime 'Vay canına, bu nedenle aradığın için çok mutluyum' havası katacağım."

Ertesi sabah ilk telefon dişçimin muayenehanesinden geldi. "Bayan Lowndes, bu arama size altı aylık kontrolünüzün geciktiğini hatırlatmak içindir."

"Elbette, çok haklısın," diye mırıldandım. "Aradığınıza çok sevindim." Resepsiyonist şaşırmış ama tepkime çok memnun olmuş gibiydi. "Şu anda randevu alamıyorum," diye devam ettim, "ama programım boşalır boşalmaz sizi arayacağım." Her zamanki gibi "Peki, bunun ne zaman olmasını bekliyorsunuz?" diye sormadı. Memnun bir şekilde telefonu kapattı. (Ve ben de istediğimi aldım - en az altı ay daha dişçimin muayenehanesinden aranmayacaktım).

Telefon ikinci kez çaldığında arayan, kaset setimi sipariş eden bir adamdı ve kasetlerden birinin kırıldığından şikayet ediyordu. "Aman Tanrım, bunu bana söylediğine çok sevindim," dedim piyangoyu kazanmış olmanın coşkusuyla. Arayanın sesi biraz şaşırmış ama belli ki tepkime memnun olmuş gibiydi. "Elbette, size başka bir set göndereceğim ve umarım özürlerimi kabul edersiniz." Arayan memnun bir şekilde

telefonu kapattı. (Ve ben istediğimi aldım.

Teyp kopyalayıcımın hatasına rağmen onun iyi niyeti ve kulaktan kulağa yayılması).

Üçüncü arama daha zordu. Bu, ödemeyi tamamen unuttuğum bir satıcıdan geliyordu. "Bana o faturayı hatırlattığınıza çok sevindim," diye yalan söyledim. Arayanın tepkisi yine şaşkın bir memnuniyet oldu. (Muhtemelen tarihte aradığı için mutlu olan ilk alacaklı bendim). "Aklımın bir köşesinde gözden kaçırdığım bir fatura olduğunu hissettim. Konuştuğumuz gibi çeki yazıyorum."

Sonra ödülümü aldım. "Bu arada, aylık yüzde 2'lik geç ödeme ücreti konusunda endişelenmeyin. Çekinizi hafta sonuna kadar aldığımız sürece sorun olmaz." Mutlu bir şekilde telefonu kapattı. (Ve ben de bir hediye aldım - dikkatsizliğime rağmen hiçbir finansman ücreti alınmadı).

Ve günün geri kalanında, haftanın geri kalanında ve o zamandan beri böyle devam etti. Siz de deneyin. Kim olduğunu ya da neden aradığını öğrendikten sonra gülümsediğinizde herhangi birinden çok daha fazlasını aldığınızı göreceksiniz. Neredeyse her aramada "Vay canına, sizsiniz!" tekniğini kullanın.



TEKNIK #62

"Vay canına, BU SENSIN!"

Telefona "ben her zaman çok mutluyum" tavrıyla cevap vermeyin. Sıcak, net ve profesyonel bir şekilde cevap verin. Ardından, kimin aradığını duyduktan sonra, kocaman bir mutluluk gülümsemesinin tüm yüzünüzü sarmasına ve sesinize yayılmasına izin verin. Arayan kişiye, kocaman sıcak gülümsemenizin onun için ayrılmış olduğunu hissettirin.



63 Kapı Bekçisini Nasıl Gizlice Geçersiniz?

"Hayır, hayır, Aaaaaagh, Ekran olmaz!" "Ekran" adında bir işkence aleti hayal edin. Çılgın bilim adamı manyakça gülerek kurbanını dev bir kıyma makinesine sokuyor ve onu ağır metal bir ekrandan geçirerek eziyor. Diğer tarafta yeniden oluşturulmadan önce vücudunu milyonlarca mol- eküle ayırıyor. Birinin ofisini aradığınızda ekrana alınmak, bu çilenin duygusal versiyonudur.

Soğuk aramanızı yaparsınız. "Bay Jones ile görüşebilir miyim?" diye nazikçe soruyorsunuz.

"Kim arıyor?" diye kibirli bir ses cevap veriyor. Elbette, adınız tarayıcının size Jones'la konuşmak gibi yüce bir statü vermesi için yeterince prestijli değildir.

Acımasız sorgulaması devam ediyor, "Peki hangi şirkettensiniz?" Siz de şirketinizin ismini verip onun gözüne girebilmek için dua ediyorsunuz. Ve sonra üstüne üstlük, "Peki bu neye atıfta bulunuyor?" diye sorma cesaretini gösteriyor. Aaaaaagh!

Steve ile yediğim öğle yemeğinden birkaç hafta sonra onu tekrar arama fırsatım oldu. "Steve Effros müsait mi? Ben Leil Lowndes."

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Evet, Bayan Lowndes, kesinlikle. Sizi hemen bağlayayım." Steve'in hatta gelmesini beklerken mutlu bir şekilde mırıldanmaya başlıyorum.

Bir süre sonra asistanı geri geldi ve sempatik bir şekilde, "Çok üzgünüm Bayan Lowndes. Steve az önce öğle yemeği için dışarı çıktı. Aramanızı kaçırdığı için üzgün olduğunu biliyorum." Bu arada ben hâlâ gülümsüyordum. Steve'in "öğle yemeği için dışarı çıkmadığından" şüpheleniyor muyum? Orada oturduğundan şüpheleniyor muyum? En uçuk hayallerimde bile benimle konuşacak zamanı ya da isteği olmadığını düşünüyor muyum? İzlendiğimi hissediyor muyum? Asla! Geri araması için numaramı bırakırken kaygısız bir kit- ten kadar mutluyum. Gördüğünüz gibi, muhtemelen "Sinsi Ekran "a kandım.



TEKNIK #63

Sinsi EKRAN

Aramaları kontrol etmeniz gerekiyorsa, personelinize önce neşeyle "Evet, sizi hemen bağlıyorum" demelerini söyleyin. Kimin aradığını söyleyebilir miyim?" Eğer karşı taraf zaten kendini tanıtmışsa, "Elbette, Bay Whoozit. Sizi hemen bağlıyorum."

Sekreter, Bay veya Bayan Bigwig'in müsait olmadığı kötü haberiyle geri döndüğünde, arayanlar bunu kişisel olarak algılamaz ve asla izlendiklerini hissetmezler. Her seferinde kanıyorlar, tıpkı benim yaptığım gibi.



64 Telefonda İstediğinizi Nasıl Elde Edersiniz? Big Shots'tan

Altı ülkede tesisleri olan uluslararası bir otel zincirinin sahibi olan büyük bir kedi hakkında bir sır biliyorum. Binlerce kişiyi işe alıyor ve işten çıkarıyor, muazzam sözleşmeler imzalıyor ya da iptal ediyor, büyük finans kuruluşlarından borç alıyor ve hayır kurumlarına cömert katkılarda bulunuyor. Bay Büyük Kedi (biz ona "Ed" diyeceğiz) sektöründe saygın ve hemen tanınan bir isme sahip. Ve işte işin sırrı: Bayan Büyük Kedi operasyonun arkasındaki gerçek beyin.

Bayan Büyük Kedi (biz ona "Sylvia" diyeceğiz) ile kocasının kuruluşu için danışmanlık yaptığım sırada arkadaş oldum. Sylvia bir öğleden sonra beni çaya davet etti. O gün "hizmetçinin izin günü" olduğu için kendi başımızın çaresine bakmamız gerektiğini söyleyerek tatlı bir şekilde özür diledi. Şans eseri verandaya yerleşip çay ve çöreklerimize dalmak üzereyken telefon çaldı. Cevap vermek için izin istedi.

Bayan Büyük Kedi'nin "Hayır, üzgünüm, burada değil. Kimin aradığını söyleyeyim mi? . . Hayır, ne zaman dönmeyi planladığını bilmiyorum, ama bana adınızı ve ... verirseniz. Hayır, ne zaman döneceğini bilmediğimi söyledim. Evet, ona aradığınızı söylerim."

Sylvia verandaya döndüğünde, aramadan rahatsız olduğunu anladım. Her zaman iyi bir telefon hikayesi arayışında olduğumdan, sorgulayıcı bir bakış attım.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Merakımı anlayınca, "O aptal Ed'den katkı alacağını sanıyor. Ha!" diyerek alaycı bir şekilde güldü. Açık sözlülüğü ona daha fazla soru sormam için beni cesaretlendirdi. Meğer arayan Bay Creighton, Ed'in katkıda bulunmayı düşündüğü büyük bir hayır kurumu için bağış topluyormuş. Ev sahibem Creighton'ın son iki hafta içinde Ed dışarıdayken iki kez aradığını söyledi. "Ve bir kez bile beni selamlamadı, nasıl olduğumu sormadı ya da rahatsız ettiğim için özür dilemedi." Bu Bayan Büyük Kedi'nin hoşuna gitmemişti.

Bayan Büyük Kedi için büyük bir rahatsızlık mıydı? Hayır, sadece küçük. Ama arayan küçük kedi için büyük bir kayıp anlamına mı geliyordu? Kesinlikle öyle. Ed ve Sylvia Büyük Kedi'nin evinde incelikler önemlidir. Yemek masasında Bayan Büyük Kedi kocasına, "Bugün Creighton adında çok hoş bir adam seni aradı canım," diyebilirdi. Ya da "Bugün seni Creighton adında oldukça sinir bozucu bir adam aradı" diyebilir. Yorumlardan biri ya da diğeri Creighton'ın hayırseverliği sayesinde kazanılan ya da kaybedilen milyonlar anlamına gelebilir. Ve tüm bunlar küçük kedi Creighton'ın Bayan Büyük Kedi'nin bıyıklarını hafifçe karıştırması yüzünden olabilir.

Ev tavsiyesi: Eşinizi selamlayın. Ofis tavsiyesi: Sekreteri selamlayın.



TEKNIK #64

Eşi Selamlayın

Birinin evini aradığınızda, açan kişiyi her zaman tanıyın ve selamlayın. Birinin ofisini bir ya da iki kereden fazla aradığınızda, sekreterle arkadaş olun. Telefona cevap verecek kadar yakın olan herkes, VIP'nin sizin hakkınızdaki fikrini etkileyecek kadar yakındır.

Şaşırtıcı sayıda Büyük Kedi eşinin -ve sekreterinin- önemli

iş kararlarında derin pençeleri vardır. Söz konusu

İşe alma zamanı, işten çıkarma zamanı, terfi zamanı veya zaman satın alma zamanı, birçok eşin söz hakkı vardır. Kimin telefonunun açılacağı, kimin teklifinin patronun masasının üstüne konulacağı, kimin öğle yemeği randevusu alacağı söz konusu olduğunda sekreterlerin fikirleri önemlidir!

Sadece aptalca arayanlar tüm eşlerin ve sekreterlerin isimleri olduğunu fark etmez. Tüm eşlerin ve sekreterlerin hayatları vardır. Tüm eşlerin ve sekreterlerin duyguları vardır. Tüm eşlerin ve sekreterlerin etkisi vardır. Buna göre davranın.



6/ Zamanlama ile İstediğinizi Nasıl Elde Edersiniz!

Alexander Graham Bell telefonu icat ettiğinde, o ve yoldaşları "Merhaba, nasılsın?" gibi basmakalıp ifadeleri hiç kullanmadılar. Bell ve arkadaşları hiçbir zaman fikirlerini dinleyicilerinin kulaklarına bağırarak söylemeye başlamadılar. O zamanlar ağızlarından çıkan ilk kelimeler "Konuşabilir misin?" olurdu. Bell ve arkadaşları elbette teknik yeteneklere atıfta bulunuyorlardı.

Yüz yıldan daha uzun bir süre sonra, büyük kazananların aynı selamlama şeklini kullanacaklarını bilmiyorlardı. Bugün, elbette, "Konuşabilir misin?", "Konuşmak için uygun mu?" anlamına geliyor. Sohbete başlamadan önce her zaman "Sohbet etmek için uygun bir zaman mı?" diye sorarlar. "Sizi iyi bir zamanda mı yakaladım?" "Widget hesabını tartışmak için bir dakikan var mı?"

Tüm insanların beyninde, size ve fikirlerinize ne kadar açık olacaklarını belirleyen bir Big Ben vardır. İçlerindeki guguklu saatle oynadığınızda sizi dinlemeyeceklerdir. Verdiğiniz bilgi ne kadar ilginç ya da yaptığınız çağrı ne kadar hoş olursa olsun, kötü zamanlama sizin için kötü sonuçlar anlamına gelir.

Bu sizin hatanız değil. Evden birini aradığınızda, uyuyup uyumadığını ya da mutfak ocağında yangın olup olmadığını asla bilemezsiniz. Ne zaman iş yerinden birini arasanız.

lę/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bir raporu yetiştirmek için iki saati olup olmadığını ya da büyük patronun masasında sabırsızlıkla oturup oturmadığını asla bilemez.

Ne zaman bir arama yapsanız, her zaman -ara sıra değil, sık sık değil- zamanlamanızı sorun. Bunu bir alışkanlık haline getirin. Bunu bir kural haline getirin. Ağzınızdan çıkan ilk kelimeler zamanlamanızın uygunluğuyla ilgili değilse, bunu kendi kendinizi cezalandırabileceğiniz bir suç haline getirin:

"Merhaba Joe, konuşmak için uygun bir zaman mı?" "Merhaba Susan. Bir dakikan var mı?"

"Merhaba Carl, seni iyi mi yakaladım yoksa kötü mü?"

"Sam, sana ne olduğunu anlatmam için bir saniyen var mı? Geçen Cumartesi maçta ne oldu?"

Bunu söylemenin pek çok yolu vardır, ancak her şey "Konuşmak için iyi bir zaman mı?" sorusuna dayanır.

Bir yayıncı olan arkadaşım Barry, çoğu insanın bir haftada başardığından daha fazlasını bir günde başarır. Kimsenin duygusal güneş saatini kırmamasını sağlayan akıllıca bir yöntem buldu. Buna "Zamanın Ne Renk?" adını verdi. Barry, aradığı kişilere zamanlarına büyük saygı duyduğunu söyleyerek cihazı tanıtıyor. Ardından, gelecekteki konuşmalarına onları asla uygunsuz bir anda rahatsız etmeyeceğini garanti eden bir soruyla başlamak için izin istiyor. Barry zamanlarının ne renk olduğunu soracağını söyler. Onlar da dürüstçe "kırmızı", "sarı" ya da "yeşil" diye cevap vereceklerdir.

Kırmızı "Çok acelem var" demek.

Sarı, "Meşgulüm ama aklınızda ne var?" anlamına gelir. Eğer hızlıysa, halledebiliriz."

Yeşil, "Elbette, zamanım var. Hadi konuşalım."

Kırmızı, köşedeki stop lambası gibi, dur anlamına gelir. Sarı acele et, zaman az ya da dur ve bir sonraki yeşil ışığı bekle anlamına gelir. Yeşil ise git demektir.

Meşgul insanlar Barry'nin sanatsal yöntemini çabucak kavrıyor ve oyundan keyif alıyorlar. Özellikle de Barry'nin

duyarlılığından ve zamanlarına gösterdiği saygıdan hoşlanıyorlar. Aslında, diyor, arayanların çoğu aynı oyunu oynuyor

onu aradıklarında hassas bir oyun. "Merhaba Barry, saatin ne renk? Yeşil misin?"

Satış Elemanları, Yeşil Işığı Bekleyin

Burada satış elemanları için bir not var. Bir müşteri adayına konuşmak için vakti olup olmadığını sorduğunuzda "Pek sayılmaz ama aklınızdan geçenleri söyleyin" cevabını alırsanız, SAKIN YAPMAYIN! O kırmızıyken satış konuşmanızı yapmayın. O sarıyken de konuşmayın. Yeşile, çok yeşile kadar bekleyin. (Eğer müşteri adayınızdan herhangi bir yeşil görmek istiyorsanız tabii).



TEKNIK #65

Zamanınız Ne Renk?

Aramanızın ne kadar acil olduğunu düşünürseniz düşünün, her zaman karşınızdaki kişiye zamanlamayı sorarak başlayın. Ya "Zamanınız Ne Renk?" cihazını kullanın ya da basitçe "Konuşmak için uygun bir zaman mı?" diye sorun. Önce zamanlamayı sorduğunuzda, asla ayak izlerinizi telefon ortağınızın zaman kumlarının tam ortasına vurmazsınız. Zamanlamanız doğru olmadığı için asla "Hayır!" yanıtı almazsınız.



66 Nasıl Etkileyebilirim? Giden Sesli Mesajınızla Herkes

Telesekreterlerine bıraktıkları giden mesajlardan insanlar hakkında çok şey öğrenebilirsiniz. "Merhaba," diye cevap veriyor telesekreteri. "Şu anda evde değilim. Ama muhtemelen benimle hiçbir şekilde konuşmak istemezsiniz." Bip. Bu adamın aşağılık kompleksi olduğundan şüphelenir miydiniz?

"Merhaba," diye cevap veriyor telesekreteri. "Duyduğunuz ses katil Doberman pinscher köpeğimiz Wolf'un havlaması. Lütfen sesten sonra mesaj bırakın." Bip. Bu kadının hırsızlık olaylarından endişe duyduğundan şüphelenir miydiniz? Çoğumuz kişisel zaaflarımızı dünyanın duyması için bu kadar bariz bir şekilde kaydetmeyiz. Bununla birlikte, insanlar sesli mesajlarımızda söylediklerimizin satır aralarında çok şey duyabilirler.

Geçen ay son derece muhafazakâr müşterilerimden biri için bazı işler yapacak bir grafik sanatçısına ihtiyacım vardı. Çalışmalarını gördüğüm ve çok beğendiğim bir sanatçı olan Mark'ı aradım. Telesekreterinden kulak tırmalayıcı bir rock müzik sesi geliyordu. Sonra sesi elektro gitarın üzerinde gürledi, "Hey ahbap, kabalaşma. Şu tek tonda bana bir kulak dolusu sweeeeeeet sesi mırıldan. Evet, evet, evet." Bip. Ahizeye hızlıca vurdum

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Mark'ı aramak zorunda kalırsa müvekkilimin nasıl tepki vereceğine dair korkunç fantezileri bastırmak için beşiğe geri döndüm. Otuz saniyelik yetenek gösterisi, bir rock müzisyeninin yeteneği için uygun bir örnek olabilirdi. Ancak bir iş insanı daha sakin bir giden mesajı tercih etmelidir. Telesekreterinize bıraktığınız mesaj işinizi yansıtır. Sizinki dostça, tarafsız ve güncel olsun.

Ve işte işin sırrı: İşinizin gerçekten başında olduğunuz izlenimini vermek için mesajınızı her gün değiştirin. Araştırmalar, arayanların her aradıklarında güncellenmiş bir mesaj duyduklarında insanları daha parlak ve daha verimli olarak algıladıklarını göstermektedir. Uygunsa, arayanlara nerede olduğunuzu ve ne zaman dönmeyi planladığınızı bildirin. Eğer ilgilenilmesi gereken müşterileriniz varsa, bu çok önemlidir. Ofis telefonunuzda şöyle bir şey deneyin: "Ben (isim). Bugün 7 Mayıs Perşembe ve öğleden sonraya kadar bir satış toplantısında olacağım. Lütfen mesajınızı bırakın, döner dönmez size geri dönüş yapacağım." Bu şekilde, bir müşteriyi ÖĞLEDEN SONRA 4'e kadar aramazsanız, öfkelenmez.

Ayrıca, kısa tutun. Bazı insanlar mesajlarını her gün değiştiriyor ama bu çok uzun oluyor. Bir meslektaşım vardı, Dan adında bir konuşmacı, en güzel melodik sesiyle günün düşüncesini tüm masum arayanlara empoze ederdi.

Geçen yıl Dan ile bir proje üzerinde çalışıyordum ve ilerleme raporu bırakmak için onu aynı gün içinde üç kez aramak zorunda kaldım. Her seferinde telesekreteri cevap verdi: "Alo, ben Dan, işte günlük motivasyon kaynağım." Büyük ses kaydı için boğazını temizledi ve sonra devam etti. "Bugün biri sizi rahatsız eden bir şey mi söyledi? Ne olmuş yani! Bu onların sorunu." Dra- matik bir şekilde durakladı. "Biri size yanlış bir şekilde mi baktı? Ne olmuş yani! Bu onların sorunu." Yine, bu duygunun büyüklüğünü kavramak için bir duraklama. "Öfke, kızgınlık ve kin gibi küçük düşüncelerinizi güç düşünceleriyle değiştirin. Sakinleşin. Yaşamdaki o küçük önemsiz rahatsızlıkların üzerine çıkın. Düşüncelerinizi tatmin ve başarı yönüne odaklayın. Bir kez

Tekrar, ben Dan." Menajerinin telefon numarasını da buraya bırakmadığına şaşırdım. "Sinyal sesinden sonra mesajınızı bırakın. Ve huzurlu bir gün geçirin." Bip.

Dan'in "ilham verici" mesajını ilk dinlediğimde, uzunluğu beni hafifçe rahatsız etti. İkinci seferinde, dayanılmaz uzunluktaki mesajını bitirmesini beklerken kendimi aşırı nefes alırken buldum. Üçüncü aramada, abartılı mesajının sonu gelmeyecek gibi görünüyordu. Lanet olası mesajı yüzünden beni uyardığı "öfke, kızgınlık ve kin gibi küçük düşüncelerle" dolmuştum. "Bunların üzerine çıkmayı" ve "düşüncelerimi tatmin ve başarı yönünde odaklamayı" imkânsız buluyordum. Burnuna yumruk atmak istedim. Giden mesajlar, ilham verici mesajlar vermek ya da kişinin başarılarıyla dünyayı etkilemek için kullanılan ortamlar değildir.

Yazar olan bir başka arkadaşım, makinesinde bununla kendine birkaç küçük kedi çizgisi kazandı:

"Merhaba, ben Cheryl Smith. Cheryl ulusal kitap turunda," (tüm arayanların uygun bir şekilde etkilenebilmesi için durakladı) "on iki şehirde sahneye çıkıyor." (Alkış bekler gibi bir duraklama daha.) "7 Ekim'de geri dönecek." (Bu "o" da ne? Cheryl'ın kendisi konuşuyor.) "Lütfen mesajlarınızı sinyal sesinden sonra ona bırakın." Bip.

Evet Cheryl, önemli bir yazar olduğunu biliyoruz. Ancak üçüncü taraf olarak kendinize atıfta bulunmanız, narsist ses tonunuz ve bunu on iki şehirle tamamlamanız, herhangi bir büyük kedinin bıyıklarının arasından kıs kıs gülmesine neden olur.

Son bir ekleme daha: Bugünlerde pek çok iş insanının kullandığı özel bir mesajdan kaçının: "Ya masamdan uzaktayım ya da diğer hattayım." Bu mesajın alt metni şudur: "Masama zincirlenmiş bir köleyim ve şu an için kaçabilmiş olmam inanılmaz bir gerçek." Bir gece sabahlara kadar çalışıyordum. Sabahın dördünde bir meslektaşımın iş telefonuna mesaj bırakmaya karar verdim, böylece saat dokuzda gelir gelmez mesajı alacaktı. "Merhaba," mesaj

cıvıldadı. "Ben Felicia. Şu anda ya masamdan uzaktayım ya da diğer hattayım, ancak mesajınızı sinyal sesinden sonra bırakın." Bip. Felicia, tabii ki masanda değilsin -güneşli bir günde sabahın dördü! "Diğer hatta mı?" Bu saatte mi? Umarım değildir!

Mesajınızın birilerini nasıl etkileyeceğini asla bilemezsiniz. Sizinkini tarafsız, dostane, sürekli değişen, kısa ve abartısız tutun. Övünmek yok, çan yok, ıslık yok.



TEKNIK #66

Sürekli Değişen Giden Mesaj

Vicdanlı ve güvenilir olarak algılanmak istiyorsanız, giden mesajınız olarak kısa, profesyonel ve arkadaşça bir selamlama bırakın. Müzik yok. Şaka yok. İlham verici mesajlar yok. Övünme, zil veya ıslık yok. Ve işte işin sırrı: her gün değiştirin. Mesajınızın kusursuz olması gerekmez. Küçük bir öksürük ya da kekeleme mesajınıza hoş ve gösterişsiz bir gerçeklik katar.



6y Onları Nasıl SENI Geri Arayacağım

Büyük Broadway müzikallerinin yapımcıları seçmeler sırasında acımasız olabiliyor. Endişeli bir yıldız adayı, haftalarca seçme şarkısını prova ettikten sonra sahneye çıkar. Şarkı söylemek için ağzını açar. Birkaç notadan sonra kalpsiz yapımcı şöyle bağırır: "Teşekkürler. NEEEXXXT!" Yıldız olma hayalleri on saniyede suya düştü!

İş insanlarının profesyonel hayalleri de "seçmelerinin" ilk on saniyesinde suya düşebilir. Seçmeler, bir başkasının telesekreterine bıraktıkları mesajdır.

Yetkin iş insanları, bir VIP'ye ucuz, sarı lekeli bir kağıda el yazısıyla yazılmış dağınık bir iş mektubu göndermeyi ve yanıt beklemeyi hayal bile etmezler. Alıcının bunu çöpe atacağını bilirler. Bununla birlikte, aynı kişilerden bazıları VIP'nin telesekreterine parlak olmayan bir mesaj bırakır ve geri aranmayı bekler. Kimse onlara büyük kazananların sesli mesajlarını büyük bir Broadway yapımcısının dikkatiyle incelediklerini söylememiştir. Eğer sesiniz iyiyse, bir şansınız var demektir. Sesiniz iyi çıkmazsa, hızlı bir şekilde hayatlarından çıkarsınız.

Telesekretere canlı, zeki, neşeli mesajlar bırakan satış elemanları, talipler, adaylar ve rakipler geri aranır. Cansız tonlara ve işlenmemiş mesajlara sahip kaybedenler asla Bay veya Bayan Make It Happen'dan haber alamazlar. Mesajınızdan emin olun

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

üç C'yi yansıtır: Güven, Açıklık ve İnandırıcılık. Buna ek olarak, dinleyiciyi ikna edin, eğlendirin veya ilgisini çekin. Düz bir "Ben Joe, beni arayın" mesajı büyük kazananlar için işe yaramaz.

Bizi İzlemeye Devam Edin . . .

Radyo DJ'leri dinleyicilerinin ilgisini canlı tutmak için hileler kullanır. En iyi satışçıların da müşteri adaylarını tekrar aramaya ikna etmek için benzer küçük numaraları vardır. İşte bir tanesine uçurum askısı deniyor. Dinleyicilerin radyo reklamı sırasında istasyon değiştirmeyeceğinden emin olmak için yayıncı küçük bir gizem ortaya atar: "Ve reklamdan hemen sonra kazanan biletle geri döneceğiz ... . Bu bilet sizin olabilir. . . Bizi izlemeye devam edin!" Herhangi biri için sesli mesaj bıraktığınızda, sonunu getirecek bir mesaj eklemeye çalışın: "Merhaba Harry, ben Andrew. Geçen hafta bana sorduğun sorunun cevabını biliyorum." Ya da "Merhaba Diane, ben Betsy. Tartıştığımız proje hakkında önemli haberlerim var." Şimdi Harry ve Diane'in Andrew ve Betsy'yi geri aramak için bir nedenleri var.

Mesajınıza kişilik de katın. Mesajınızı dinleyen insanları hayal edin. Meraklarını uyandıracak veya onları gülümsetecek bir şeyler söyleyin. Bıraktığınız mesaj sizin on saniyelik seçmelerinizdir. İyi olsun.



TEKNIK #67

ON SANIYELIK SEÇMELERINIZ

Arama yaparken boğazınızı temizleyin. Eğer telesekreter açarsa, bip sesinin büyük bir Broadway yapımcısının "Nexxxt" dediğini farz edin. Şimdi sıra sizde. Bu, hızlı bir geri aramaya layık olduğunuzu kanıtlamak için On Saniyelik Seçmeleriniz.

Bu arada, eğer birinin telesekreteri beklenmedik bir şekilde açılırsa ve siz hazırlıksızsanız, telefonu hemen kapatın (bip sesinden önce kapatın ki kapatma mesajı almasınlar.) Giriş, ikna edici veya ilginç mesajınızı hazırlamak için biraz zaman ayırın. Güven, netlik ve karizma ile bir kez prova yapın. Ardından harika mesajınızı bırakmak için tekrar arayın.

Komik bir şey olur. Eğer partiniz bu sefer cevap verirse, hayal kırıklığına uğrayacaksınız.



68 Kapı Bekçisini Nasıl Düşündürürsünüz ? SEN Buddy-Buddy'sin VIP ile

Sıradaki telefon tekniğinin ilham kaynağı Manhattan'ın ortasındaki tuvaletlerle ilgili kişisel deneyimlerdir (pek de rafine olmayan bir kökene sahip olduğu kesin). New York, tüm tanınmış gelişmişliğine rağmen, bir açıdan en salaş Avrupa şehirlerinin bile gerisindedir. Manhattan'da çok az umumi tuvalet vardır. Ve Avrupa tarzı, büyüleyici ve zaman zaman çok takdir edilen, sokak köşelerinde bağımsız duran yapıların hiçbiri yok.

Yoğun bir şehir olan New York'ta satış görüşmeleri yaptığım günlerde bu bir sorun teşkil ediyordu. Günde birkaç kez. Kendimi sık sık tuvaletlerini kıskançlıkla koruyan kahve dükkânı kasiyerlerinin insafına kalmış buluyordum. Hatta bazı dükkânların camına tehditkâr bir şekilde "Tuvaletler sadece müşteriler içindir" yazısı asılıyordu. Sık sık kasiyere gidip tuvaleti kullanıp kullanamayacağımı sorduğumda reddedildiğimi fark ettim. Bu yüzden aşağıdaki tekniği kullandım. Kasiyere bir bakış bile atmadan, kendimden emin bir şekilde kafeye giriyordum.

Tuvalet fedaisinin yanından geçer ve bakışlarımı kabinlerden birine sabitlerdim. Öğle yemeği için geldiğimi ya da sadece

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

unuttuğum eldivenlerimi almak için geri döndüm. Tuvaletin bekçisini geçtikten sonra, onun bir sonraki hesabı ödemekle meşgul olmasını beklerdim. Sonra da şimşek gibi tuvalete koşardım.

"Ho hum, her zamanki gibi iş" şeklindeki sahte tavrımdan sonra bu aldatmacaya "Ho-Hum Caper" adını verdim. Buraya her gün aklımda öğle yemeğinden başka bir şey olmadan geliyorum."

Şimdi bu sinsi hileyi nadiren başarısız olan bir telefon tekniğine çevirelim. Bu manevrayı sekreterlerin etrafından dolanmak ve onların kalpsiz taramalarını atlatmak için kullanabilirsiniz. Düz oynamak ve tarafınızı ismiyle sormak yerine, sadece "O var mı?" veya "O var mı?" deyin. Zamir kullanmak, her zamanki gibi "Ho hum, her gün arıyorum" tavrıyla sekreteri sözlü olarak atlatmaktır.



TEKNIK #68

Ho-Hum CAPER

Tarafınızın adını kullanmak yerine, rahatça *o* zamirinin dilinizden dökülmesine izin verin. "Bayan Bigshot ile görüşebilir miyim lütfen?" demeyi unutun. Sadece "Merhaba, ben Bob Smith, kendisi burada mı?" diye anons edin. Tanıdık olanı atmak
sekretere sizin ve patronunun eski dost olduğunuzu gösterir.



69 Nasıl Yapılır Süper Olduğunu Söyle Hassasiyet

Biriyle telefonda konuştuğunuzda, onun sesinden çok daha fazlasını duyarsınız. Arka planda köpek havlaması, bebek ağlaması ya da bir çatırtı sesi duyabilirsiniz. Tek bildiğiniz köpeğin kuyruğunun buzdolabına sıkıştığı, bebeğin beslenmesi gerektiği ya da evde yangın çıktığıdır. Bu sesi, ilgilenmeleri gerekip gerekmediğini sorarak onayladığınızda, dinleyicilerinizin kalbini ısıtmış olursunuz.

İş yerinde biriyle konuşurken sık sık başka bir telefonun çaldığını duyarsınız. Hemen şöyle deyin: "Diğer hattınızı duyuyorum. Cevap vermek zorunda mısın?" Cevap vermek zorunda olmasa bile, bu jestinizi takdir edecektir. Eğer diğer telefona bakması gerekiyorsa, ilk çalmadan sonra söylediğiniz hiçbir şeyi duymadığından emin olabilirsiniz. Sadece "Bu gevezenin sözünü kabalık etmeden nasıl keserim de diğer telefonuma cevap verebilirim?" diye düşünüyordur. Aslında her brr-ing'de, onu yapması gereken şeyi yapmaktan alıkoyduğunuz için sinirlenmeye başlar.

İşte sizi bu rahatsız pozisyondan kurtaracak teknik.

Elbette bunun alt metni, arayan kişinin dünyasında neler olup bittiğine duyarlı olduğunuzdur. Uzakta ya da başka bir ülkede yaşayan biriyle konuşuyorsanız, iletişimde üst sıralarda olduğunuzu göstermenin bir başka yolu da

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

iletişim departmanı, zaman referanslarını kendi zaman dilimlerine çevirmelidir. Bir mesaj bıraktığınızda, "Sizin saatinizle üç ile beş arasında bana ulaşabilirsiniz" deyin.



TEKNIK #69

"I HEAR YOUR OTHER Line"

Arka planda bir telefon sesi duyduğunuzda, gerekirse cümlenin ortasında konuşmayı bırakın ve "Diğer hattınızı duyuyorum" deyin (ya da köpeğinizin havladığını, bebeğinizin ağladığını, eşinizin sizi aradığını). Bununla ilgilenmek zorunda olup olmadığını sorun. İlgilenmesi gerekse de gerekmese de, sorduğunuz için iyi bir iletişimci olduğunuzu anlayacaktır.

Yurt dışı tatillerini de unutmayın. Geçen 1 Temmuz'da Avustralya'dan bir müşterimle telefonda konuşuyordum. Bana "Bağımsızlık Günü hafta sonunuz kutlu olsun" dediğinde çok etkilendim. Hatta o kadar etkilendim ki, koşup uluslararası tatil günlerini gösteren bir tablo buldum. Avustralyalı arkadaşıma "Avustralya Günün Kutlu Olsun" demek için takvimime 26 Ocak'ı not ettim.

Dünyanın dört bir yanındaki insanlarla iş yapıyorsanız, onlara tatilleri için iyi dileklerinizi ilettiğinizden emin olun. Paylaşılmadığı takdirde kendi bayramınızı unutun. Geçen Kasım ayında Kanadalı bir müşterim ve yedi satış elemanıyla yaptığım konferans görüşmesi beni hala utandırıyor. Hepsine "Mutlu Şükran Günleri" diledim.



Nasıl "Dinlenir Satır Araları" Telefonda

Oz Büyücüsü'nü ilk izlediğimde hikaye beni büyülemişti. *Oz Büyücüsü*'nü ikinci kez izlediğimde, özel efektler beni hayrete düşürdü. *Oz Büyücüsü*'nü üçüncü kez izlediğimde ise fotoğraflar gözümü kamaştırdı. Hiç bir filmi iki ya da üç kez izlediniz mi? İncelikleri fark eder ve ilk seferinde tamamen kaçırdığınız sesleri duyarsınız.

Telefonda da aynı. İkinci kez dinlemek çok daha iyidir. İş konuşmalarınız filmlerden daha önemli olduğu için onları iki, belki de üç kez dinlemelisiniz. Çoğu zaman, tekrar dinleyene kadar telefon konuşmamızda gerçekten ne olduğuna dair net bir fikrimiz olmaz. Toto'nun yakasının renginden daha önemli gölgeler ve hayal ettiğinizden daha fazla "beyni olmayan" korkuluklar bulacaksınız!

Önemli iş görüşmelerinizi tekrar nasıl dinlersiniz? Basitçe yasal ve etik olarak onları kaydedin. İş görüşmelerinizi kaydetme ve inceliklerini analiz etme tekniğine "Anında Tekrar Oynatma" adını veriyorum.

Telefonunda bir ses kayıt cihazı olması arkadaşım Laura'nın kariyerinde çok önemli bir fark yaratabilirdi. Bir beslenme uzmanı olan Laura mükemmel bir sağlık içeceği geliştirmişti. Ulusal çapta pazarlanmayı hak ediyordu.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bir gün Laura'nın ofisinde onun planlarını konuşuyordum ve dedim ki, "Laura, tam sana göre bir bağlantım var. Birkaç ay önce, bir süpermarketler zincirinin sahibi olan Fred ile tanışmıştım. Fred'in bana bir iyilik borcu vardı çünkü onun isteği üzerine üyesi olduğu bir sosyal kulüp için ücretsiz bir konuşma yapmıştım. Fred süpermarket dünyasında büyük bir muzdu ve bir "evet" ile arkadaşımın sağlık içeceğini mağazalarına koyabilirdi. Bu Laura'yı ulusal çapta tanıtacaktı.

Aradım ve bir de baktım ki gelmiş. Ve daha da önemlisi, Fred Laura'nın içeceğiyle ilgileniyor gibiydi.

"Giydir onu," dedi Fred.

Telefonu gururla Laura'ya uzattım ve konuşmaları gayet iyi başladı. Laura, "Elbette, size bir örnek göndereceğim," dedi. "Adres nedir?" Sonra Laura'nın "Bir dakika, yazacak bir şey getireyim" dediğini duydum. (Hızla bir kalem yuvarladım ve burnunun önüne bir bloknot ittim.) "Bu da neydi? 4201 mi dediniz yoksa 4102 mi? [Sokağın adını nasıl heceliyorsun? [Bu kalemin mürekkebi bitmiş. Leil, masamda başka bir kalem görüyor musun? [Gördüm ve bu sefer ona fırlatmak istedim.] Pardon, bu neydi?"

Eyvah, şimdi telefonu Laura'nın elinden almak istiyordum. Meşgul bir büyük muzu adres tekrarı gibi ayrıntılar için rahatsız etmemeliydi. Daha sonra açıklama için sekreterini arayabilirdi. Ama konuşmayı Anında Tekrarlama tekniğiyle kaydediyorsa bu bile gereksiz olurdu. Sadece kayıt cihazını açtığını söyleyebilirdi (çoğu ağır top bu konuda rahattır) ve her şeyi kayda almış olurdu.

Fred o gün Laura'ya iyi davrandı. Ama arkadaşım ondan bir daha haber alamadı. Ve bugün bile nedenini merak ediyor. Karışık telefon konuşmasının anlaşmayı bozduğunu asla bilemeyecek.

Laura telefonda biraz yavaş davrandı diye Fred haksızlık mı ediyordu? Kesinlikle hayır. Fred şöyle düşündü: "Eğer bu kadın

Olası bir iş ilişkisinin başlangıcında geçirdiğim zaman hakkında bu kadar düşünürken, ileride nasıl olacak?" Akıllıca bir seçim, Fred. Laura'yı hâlâ seviyorum. O hâlâ benim arkadaşım. Ama ona yardım edebilecek başka büyük kazananlarla tanıştıracak mıyım? Bunu göze alamam.

Anında Tekrar Oynatma Nasıl Kurulur?

Anında Tekrar Oynatma basit ve ucuzdur. Yerel elektronik mağazanıza gidin ve telefonunuz için bir kayıt cihazı isteyin. Bunu telefon ahizenize takın ve diğer ucunu bir kaset kaydediciye takın. Ardından bir sonraki önemli görüşmeniz sırasında kayıt cihazını açın. Bu cihaz size ilk aramanızda yüzlerce dolar kazandırabilir. Bazı eyaletlerde yasalar karşı tarafı kayıt altına aldığınız konusunda bilgilendirmenizi gerektirir. Yaşadığınız eyaletteki yasallık hakkında yetkililere danıştığınızdan emin olun. Eğer tek taraflı bir görüşme ise endişelenmeyin. Tek taraf sizsiniz. Açıkçası, kaseti asla kendi ikinci dinlemeniz dışında başka bir amaçla kullanmamalısınız. Bu sadece yasalara aykırı olmakla kalmaz, aynı zamanda uygunsuz da olur. Daha fazla güvenlik için, insanların kasete alınmış konuşmalarını ortalıkta bırakmayın. Aynı kaseti kaset makinenizde saklayın ve önemli ayrıntıları kaydetmek için tekrar tekrar kullanın.

Anında Tekrar Oynatma ile konuşma partnerinizin attığı topları ilk sekişte yakalayabilirsiniz. Patronunuzla telefonda konuşuyorsunuz. Yazmanız gereken bir hukuk firmasının dört ya da beş ismini, sonra adresini, sonra da dokuz haneli posta kodunu sayıyor. Size oldukça hızlı toplar attığını fark edince, "Tekrar edeyim mi?" diye soruyor. "Hayır teşekkürler, ben hallederim," diyorsunuz gururla, sessizce küçük kayıt cihazınıza dokunarak. Patron etkilendi.

Anında Tekrar Oynatmanın bir diğer faydası da cehaletinizi gizlemenize yardımcı olmasıdır. Geçenlerde telefonda bir kameramanla konuşmacı demosu olarak kullanmak üzere bir video kaset için fiyat görüşmesi

yapıyordum. Neyse ki konuşmayı kaydediyordum çünkü onun Hi-8, VHS,

Süper VHS, Beta SP ve üç çeyrek inçlik U-matic beni duvardaki bir kemirgen deliğine sürünmek istememe neden oldu. Ama daha sonra konuşmamızın kasetini dinledim. Anlamadığım tüm kelimeleri not ettim ve sonra bir video arkadaşıma ne anlama geldiklerini sordum. Artık kameramanı tekrar arayabilir ve şöyle diyebilirdim: "Beta SP'de iki kameralı bir çekim istiyorum. Ve bana bir VHS dublajı verebilir misiniz, böylece biraz off-line kurgu yapabilirim?" "Beta SP nedir?" diye sorsaydım çok daha iyi bir fiyat alacağımı düşünmüyor musunuz?



TEKNIK #70

ANINDA Tekrar OYNATMA

Tüm iş konuşmalarınızı kaydedin ve tekrar dinleyin. İkinci ya da üçüncü seferde, ilk seferde kaçırdığınız önemli incelikleri fark edersiniz. Bu, Anında Tekrar'da her şeyi tekrar görene kadar genellikle bir fumble olup olmadığını bilmeyen futbol taraftarları gibidir.

Ne Dediklerini Unutun, Ne Demek İstediklerini Dinleyin

Anında Tekrar Oynatma ayrıca sizi arayanların sözlerinden çok daha derin iletişim seviyelerine duyarlı hale getirir. Bir fikir hakkındaki gerçek coşkularını veya tereddütlerini duyarsınız.

Bir şey istediğimizde, zihnimiz bize komik oyunlar oynar. Birinden umutsuzca "evet" istediğimizde "evet" cevabını duyarız. Ancak "evet" her zaman göründüğü gibi değildir. Bir müşterinin güçlü "EVET "i ile tereddütlü "yeee-sss "i cennet ve cehennem kadar farklıdır. Geçen ay bir konuşma için bana randevu veren bir kadına ofisinin on sayfalık broşürümü çoğaltıp çoğaltamayacağını sordum. Bana istediğim cevabı verdi, yani "evet". Ancak daha sonra konuşmamızı tekrar dinledim

kasette. Bildirilerle ilgili cevabı çok tereddütlü bir şekilde "Hmm, şey, evet" olmuştu. Hemen onu geri aradım ve "Bu arada, o bildiriler konusunda endişelenme" dedim.

"Oh, çok sevindim!" diye mırıldandı. "Çünkü böyle şeyler için gerçekten bütçemiz yok." Müşterimin iyi niyetinden, birkaç sayfa kâğıdı çoğaltmanın değerinden çok daha fazlasını kazandım.

Şimdi canlı, yüz yüze programınıza dönelim. Sadece bir partide nasıl hit olunacağını değil, aynı zamanda bir politikacı gibi istediğiniz herkese nasıl sorunsuz bir şekilde asılacağınızı da konuşacağız.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

SEKİZİNCİ BÖLÜM

BIR Partide Nasıl Çalışılır BIR Politikacı GIBI BIR Oda ÇALIŞIYOR

Politikacının Altı Maddelik Parti Kontrol Listesi

Bir partiye davet edildiğimizde, çoğumuz kabarık bir düşünce sürecine gireriz. Rastgele hayallerimiz şöyle devam eder: "Hmm, bu eğlenceli olabilir. . . . Acaba yemek servisi yapacaklar mı? Umut
Bu iyi. . . Orada ilginç insanlar olabilir. Won-
"Eğer arkadaşım falanca geliyorsa. Tanrım, ne giymeliyim?"

Ancak bir politikacı parti hakkında bu şekilde düşünmez. Politikacılar, sıkı networkçüler, ciddi sosyalleşmeciler ve iş dünyasının büyük kazananları davetiyeye bakarken, içgüdüsel olarak farklı bir kanalda gezinirler. "Evet" ya da "hayır" yanıtını vermeden önce, beyinleri gazetecilik kampanya soruları hazırlar. Altı Maddelik Parti Kontrol Listesi. Kim? Ne zaman? Ne zaman? Neden? Nerede? Ve Nasıl?

Teker teker ele alalım.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Partide Kim Olacak?

Daha spesifik olarak, orada tanışmam gereken kimler olacak? Ciddi networkçüler "İş için kiminle görüşmeliyim? Siyasi ya da sosyal nedenlerle kimlerle tanışmalıyım?" Ve eğer bekar ve arayış içindeysem, "Olası aşk için kiminle tanışmak istiyorum?"

Eğer kimin katılacağını bilmiyorlarsa, sorarlar. Politikacılar utanmadan parti sahibini ya da ev sahibesini arar ve "Kim geliyor?" diye sorarlar. Partiyi veren kişi konuk listesi hakkında gelişigüzel konuşurken, politikacılar ilgilerini çeken kişilerin isimlerini karalar ve sonra her biriyle tanışmaya karar verirler.

Ne Zaman Gelmeliyim?

Politikacılar varış zamanını giyinmeyi bitirdikleri zamana bırakmazlar. Kendilerine "Acaba biraz geç mi kalsam?" diye sormazlar. Tahmini varış zamanlarını ve tahmini ayrılış zamanlarını dikkatlice hesaplarlar.

Eğer parti bağlantılarla dolup taşıyorsa, büyükler erkenden oraya giderek her biri geldiğinde hedeflerini vurmaya başlarlar. VIP'ler genellikle "ilk gelen olmaktan nefret eden" parti müdavimleri gelmeye başlamadan önce işlerini halletmek için erken gelirler. Erken gelmekten asla utanmazlar. Ne de olsa onları gören tek kişi, genellikle kendileri gibi ağır toplar olan diğer erken gelenlerdir.

Etrafta sinsice dolaşan, kapıdan en son sıvışan politikacıları da bulamazsınız. Yapmak istediklerini tamamladıktan sonra bir sonraki fırsata doğru yola koyulurlar. Gündemleri daha sosyalse, ayrılış saatlerini açık bırakmaya ve parti sonrası programlarını serbest bırakmaya çalışırlar. Bu şekilde, önemli bir yeni bağlantı kurarlarsa, etrafta kalıp onunla konuşabilirler. Ya da onu evine bırakabilirler. Ya da kahve içmek için başka bir yere gidebilirler.

Yanıma Ne Almalıyım?

Bir politikacının kontrol listesi her zamanki gibi "Bakalım, tarağım, kolonyam ve naneli şekerim" şeklinde değildir. Ceplerine ya da çantalarına daha işlevsel ağ araçları koyarlar.

Eğer partide kurumsal kediler dolaşacaksa, yanlarına bir sürü kartvizit alırlar. Eğer insanların sosyal merdivenin basamaklarında dolaştığı bir galaysa ve eski dünya zarafetini yansıtmak istiyorlarsa, sadece isimlerini ve muhtemelen adres ve telefon numaralarını içeren bir avuç sosyal kart alırlar. (Bazıları tamamen sosyal bir ortamda kartvizit vermenin görgüsüzlük olabileceğini düşünür). Parti çantalarındaki en hayati araç, önemli kişileri takip etmek için küçük bir bloknot ve kalemdir.

Parti Neden Veriliyor?

Politikacıların daimi felsefesi olan "görünene nüfuz etme" burada devreye girer. (Bu sadece "halının altına bak" demenin süslü bir yoludur.) Kendilerine "Partinin görünürdeki nedeni nedir?" diye sorarlar. Büyük bir sanayici kızına mezuniyet partisi mi veriyor? Yeni boşanmış bir yönetici kendine doğum günü partisi mi veriyor? Bocalayan bir işletme onuncu yılını mı kutluyor?

"Güzel," diyor politikacılar kendi kendilerine, "görünüşte böyle. Ama partinin gerçek nedeni ne?" Belki de sanayici kızına iyi bir iş bulmak istiyordur, bu yüzden onlarca potansiyel işvereni davet etmiştir. Doğum günü çocuğu yine bekârdır, bu yüzden davetli listesi çekici ve başarılı kadınlarla doludur. İşletmenin bir on yıl daha ayakta kalabilmesi için mutlaka iyi bir halkla ilişkiye ihtiyacı var. Bu yüzden basını ve topluma yön verenleri davet ettiler.

Politikacılar, ev sahibinin gerçek gündemini tespit edebilecek uzman bir vizyona sahiptir. Elbette bunu partide asla tartışmayacaklardır. Nasıl-

her zaman, bu içgörü onları partideki diğer ağır toplarla ortak bir yüksek bilinç durumuna yükseltir.

Sahip oldukları bilgi birikimi onları partiyi verenler için de değerli birer aracı haline getirir. Bilgili bir politikacı, iş arayan kızını partideki bazı yöneticilerle tanıştırır ya da partideki en çekici kadınlara doğum günü çocuğunun ne kadar harika bir erkek olduğunu söyler. Gazetecilerle sohbet ederken, ev sahibinin iyi bir PR'a ihtiyaç duyan işinden bahseder. İnsanlar partinin gerçek *nedenini* desteklediklerinde, gelecekteki etkinlikler için popüler ve aranan konuklar haline gelirler.

Kolektif Akıl Nerede?

Genellikle bir meslekten veya bir çıkar grubundan insanlar davetli listesinin çoğunu oluşturacaktır. Bir politikacı kendisine "Bu partide ne tür insanlar olacak ve ne düşünecekler?" diye sormadan hiçbir daveti kabul etmez. Belki de bir sürü doktor olacaktır. Bu yüzden en son tıbbi manşetlere tıklar ve küçük bir doktor konuşması provası yapar. Eğer konuklar yeni çağ seçmenlerinden oluşuyorsa, politikacı telepatik şifa, Tantrik tonlama ve trans dansı hakkında bilgi sahibi olur. Politikacılar bilgi sahibi olmamayı göze alamazlar.

Partiyi Nasıl Takip Edeceğim?

Şimdi, büyük final. Ben buna "Temas Çimentosu" diyorum. Bu, politikacının kurduğu temasları sağlamlaştırmaktır. İyi bir kişiyle tanıştıktan ve kart alışverişinde bulunduktan sonra, hemen hemen herkes "Sizinle konuşmak harikaydı. İrtibatta kalacağız."

Bu iyi niyet nadiren büyük bir çaba gerektirmeden gerçekleşir. Ancak politikacılar, nezaketi sürdürmeyi bir bilim haline getirirler. Partiden sonra masalarına otururlar ve bir iskambil oyunu gibi, tanıştıkları insanların kartvizitlerini ortaya koyarlar. Kullanmak

Bu bölümün ilerleyen kısımlarında açıklanan "Kartvizit Dosyası" tekniği ile her biriyle nasıl, ne zaman ve ne şekilde ilgileneceklerine karar verirler. Bu kişinin telefonla aranması gerekiyor mu? Bu kişiye el yazısıyla bir not gönderilmeli mi? Diğerine e-posta mı göndermeliyim yoksa aramalı mıyım?

Altı Maddelik Parti Kontrol Listesini kullanın - Kim? Ne zaman? Neden? Nerede? Ne? ve Nasıl? olmak üzere Altı Maddelik Parti Kontrol Listesini genel oyun planınız olarak kullanın. Şimdi ayrıntılara inelim.



71 En Yaygın Parti Hatalarından Nasıl Kaçınılır?

Ortalama bir parti müdavimi, diyelim ki Charlie, partiye gelir. Bir şeyler atıştırmak ve bir şeyler içmek için içecek masasına yönelir. Daha sonra birkaç arkadaş bulur ve onlarla sohbet etmeye başlar.

Tabağındaki atıştırmalıkları ve arkadaşlarıyla birlikte yağları çiğnerken, ara sıra yeni ve eğlenceli kimlerle konuşabileceğini görmek için odaya bakıyor. Partideki birkaç çekici ve ilginç insanın kendisini fark edip konuşmak için geleceğini umuyor.

Charlie'nin yaklaşımının nesi yanlış? Char- lie partiyi verimli kılmak istiyorsa her şey. Ortalama bir parti müdaviminin ilk hatasıyla başlayalım - hemen içecek ve içecek bir şeyler almak.

Bir partide birbirine karışan insanlar, kime yaklaşacakları konusunda çoğu zaman bilinçaltında yargıda bulunurlar. Hiç bir çiftlikte yaşadınız mı? Ya da bir köpeğiniz veya kediniz oldu mu? O zaman hayvanları yemek yerken asla rahatsız etmemeniz gerektiğini bilirsiniz. Aynı şekilde, bir insan hayvan yemek yerken, diğer insan hayvanlar kendilerini rahat hissetmezler. Partiye katılanların gözleri kalabalığı tarar ve sizi yem torbasıyla görürse, hemen yanınızdan geçerler. Bilinçaltlarında kendi kendilerine şöyle derler: "Bırak aç tazı

yemeğini yesin ve

270

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Belki sonra konuşuruz." Daha sonra asla gelmez çünkü sonunda ağzı dolu olmayan başka biriyle arkadaş olurlar.

Politikacılar partiye gelmeden önce daima yemek yerler. Sadece iki elleriyle tokalaşmak, kartvizit alışverişi yapmak, içki tutmak ve ağızlarına kraker ve peynir doldurmak için bir sirk hokkabazının yeteneğine ihtiyaç duyacaklarını bilirler.



TEKNIK #71

Munching VEYA Mingling

Politikacılar seçmenleriyle göz göze ve göbek göbeğe olmak isterler. Proksemik bilimi ve mekânsal ilişkiler konusunda bilgili her büyük kazanan gibi, kemer tokaları dışında herhangi bir nesnenin iki insan arasında tuğladan bir duvar etkisi yarattığını bilirler. Bu nedenle bir partide asla yiyecek ya da içecek tutmazlar.

İster yemek için gelin, ister kaynaşmak için. Ama ikisini de yapmayı beklemeyin. İyi bir politikacı gibi, gelmeden önce yemek yiyin.



72 Nasıl Yapılır Unutulmaz Giriş

Loretta Young muazzam merdiveninin başında belirip seti incelediğinde televizyon tarihine geçer. Sonra da şovu başlatmak için aşağı iner.

Papa Roma'daki Aziz Petrus Meydanı'na bakan balkonuna çıkıyor ve kalabalığı gözden geçiriyor. Sonra duaya başlar.

Bette Davis kapıda durur ve etrafına bakınır. Sonra mırıldanır, "Ne çöplük!"

Ve "İşte Johnny!"den bu yana her gece yarısı TV komedyeni sahneye çıkar ve alkışlayan seyircileri inceler. Sonra da yüzündeki sırıtışın sebebini açıklar.

Tüm bu harika girişlerin ortak noktası nedir? Her biri kararlı bir şekilde harekete geçmeden önce bir an duraklar ve etrafına bakınır.

Film yönetmenleri, kameranın pan yaptığı, müziğin yükseldiği ve tüm gözlerin çerçevenin altında duran hon- cho ya da honchoette'e çevrildiği KAPI YOLU çekimlerine bayılırlar. Yıldız, yeni sahibinin evindeki korkmuş küçük bir kedi yavrusu gibi sinsice odaya mı giriyor? Ya da birçoğumuzun bir partide yaptığı gibi, insanlar onun bağlantısız olduğunu düşünmesin diye çılgınca ilk tanıdık yüze mi yönelir? Hayır,

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

yıldız durur. Ardından, kapı aralığının çerçevelediği kayda değer varlığı herkes tarafından hissedilir.

Bu numarada ustalaşmış insanlar, kıskanç tiyatrocuların "sahne duruşu" dediği şeye sahip olurlar. Sahne hayranları bazı şanslı yıldızların bununla doğduğunu düşünür. Tekrar düşünün, tiyatrocular. Bu bir kültürdür. Politikacılar bir oda dolusu insanın arasına fark edilmeden süzülmezler.

Girişi politikacılar yapar.

Basit bir teknikle siz de harika girişler yapabilirsiniz. Ben buna "Odayı Rubberneck'lemek" diyorum. İçeri girmeden önce, kapı aralığında dramatik bir şekilde durun ve sahneyi gözlerinizle s-l-o-w-l-y inceleyin. Kapı aralığında dururken, "Bana bakın" diye düşünmemeniz önemlidir. Odayı Rubberneck'lemenizin nedeni gösteriş yapmak değildir. İçine girdiğiniz durumu teşhis edebilmeniz içindir. Aydınlatmaya, bara ve en önemlisi yüzlere dikkat edin. Müziği, kalabalığın vızıltısını, bardak şıngırtılarını dinleyin. Kimin kiminle konuştuğuna bakın. Boyun eğerken, aynı zamanda ilk, ikinci ve belki de üçüncü hedefinizi seçmenize yardımcı olacak bir sonraki teknik olan "Seçen Değil, Seçilen Olun" tekniğini de kullanacaksınız. Şimdi, ormanı yöneten büyük kedi gibi, odayı silip süpürmek için ilk hamlenizi yapmak üzere atlayın.



TEKNIK #72

KAUÇUK Boyunlu Oda

Toplantıya vardığınızda, kapının girişinde dramatik bir şekilde durun. Sonra da durumu gözden geçirin. Gözleriniz, hareket eden her şeyi bir anda yok etmeye hazır bir SWAT timi gibi bir ileri bir geri gidip gelsin.

Rubberneck the Room ile birlikte aşağıdaki tekniği kullanmayı deneyin.

73 Tanışmak İstediğiniz İnsanlarla Nasıl Tanışırsınız?

Politikacılar başkalarının kendilerine yaklaşmasını beklemezler. Eğer parti ev sahibi ya da kampanya yöneticileri bir "tanışılması gerekenler" listesi vermemişse, hedeflerini odayı tararken seçerler. Keskin gözleri kalabalığı tararken kendilerine şu soruyu sorarlar: "En çok kiminle konuşmaktan keyif alırım? Kim benim hayatıma en çok fayda sağlayabilecek gibi görünüyor? Bu çetede en çok kimden bir şeyler öğrenebilirim?"

Nasıl seçiyorlar? Herkese, karikatür sanatçısı arkadaşım Bob'un insanlara baktığı gibi bakıyorlar. Bakışlarınızı birinin üzerinde sabit tutarsanız fark ettiğinizden çok daha fazlasını söyleyebilirsiniz. Birinin gözündeki her pırıltı ve onu çevreleyen her çizgi bir hikaye anlatır - sürdürdüğü hayatın hikayesi. "Otuz yaşında herkes hak ettiği yüze sahip olur" diyen kimdi? Yine de pek azımız bilinçli olarak yabancıların gözlerinin içine bakarız. Bir partide ya da iş bağlantıları kurmak için düzenlenen bir kongrede, çoğu insanın tanımadığı insanlarla göz teması kurmaktan utanması ne kadar aptalca. Networking seminerimde, katılımcılardan büyük bir daire oluşturmalarını, odanın etrafında dolaşmalarını ve sessizce birbirlerine bakmalarını isteyerek onları yoğun görsel temas kurmaya teşvik ediyorum. "Birbirinize bakın birbirinizin gözlerine bakın" diyorum. "Birbirinizin hareketlerini inceleyin."

Onlar yürürken, "En önemli iş anlaşmanız, en sevdiğiniz arkadaşınız ya da hayatınızın aşkı muhtemelen

274

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bu oda. Yine de, yakın bir zamanda, hayatınızı değiştirebileceğini hissettiğiniz birini göreceğiniz bir odada olacaksınız. Hazırlıklı olmanızı istiyorum. Yaklaşmak için cesaretiniz olsun ve o özel kişinin size yaklaşmasını boşuna beklemeyin." Gezinirken ve bakarken, onlardan sessizce mola sırasında en çok konuşmak istedikleri dört kişiyi seçmelerini istiyorum.

"Sadece Güzel İnsanlar Seçilecek"

Bu alışılmadık ve rahatsız edici görev verildiğinde, katılımcılar herkesin en çekici insanlara yöneleceğini varsayarlar. Bu asla gerçekleşmez. İnsanlar birbirlerine gerçekten bakmak için zaman ayırdıklarında mistik bir şey meydana gelir. Herkes diğer bir ya da iki kişide çok kişisel, çok özel ve arayış içinde olan kişiye özel bir güzellik keşfeder.

Hayatımdaki en yakın arkadaşım Chip adında ufak tefek bir adamdı. Boyu sadece 1.80'di. Chip'in kocaman bir burnu ve kalın gözlüklerinin arkasından bakan komik küçük gözleri vardı. Bir partide, bu tekniği kullanmasaydım, muhtemelen Chip'i asla fark edemezdim. Ancak, tanıştığımız gün dikkatim onun üzerindeydi çünkü bir konuşma yapıyordu. Gözlerine dikkatle baktığımda ve dudaklarının hareketini izlediğimde, yüzünden gelen öznel bir güzellik gördüm. Trajik bir hastalık hayatını alana kadar on iki yıl boyunca en iyi arkadaşım oldu. Yine de Chip benim için sonuna kadar güzel kaldı çünkü bedeni hastalıkla ne kadar bükülmüş olursa olsun, güzelliği ruhunda parlıyordu.

Seminer katılımcıları birbirlerinin yüzlerini ve hareketlerini keşfederken, yüzlerindeki ve ruhlarındaki öznel güzelliği keşfederler. Hiç kimse bir kişinin neden bir diğerini özel dörtlüsünden biri olarak seçtiğini açıklayamaz. Yine de neredeyse herkes aradan yeni bir iyi arkadaş edinmiş olarak döner. Hiç kimse seçilmeden bırakılmaz.

İnsanların yüzlerini keşfederek onların özel niteliklerini aradığınızda, onları bulacaksınız. Herhangi bir toplantıdan hayatınızı geliştirmiş olarak çıkmak istiyorsanız, sadece sizi seçenlerle değil, kendi seçtiğiniz insanlarla zaman geçirin. Kimi seçeceğiniz konusunda seçici olun. Ama seçen olmak için beklemeyin.



TEKNIK #73

Seçen DEĞIL, Seçilen Olun

Hayatınızın arkadaşı, hayatınızın aşkı ya da geleceğinizi değiştirecek iş bağlantınız partide olmayabilir. Ancak, bir gün, bir yerde, o kişi partide olacaktır. Her partiyi büyük olay için bir prova haline getirin.

O özel kişinin size yaklaşacağı anı bekleyip durmayın. Odadaki her yüzü keşfederek bunu gerçekleştirin. Artık "gece geçen gemiler" yok. Hayatınızda neyi ya da kimi istiyorsanız onu yakalayın.

"Elbette Seminerde Kolay, Peki Ya Gerçek Hayatta?"

Bazen aradan sonra bir katılımcı "Bu sefer konuşmak istediğim kişilerin yanına gitmek kolaydı çünkü bunu bir ödev olarak verdiniz. Peki ya gerçek bir partide?" Geçenlerde Todd isimli bir katılımcım grubun önünde bana bu soruyu sordu.

"Todd, bu sefer nasıl yaklaştın?" diye sordum. "Yanına gittim ve 'Merhaba, ben Todd' dedim. Konuşmak istiyorum. sana.' "

"Eee?" Ben sordum.

Bu açılış cümlesini herhangi bir partide herhangi biriyle tanışmak için kullanabileceğini fark etti. Potansiyel olarak garip bir anı yumuşatmak için, "Ev sahibesini nereden tanıyorsunuz?" veya "Bu bölgede mi yaşıyorsunuz?" gibi zararsız bir soruyla hızlıca devam edersiniz. Şimdi, sanki ev sahibi sizi tanıştırmış gibi hemen işe koyulabilirsiniz.

Tabii ki, diğer seçici insanlar da partinin etrafında dolaşıyor olacak. Bazıları sizi inceledikten sonra, konuşmak için seçtikleri özel insanlardan biri olduğunuza karar verecektir. Aşağıdakiler, akıllıca bir seçim yaptıklarından emin olmak için gelmelerini kolaylaştıracak bilinçaltı bir manevradır.



74 Subliminal Olarak Nasıl Bir Toplantıda İnsanları KENDİNİZE Çekin

Bazı odalara girerken ne kadar rahat hissettiğinizi hiç fark ettiniz mi? Sandalyeler öyle bir şekilde dizilmiştir ki, sanki "İçeri gel ve üzerime otur" der gibi sizi karşılarlar. Buna karşılık, diğer odalara girdiğinizde boş bir sandalye bulana kadar masaların ve şifonyerlerin etrafında dolambaçlı bir rota izlemeniz gerekir.

Aynı şekilde, bazı insanlar vücut mobilyalarını, kollarını ve bacaklarını, "Hey, hemen gel ve benimle konuş" diyecek şekilde düzenler. Ancak diğer insanların vücut mobilyaları "Uzak durun! Riski sana ait olmak üzere yaklaş." Utangaç insanlar kollarını kavuşturduklarında istemeden de olsa "uzak dur" derler. Bir çantayı tutarak, bir içeceği kavrayarak veya sigara içerek güvensiz sinyaller verirler.

Kontrollü çalışmalar, parti müdavimlerinin açık bir vücutla duran, kollarını kavuşturmamış ve yanlarına sarkıtmış, bacaklarını hafifçe ayırmış, yüzlerinde hafif bir gülümseme olan insanlara daha rahat yaklaştıklarını göstermektedir. Kalabalıkla aranızdaki herhangi bir nesne, hatta çantanız bile bilinçaltı bir engeldir. Omuz çantası taşıyan bir kadına, el çantasını sıkıştıran bir kadından daha fazla insan yaklaşır. Omuz çantası kadının arkasından sarkar, böylece onunla konuşma yolu

açık kalır.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Onlara Eski Bilek Flaşını Verin

Şimdi, işte en önemli nokta. Yüzünüzün yanında, bilekleriniz ve avuç içleriniz vücudunuzun en etkileyici kısımlarından biridir. Avuçlar yukarı, iyi duyguları ifade eder.

Papa "Kardeşlerim bana gelin" diye seslenirken bilekleri ve avuçları yukarıdadır. Hırsızın bilekleri ve avuçları "Pes ediyorum, ateş etme" derken yukarıdadır. Masum adamın bilekleri ve avuçları "Parayı kimin aldığını bilmiyorum" derken yukarıdadır. Savunmasız, açık avuçlar "Saklayacak bir şeyim yok" anlamına gelir.

Aynı zamanda kabullenme anlamına da gelirler. Kabul ettiğinizi belirtmek istediğiniz bir iş arkadaşınızı dinlerken, bileklerinizin ve avuç içlerinizin yukarıda olduğundan emin olun. Başınızı çenenizin üzerine koyuyor olsanız bile bileklerinizi öne doğru çevirin. Herhangi biriyle sohbet ederken ellerinizi sürekli kontrol edin. Parmak eklemlerinizi doğrudan kimseye doğru tutmadığınızdan emin olun. Bırakın onlar bileklerinizin ve avuç içlerinizin yumuşak, hassas "gel buraya" derisini görme zevkini yaşasınlar, parmak eklemlerinizdeki buruşuk "git buradan" derisini değil.

Aklınızda romantizm mi var? Bayanlar, bırakın elleriniz sizin için konuşsun. Kadınlar, bir erkek onları heyecanlandırdığında içgüdüsel olarak bileklerini ve avuç içlerini yukarı doğru çevirirler. (Aslında, erkeklerle konuşurken bileklerini göstermeleri bilinçaltlarında onlara seksi bir heyecan verir).

Sizi Özel Bulan İnsanlar İçin Açık Bir Yol Açın

Korkmuş küçük orman kedileri, daha büyük hayvanlar onları fark etmesin diye kayaların ve kütüklerin arkasına çömelir. Sosyal ormanda utangaç insanlar da aynı şeyi yapar. İçgüdüsel olarak köşeleri ararlar ve görülmeyecekleri yerlere otururlar.



TEKNIK #74

COME-HITHER HANDS

İnsan itici değil, insan mıknatısı olun. Bir toplantıda ayakta dururken vücudunuzu, özellikle de kollarınızı ve ellerinizi açık bir pozisyonda düzenleyin. İnsanlar içgüdüsel olarak açık avuç içlerine ve "gel buraya" pozisyonunda baştan çıkarıcı bir şekilde düzenlenmiş bileklere yönelirler.
"Kaybol yoksa seni yumruklarım" pozisyonundaki parmak eklemlerinden uzak dururlar. Bileklerinizi ve avuç içlerinizi "saklayacak bir şeyim yok", "seni ve söylediklerini kabul ediyorum" veya "seni seksi buluyorum" demek için kullanın.

Vaşaklar ve aslanlar ormandaki açıklığın ortasında kendinden emin bir şekilde dolaşırken, sosyal ormandaki büyük insan kedileri de başkalarının onları görebilmesi için açıklıkta kendinden emin bir şekilde durur. Bir politikacı gibi, kendinizi bir kapı aralığının yakınında konumlandırın çünkü akşamın bir noktasında herkes sizin yolunuzdan geçmek zorundadır.

Şimdi tüm politikacıların kullandığı bir tekniğe geliyoruz. Aslında, bazı siyasi uzmanlar hem John Kennedy'nin hem de Bill Clinton'ın seçilmelerini benim "İzleme" adını verdiğim teknikteki ustalıklarına bağlamışlardır.



Kendilerini Bir Film Yıldızı Gibi Hissetmelerini Nasıl Sağlarsınız?

1940'larda filmler farklıydı. Deneysel filmler, cin- ema verité ve nouvelle vague'den önce hikayeler vardı. Amerikalılar radyo antenine bağlanmış tilki kuyruğu ve dikiz aynasından sarkan bebek botlarıyla Buick'lerine atlayıp sinemaya gider ve önlerinde gelişen bir hikayeyi izlerdi.

Neredeyse değişmez bir şekilde, beyaz perdedeki kahraman ve kadın kahraman tanışır, aşık olur, görünüşte imkansız engelleri aşar, evlenir ve (muhtemelen) sonrasında mutlu yaşarlardı. Hikayeler biraz farklılık gösterirdi. Ama her zaman bir başrol erkeği ve belki de bir başrol kadını vardı. Bir de dünyanın geri kalanı vardı. Yardımcı karakterler fazla gürültü patırtı olmadan yaşayabilir ya da ölebilirdi. Ancak yıldızın hayatındaki her küçük olay önemliydi.

Filmler değişmiş olabilir. İnsan doğası değişmedi. Herkes kendini 1940'lardaki bir filmin yıldızı gibi hissediyor. Hayatlarındaki her önemsiz olay çok önemli. "Bir ben varım. Bir de dünyanın geri kalanı var."

Bir kişinin kahvaltıda ne yediği, hangi ayakkabıyı giymeyi tercih ettiği ve diş ipi kullanmaya zaman ayırıp ayırmadığı, o

kişi için uzak ülkelerin çöküşünden veya küresel sıcaklıkların yükselişinden daha önemli olabilir.

Karı kocalar bazen eşlerinin ufak tefek şeylerini paylaşırlar:

l8i

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

"Kahvaltıda ne yedin, tatlım?" "*O*
ayakkabıları giymedin, değil mi?" "Diş ipi
kullanmayı unutmadın değil mi?"

İlginç bir samimiyet yaratmak için, büyük kazananlar önemli kişilerin hayatlarının en küçük ayrıntılarını hatırlamaya özen gösterirler. Kahvaltıda ne yedikleriyle ya da diş ipi kullanıp kullanmadıklarıyla ilgileniyormuş gibi yapmazlar. Ancak birinin kendisini büyük bir yıldız gibi hissetmesini sağlamak için, temas kurdukları kişinin paylaştığı ayrıntıları hatırlarlar.

Onları yönlendirin. Bir müşteri adayı kahvaltıda Rice Krispies yediğinden bahsederse, daha sonra buna atıfta bulunun. Sohbet ederken patronunuz bir gün işe rahatsız ayakkabılarla gittiğini söylerse, başka bir gün buna atıfta bulunmanın bir yolunu bulun. Müşteriniz kararlı bir diş ipi kullanıcısı olduğundan bahsederse, daha sonraki bir tarihte onu disiplini konusunda övün. Bu, onun tanıştığınız insanlar galaksisinde unutulmaz bir yıldız olduğunu ima eder. Buna hayatlarını "takip etmek" denir. Onların en ufak detaylarını takip ettiğinizde, kendilerini 1940'ların film yıldızları gibi hissetmelerini ve hayatlarındaki küçük olayların sizin hayatınızdaki büyük meseleler olduğunu hissetmelerini sağlarsınız.

İşi Şansa Bırakmayın

Politikacılar takip etmeyi bir bilim haline getirmişlerdir. Masalarında, bilgisayarlarında ya da beyinlerinde, hayatlarındaki herkesle konuştukları son endişenin, coşkunun ya da olayın küçük bir kara kutusunu tutarlar. Son konuşmadan bu yana insanların nerede olduklarını, ne söylediklerini ve ne yaptıklarını takip ederler. Daha sonra o kişiyle yapılacak bir sonraki telefon görüşmesinin ya da toplantının ilk sözleri bu bilgilerle ilgilidir:

"Merhaba Joe. Jamaika seyahatin nasıldı?" "Hey
Sam, senin çocuk beyzbol takımına girdi mi?"
"Selam, Sally. Müşterinden haber aldın mı?" "Senden
haber almak güzel Bob. Bu demek oluyor ki

Son konuştuğumuzda gittiğin Szechuan restoranı."

Birinin hayatındaki son büyük ya da küçük olayı çağırdığınızda, bu onun başından beri bildiği şeyi teyit eder. Onlar dünyadaki en önemli kişidir.

En güçlü izleme biçimlerinden biri, insanların kişisel başarılarının yıldönümlerini hatırlamaktır. Patronunuz bir yıl önce bugün şu anki pozisyonuna terfi etti mi? Müşteriniz halka açıldı mı? Bir yıllık kutlama notu göndermek bir doğum günü kartından ne kadar daha akılda kalıcıdır.

İnsanların özel tutkularını hatırlamak başka bir şeydir. Birkaç yıl önce bir dergi için düzenli olarak yazıyordum. O zamanki editörüm Car- rie, Cookie adındaki yeni yavru kedisine takıntılıydı. Geçenlerde bir yazar konferansında Carrie'ye rastladım. Sohbetin başında ona dedim ki, "Sanırım Cookie artık yetişkin bir kedi oldu. Nasıl?" diye sordum.

Carrie'nin şaşkın gülümsemesi benim ödülüm oldu.

"Leil," diye bağırdı, "Cookie'yi hatırladığına inanamıyorum. Evet, o şimdi iyi ve ..." Carrie on dakika daha artık yetişkin bir kedi olan Cookie'yi anlatmaya devam etti.



TEKNIK #75

TRACKINC

Bir hava trafik kontrolörü gibi, konuşma partnerlerinizin hayatlarının en küçük ayrıntılarını takip edin. Konuşmanızda bunlara önemli bir haber gibi atıfta bulunun. Bu güçlü bir yakınlık hissi yaratır.

Herhangi birinin hayatındaki son büyük ya da küçük olayı anımsattığınızda, o kişinin dünyanın etrafında döndüğü eski tarz bir kahraman olduğuna dair derin inancı teyit etmiş olursunuz. Ve insanlar onların yıldızlığını kabul ettiğiniz için sizi severler.

Bir hafta sonra Carrie'den bir telefon aldım ve dergisi için büyük bir haber yapıp yapamayacağımı sordu. Takip tekniğini kullandığım ve Cookie'yi hatırladığım için mi beni düşündü? Kimse söyleyemez ama benim şüphelerim var. Takip tekniğinin, ödüllerin tesadüfi olduğunu varsayamayacak kadar çok insan üzerinde işe yaradığını gördüm.

Politikacılar bu kadar çok insan hakkında bu kadar çok bilgiyi nasıl hatırlıyorlar? Aşağıdaki tekniği kullanıyorlar.



6 Yaptıklarınızla Onları Nasıl Şaşırtabilirsiniz? Onları Hatırlayın

Birkaç yıl önce bir Orta Batı eyaletinde siyasi bir bağış toplama etkinliğine katılmıştım. Bir konuk ilgimi çekmişti. Bazen onu birkaç kişiyle sohbet ederken görüyordum. Diğer zamanlarda ise tek başına durmuş elindeki karta bir şeyler karalıyordu. Sonra kafamı kaldırdığımda başka biriyle sohbet ediyor olurdu. Bir dakika sonra yine elinde bir şeyler karalıyordu. Bu düzeni bir saatten fazla tekrarladı. Meraklı bir komşu kadar meraklandım. Kimdi bu adam?

Gecenin bir noktasında, ikram masasının yanında tek başıma duruyordum. Kocaman bir gülümseme ve sıcak bir tokalaşmayla yanıma geldi ve kendini tanıttı. "Merhaba, ben Joe Smith." Bana ne içtiğimi sordu. Ona beyaz şarap dedim ve tercihleri tartışmaya başladık. En sevdiğim beyaz şarabın Sancerre olduğunu söyledim. Konuşurken, ona hararetle not tutarken neler yaptığını sormamak için dilimi ısırmak zorunda kaldım.

Birkaç dakika sonra odanın öbür ucunda bir arkadaşımı gördüm ve müsaade istedim. Kartımı istedi ve ben uzaklaşırken omzumun üzerinden baktım. Biliyordum! İşte oradaydı, kartıma bir şeyler karalıyordu. Bu benim açılışımdı. Geri döndüm ve sorgumu şaka olarak geçiştirmeye çalışarak, "Hey, sana ölçülerimi vermedim. Ne yazıyorsun?"

18/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Tatsız şakama içten bir kahkaha attı ve "Beni yakaladın!" dedi. Kartımı çevirdi ve üzerinde tek bir kelime yazdığını gördüm: *Sancerre*. Sonra paranoyamı yatıştırmak için cebindeki bir sürü insanın kartvizitini boşalttı ve her birinin arkasındaki karalamaları gösterdi. Bunun Joe'nun insanları hatırlamasına yardımcı olan küçük bir sistem olduğunu düşündüm. Ancak aylar sonra onun deliliğinin yöntemini gördüm.

Bir sabah posta kutuma gittiğimde Joe'dan gelen kişisel bir kartpostal buldum. Bana eyalet senatörlüğüne aday olduğunu söylemişti. Kartın altına da "Son zamanlarda iyi bir Sancerre içtin mi?" diye yazmıştı. Bu kalbimi kazandı. Onun eyaletinde yaşıyor olsaydım, böyle küçük bir dokunuş oyumu ona yönlendirebilirdi.



TEKNIK #76

KARTVIZIT DOSYASI

Bir partide biriyle konuştuktan hemen sonra kaleminizi çıkarın. Kartvizitinin arkasına konuşmanızı hatırlatacak notlar yazın: en sevdiği restoran, spor, film veya içecek; hayran olduğu kişi, büyüdüğü yer, lisede aldığı bir onur; veya belki anlattığı bir fıkra.

Bir sonraki iletişiminizde, en sevdiğiniz restoran, spor, film, içecek, memleket, lise onuruna bir atıfta bulunun. Ya da harika bir espriye gülmeyi erteleyin.

"Bunu nasıl hatırladın?" diye sorarak zıplamayabilirler. Yine de sizi hatırlayacaklardır. VIP ne kadar önemli olursa olsun, özel bir yakınlık hisseder

alışılagelmiş tanınmış başarılarından başka şeylere atıfta bulunan kişiyle.

Politikacılar sürekli olarak kendilerini satarlar. (Amerika'ya neden "Vaatler Ülkesi" dendiğini merak ettiyseniz, seçim yıllarında kulaklarınızı dört açın). Ancak, elbette, insanlara ne vaat edeceklerini bilmek için, politikacılar "Gözbebeği Satışı" adı verilen bir sonraki süper satış tekniğini kullanırlar.



77 Satış Nasıl Yapılır Gözbebeklerinizle

İyi bir arkadaşım olan Jimmi'nin yaptığı satışların yüzdesine inanmak mümkün değil. Satış müdürü bile bunu nasıl başardığını bilmiyor. Ama ben biliyorum. Çünkü bana o söyledi.

Jimmi, yıllar içinde öğrendiği süslü satış tekniklerinin (Fayda Satışı, Ortaklık, Kişilik Tiplerine Satış, Katma Değer Kavramı, Reddedilmeyi Kanıtlama, Spin Satışı) hepsinin "Gözle Satış" dediği şeyin yanında sönük kaldığını söylüyor.

Gözbebeği Satışı, iki düzine kapanış tekniği ezberlemek değildir. İtirazların üstesinden gelmek için müşteriyle sözlü olarak tartışmak da değildir. Jimmi, bunun basitçe gözlerini açık tutmak, müşterisinin tepkilerini izlemek ve müşterisinin vücudunun nasıl hareket ettiğine göre satış konuşmasını ayarlamak olduğunu söylüyor.

Jimmi satış konuşmasını yaparken, söylediklerinden çok müşterisinin nasıl kıpırdandığına, seğirdiğine ve kıvrandığına odaklanıyor. Müşterisinin istemsiz baş hareketlerini inceliyor. El hareketlerini, vücut rotasyonunu, yüz ifadelerini, hatta göz dalgalanmalarını bile inceliyor. Jimmi, müşterisi tek kelime etmediğinde, size poker suratı takınmaya çalışsa bile, iletişim kuramadığını söylüyor. Satış konuşmanıza ne kadar açık olduğunu kelimelerle ifade etmeyebilir, ancak yine de size açıkça söylüyor. Jimmi, bir müşteri adayını neyin heyecanlandırdığını, neyin soğuttuğunu ve neyin onu bir andan diğerine nötr bıraktığını bilmenin satışı yapabileceğini ya da bozabileceğini söylüyor.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Jimmi Paranın Nerede Durduğunu Nasıl Buluyor?

Jimmi'nin sattığı ürün pahalı aydınlatma ekipmanlarıdır. Çoğu zaman on, yirmi veya daha fazla kişiden oluşan gruplara satış sunumları yapması gerekir. "Gözbebeği Satışında ilk zorluk, gerçek karar vericinin kim olduğunu keşfetmektir" diyor.

Jimmi meydan okumasını alışılmışın dışında (pek de tavsiye edilmeyen) bir yolla karşılıyor. "İyi günler, baylar ve bayanlar" dedikten hemen sonra biraz kafa karıştırıcı bir şey söylüyor. Neden mi? Çünkü şaşkın grup nasıl tepki vereceğini bilemez. Bu yüzden hepsinin kafası rüzgarlı bir günde rüzgar gülleri gibi dönerek kime bakacaklarını tahmin edin - patrona, ağır sıklete, baştaki adama ya da kadına. Şimdi Jimmi karar vericisini buldu, böylece o kişiye Göz Satmaya devam edebilir.

İşaretinizi Aldığınızda Ne Yapmalısınız?

Bazı sinyaller açıktır" diyor Jimmi. "İnsanlar kayıtsızlık için omuz silkiyor, sabırsızlık için parmaklarına vuruyor ya da kendilerini rahatsız hissettiklerinde yakalarını gevşetiyorlar. Ancak antenlerimi ayarladığım yüzlerce bilinçsiz jest daha var.

"Örneğin, müşteri adayımın baş pozisyonunun tam açısını izlerim. Tamamen bana dönükse, özellikle de sevimli bir açıyla eğilmişse, bu ilgilendikleri anlamına gelir. Bu durumda konuşmaya devam ederim. Ancak başları hafifçe başka yöne dönüyorsa, bu kötüye işarettir. Bunu konuyu değiştirmek ve belki de ürünümün farklı bir faydasından bahsetmek için bir işaret olarak alırım."

Jimmi sadece söylediklerini müşterilerinin tepkilerine göre uyarlamakla kalmaz, aynı zamanda alıcı olmadığını hissettiği durumlarda müşterisinin vücut pozisyonunu değiştirmek için aktif adımlar atar. "Zihnin takip edebilmesi için önce bedenin açık olması gerekir" diyor. Örneğin şöyle devam ediyor: "Müşteriniz kollarını göğsünün önünde kavuşturmuşsa, ona bakması için bir şey verin ki sizden almak için kollarını açmak zorunda kalsın." Jimmi

Engelleri yıkmak için her zaman bir çanta dolusu aksesuar taşır. Evli müşterilere vermek için karısının ve çocuklarının fotoğraflarını, köpeği olan müşteriler için Skye teriyerinin fotoğraflarını, antika severlere göstermek için antika bir saat ve alet fanatiklerine göstermek için cep boyutunda bir bilgisayar bulundurur. Jimmi şöyle diyor: "Kollarını açıp bir şeye uzanmalarını sağlayabildiğim sürece akıllarını çelme şansım var demektir."

Jimmi ayrıca müşterilerinin gizli tepkilerine uymak için konuşmasının zamanlamasını da ayarlar. Müşterisi bir nesneye uzandığında, bunu daha yavaş konuşması ya da sessiz olması için bir işaret olarak alır. Bir ataşa uzanmak ya da masanın üzerindeki bir dosyayı okşamak, "Bunu düşünüyorum" anlamına gelir. Elbette Jimmi sürekli olarak sözleşmeyi eline almak, kalemi okşamak ya da müşterinin yüzünü çevirmek gibi satışa hazır işaretler arıyor.

Avuçlar yukarı. Bu noktada, hızla kapanışa doğru ilerler.

Sözleşme imzalama kalemini çıkarmanız için bir başka işaret de müşteri adayınızın kafasının plastik bir ördek gibi aşağı yukarı sallanmaya başlamasıdır. Sessizce "Evet, satın alacağım!" diye bağırıyorlar. Vasıfsız satışçılar, eğitimde öğrendikleri konuşmayı bitirene kadar konuşmaya devam ederler. Birçoğu o kadar uzun süre konuşur ki, kendilerini satamazlar. Tersine, müşteriler başlarını ileri geri hareket ettirdiklerinde, ne söylüyor olurlarsa olsunlar, "Hayır!" anlamına gelirler.

Göz Dikmek Sadece Satış Yapmak İçin Değildir

Tek kelime etmeden, arkadaşlarınız ve sevdikleriniz de isteklerini gösterirler. Arkadaşım Deborah Tony ile nişanlandığında, Deborah hariç herkes için bunun cennette yapılmış bir evlilik olmadığı açıktı. Düğünlerinden birkaç ay önce, "Deb, Tony'nin senin için doğru kişi olduğundan gerçekten emin misin?" diye sordum.

"Ah evet," dedi, başı sağa sola, ileri geri hareket ederek, "onu çok seviyorum." Bu evlilik asla gerçekleşmedi. Aklının henüz fark etmediği şeyi vücudu fark etmişti.

Bir politikacı gibi, sosyal konuşmalarınızı satış konuşmaları olarak düşünün. Ürününüz olmasa bile, fikirlerinizi satın almalarını istersiniz. Eğer dinleyiciniz siz konuşurken yüzünü çevirirse, onu kandırmayın.

Kişinin ne kadar kaba olduğuna odaklanın. Bir satış uzmanı gibi kendinize "Bu kişinin ilgisini çekmek için konuyu nasıl değiştirebilirim?" diye sorun. Eğer tüm vücutları başka yöne dönmeye başlarsa, zamanın modası olan kişisel soru taktiğini kullanın. En sevdikleri konu hakkında soru sorun. "George, geçen hafta yakaladığın levreğin ne kadar büyük olduğunu söylemiştin?" Ya da ismini kullanın ve kişisel bir soru sorun. Bu her zaman ilgi çeker. "Archibald, lise futbol takımının adı ne demiştin?"

Sadece birkaç tepkiden bahsettik. Birinin beden dilini okumaya yönelik ipuçları bir kitabı doldurabilir. Aslında birçoğu var. Referanslarda benim favorilerimden birkaçını öneriyorum.[21–26] İnsanlara satış yapmaya, oylarını almaya ya da onları iş veya hayat arkadaşı rolü için en iyi aday olduğunuza ikna etmeye çalıştığınızda beden dili hakkında bilgi edinin ve görsel kanalını ayarlayın.



TEKNIK #77

Gözbebeği Satışı

İnsan vücudu yirmi dört saat boyunca "Beni heyecanlandırıyorsun" yayını yapan bir yayın istasyonudur. "Beni sıkıyorsun." "Ürününüzün bu yönünü seviyorum." "Bu ayaklarımı uyutuyor."

Tüm müşterilerinizin ve arkadaşlarınızın sinyallerini almak için gözbebeklerinizin arkasındaki gizli kameraları ayarlayın. Ardından sunumunuzu ve hızınızı buna göre planlayın.

Dinleyicilerimizin söylediklerimizi kabul etme konusunda Jimmi'nin başarı oranına sahip olmak süper olmaz mıydı? Gözlerimizi açık tutarsak bunu yapabiliriz.

Hızlı Bir İnceleme

Hepsi bu kadar. Partiye gelmeden önce yemek yemeyi hatırlayacaksınız (Munching veya Mingling tekniği), böylece

Yoğun ağ iletişimi için eller serbest. Oraya vardığınızda kapıda duracak ve etrafı tanımak için odayı kolaçan edeceksiniz. Etrafı kolaçan ederken, Seçen Değil Seçilen Olacak ve akşam için potansiyel müşterilerinizi seçeceksiniz. Etrafta dolanırken rahatlatıcı ve davetkâr bir tavır sergileyeceksiniz.

Elbette önceki bölümlerdeki insanlarla tanışma tekniklerini kullanmayı unutmadınız. Konuşmak istediğiniz birini görürseniz, yorum yapabileceğiniz bir Whatzit olup olmadığını kontrol edin. Hiçbir şey bulamazsanız, sadece partiyi verene sorun, Whoozat? Ev sahibi ya da hostes görünürde değilse, hedefinizin yakınında durun ve Gizlice Dinleme tekniğine başvurun.

Daha önce tanıştığınız herhangi biriyle sohbet ederken, elbette oylarını veya kalplerini kazanmak için Takip'i ve sohbetin yeni tanıdığınız için ilginç olmasını sağlamak için İkinci Bölüm'deki tüm teknikleri kullanacaksınız. Son olarak, her konuşmada hedefe ulaştığınızdan emin olmak için Gözbebeği Satışı'nı kullanacaksınız. Ve "hoşça kalın" derken bir sonraki temasınız için Kartvizit Dosyanıza malzeme karalamaya kalkmayın.

Her şeyi doğru yaptığınızda kendinizi iyi hissedersiniz. Politikacıların bir odayı idare etmek için kullandıkları bu teknikleri kullanmaya devam edin ve artık önemsiz partilerden muzdarip olmayacaksınız. Ve kitap boyunca verilen tavsiyelere uyarak, hiç kimseyi önemsiz biri olarak görmeyeceksiniz.

Şimdi *Herkesle Nasıl Konuşulur*'un ileri bölümüne geçiyoruz. Aşağıdaki tekniklerden bazıları kafa karışıklığı içinde başınızı kaşımanıza neden olabilir. Bunu yapanlara özellikle dikkat edin çünkü bu, bir yerde, bir zaman, kendinizi çok daha acı verici bir şey için başınızı kaşırken bulabileceğiniz anlamına gelir - cam tavana çarpmanın verdiği darbe ya da iş anlaşmasının, arkadaşlığın ya da aşk ilişkisinin neden bozulduğu gibi. Burada okumadığınız sürece, bunun kendi iletişim hatanız olduğunu asla bilemeyebilirsiniz.

DOKUZUNCU BÖLÜM

Nasıl Kırılır En Hain Herkesin Cam Tavanı

Bazen İnsanlar Kaplan Olur

Ben çocukken annem her hafta beni National Geographic Society'ye bir film izlemeye götürürdü. Kaplanlarla ilgili olanı yıllar sonra bile kâbuslarımı işgal ediyor. Karanlık salonda otururken, bir annenin üç minik yavru doğurmasını izledim. Bir tanesi sakat bir bacakla doğmuştu. Diğer kaplan yavrularının onu nasıl dışladıklarına şahit oldum. Ve tam orada, kameraların önünde, diğerleri tarafından işkence edilerek öldürüldü. Ağladığımı ve sağlıklı yavruların okulumdaki birkaç çocuğa ne kadar benzediğini düşündüğümü hatırlıyorum. Bazı zamanlar çok acımasız olabiliyorlardı.

İlkokuldaki en iyi arkadaşım Stella'ydı ve içi de dışı da çok güzel bir kızdı. Ama bir konuşma kusuru vardı, yarık damak. Ve sınıf arkadaşlarımızın çoğu onun arkasından gülüyor ve onu oyunlarından dışlıyordu.

Çocuklar pek değişmedi. Üniversiteler ve gençlik grupları için konuşmalar yaptığımda, tartışma genellikle popülerlik konusuna dönüyor. Herkes beğenilmek ister. Bazen öğrenciler bana hikayeler anlatır

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Bir kızın küçük bir fiziksel kusuru, mesela şaşı bir gözü ya da sinirsel bir seğirmesi varmış. Bazı çocukların güldüğünü ve onunla dalga geçtiğini söylüyorlar. Ya da bir çocuğun topallaması nedeniyle kimse onu beyzbol takımına seçmiyormuş. Diğer çocuklar kadar hızlı koşabilse bile, bazı sınıf arkadaşları "sakat" imajının kendi taraflarında olmasından hoşlanmıyor.

Yıllar geçer ve çocuklar yetişkin olur. Çok fazla bir şey değişmez. Yetişkinler ne mutlu ki fiziksel engeller konusunda o kadar acımasız değiller. Ancak sosyal engeller konusunda acımasız olabilirler. Sosyal engeller sinsidir çünkü çoğu zaman onları kendimizde fark etmeyiz. Sosyal engellerimize karşı kör, sözel eksikliklerimize karşı sağır olabiliriz. Ancak bunları başkalarında hemen fark ederiz.

İş arkadaşlarınızdan biri kaç kez aptalca, duyarsız bir gaf yaptı? Ne kadar sıklıkla aptalca bir hareket yüzünden birini işten çıkardınız? Sizce ne yaptığını biliyor muydu? Tabii ki bilmiyordu. Çizgiyi aştığının ya da ayak parmaklarınıza bastığının farkında değildi. Muhtemelen hiç kimse ona *Herkesle Nasıl Konuşulur*'un bu son bölümünde tartışacağımız inceliklerden *bahsetmemiştir*.

Bazı şirketlerin kadınlar ve azınlıklar üzerinde oluşturduğu cam tavanı hepimiz duymuşuzdur. İnsanlar başka bir tür cam tavanı nadiren tartışır. Bu daha da haince çünkü buna karşı yasa çıkaramazsınız ve sadece en iyi iletişimciler bunu fark eder. Yine de kaya gibi sert bir kalkandır. Pek çok parlak birey, merdivenin bir sonraki basamağına tırmanıp tepedeki büyük oğlanlara ve büyük kızlara katılmaya çalışırken kafalarını kalın cama çarpar. Aradan sıyrılmayı başarabilenler, bunu takip eden söylenmemiş kurallara uyanlardır.

Aşağıdaki tekniklerin her birini düşünün. Bunlardan herhangi birini açık bulursanız, sırtınızı sıvazlayın. Bu, o konuda zaten bir kaplan olduğunuz anlamına gelir. Kendinizi "Şaka yapıyor olmalısın!" derken bulduğunuz iletişim hassasiyetlerine karşı uyanık olun. Bunda yanlış olan ne?"

Dikkat edin! Bir gün, bir yerlerde, bu duyarsızlığı siz de

gösterebilirsiniz. Sonra, büyük bir kazanan cevap verdiğinde

önerinize soğuk davranırsa, telefonunuza geri dönmezse, size terfi vermezse, sizi partiye davet etmezse, randevunuzu kabul etmezse, ne olduğunu asla bilemezsiniz. Büyük oyuncuların sizi yırtmasına ve hayatta istediklerinizi elde etmenizi engellemesine izin veren bu ince hatalardan hiçbirini yapmadığınızdan emin olmak için aşağıdaki tekniklerin her birini okuyun.



78 Onların Sevgisini Nasıl Kazanırsınız? Hatalarını Görmezden Gelmek

Dikkat çekici bir tepki gözlerimi büyük kazananlar ile küçük kaybedenler arasındaki bir başka farka daha açtı. Birkaç yıl önce bir müşterim için bir proje yapıyordum. Firmadaki en büyük dört balık tarafından öğle yemeğine götürülme şerefine nail oldum. Şirketlerinin yaşadığı iletişim sorunları hakkında beni bilgilendirmek istediler.

Öğle yemeğinin en yoğun olduğu saatlerde şehir merkezindeki kalabalık bir restorana gittik. Her masa çeşitli kurumsal yaratıklarla doluydu. Üst ve orta düzey yöneticiler takım elbiseleri, kravatları ya da yüksek yakalı bluzlarıyla öğle yemeği yiyorlardı. İşçiler ve sekreterler mavi gömlekleri ya da kısa etekleriyle yemek yiyorlardı. Restoran sohbet ve şenlikle dolup taşıyordu.

Giriş yemeği sırasında şirketin karşılaştığı zorluklar hakkında derin bir tartışma içindeydik. CFO Bay Wilson mali durum hakkında konuşuyordu ki, aniden, BLAM! Altı adım ötede bir garson tabaklarla dolu bir tepsiyi yere düşürdü. Bardaklar kırıldı, gümüş takımlar mermer zemine çarptı ve sıcak bir kumpir masamızın altından Wilson'ın ayaklarına doğru yuvarlandı.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Neredeyse restorandaki herkes aşağılanmış garsona doğru döndü. "Uh-oh," "Ama-parmaklar!" kakofonisini duyduk. "Whoops, dikkat et!" "Oğlum, bu onun buradaki son öğle yemeği" ve çeşitli titreme ve alaycı kahkahalar.

Ancak Wilson monologunun tek kelimesini bile kaçırmadı. Masamdaki büyük oyunculardan hiçbiri ne döndü ne de gözünü kırptı. Sanki hiçbir şey olmamış gibiydi. Biz müzakerelerimize devam ederken restoran yavaş yavaş sessizleşti. (Birkaç dakika sonra fırınlanmış patates masamızın altından fırladı. O anda kendimi Wilson'ın gençliğinde futbolcu olup olmadığını merak ederken buldum).

Pazarlama müdürü Bayan Dawson, kahve içerken şirketin planlanan genişlemesinden bahsediyordu. Birden kollarıyla yaptığı geniş bir hareketle kahve fincanını devirdi. Tam "Aman Tanrım" diyecektim ki dilimi ısırdım. Yardım etmek için peçetemi alamadan Dawson kendi peçetesiyle çamurlu su birikintisini silmeye başladı ve konuşmasının tek bir hecesini bile kaçırmadı. Masadaki havalı meslektaşlarından hiçbiri ters dönmüş fincanı fark etmemiş gibiydi.

O anda, büyük erkeklerin ve büyük kızların hiçbir hata görmediklerini, hiçbir hata duymadıklarını fark ettim. Asla "Butterfingers" ya da "Whoops" ya da hatta "Uh-oh" demezler. Meslektaşlarının ereksiyonlarını görmezden geliyorlar. Yoldaşlarının küçük dökülmelerini, kaymalarını, beceriksizliklerini ve gaflarını fark etmezler. Böylece "Hata Görme, Hata Duyma" tekniği doğmuştur.

Bırak Sessizliğinde Acı Çekeyim

Her hapşırdığımda "Nezle mi oldun?" diyen bir arkadaşım var. Ne zaman kaldırımda bir adımı kaçırsam, "Dikkatli ol!" diyor. Uzun bir iş gününden sonra beni her gördüğünde "Yorgun musun?" diye soruyor. Kabul etmek gerekir ki bu, hataların büyük bülbülü içinde küçük bir kızartma. Ve zavallı adam muhtemelen gerçekten

ihtiyaçlarıma duyarlı olmak. Ama lanet olsun, soğuk algınlığı, kaldırımı kaçırmak ve yorgun görünmek hiç de hoş değil. Bırak da senin sessizliğinde acı çekeyim.

Bir arkadaşınızla akşam yemeği yiyorsanız ve o gaf yaparsa, devrilen bardağına kör olun. Hapşırmasına, öksürmesine veya hıçkırmasına karşı sağır olun. "Gesundheit", "whoops" veya bilmiş gülümsemeniz ne kadar iyi niyetli olursa olsun, hiç kimse kendi insani zayıflıklarının hatırlatılmasından hoşlanmaz.

"Tamam," diyorsunuz, "küçük kaymalar için, ama aşırı durumlarda ne yapmalı?" Diyelim ki bir soda dalgası masanın üzerinden size doğru akıyor ve kucağınıza ulaştığında görmezden gelmeniz imkansız olacak.

Mümkünse, akıntıyı engellemek için peçetenizi ustaca çevirin ve konuşmaya devam edin. Akıntıya kapılmadan önce başladığınız cümlenin tek bir hecesini bile kaçırmamaya çalışın. Bu noktada, arkadaşınız tutarsız özürler mırıldanabilir. Mevcut cümlenizin içine ustaca bir parantez açarak "Önemli değil" deyin ve konuşmaya devam edin. Büyük kedi dostluğunun kaleleri böyle küçük kumlar üzerinde inşa edilir.



TEKNIK #78

HATA Görmek Yok, HATA DUYMAK Yok

Havalı iletişimciler arkadaşlarına, iş ortaklarına, tanıdıklarına ve sevdiklerine sıradan hataların ve utanç verici biyolojik işlevlerin üzerinde oldukları gibi keyifli bir efsane sunarlar. Yoldaşlarının küçük dökülmelerini, sürçmelerini, beceriksizliklerini ve gaflarını fark etmezler.

Ahududuları ve ölümlü dostlarındaki diğer tüm insani zayıflık belirtilerini açıkça görmezden gelirler. Büyük kazananlar asla başkalarının gaflarına bakmazlar.

İnsanlar parlamadıkları anların kendilerine hatırlatılmasından nefret ediyorsa, en az onun kadar hayal kırıklığı yaratan bir başka olay daha vardır. Bu, bir konuşmacının parladığı ve spot ışıklarının aniden daha acil bir konuya döndüğü andır. Konuşmacı bu telaşın içinde unutulur.

En iyi iletişimciler, aşağıdaki teknikle kasvetli gevezenin gözlerindeki ışıltıyı geri getirir.



79 Onların Kalbini Nasıl Kazanırsınız? Dilim Sürçüyor

Eski Japonya'da birinin hayatını kurtarırsanız, hayatının geri kalanını size hizmet ederek geçirmek onun kendi kendine yüklediği bir görevdi. Günümüzde, birinin hikayesini kurtarırsanız, o eski içgüdünün bir molekülü hala damarlarından fışkırıyor.

Bu her zaman olur. Gruptan biri bir hikâye anlatır ve tam önemli bir noktaya gelecekken, BOM! Bir kesinti olur. Gruba yeni biri katılır, elinde bir tepsi kraker ve peynir olan bir yemek görevlisi gelir ya da bir bebek ağlamaya başlar. Birdenbire herkesin dikkati yeni gelen kişiye, tepsideki atıştırmalıklara ya da "sevimli" küçük çocuğa yönelir. Konuşmacı dışında hiç kimse aradaki kopukluğun farkında değildir. Konuşmacının meramını anlatamadığı gerçeğini tamamen unuturlar.

Ya da hepiniz oturma odasında oturuyorsunuz ve birisi bir fıkra anlatıyor. Birdenbire, en can alıcı cümlesinden hemen önce, küçük Johnny bir tabak düşürüyor ya da telefon çalıyor. Kazadan sonra herkes küçük Johnny'nin sakarlığı hakkında konuşur. Telefondan sonra konu, arayan kişinin yaklaşan evliliğine veya tıbbi operasyonuna döner. Fıkrayı anlatan kişi dışında hiç kimse harika esprinin yarıda kesildiğini hatırlamaz. (Bir restoranda herkesi eğlendiren siz olduğunuzda

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Hiç fark ettiniz mi, komik esprinizden hemen önce herkesin siparişini almaya gelen garsona göre saatinizi neredeyse nasıl ayarlayabiliyorsunuz?)

Çoğu şaka ve hikaye anlatıcısı, sözünü bitirdikten sonra "Şimdi, dediğim gibi ..." diyemeyecek kadar çekingendir. Bunun yerine, gecenin geri kalanını bitiremedikleri için mutsuz hissederek geçirirler. İşte burada siz devreye giriyorsunuz. "Yardım Dilini Ödünç Ver" adını verdiğim teknikle onları kurtarın.

Hikayesinin battığı yerde dengeyi sağlayıp tekrar ilgi odağına doğru yelken açarken hikaye anlatıcısının gözlerindeki minnettarlığı izleyin. Onun yüz ifadesi ve duyarlılığınızın grubun geri kalanı tarafından fark edilmesi çoğu zaman yeterli bir ödüldür. Sizi işe alacak, terfi ettirecek, sizden alışveriş yapacak ya da başka bir şekilde hayatınızı değiştirecek birinin hikayesini kurtarabilirseniz daha da şanslısınız demektir. Büyük kazananların fil gibi hafızaları vardır. Onlara Yardım Dilini Ödünç Vermek gibi ince bir iyilik yaptığınızda, size geri ödemenin bir yolunu bulurlar.



TEKNIK #79

Yardımcı BIR Dil ÖDÜNÇ Verin

Birinin hikayesi yarıda kesildiğinde, kesintinin kendi kendine devam etmesine izin verin. Herkese küçük sevgilinin üzerine titremesi, yemek siparişini vermesi veya porselen parçalarını toplaması için zaman tanıyın.

Ardından, grup yeniden toplandığında, hikayesi kesintiye uğrayan kişiye "Şimdi lütfen hikayenize geri dönün" deyin. Ya da daha iyisi, nerede olduklarını hatırlayın ve ardından "Peki ...'dan sonra ne oldu?" diye sorun. (ve son birkaç kelimeyi doldurun).

Zarf satıcılığından şirket CEO'luğuna yükselen dünyanın en önemli networker'ı ve Amerika'nın en çok aranan iş ve motivasyon konuşmacılarından biri olan Harvey Mackay, bize dünyanın iyilikler üzerinde döndüğünü öğretiyor. Ne kadar da haklı! Sıradaki üç teknik, bu kritik güç dengesinin dile getirilmeyen inceliklerini ortaya çıkarıyor.



80 Onlara Nasıl İzin Verilir Onlar İçin "İçinde Ne Olduğunu" Bilin

Bilgili iş insanları, herkesin sürekli aynı radyo istasyonuna (WIIFM) ayarlı olduğunu bilir. Ne zaman biri bir şey söylese, dinleyicinin içgüdüsel tepkisi "bundan benim çıkarım ne?" olur. Satış uzmanları bu sürekli sorguyu WIIFM kısaltmasının yüce statüsüne yükseltmiştir. WIIFM ilkesine o kadar önem verirler ki, satış konuşmalarına ürün ya da hizmetlerinin özellikleriyle başlamazlar. En iyi profesyoneller işe alıcıya sağlayacakları faydaları vurgulayarak başlar. Hassas pazarlıklar sırasında taktiksel nedenler dışında, büyük kazananlar hem "benim için ne var?" hem de "senin için ne var?" sorularını ortaya atarlar. (WIIFY) sorularını masaya yatırırlar. Bu o kadar kritiktir ki, eğer biri WIIFM veya WIIFY'yi gizlerse, gizleyici sta- küçük kaybedenin tus'u.

Bir keresinde sıradan bir tanıdığımı öğle yemeğine davet etmiştim. Bir pazarlama derneğinin başkanı olan Sam'e konuşma işimle ilgili danışmayı umuyordum. Ona arzumu söyledim ve şakayla karışık, harika bir restoranda öğle yemeği karşılığında değerli vaktinden bir saat ayırıp ayıramayacağını sordum. Bu benim "Bak Sam, sana lezzetli bir öğle yemeği ve şirketimin şüpheli ricası dışında gerçek bir fayda sağlamayacağını biliyorum" deme şeklimdi. (Başka bir deyişle, WIIFY'yi açıklıyordum.) Toplantıyı onun için daha da uygun hale getirmek için, "Sam, tarihi ve mahallendeki en iyi restoranı seç" dedim.

303

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Öğle yemeği görüşmemizin yapılacağı gün geldi çattı ve ben de şehrin öbür ucuna, onun seçtiği restorana doğru kırk beş dakikalık bir yolculuk yaptım. İçeri girdiğimde, odadaki en büyük masanın etrafına dizilmiş ve Sam'in gülümseyen başrol oyuncusu olduğu bir dizi insan görünce şaşırdım. Açıkçası, bu onunla görüşebileceğim bir ortam değildi. Ne yazık ki Sam beni vestiyerin yanında çoktan fark etmişti. Kapana kısılmıştım.

Öğle yemeğinden sonra kahve gelene kadar Sam'in grubu neden bir araya getirdiğini anlamamıştım. Her birinin kendi uzmanlık alanındaki sunumlarını kuruluşuna bağışlamasını istiyordu. Sinsi tilki kendi "bundan benim çıkarım ne?" sorusunu ortaya atmamıştı.

Sam dürüst ve büyük bir oyuncu olsaydı bana telefonda şöyle derdi: "Leil, kuruluşuma yardımcı olabilecek bir grup konuşmacıyı Hollanda usulü bir öğle yemeği için bir araya getiriyorum. Elbette konuşma işinizle ilgili sorularınızı yanıtlamaya çalışacağım, ancak on kişilik bir grup olacağız. Bize katılmak ister misiniz, yoksa daha fazla mahremiyete sahip olabileceğimiz başka bir tarih mi seçelim?"

Bu konuda açık sözlü olsaydı Sam'in grubu için memnuniyetle karşılıksız konuşurdum. Bunun yerine, WIIFM'i açıklamayarak ikimiz de kaybettik. Ben yarım günümü kaybettim ve onun hilekarlığı yüzünden o da benim kendi grubu için konuşma özgürlüğümü kaybetti.

Size Yardım Etme Zevkini Onlardan Mahrum Bırakmayın

Büyük kazananlar, birinden bir iyilik isterken de kartlarını masaya koyarlar. Pek çok iyi niyetli insan, iyiliğin kendileri için ne kadar önemli olduğunu söylemekten utanır. Bu yüzden de sıradan bir talepmiş gibi sorarlar, oysa öyle değildir.

Stefan adında bir arkadaşım bir keresinde bana kuruluşunun yıllık etkinliği için kiralayabileceği herhangi bir grup bilip bilmediğimi sordu. Ben de ona "Hayır, üzgünüm.

Gerçekten bilmiyorum." Ama Stefan bunun peşini bırakmadı. "Leil, sen bir zamanlar gemilerdeki gruplarla çalışmamış mıydın?" diye sordu.

Ona "Evet, ama artık onlarla temasım yok" dedim. Bunun son olduğunu düşünmüştüm. Ama Stefan bitirmedi. Beni daha fazla sorguya çekti ve ben de kafamın karıştığını ve sinirlendiğimi fark ettim. Sonunda dedim ki, "Stefan, grubu almaktan kim sorumlu?"

Utangaç bir şekilde "Öyleyim" dedi.

"Vay canına Stefan, neden bana bunun senin sorumluluğunda olduğunu söylemedin? Bu durumda, izin ver biraz araştırma yapayım ve senin için iyi bir tane bulabilecek miyim bir bakayım." Arkadaşıma bir iyilik yaptığım için mutluydum. Ancak Stefan, bunun kendisi için ne kadar önemli olduğunu bana söylemeyerek yardım alamama riskini göze almıştı. Ayrıca WIIFM'i açıklamayarak arkadaşının gözünde bir iki kademe daha düşmüş oldu.

Birinden bir iyilik isterken, bunun sizin için ne kadar önemli olduğunu bilmesini sağlayın. Dürüst biri olarak görünürsünüz ve size yardım etmenin verdiği keyif çoğu zaman yeterli bir ödüldür. Onları bu zevkten mahrum bırakmayın!



TEKNIK #80

GÖMÜLÜ WIIFM'i (VE WIIFY'yi) Çıplak Bırakın

Bir buluşma önerdiğinizde veya bir iyilik istediğinizde, ilgili faydaları açıklayın. Sizin için ve karşınızdaki kişi için ne olduğunu açıklayın - fermuarlı olsa bile. Herhangi bir gizli gündem daha sonra ortaya çıkarsa, sinsi tilki olarak etiketlenirsiniz.

İyilik istemek veya iyilik yapmak, ancak son derece hassas bir şekilde dokunduğunda bir arada duran bir kumaştır. İlişkinizin yırtılmaması için bu narin kumaşı dikmenin daha fazla yolunu keşfedelim.

81 Sizin İçin İyilik Yapmak İstemelerini Nasıl Sağlarsınız U

Müşterilerimden biri olan Susan Evans büyük bir emlak firmasının başında. Bir keresinde ofisinde oturmuş yaklaşan bir projeyi tartışırken sekreteri zili çaldı. "Affedersiniz Bayan Evans, kayınbiraderiniz Harry telefonda."

"Elbette," diye gülümsedi, "telefonu ona ver." Müşterim araya girdiğim için özür dileyerek telefonu açtı. Onu yalnız bırakmak için birkaç dakikalığına odadan çıktım.

Döndüğümde Susan telefonu kapatıyordu ve "Tabii, beni aramasını söyle" dedi. Arayanın, genç kuzeni bir benzin istasyonunda çalışan ama emlak sektöründe kariyer yapmak isteyen kayınbiraderi olduğunu söyledi. "Genç adam beni arayacak ve ona yardımcı olup olamayacağıma bakacağım." Kayınbiraderine bir iyilik yapmaktan mutlu olduğu belliydi. Tartışmamıza kaldığımız yerden devam ettik.

Dört dakika geçmeden sekreter tekrar zili çaldı. "Bayan Evans, Sonny Laker diye biri hatta. Kayınbiraderiniz Harry'nin kuzeni olduğunu ve sizi araması gerektiğini söylüyor." Müvekkilim şaşırmıştı. Yüz ifadesinden kendi kendine, "Oğlum, benim aşırı telaşlı kayınbiraderim hiç vakit kaybetmedi, değil mi?" dediğini anlayabiliyordum. Ne olduğu ikimiz için de çok açıktı. Sanki

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Harry, Kuzen Sonny'yi arayıp büyük manşeti attırmak için nefes nefese kalmış olmalı: Evans Onunla Görüşecek! Sonra Sonny hemen Bayan Evans'ı arayarak, bu büyük görüşmeyi sıkıcı ve kasvetli hayatının en önemli olayı gibi gösterdi.

Doğru ya da değil, bir gerçek vardı: Küçük Kuzen, büyük kazananların her zaman uyduğu, dile getirilmeyen bir kurala duyarsızdı: Biri size bir iyilik yaptığında hemen atlamayın. İyiliği yapan kişiye, ödeme yapmak zorunda kalmadan önce bu iyiliği kabul etmenin keyfini çıkarması için zaman tanıyın.

Evans'ın tahminine göre hem kayınbirader hem de potansiyel çalışan zamanlama yüzünden kaymıştı. Çocuğun emlak kralı baldızını çok çabuk aramayacağından emin olmak için Harry kuzenine iyi haberi vermeden önce bir gün beklemeliydi. Ayrıca, genç Sonny kuzeni Harry'ye Evans'ın programını da sormalıydı. Bazen hemen aramak avantajlıdır ama birileri size bir iyilik yapıyorsa değildir.



TEKNIK #81

İYILIĞIN TADINI Çıkarsınlar

Bir arkadaşınız bir iyilik yapmayı kabul ettiğinde, cömert dostunuza borcunu ödetmeden önce yaptığı iyiliğin keyfini çıkarması için zaman tanıyın.

Ne kadar süre? En az yirmi dört saat.

Evans'ın Sonny'yi sırf bu iyiliğin tadını çıkarmasına izin vermediği için sert bir şekilde yargılayarak haksızlık ettiğini düşünebilirsiniz. Mesele bundan daha derin. Evans'ın bilinçaltındaki düşünce süreci şöyle işliyor: "Eğer bu çocuk bir şey alırken zamanlamanın inceliklerine karşı duyarsızsa

bir evin satışı için pazarlık yaparken ne kadar hassas olacak?" Bir temsilcinin ev sahibini aşırı endişeli bir şekilde araması, firma için binlerce dolarlık komisyon kaybı anlamına gelebilir.

Büyük kazananlar geleceğinize dair doğaüstü bir vizyona sahiptir. Yaptığınız her iletişim hatasını röntgen filminizde görünür bir leke olarak görürler. Bu da hayatta başarılı olma ihtimalinizi düşürür.

İyilik isteyen ve iyilik veren arasındaki ilişkinin çözülmemesi için koparılmaması gereken bir başka ince ipliğe bakalım.



82 Nasıl İyilik İstenir (ve Nasıl Alınır!)

Bir keresinde Los Angeles'ın önde gelen yetenek ajanslarından birinde çalışan iyi bağlantıları olan bir arkadaşıma üzerinde çalıştığım bir proje için irtibata geçebileceğim ünlüler olup olmadığını sordum. Tania Rolodex'ini karıştırdı ve tam da ihtiyacım olan isimleri buldu. İkimiz için de çok açıktı, ona çok şey borçluydum.

Telefonda kendisine bolca teşekkür ettiğimde Tania, "Eminim bana geri ödemenin bir yolunu bulacaksın" dedi.

"Tabii ki yapacağım," dedim. "Bunu söylemeye gerek yok." Söylememe gerek de yoktu zaten. Bana yaptığı iyiliğin dostluktan kaynaklanmadığını, karşılığında bir şey beklediğini hatırlatıyordu.

İki gün sonra Tania aradı ve birkaç ay içinde New York'a geleceğini söyledi. O zaman onu misafir edip edemeyeceğimi soruyordu. Doğal olarak yapabilirdim, ancak bu kadar çabuk bir şekilde karşılıksız iyilikten para kazanmak hiç de kolay bir hareket değildi. Biri sizin için iyi bir şey yaptığında, kendinizi bir filin anısıyla bulursunuz. Aslında, bilinçli olarak iyiliğe karşılık vermenin yollarını ararsınız. Tania aramış olsaydı, yıllar sonra bile, elbette "ona borçlu olduğumu" hatırlayacaktım. Açıkçası, bu kadar çabuk gündeme gelmesine sevindim, böylece skoru eşitleyebildim. Yine de, keşke takas konusu hiç konuşulmasaydı. Olması gereken şeyi lekeledi

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Her iki tarafın da cömertçe paylaşması. Leke her zaman lekeleyeni aşındırır.

Birine bir iyilik yaptığınızda ve size açıkça "borçlu" olduğunda, birkaç hafta bekleyin. Bunu kısasa kısas gibi göstermeyin. İyilik isteyenin, karşılığında ne alacağınızı düşünmeden sevinçle iyilik yaptığınıza dair hoş bir efsaneye kapılmasına izin verin. Bunun doğru olmadığını biliyorlar. Siz de bunun doğru olmadığını biliyorsunuz. Ama sadece küçük ezikler bunu belli eder.



TEKNIK #82

TIT FOR (BEKLE . . . BEKLE) TAT

Birine bir iyilik yaptığınızda ve "size borcu olduğu" açıksa, ondan "ödemesini" istemeden önce uygun bir süre bekleyin. Bırakın bunu dostluk için yaptığınız gerçeğinin (ya da kurgusunun) tadını çıkarsın. Karşılığınızı çok çabuk istemeyin.

Sonraki üç teknik de zamanlama ile ilgilidir, iyiliklerle değil, önemli görüşmelerle.



83

Ne Olduğunu Nasıl Anlarsınız? Partilerde Söylenmemesi Gerekenler

Eski zamanlarda polis bir hırsızın peşine düştüğünde, hırsız telaşla girecek bir kilise arardı. Hırsız, bir mihraba girebilirse, hüsrana uğramış ekibin dışarı çıkana kadar onu tutuklayamayacağını biliyordu.

Ormanda bir kurt sürüsü bir tavşanın peşine düştüğünde, korkmuş tavşanın gözleri içi boş bir kütüğü arar. Kendisi ortaya çıkana kadar kurtların onu yiyemeyeceğini bilir.

Aynı şekilde insan ormanında da büyük kedilerin belirli güvenli sığınakları vardır. Söze dökülmemiş olsalar da, onuncu yüzyıldaki bir sunak ya da kütükteki bir delik kadar güvenlidirler. Açıkça anlaşılmış zaman ve yerlerde, en sert kaplan bile saldırmaması gerektiğini bilir. Ben bunlara "güvenli sığınaklar" diyorum.

Bir reklam ajansının başkanı olan Kirstin adında bir arkadaşım var ve her yıl beni şirketinin Noel partisine davet eder. Bir yıl, tatil ruhu son derece yüksekti. Eğlence yüksekti ve şampanya serbestçe akıyordu. Müthiş bir partiydi.

Gece ilerledikçe daha fazla şampanya aktı ve tatil

eğlencelerinin desibel seviyesi gittikçe yükseldi. Hatta o kadar yükseldi ki Kirstin bana arka kapıdan sessizce çıkacağını söyledi ve beni evime bırakmayı teklif etti.

311

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Çıkışa doğru ilerlerken kalabalığın içinden "Oh Kirrr-stin, Kirrr-stin!" diye bir ses duyduk. Bir posta odası çalışanı, çok fazla mevsimsel ruhla çarpılmış, patronuna doğru yalpaladı ve dedi ki, "Biliyorsun, bu harika bir parti, harika bir parti. Ama biraz hesap yaptım. Maliyetin yarısı burada çalışan yedi, say onları, okul öncesi çocuğu olan yedi anne için bir çocuk bakım tesisine gitse . . ."

İyi bir iletişimci olan Kirstin, Jane'in ellerini kendi ellerinin arasına aldı ve ona kocaman bir gülümseme verdi. "Jane, belli ki matematikte çok iyisin. Haklısın, bu partinin maliyetinin yaklaşık yarısı gerçekten de böyle bir tesisin açılışını karşılayacaktır. Bunu mesai saatleri içinde konuşalım." Sonra hızlıca oradan ayrıldık.

Evime dönerken derin bir nefes aldı ve "Vay canına, bunun bittiğine sevindim" dedi.

"Parti hoşuna gitmedi mi Kirstin?" diye sordum.

"Elbette," dedi, "Ama ne olacağını asla bilemezsin. Örneğin," dedi, "Jane'in yaptığı şu açıklama." Yönetimin çalışanlar için bir çocuk bakım tesisi açılması konusunda çoktan birkaç toplantı yaptığını anlatmaya devam etti. Aslında, kullanılmayan bir depo alanını güzel bir kreşe dönüştürme planları çoktan yapılmaya başlanmıştı. Safça, Kirstin'e bunu neden Jane'e söylemediğini sordum.

"Doğru zaman ya da yer değildi." Kirstin partideki durumu her büyük kazananın yapacağı gibi ele almıştı-şimdi sözlü bir yüzleşme yok (ama muhtemelen daha sonra sessiz bir kınama).

Jane, ne yazık ki, ilk söylenmemiş güvenli liman kuralı olan "Partiler Pratter'lar içindir" kuralını çiğnemişti. Kirstin Jane'i azarladı mı? Uygunsuz davranışını cezalandırdı mı? Tabii ki hayır. Yine de Jane muhtemelen birkaç ay sonra terfi zamanı geldiğinde bunun etkilerini hissedecekti. Ama o zamana kadar zavallı Jane neden pas geçildiğini bile bilmeyecekti.

Bir kerelik fazla ödeme yüzünden mi olacak? Jane, "Evet." diye homurdanabilir. Jane yanılıyor. Basitçe, büyük oyuncular

Kilit çalışanlarından birinin başka bir partide tatil ruhunu fazla hissetmesi ve bir dahaki sefere önemli bir müşteriyle karşı karşıya gelmesi ihtimali.



TEKNIK #83

Partiler PRATTER IÇINDIR

İnsan ormanında en sert kaplanın bile saldırmaması gerektiğini bildiği üç kutsal güvenli sığınak vardır. Bunlardan ilki partilerdir.

Partiler hoşbeş ve dostluk içindir, çatışma için değil. Büyük oyuncular, açık büfe masasında düşmanlarının yanında dururken bile gülümser ve başlarını sallarlar. Sert konuşmaları daha sert ortamlara bırakırlar.

Büyük kedilerin daha büyük kedilerin pençelerinden ve umarlar ki daha küçük kedilerin hırıltılarından kaçabilecekleri ikinci güvenli limana geçelim.



84 Ne Olduğunu Nasıl Anlarsınız? Yemekte Söylenmemesi Gerekenler

Büyük patronlar arasındaki iş yemeklerinin neden bazen öğleden sonraya kadar uzadığını hiç merak ettiniz mi? Bunun sebebinin, şirket masrafları için oturup içki içmek ve birbirlerine masaj yapmaktan hoşlanmaları olduğundan hiç şüphelendiniz mi? Belki bunun bir nedeni vardır. Ama asıl neden, yemek masasının bir partiden çok daha kutsal bir sığınak olmasıdır. Büyük erkekler ve büyük kızlar, ister iş yemeği, ister öğle yemeği ya da kahvaltı olsun, birlikte ekmek kırmanın işin hoş olmayan yönlerini tartışmamaları gereken bir zaman olduğunun farkındadırlar. Ne de olsa çetin pazarlıklar iştahınızı kaçırabilir.

Büyük oyuncular arasındaki ortalama bir iş yemeğini dinleyelim. Keyifli bir sohbet eşliğinde içkilerini yudumlarken bardakların şıngırdadığını duyuyoruz. Golften, hava durumundan bahsediyorlar ve işlerin durumu hakkında genel gözlemler yapıyorlar. Ana yemek sırasında konuşmalar yemek, sanat, güncel olaylar ve diğer tehdit edici olmayan konulara dönüyor.

"Zaman kaybı mı?" diye sorulabilir. Hiç de değil! Büyük

oyuncular birbirlerinin hareketlerini çok dikkatli bir şekilde izliyor, birbirlerinin becerilerini, bilgilerini, hünerlerini hesaplıyorlar. NFL gözlemcilerinin kolej futbolu antrenmanlarını izlemesi gibi, kimin doğru özelliklere sahip olduğunu belirliyorlar. Büyük

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Oyuncular, insanların sosyal ortamlarda nasıl davrandıklarının, büyük işlerdeki güçlerinin doğru bir barometresi olduğunu bilirler. Gülümserken ve birbirlerinin şakalarına gülerken, hepsi sessiz eleştirel yargılarda bulunurlar.

Sonunda kahve gelir. Bu noktada büyüklerden biri ya da birkaçı nazikçe eldeki konuyu açar. Doğal olarak, bunu sözde bir isteksizlikle yapar ve sonunda önemli konulara girebilecekleri için duyduğu rahatlamayı bastırmaya çalışır. "Böylesine güler yüzlü bir şirketin para kazanmak gibi sıradan konularla ilgilenmek zorunda kalması ne kadar da utanç verici" der.

Ancak bu önemli maskaralığı oynadıktan sonra iş konuşabilirler. Ama kirli işler değil. Büyükler kahve içerken beyin fırtınası yapabilirler. Tatlı eşliğinde teklifleri tartışabilirler. İçki içerken yeni fikirler ortaya atabilirler. Çeki beklerken birleşmenin, satın almanın ya da ortaklığın olumlu yanlarını keşfedebilirler.

Ancak, herhangi bir anlaşmazlık, yanlış anlama veya tartışmalı bir husus ortaya çıkarsa, bunu derhal başka bir masaya, konferans masasına taşımalıdırlar.



TEKNIK #84

Yemek IÇIN AKŞAM YEMEĞI

Büyük kazananların saygı duyduğu en korunaklı sığınak yemek masasıdır. Birlikte ekmek yemek, hiçbir tatsız konuyu gündeme getirmedikleri bir zamandır. Yemek yerken beyin fırtınası yapmanın ve işin olumlu yönlerini tartışmanın sorun olmadığını bilirler: hayalleri, arzuları, tasarımları. Serbestçe çalışabilir ve yeni fikirler üretebilirler. Ama zor işler yok.

Bu konvansiyon muhtemelen birbirlerine hazımsızlık çektirmemek için yapılan ihtiyatlı bir anlaşmadan doğmuştur. Zorlu pazarlıklar tatsızdır ve aksi takdirde ağız sulandıran mükemmel bir dana pirzolasını mahvedebilir.

Bu arada, aynı kural sosyal ormanda da geçerlidir. Bir arkadaşlık ya da aşk ilişkisinde partnerlerden birinin tartışması gereken ağır ilişki sorunları varsa, bunları tatlıdan sonraya saklayın. Sorunu çözemeseniz bile, lezzetli çikolatalı suflenin tadını çıkarmak istersiniz.

Hadi keşfetmek için üçüncü ve son güvenli sığınağımıza girelim.



8/ Ne Olduğunu Nasıl Anlarsınız? Tesadüfi Bir Karşılaşmada Söylenmemesi Gerekenler

Widget satan William, B.W.'nin şirketinin kendi widget serisini satın alıp almayacağını öğrenmek için haftalardır Big Winner'a telefonla ulaşmaya çalışmaktadır. Big Winner hala Willie'nin aletlerini düşünmektedir ve eninde sonunda aramasına geri dönmeyi planlamaktadır. Ancak hikayemizin bu noktasında küçük kahramanımızın telefonu henüz çalmamıştır.

Tesadüf bu ya, bir akşam Willie kendini süpermarket kuyruğunda Big Winner'ın arkasında dururken bulur.

"Ne büyük şans!" diye düşünüyor Willie.

"Lanet olsun!" diye düşünüyor Büyük Kazanan. "Umarım bu saatte alet edevatlarından bahsederek bana vurmaz."

Güvenli limanları takdir edenler bu hikayenin iki farklı sonu olduğunu bilirler. Gözlerinde "Aha, seni şimdi yakaladım" ışıltısıyla widget'ları getiren Willie'nin çağrısına asla geri dönülmez. Büyük Kazanan Willie'nin aletlerini diğerlerine tercih etse bile, süpermarket tuzağını küçük

kaybedeni cezalandırmak için yeterince acı verici bulacaktır.

Ancak, "Merhaba B.W. Seni görmek ne güzel" diyen Willie de büyük bir oyuncu olduğunu gösterir. Bu Willie, Büyük Kazanan'ın Willie'nin nezaketi karşısında duyduğu rahatlama ve minnettarlık nedeniyle, muhtemelen ertesi gün telefonuna geri dönecektir.

çiy

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.



TEKNIK #85

Tesadüfi KARŞILAŞMALAR GEVEZELIK İÇINDIR

Biriyle satış yapıyor, pazarlık ediyor ya da hassas bir iletişim içindeyseniz, tesadüfi bir karşılaşmadan YARARLANMAYIN. Yanlışlıkla yaptığınız görüşmenin melodisini tatlı ve hafif tutun. Aksi takdirde, Büyük Kazanan ile kuğu şarkınıza dönüşebilir.

Sizi büyük kazanan statüsüne yükseltmelerini istiyorsanız, insanlar için sürekli olarak güvenli sığınaklar yaratın. Kendinizi onlarla yemek yerken, onlarla partilere giderken, koridorda büyük "merhabalar" alırken ve anlaşmaları iş saatlerinden çok daha hızlı kapatırken bulabilirsiniz. Kim bilir? Arzunuz buysa, kendinizi zirvede ağır bir sosyalleşme için bile elverişli hale getirebilirsiniz. Büyük kazananlar golf oynama, hafta sonunu kır evlerinde geçirme ya da birbirlerinin havuzlarında rahatlama davetlerini kabul etmeyi birbirleri için güvenli hale getirir. Suda köpekbalıklarının yüzmeyeceğini, karides kokteylinin içinde jilet olmayacağını bilirler.



86 Onları Sizi Dinlemeye Nasıl Hazırlarsınız u

Birkaç yıl önce bir gece New York'ta bir caddede arabaya girmeye çalışan bir adam yakaladım. Ona durması için bağırdım. İri yarı hırsız kaçmakla yetinmek yerine misilleme yapmaya karar verdi. Hızla yanımdan geçerken beni betonun üzerine itti ve kafatasımı kaldırıma çarparak kırdım.

Başım dönerek yakındaki bir hastanenin acil servisine yalpalayarak girdim. Zonklayan başıma bir buz torbası tutarak, acil servis triyaj hemşiresi tarafından adresim, telefonum ve sosyal güvenlik numaralarım, sigorta operatörüm, poliçe numaram, reklam notum hakkında sorguya çekildim. Sanki şöyle demişti: "Çatlamış kafatasının canı cehenneme. Bunu bana sonra anlatırsın. Sigorta numaranız nedir?"

Beni bu ufak tefek şeylerle rahatsız etme! Tek yapmak istediğim bana ne olduğunu birine, herhangi birine anlatmaktı. Acımasız ve sadist sorgulamasının sonuna kadar "Peki ne oldu?" diye sormadı.

Daha sonra üzücü hikayemi başka bir acil serviste hasta kabulde çalışan hemşire arkadaşım Sue'ya anlattım. Dedi ki, "Biliyorum. Formları bu şekilde bastıklarına inanamıyorum. Yaralı insanlar formun son satırına kadar başlarına ne geldiğini anlatamıyorlar. Sue, acil serviste kırık kemikler ve yanıklarla acı çeken insanlardan önemli sayısal ayrıntıları almanın gerçek bir zorluk olduğunu söyledi. Ta ki, dedi,

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

sorgulamasını değiştirdi. Önce onlara ne olduğunu sorardı. Onlar da ona her şeyi anlatırdı. O da onları sempatiyle dinliyordu. "Sonra," dedi, "bana ihtiyacım olan bilgiyi vermekten çok mutlu oldular."

İyi patronlar insanların bu konuşma ihtiyacını anlarlar. Küçük bir imalat firmasının sahibi olan meslektaşım Robert, çalışanlarından biri ne zaman bir sorundan şikayet etse, asla önce gerçekleri ortaya çıkarmak için çalışanın ayaklarını ateşe tutmadığını söylüyor. Çalışanı tamamen dinliyor. Onun huysuz müşteri, işbirliği yapmayan iş arkadaşı hakkında konuşmasına izin veriyor. "Sonra, o içini döktükten sonra," diyor Robert, "gerçekleri çok daha net bir şekilde anlıyorum."

Aktarmanız Gereken Önemli Bilgiler Olduğunda

Garajda çalışan her çocuk, dolu bir depoya daha fazla benzin pompalayamayacağınızı bilir. Çok fazla doldurursanız çimentoya sıçrar. Aynı şekilde, dinleyicinizin beyni de her zaman kendi düşünceleri, endişeleri ve coşkularıyla doludur. Fikirlerinizi dinleyicinizin kendi kavramlarıyla dolu beynine pompalarsanız, kirli bir karışım elde edersiniz, sonra da dökülür. Üstün fikirlerinizin onun deposuna kirlenmeden akmasını istiyorsanız, önce deposunu tamamen boşaltın.



TEKNIK #86

DEPOLARINI Boşaltın

Bilgiye ihtiyacınız varsa, önce insanların tüm sözlerini söylemelerine izin verin. İğneleri boşalana ve son damla da damlayıp çimentoya sıçrayana kadar sabırla bekleyin. Depolarının, sizin fikirlerinizi almaya başlamak için kendi iç gürültülerinden yeterince boş olduğundan emin olmanın tek yolu budur.

Duygu yüklü konuları tartışırken, siz söze girmeden önce konuşmacının sözünü tamamen bitirmesini bekleyin. Gerekirse ona kadar sayın. Sonsuzluk gibi görünebilir, ancak telaşlanan kişinin sözünü bitirmesine izin vermek, sıra size geldiğinde sizi duymasının tek yoludur.

"Müşterim Olmanın Keyfini Çıkarabilmeniz İçin Önce Sizi Sefil Edeceğim"

Posta ile sipariş operasyonları yürüten şirketler bu teknikten bir ipucu alabilir. L.L. Bean'den sipariş vermekten hoşlanmamın bir nedeni, önce istediğim giysi ya da alet hakkında soru sormama izin vermeleri. Kalitesi, mevcut renkleri, nasıl göründüğü, nasıl hissettirdiği, nasıl koktuğu ve nasıl çalıştığı ile ilgili sorularımla saçmalamama izin veriyorlar. Ardından, dört adet on beden, kırmızı ve kartreuse, yumuşak, kokusuz widget'ımı almak için kafayı yediğimde, kredi kartı numaramı zevkle soruyorlar.

Diğer şirketler, onlardan satın almak isteyebileceğim harika alet hakkında hayal kurmaya başlamadan önce beni numara, son kullanma tarihi, müşteri numaram (kataloğun arkasında asla bulamadığım) ve geçmişte onlardan ne sıklıkta sipariş verdiğim konusunda sorguya çekiyor. Satın almanın tüm keyfini kaçırıyor ve bazen satışı öldürüyor.

En iyi iletişimciler gevezelik etmenize izin vermekten daha fazlasını yaparlar. Siz gevezelik ederken bir sonraki tekniği kullanırlar.



87 Nasıl Dönüştürülür? Öfke Etrafında (Üç Cümleler veya Daha Az)

Emo, *Cosmopolitan* dergisinin büyük hanımı Helen Gurley Brown tarafından icat edilmiş bir kelimedir. Emo'nun tercümesi "Daha fazla duygu ver!" Bir keresinde *Cosmopolitan* benden hassas konularda iletişim üzerine bir makale yazmamı istedi (özellikle de genç kadınlara erkek arkadaşlarını nasıl daha tutkulu hale getirebilecekleri konusunda tavsiyelerde bulunmamı). Bir sürü psikolog, iletişim uzmanı ve seksologla görüştüm. Taslağım Cosmo'dan her sayfasına "DAHA FAZLA EMO" yazılmış bir şekilde geri geldi.

Editörümü aradım ve bunun ne anlama geldiğini sordum. Bunun Helen'in seks terapistleri ve sözde uzmanlarla ilgili tüm o gerçekleri önemsemeyin deme şekli olduğunu söyledi. Genç kadının erkek arkadaşı yeterince tutkulu olmadığında hissettiği duyguyu, suçlanan erkeğin yüzleştiğinde hissettiği duyguyu ve çiftin ikilemlerini tartışırken hissettiği duyguyu yazın. Büyük bir kazanan olan Helen Gurley Brown, her şeye sahip olmayı severdi ve bunu nasıl elde edeceğini bilirdi. Helen, doğru zaman geldiğinde rasyonel olanı reddetmek ve duygularla empati kurmak gerektiğinin farkındaydı. Başka bir deyişle, emo'lara bulaşın.

"Oh, hayır! Çok utanmış olmalı!"

L.L. Bean geçenlerde her tarafıma emo bulaştırdı. Birkaç ay önce arkadaşım Phil bir pantolon almak istedi ve bir tavsiye istedi.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

ommendation. L.L. Bean kıyafetlerinin kalitesini ve yapısını göstermek için onu dolabıma sürükledim. Bu onu ikna etti ve Phil bir çift lacivert elbise pantolonu sipariş etti.

Phil, yepyeni L.L. Bean pantolonunu ilk kez yeni kız arkadaşıyla şık bir restoranda büyük bir randevuda giydi. Şef garsonu talep ettiği rahat köşe kabine kadar takip ederken, kız arkadaşı gece çantasını düşürdü. Phil onu almak için hemen eğildi. Riiiiiiip! Tam orta dikişten aşağı.

Phil'in kıçına bakan yemek yiyenlerin çoğu merhametle başka tarafa baktı. Birkaçı kıs kıs güldü. Phil, yırtık dikişlerini bir araya getirerek topuzlarını beyazlattı ve geri geri kabine doğru ilerledi. Gecenin geri kalanında poposundaki serin döşeme ona aşağılanmasını hatırlattı.

Phil'in yaşadığı sıkıntıları duyduğumda L.L. Bean'e çok kızdım. Hemen müşteri hizmetleri temsilcilerinden birini aradım. Phil'in başına gelenleri anlattığımda bana sempati duydu ama ben hala öfkeliydim. Sabırla dinledi ve hatta bana felaketin ayrıntılarını sordu. Uzun ve üzücü hikayeyi bitirdiğimde, temsilci "Bu çok korkunç. Anlıyorum, arkadaşınız çok kötü hissetmiş olmalı."

"Evet, öyle yaptı," diye kabul ettim.

"Çok utanmış olmalı!" dedi.

"Kesinlikle öyleydi," dedim, onun durumu mükemmel kavrayışına şaşırarak.

"Ve sen, bunu duyduğunda. Sen de kendini çok kötü hissetmiş olmalısın, özellikle de ürünlerimizi bu kadar tavsiye ettikten sonra."

Biraz sakinleşerek, "Ürünleriniz genellikle mükemmeldir," dedim.

"Size bu acıyı ve sıkıntıyı yaşattığımız için çok üzgünüm," dedi.

"Oh," diye araya girdim. "Bu senin hatan değil." Şimdi tamamen yatışmıştım. "Bu pantolonun bir çift olması sadece bir tesadüf olmalı ... "



TEKNIK #87

Emo Echo

Gerçekler konuşur. Duygular bağırır. İnsanlardan duygusal bir durumla ilgili gerçeklere ihtiyaç duyduğunuzda, duygularını ifade etmelerine izin verin. Gerçekleri dinleyin ama duygularıyla deli gibi empati kurun. Duygusal fırtınayı dindirmenin tek yolu çoğu zaman duygusala bağlamaktır.

Bu hikayenin devamı var, ama burada durup Echo the Emo tekniğini anlatmama izin verin.

Akıllı müşteri hizmetleri temsilcisi sadece depolarımı boşaltmakla kalmadı ve Emo Echo ile beni yumuşattı. Bir sonraki teknikle beni tamamen eritti.

88 Nasıl Sevdirilir Sen (Sen Olsan Bile Messed Up)

Ertesi gün UPS sadece yedek pantolonu teslim etmekle kalmadı, aynı zamanda paketin içine el yazısıyla yazılmış bir özür ve yüklü bir hediye çeki de koydu. O şirketten tekrar sipariş verir miydim? Tabii ki veririm. Kıyafetlerini başkasına tavsiye eder miyim? Elbette tavsiye ederim. En iyi müşteri hizmetleri çalışanları hataları hoş karşılar çünkü bunun firmalarına parlama şansı verdiğini bilirler. Ne zaman bir hata yapsanız ve birileri bu yüzden acı çekse, onların kazançlı çıktığından emin olun, hem de çok kazançlı. Ben bu tekniğe "Benim hatam, senin kazancın" diyorum. Bir keresinde önemli bir müşterimin ofisini ziyaret ederken ayağım halıya takıldı ve burun üstü dalış yaparak masasının üzerindeki vazoya üç noktadan iniş yaptım. Burnum kurtuldu ama vazo paramparça oldu. İki tüp çılgın yapıştırıcı ve bir sürü "Bu parça nereye gidiyor?" sorusundan sonra vazo tekrar masasının üzerindeydi ve oldukça iyi göründüğü konusunda hemfikirdik. Yine de, ertesi gün bir kuryeye vazonun değerinin on katı değerinde güzel bir vazo teslim ettirdim.

İçinde bir düzine gül olan, neredeyse dolu bir tane.

Ne zaman konuşsak, müşterim bana yeni vazoya her baktığında gülümsediğini söylüyor. (Üzerinde adınızın yazılı olduğu bir kalemden daha iyi bir "teşvik hediyesi", değil mi?) Ofisini bir sonraki ziyaretimde, müşterim daha değerli kırılabilir eşyalarından bazılarını saklayabilir. Ama Benim Hatam, Senin Kazancın sayesinde bir dahaki sefere de olacak.

çl/

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.



TEKNIK #88

Benim HATAM, SENIN KAZANCIN

Ne zaman bir gaf yapsanız, kurbanınızın bundan fayda sağladığından emin olun. Hatanızı düzeltmek yeterli değildir. Kendinize "Bu acı çeken ruh için ne yapabilirim ki bu hatayı yaptığım için mutlu olsun?" diye sorun. Sonra da hemen yapın! Bu şekilde, hatanız kazancınız haline gelecektir.

Şimdi, diyelim ki bu sizin hatanız değil. Onların hatası. Onların hatasını nasıl kendi kazancınız haline getirebilirsiniz? Okumaya devam edin.



89 Sınıfı ile Fare Nasıl Yakalanır?

Japonya'da bazı vatandaşlar itibar kaybetmektense hayatlarını kaybetmeyi tercih etmektedir. Amerika'da da aynı ölüm arzusu bir değişiklikle mevcuttur. Amerikalı, kendisine itibar kaybettiren ölümlünün ölümünü hayal eder.

Neden düşman edinesiniz ki? Hilekârları yakalamak ya da yalancıları tuzağa düşürmek sizin yükümlülüğünüz olmadıkça, bırakın yaptıkları yanlarına kâr kalsın. Sonra da onları derhal hayatınızdan ve sorumlu olduğunuz hayatlardan çıkarın. Dava birine karşı açılıp kapanmış olsa bile -fareyi tuzağa düşürdüğünüzde- ona bir kaçış kapısı bırakın.

Bu yüksek hassasiyetin en iyi örneğini müşterilerimden birinden duymuştum. "Leydi Stephanie" olarak bilinen zengin bir sosyetenin evinde brunch'a davet edilmişti. Leydi Stephanie'nin evi birbirinden güzel sanat eserleriyle doluydu. Bunların arasında, tüm konukların hayranlıkla baktığı, son derece değerli Fabergé yumurtalarından oluşan enfes bir koleksiyon da vardı.

Şık şampanyalı brunch'ın sonunda, müşterim bana kapıdan çıkarken diğer birkaç konukla sohbet ettiğini söyledi. Tam o sırada Leydi Stephanie, müşterimle aynı anda çıkan bir kadının yanına sokuldu. "Fabergé koleksiyonuma hayran kalmanıza çok sevindim," diyen Leydi Stephanie elini konuğun vizon paltosunun cebine soktu ve bir tane

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Paha biçilmez yumurtalarını. "Bunu güneş ışığında görmek istemiş olmalısın. Gel, birlikte bakalım. Parlak ışığı çok güzel yansıtıyor."

Vizon giysili hırsız yutkundu ve nazikçe tuzağa düşürülmesine kimin tanık olduğunu görmek için sinsice etrafına bakındı. Müvekkilim ve fuayedeki herkes olanları gördü, ancak Leydi Stephanie'nin yolundan giderek soygun girişiminin saflığını takındı.

Maskaralığı bir adım öteye taşıyan Leydi Stephanie ve yapışkan parmaklı misafir "güneş ışığında yumurtaya hayranlıkla baktılar." Ardından Leydi Stephanie, Fabergé yumurtasını son derece manikürlü parmaklarının arasında güvenle tutarak, hazineyi hak ettiği yere koymak üzere evine doğru yola koyuldu. Yumurta hırsızlığı teşebbüsünde bulunan kişi, Leydi Stephanie'nin gözde partilerine son kez katıldıktan sonra sürünerek arabasına geri döndü. Ev sahibesi, engellenen hırsızın egosundan geriye kalan birkaç parça ile kaçmasına izin verdi.

Leydi Stephanie neden öne çıktı? Engellenen soygunu gören ve daha sonra duyan herkes Leydi Stephanie'ye olan saygısını tazeledi. Hırsızı yakalamak ama gururunu korumak, Leydi Stephanie'nin "en iyi ev sahibesi" ününü korumasına yardımcı oldu.

Neden büyük kazananlar kötü haber yapanların yaptıklarının yanlarına kâr kalmasına izin veriyor? Çünkü tıpkı annelerin yaramaz çocuklarını yola getirmek için onlarla yüzleşmesi gibi, sürüngenlerle yüzleşmek de "umurumda" demenin bir yoludur. Ağzınızı (ve ardından kapıyı sonsuza dek) kapatarak, "Benden o kadar aşağıdasın ki, kelimelerimi senin için harcamayacağım bile" demiş olursunuz.

"Mea Culpa!"

Büyük kazananlar, ellerinde tutmak istedikleri arkadaşlarının küçük zaafları için suçu kendileri üstlenerek bir kaçış kapısı bırakırlar. Bir arkadaşınız kaybolur ve evinize bir saat geç gelirse, ona "Sana verdiğim yol tarifi berbattı" deyin. Limoges

kasenizi mi kırdı? "Onu bu kadar tehlikeli bir konumda bırakmamalıydım." Bu

Özellikle de sizin hatanız olmadığını anladıklarında, sizi herkese sevdiren eski "mea culpa" rutini.



TEKNIK #89

BIR Kaçış Kapağı Bırakın

Yalan söyleyen, dolandırıcılık yapan, abartan, çarpıtan veya aldatan birini yakaladığınızda, kirli ördekle doğrudan yüzleşmeyin. Suçluyu yakalamak ya da düzeltmek sizin sorumluluğunuzda değilse -ya da bunu yaparak diğer masum kurbanları kurtarmıyorsanız- suçlunun tuzağınızdan tek parça halinde çıkmasına izin verin. Sonra da ona bir daha asla bakmamaya karar verin.

Kanada'nın Toronto kenti sakinleri zarafet konusunda haklı bir üne sahiptir. Bunu geçen yıl Toronto şehir merkezindeki bir eczanede gösterdiler. Bir müşteri cebinde çalıntı bir nesneyle güvenlik sisteminden çıkmaya çalıştı. Pek çok Amerikan şehrinde olduğu gibi tüm müşterilerin kulak zarlarını patlatan tiz bir alarm yerine, zevkli küçük bir zil sesi duyuldu. Genel seslendirme sisteminden etkileyici bir ses geldi. "Özür dileriz, envanter kontrol sistemini devre dışı bırakmayı başaramadık. Müşteri hizmetleri temsilcisinin size yardımcı olmasını beklerken gösterdiğiniz sabır için teşekkür ederiz." Bu, "Kıpırdama serseri, biz gelip üstünü ararken" demenin daha kibar bir yolu değil mi?

Şimdi insanların işleri berbat etmesini engellemek ve size ellerinden gelenin en iyisini yapmalarına yardımcı olmak için bir sonraki tekniğe geçelim.



90 Her Neyse Nasıl Elde Edilir Hizmetten İstedikleriniz Personel

İltifat mektubuna "düğün çiçeği" denir, çünkü alıcıyı yağlar. Düğün çiçekleri güzeldir. Biri hakkında patronuna yazılan övgüler daha da hoştur.

Bir keresinde büyük bir fotokopi işine ihtiyacım olmuştu. O kadar büyüktü ki, Staples ofis malzemeleri mağazasının müdür yardımcısı işin hafta sonuna kadar bitirilemeyeceğini düşünüyordu. Yine de, isteksizce, "Deneyeceğim" diye homurdandı. Heyecanla ve yapabileceğini umarak, "Vay canına, harikasın! Patronunun adı ne? Amirin seni işe aldığı için bir tebrik mektubu almalı. Müşterileriniz için gerçekten çok çabalıyorsunuz." Hayretler içinde kaldım, sadece baskı işim iki gün erken bitmekle kalmadı, aynı zamanda Staples'a her girdiğimde müdür yardımcısı kırmızı halı seriyor.

"Hmm," diye düşünmeye başladım. "Bir şeylerin peşinde olabilirim." Henüz alınmamış iyilikler için önceden olgunlaştırılmış bir takdir mektubu akıllıca bir taktik olabilirdi. Danışma listemdeki birkaç ağır topla bunu kontrol etmeye karar verdim.

Tanıdığım en iyi seyahat acentelerinden biri olan Tim, tam bir iş bitirici. Arkadaşlarının istediği her şeyi bir çırpıda halleder. Zor bulunan tiyatro biletleri için aranacak adamdır. O

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

Havayolu şirketiniz otelin dolu olduğunu veya uçuşun fazla satıldığını söylediğinde aradığınız adam.

Ona düğün çiçeği deneyimimden bahsettiğimde Tim güldü ve "Leil, tabii ki. Bunu yeni mi duydun? Birinin patronuna yazılan övgü dolu bir mektup -ya da böyle bir söz- harika bir sigorta poliçesidir. Gelecekte size iyi bakılacağına dair yazılı bir teminat kadar iyidir."

Şimdi bilgisayarımda standart bir tane var. Buttercup aşağıdaki gibi okuyor:

> Sayın [amirin adı],
>
> Müşteri hizmetlerinin sizin gibi bir kuruluş için ne kadar önemli olduğunu biliyorum. Bu mektup [çalışanın adı]'nı tebrik etmek içindir. Kendisi, olağanüstü müşteri hizmetleri sunan [çalışan unvanı] için bir örnektir. [Mağaza veya işletmenin adı], [çalışanın adı] tarafından verilen hizmet sayesinde büyük ölçüde işime sahip olmaya devam ediyor.
>
> Minnettarlıkla, [imza]

Bu mektubu otopark şeflerine, sigorta şirketlerinin sahiplerine ve düzenli olarak alışveriş yaptığım düzinelerce mağazanın yöneticilerine gönderdim. Eminim bu yüzden otopark doluyken park yeri bulma, sigorta acentemden anında geri dönüş alma ve düzenli alışveriş yaptığım yerlerde özenli hizmet alma konusunda endişelenmeme gerek kalmıyor.

Ama dikkatli olun! Sadece "Amirinizin adı nedir?" diye sormayın. Bu sözleri duymak bir çalışanı Kasım ayındaki bir hindi kadar tedirgin edebilir. Bunu bir iltifatla süslediğinizden emin olun. Şöyle bir şey söyleyin: "Vay canına, harikasın. Amirinizin adı ne? Ona bir mektup yazmak istiyorum." O zaman yazın! Onun gözünde sonsuza kadar VIP olacaksınız.



TEECHNIQUE #90

Patronları İÇIN DÜĞÜN ÇIÇEKLERI

Bir mağaza tezgahtarınız, muhasebeciniz, hukuk bürosu küçük ortağınız, terziniz, oto tamirciniz, şef garsonunuz, masaj terapistiniz, çocuk öğretmeniniz ya da gelecekte özel ilgi gösterilmesini istediğiniz başka bir çalışanınız var mı? Size ellerinden gelenin en iyisini verecek kadar önemsemelerini sağlamanın kesin yolu, patronlarına bir düğün çiçeği göndermektir.

Bir sonraki teknik, bir grup içindeyken VIP olarak nasıl öne çıkacağınızı anlatır.

91 Kalabalıkta Nasıl Lider Olunur, Bir Lider Değil Takipçi

McCarthy döneminde hükümet casusları, kimin "ulusal güvenlik için tehlikeli" olduğunu belirlemek için yer altındaki siyasi mitinglere sızdı. Ajanlar eğitimli alkış gözlemcileriydi. İlk alkışlayan, en yüksek sesle "Bravo" diye bağıran ve siyasi olarak kışkırtıcı konuşmaların sonunda en uzun süre gülümseyen erkeklerin fotoğraflarını çekip araştırdılar. Casuslar bunlara "tehlikeli olanlar" adını verdiler. Casuslar, ilk tepki verenlerin, takipçilerini ikna etme gücüne ve kalabalıklara liderlik etme karizmasına sahip, kendine güvenen kediler olduğunu düşünüyordu.

Siyasi açıdan daha az hassas toplantılarda da aynı ilke geçerlidir. Bir sunuma ya da olaya ilk tepkiyi veren, diğerlerinin nasıl tepki verdiğini görmek için etrafına bakmayan kişiler liderlik vasfına sahip kadın ve erkeklerdir.

Önce Havalı Kediler Alkışlasın

Yüzlerce çalışan arkadaşınızla birlikte bir oditoryumda oturmuş, firmanızın başkanının yeni bir konsepti tanıtmasını dinliyorsunuz. Seyirciler arasında isimsiz bir şekilde kambur durduğunuz için, yüz ifadenizin kürsüdeki adam ya da kadın tarafından görünmez olduğunu düşünüyorsunuz. Ama öyle

değil! Bir konuşmacı olarak, sizi temin ederim ki her bir meslektaşım

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

her gülümsemenin, her kaş çatmanın, her gözdeki ışığın ve olağanüstü insan zekasının her simgesinin kendisine geri döndüğünü görür.

Aynı şekilde, sunum yapan bir şirket başkanı da şirket ormanını dikkatle gözden geçirir ve kendisine bakan suratlardan hangi çalışanların sempatik olduğunu, hangilerinin olmadığını anlar. Ayrıca önünde yüzen yüzler denizinde hangisinin kendisi gibi ağır top olma potansiyeline sahip olduğunu da bilir. Nasıl?

Çünkü ağır toplar, konuşmacıyla aynı fikirde olmasalar bile, kürsüde ahkam kesen kişiyi desteklerler. Neden mi? Çünkü onlar kürsüde olmanın nasıl bir şey olduğunu bilirler. Odanın önündeki kedi ne kadar büyük ya da küçük olursa olsun, bir konuşma yaparken kalabalığın kabulünden endişe duyduğunu bilirler.



TEKNIK #91

DINLEYICILERE LIDERLIK EDIN

Podyumun arkasındaki büyük kedi ne kadar göz önünde olursa olsun, içinde kalabalığın kabulünden endişe duyan küçük bir korkak kedi çömelmiştir.

Büyük kazananlar, dinleyicilerini olumlu bir tepkiye yönlendirdiğinizi gördüklerinde sizin de büyük bir kazanan olduğunuzu anlarlar. Aynı fikirde olduğunuz (veya iyilik istediğiniz) adamı veya kadını *ilk* alkışlayan veya alenen takdir eden siz olun.

Şirketin kodamanı, kalabalığı ayağa kaldırmak ya da çalışanları razı etmek için dikkatlice kurgulanmış son cümlesini söylediğinde, sizce kabulün damlamasını ya da akıntısını kimin başlattığının farkında değil midir? Yok artık! Selam verirken başı eğik olsa da, McCarthy döneminden kalma bir casusun sezgileriyle

Alkışı tam olarak kimin başlattığı, son sözlerin söylenmesinden tam olarak ne kadar süre sonra ve tam olarak ne kadar coşkuyla! Ellerini ilk birleştiren, ilk ayağa fırlayan ve uygunsa ilk "Bravo" diye bağıran kişi olmak, size konuşan kaplanın yanında büyük kedi statüsü kazandırır.

Kalabalık ne kadar küçük olursa olsun, konuşma ne kadar gayrı resmi olursa olsun ilk alkışlayan siz olun. Diğerlerinin nasıl tepki vereceğini görmek için beklemeyin. Etrafta duran üç veya dört kişilik küçük bir grup olsa bile, konuşmacının fikirleriyle ilk empati kuran, ilk "iyi fikir" diye mırıldanan siz olun. Bu, kendi içgüdülerine güvenen bir kişi olduğunuzun kanıtıdır.

92 Tüm Doğru Hamleleri Nasıl Yapılır?

Her an, her saniye, futbol taraftarları skoru bilir. Pazar günü televizyon karşısında uyuklayan bira tiryakisi Koca George bile bilir. Onun tombul tenceresini dürtün ve size bir göz kırpmasıyla kimin kazandığını, kimin kaybettiğini ve tam olarak kaç puanla kazandığını söyleyecektir.

Hayat oyunundaki kilit oyuncular George gibidir. Siz onların uyukladığını düşünseniz bile, onlar sürekli olarak kendileri ile hayatlarındaki herkes arasındaki skorun farkındadırlar -arkadaşları ve aileleri de dahil! Kimin kazandığını, kimin kaybettiğini ve kaç puan farkla kaybettiğini bilirler.

İki Japon işadamı karşılaştığında, kimin üstte olduğu bellidir. Bunu, selam verirken burunlarının yere ne kadar yaklaştığına bakarak milimetre cinsinden ölçebilirsiniz. (Alttaki adamın burnu daha aşağıya iner.)

Amerika'da, bir ilişkide skoru gösteren dikkatlice koreografisi yapılmış yaylarımız yok. Ancak iş dünyasının büyük ligindeki erkekler ve kızlar bugün kimin üstte kimin altta olduğunu bilirler. (Yarın değişebilir.)

Alttaki köpek daha derin reverans yapmalıdır. Hürmet göstermelidir. Alttaki köpek üstteki köpeğin ofisinde

buluşmayı teklif etmeli, uygun olduğunda restoran hesabını üstlenmeli ve üstteki köpeğin zamanına saygılı olmalıdır. Eğer alttaki köpek gereken saygıyı göstermezse, üstteki

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

burnu yere sürtülsün. Büyük ligde havlamak için kendini diskalifiye ediyor.

Sağlıklı milkshake'i geliştiren kız arkadaşım Laura'nın başına gelen de buydu. (Onu Instant Replay'den hatırlıyor musunuz?) Laura'yı son bıraktığımızda, bir süpermarket zincirinin en tepesindeki muz olan Fred'e posta adresinin ayrıntılarını soruyor, kaleminin mürekkebinin bittiğinden şikayet ediyor, bir tane daha alırken onu bekletiyor, numaraları yanlış yazıyor ve durmadan konuşuyordu.

Size en kötü kısmı söylemedim. Fred, Laura'yı sağlıklı milkshake'inden örnekler göndermeye davet edecek kadar cömert davrandıktan sonra, Laura bir bomba daha patlattı ve ona hangi kargo şirketini kullanması gerektiğini sordu. Fred FedEx demiş olmalı çünkü Laura'nın şöyle dediğini duydum: "Milkshake'imin buzdolabında kalması gerekiyor. FedEx'in soğutmalı kamyonları var mı?"

Bu noktada anlaşmayı kendi telefon kablosuyla boğduğunu biliyordum. Süpermarket Çarı'nı küçük nakliye detaylarıyla dürtmemeliydi. Aslında Laura o kadar minnettar olmalıydı ki, ertesi gün içeceği bizzat teslim etmeli, gerekirse burnuyla süpermarkete kadar yuvarlamalıydı. Laura belli ki Gökyüzündeki Büyük Puan Cetveli'nden haberdar değildi. O gün çetele Fred her şey, Laura hiçbir şey şeklindeydi.

Büyük kazananlar -kalemi kağıda, parmakları tuş tahtasına, ağzı telefona ya da eli sallamak için bir başkasının eline koymadan önce- hızlı bir hesaplama yaparlar. Kendilerine sorarlar: "Bu ilişkiden en çok kim faydalanacak? Son zamanlarda her birimiz diğerinin saygısını gerektirecek ne yaptık?" Ve skoru eşitlemek için ne yapabilirim?

Arkadaşlar da Takipte

Gökyüzündeki Büyük Karne sadece iş insanlarının üzerinde sallanmıyor. Eğer aile üyeleri ve arkadaşlar kendi

sevdiklerinin kafalarında, onu fark edecekler. Borsa dışı bir hisse senedi gibi, her gün yükselir ya da düşer. Hata yaptığınızda, hata yapmayan kişi için daha fazlasını yaparak puanınızı eşitlemeniz gerekir. Aşkı canlı tutmak için gözünüz Gökyüzündeki Büyük Puan Kartında olsun.

Birkaç ay önce bir toplantıda Charles adında hoş bir adamla tanıştım. En sevdiğimiz yemekleri tartışmaya başladık. Onunki ev yapımı pesto soslu linguine idi. Charles'ı severdim ve çok iyi pesto sosu yapardım. Bu iki unsurun olağanüstü tesadüfü, onu evime yemeğe davet etmem için beni cesaretlendirdi. "Harika," dedi. Ertesi Salı günü saat yedi buçuğa ayarladık.

Salı öğleden sonra, büyük randevu için hazırlıklara başladım. Duvardaki guguklu saat ilerleyişimi izliyordu. Beş guguk kuşunda çam fıstığı bulmak için markete koşuyorum. Altıda eve dönüp fesleğen ve sarımsak öğütüyorum. Yedi guguk kuşunda, peçeteleri katlıyor, masayı hazırlıyor, taze mumları çıkarıyorum. Whoops, geç kalıyorum. Kıyafetlerimi değiştirip kendime çeki düzen veriyorum. Saat yedi buçuk olduğunda, tamamen hazırım. Pesto ve ben onun gelişini bekliyoruz.

Saat sekiz oldu ve arkadaş yok. Şarabı açıp biraz nefes aldırayım dedim. Bir saat daha geçti ve Charles yok. Guguk kuşu bana dokuz kez "guguk" dedi. Kuşa inanmaya başladım. Charles'ın gelmeyeceği belliydi. Ekildim.

Ertesi gün Charles aradı, gönülsüz bir özür ve yarı makul bir mazeret sundu. Arabası bozulmuştu. "Tanrım, üzgünüm," dedim. (Şöyle demek istedim: "Marslılar seni yakaladı mı? Beni arayabileceğin telefonların olmadığı başka bir gezegene mi gönderildin?" demek istedim. İğnelemeye direndim). Yine de pişman olmuş gibiydi, bu yüzden neredeyse unutmaya razıydım. Ta ki bir sonraki sorusuna kadar.

Belli ki Gökyüzündeki Büyük Skor Kartında nasıl hata yaptığının farkında değildi çünkü yaptığı hatayı telafi etmek için beni iyi bir İtalyan restoranında pestolu linguine yemeye davet etmek yerine, "Senin evinde ne zaman yeniden plan yapabiliriz?" diye sordu.

Asla, Charlie.



TEKNIK #92

Gökyüzündeki BÜYÜK Karne

Herhangi iki kişinin başlarının üzerinde görünmez bir puan kartı vardır. Sayılar sürekli dalgalanır ama bir kural değişmez: Düşük puanlı oyuncu yüksek puanlı oyuncuya saygı gösterir. Gözünüzü Gökyüzündeki Büyük Puan Kartından ayırmamanın cezası oyundan atılmaktır. Kalıcı olarak.

Kaderiniz

Herkesle Nasıl Konuşulur'da birçok insanla tanıştık. Birkaçının ismi değişti ama her biri çok gerçek. Geçenlerde, yıllar boyunca yolumun kesiştiği bazı kişilerin izini sürmeye karar verdim. Şimdi ne yaptıklarını görmek istedim.

Milkshake milyonlarının hayalini kuran ama Süpermarket Çarı'nın karnesini görmezden gelen eski dostum Laura artık günlük işine geri döndü. Örgütü adına konuşmamı istediğini belli etmeyerek beni kızdıran Sam'in artık bir işi yok. Çok hızlı bir telefonla kayınbiraderinin kuzeninin peşine düşen Sonny hala benzin pompalıyor. Anında kısasa kısas yapmakta ısrar eden Tania'nın artık yetenek ajansındaki o müthiş işi yok. Beş yıl önceki Noel partisinde patronuyla karşı karşıya gelen posta odası görevlisi zavallı Jane hâlâ paket paketliyor. Ve telefonuna uzun bir ilham verici mesaj bırakan Dan'in artık kayıtlı olmayan bir numarası var - hevesli bir konuşmacı için iyiye işaret değil.

Aradığı herkese "Zamanın Ne Renk?" diye soran Barry ise geçtiğimiz günlerde Ulusal Talk Show Sunucuları Birliği tarafından Yılın Yayıncısı seçildi. Kartvizit dosyasına herkesi not eden Joe ise artık bir eyalet senatörü.

Gözle Satış konusunda uzman olan Jimmi, kısa süre önce *Success* dergisinde yazıldı. Çalışanları her arayana "Vay canına, bu sensin!" imasında bulunan Steve, kablolu yayınlarda en çok talep edilen konuşmacılardan biri. Buttercups for Their Boss'u yazarak her sektördeki çalışanlardan istediğini alan Tim, şimdi bir seyahat acentesinin sahibi. Ve muhteşem Nutshell Résumé'yi veren kuaförüm Gloria, kısa süre önce New York'un gözde Beşinci Caddesi'nde bir salon açtı.

Bu, ilk gruptakiler beni ve birkaç kişiyi daha kızdırdı diye onların sıkıcı bir varoluşa sürgün edildikleri anlamına mı geliyor? Ve insanları gülümseten ikinci grup büyük mertebelere ulaşacak mıydı? Tabii ki hayır. Hayatlarının incelediğimiz o münferit anları, her gün yaptıkları pek çok hareketten yalnızca biriydi.

Ama bir düşünün: Laura, Sam, Sonny, Tania, Jane ya da Dan tarafından kızdırılan kişi siz olsaydınız ve sizi arasalardı, kendinizi onlar için uzatmak ister miydiniz? Muhtemelen hayır. Yaptıkları zorbalıkların anısı hala aklınızda olacaktı.

Oysa Barry, Joe, Jimmi, Steve, Tim veya Gloria'dan haber alsaydınız, değiş tokuşunuzla ilgili mutlu anılar aklınızı başınızdan alırdı. Onlar için elinizden geleni yapmak istersiniz.

Yanıtınızı binlerle çarpın. Giriş bölümünde de söylediğimiz gibi, hiç kimse zirveye tek başına ulaşamaz. Yıllar boyunca, bu büyük kazananların pürüzsüz hareketleri kalpleri fethetti ve onları seçtikleri merdivenin tepesine basamak basamak yükseltmeye yardımcı olan yüzlerce insanın zihnini fethetti.

İnsan nasıl olur da hayatı boyunca düzensiz bir binici olmak yerine içgüdüsel olarak yumuşak bir taşıyıcı olur? Cevap geçen kış karlı bir günde göz kamaştırıcı bir şekilde netleşti. Kros kayaklarıyla özenle bakımdan geçirilmiş bir parkurda ilerlerken, aynı parkurda bana doğru hızla ilerleyen bir kuzey disiplini kayakçısını fark ettim. Bir profesyonelin yolunu engellediğimi anlamam için yüksek tekmesini ya da şık çapraz direksiyonunu gözlemlememe gerek yoktu.

Süper Kayakçı geçebilsin diye zonklayan bacaklarımı pistten çıkarmak için enerji toplarken, ustalıkla oluktan sıyrıldı ve bakımlı patikayı tamamen bana bıraktı. Bana doğru hızla gelirken hafifçe yavaşladı, gülümsedi, başını salladı ve "Günaydın, kayak yapmak için güzel bir gün, değil mi?" dedi.

Hürmetini (ve karda eşit olduğumuzu ima etmesini!) takdir ettim. "Hey, bana bakın!" diye düşünmediğini biliyordum. İşte buradayım!" değil, "Ahh, işte buradasın. Sana yer açayım."

Bu kitabın açılış sözlerinde de ima ettiğim gibi, bu iki tip düşünür arasındaki yaşam başarısı farkı hesaplanamaz.

Süper Kayakçı bu hareketi neden bu kadar zarif bir şekilde yapabildi? Bu yetenekle mi doğdu? Hayır. Onunki pratikle gelişen kasıtlı bir hareketti.

Pratik aynı zamanda tüm sorunsuz iletişim hamlelerinin de kaynağıdır. Mükemmellik tek ve yalnız bir eylem değildir. *Herkesle Nasıl Konuşulur*'da incelediğimiz doksan iki küçük numara gibi küçük, pürüzsüz hamleleri yıllarca yapmanın sonucudur. Bu hamleler kaderinizi yaratır.

Unutmayın, bir eylemi tekrarlamak alışkanlık
yapar. Alışkanlıklarınız karakterinizi yaratır.
Ve karakteriniz kaderinizdir.
Başarı kaderiniz olsun.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

Notlar

1. Ekman, Paul. 1985. *Yalan Söylemek: Mar- ketplace, Politics, and Marriage'da Aldatmanın İpuçları.* New York: W. W. Norton Co., Inc.

2. Cheng, Sha ve diğerleri 1990. "Kişilik Tipinin Stres Tepkisi Üzerindeki Etkileri." Acta-Psychologica-Sinica 22(2):197–204.

3. Carnegie, Dale. 1936. *How to Win Friends and Influence Peo- ple*. New York: Simon & Schuster.

4. Goleman, Daniel. 1989. "Beynin Tasarımı Duyguların Anahtarı Olarak Ortaya Çıkıyor," New York Üniversitesi Sinir Bilimi Merkezi'nde psikolog olan Dr. Joseph LeDoux'dan alıntı. *New York Times*, 15 Ağustos.

5. Kellerman, Joan, vd. 1989. "Bakmak ve Sevmek: Karşılıklı Bakışın Romantik Aşk Duyguları Üzerindeki Etkileri." New England Agorafobi Tedavi ve Araştırma Merkezi'nde gerçekleştirilmiştir. *Journal of Research in Personality* 23(2):145-161.

6. Argyle, Michael. 1967. *Kişilerarası Davranış Psikolojisi.* Baltimore: Pelican Yayınları.

7. Wellens, A. Rodney. 1987. "Hoşlanılan ve Hoşlanılmayan Diğerlerinin Kişilerarası Bakışlarındaki Değişimlere Tepki Olarak Kalp Atış Hızındaki Değişimler." *Algısal ve Motor Beceriler* 64(2):595-598.

8. Ibid.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.

9. Zig Ziglar, motivasyon öğretmeni ve çok satan *See You at the Top*, *Secrets of Closing the Sale*, *Over the Top* ve *Something to Smile About* kitaplarının yazarı.

10. Curtis, Rebecca C., ve Miller, Kim. 1986. "Başkasının Sizi Sevdiğine ya da Sevmediğine İnanmak: İnançları Gerçekleştiren Davranışlar." *Journal of Personality and Social Psychology* 51(2):284-290.

11. Hayakawa, S. I. 1941. *Düşünce ve Eylemde Dil*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

12. Aronson, E., vd. 1966. "Pratfall'un Kişilerarası Çekiciliği Artırmaya Etkisi." *Psychonomic Science* 4:227-228.

13. Carnegie Foundation for Advancement of Teaching ve Carnegie Institute of Technology'nin 1930'larda yaptığı çalışmalar, mühendislik gibi teknik alanlarda bile bir kişinin finansal başarısının yüzde 85'inin iletişim becerilerinden kaynaklandığını göstermiştir.

14. ABD Nüfus Sayımı İşe Alma, Eğitim ve Yönetim Uygulamaları Bürosu ülke çapında 3.000 işverenle bir anket gerçekleştirmiştir. İş adaylarında tercih edilen nitelikler, önem sırasına göre, tutum, iletişim becerileri, önceki iş deneyimi, mevcut işverenden tavsiyeler, önceki işverenden tavsiyeler, sektörel referanslar, tamamlanan eğitim yılı, mülakat testlerinden alınan puanlar, akademik performans (notlar), başvuranın okulunun itibarı, öğretmen tavsiyeleri olarak sıralanmıştır.

15. Walsh, Debra G., ve Hewitt, Jay. 1985. "Giving Men the Come-On: Effect of Eye Contact and Smiling in a Bar Environ- ment." *Algısal ve Motor Beceriler* 61(3, Bölüm 1): 873-874.

16. Walters, Lilly. 1995. *Platformda Ölürken Ne Söylemeli?* New York: McGraw-Hill.

17. Axtell, Roger. 1994. *Dünya Çapında Yapılması Gerekenler ve Tabular*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

18. Bosrock, Mary. 1997. Put Your Best Foot Forward serisi. Minneapolis: Uluslararası Eğitim Sistemleri.

19. Nwanna, Gladson. 1998. Dünya Çapında Yapılması ve Yapılmaması Gerekenler serisi. Baltimore: Dünya Seyahat Enstitüsü.

20. Byrne, Donn, vd. 1970. "Deneysel Cazibe Çalışması ile Gerçek Hayatta Bilgisayarla Flört Arasındaki Süreklilik." *Journal of Personality and Social Psychology* 1:157-165.

21. Fast, Julius. 1970. *Beden Dili.* New York: Simon & Schuster.

22. Fast, Julius. 1991. *Alt Metin: İşyerinde Beden Dilinin İşe Yaramasını Sağlamak.* New York: Viking.

23. Lewis, David. 1989. *Başarının Gizli Dili.* New York: Carroll & Graf Publishers, Inc.

24. Nierenberg, Gerard, ve Caliero, Henry. 1993. *Bir İnsan Kitap Gibi Nasıl Okunur?* New York: Barnes & Noble Books.

25. Pease, Allan. 1981. Sinyaller: *Güç, Başarı ve Aşk için Beden Dili Nasıl Kullanılır.* New York: Bantam Books.

26. Sannito, Thomas, ve McGovern, Peter J., 1985. *Dava Avukatları için Mahkeme Salonu Psikolojisi.* New York: John Wiley & Sons, Inc.

Bu sayfa kasıtlı olarak boş bırakılmıştır.

Yazar Hakkında

Leil Lowndes, Fortune 500 şirketlerinin üst düzey yöneticilerinin yanı sıra ön saflarda çalışanlara daha etkili iletişimciler olmaları için koçluk yapan uluslararası üne sahip bir iletişim uzmanıdır. ABD'nin hemen her büyük şehrinde konuşmalar yapmış ve ABD Barış Gücü, yabancı hükümetler ve büyük şirketler için iletişim seminerleri düzenlemiştir. Yüzlerce TV ve radyo programında izleyicileri etkilemenin yanı sıra, çalışmaları *New York Times*, *Chicago Tribune* ve *Time* dergisi tarafından takdir edilmiştir. Makaleleri profesyonel dergilerde ve *Redbook*, *New Woman*, *Psychology Today*, *Penthouse* ve *Cosmopolitan* gibi popüler yayınlarda yer almıştır. New York'ta yaşayan yazar, aralarında çok satan *How to Make Anyone Fall in Love with You* ve *How to Be a People Magnet'in* de bulunduğu birçok kitabın yazarıdır.

Herhangi bir iletişim tekniğine rastlarsanız, bunları Leil'e gönderin - böylece bunları başkalarıyla paylaşabilir. Sizden haber almayı çok ister. E-posta adresi leil@peoplemagnet.com.

Leil'den daha fazla iletişim tekniği ister misiniz? Ücretsiz aylık iletişim ipucu için kaydolun. lowndes.com adresine gidin ve "Abone Ol" butonuna tıklayın.

Telif hakkı 2003 Leil Lowndes tarafından. Kullanım Koşulları için Buraya Tıklayın.