Machine Translated by Google

JOHN C. MAXWELL

AUTOR DEL *BEST SELLER* DEL *NEW YORK TIMES*
LAS 21 LEYES IRREFUTABLES DEL LIDERAZGO

EL PODER DE LAS RELACIONES

QUÉ HACEN
las PERSONAS EFICACES
PARA RELACIONARSE

Machine Translated by Google

Machine Translated by Google

EL PODER DE LAS RELACIONES

QUÉ HACEN LAS PERSONAS EFICACES PARA RELACIONARSE

JOHN C. MAXWELL

GRUPO NELSON
Una división de Thomas Nelson Publishers
Desde 1798

NASHVILLE DALLAS MÉXICO DF. RÍO DE JANEIRO

Machine Translated by Google

© 2010 Nelson® Grup tarafından

Nashville, Tennessee, Amerika Birleşik Devletleri'nde yayınlandı.
Nelson Group, Inc., tamamı Thomas Nelson, Inc.'e ait bir yan kuruluştur.
Nelson Group, Thomas Nelson, Inc.'nin tescilli ticari markasıdır.
www.gruponelson.com

İngilizce başlık: Herkes İletişim Kurar, Çok Az Kişi Bağlantı Kurar

© 2010, John C. Maxwell tarafından
yayınlanmıştır. Thomas Nelson, Inc.
Yates & Yates ile birlikte yayınlanmıştır, www.yates2.com.

Her hakkı saklıdır. Bu kitabın hiçbir bölümü, editörün önceden yazılı izni olmadan, basılı dergilerdeki kısa alıntılar dışında, herhangi bir şekilde veya yöntemle (mekanik, fotokopi, kayıt veya başka şekilde) çoğaltılamaz, bir erişim sisteminde saklanamaz veya aktarılamaz.

Aksi belirtilmedikçe, tüm İncil metinleri Kutsal İncil'den alınmıştır, Reina-Valera Versiyon 1960 © 1960, Latin Amerika'daki Bible Societies tarafından, © 1988'de United Bible Societies tarafından yenilenmiştir.

İzin alınarak kullanılmıştır.

"NIV" olarak işaretlenen Kutsal Yazılardan alıntılar , Uluslararası İncil Topluluğu'nun Yeni Uluslararası Versiyon® NIV® © 1999'undan alınmıştır. İzin alınarak kullanılmıştır.

Çeviri: Ağ Editörleri

Tasarımın İspanyolcaya uyarlanması: Grupo Nivel Uno, Inc.

Lidere tarafından revize edilen baskı

www.lidere.org

ISBN: 978-1-60255-3095

ISBN: 978-1-41856-2786 (e-Kitap)
978-0-71803-021-6 (Arjantin'de basılı baskı)

Machine Translated by Google

Bu kitap, Mimi ve babasıyla zaten bir ilişki kurmuş olan beşinci torunumuz John Wesley Maxwell'e ithaf edilmiştir. Büyüdükçe başkalarıyla etkili bir şekilde ilişki kurmayı öğrenmeniz için dua ediyoruz.

Machine Translated by Google

DİZİN

Teşekkürler

Önsöz

1. BÖLÜM : İLİŞKİ KURMA İLKELERİ

1. İlişkiler her durumda etkinizi artırır

2. İlişkiler başkalarının etrafında döner

3. İlişkiler kelimelerin ötesine geçer

4. İlişkiler her zaman enerji gerektirir

5. İlişkiler doğal bir yetenekten çok bir beceridir

2. BÖLÜM : İLİŞKİ KURMA UYGULAMALARI

6. İlişki kuran insanlar bunu ortak noktalara dayanarak yaparlar

7. İlişki kuran kişiler mesajı basitleştirmeye çalışırlar

8. Bağlantı kuran insanlar herkesin keyif aldığı deneyimler yaratır

9. İlişki kuran insanlar başkalarına ilham verir

10. Anlattıklarını anlatan insanlar

Çözüm

JohnMaxwellonLeadership.com Katkıda Bulunanlar

Notlar

yazar hakkında

Machine Translated by Google

TEŞEKKÜRLER

Sayesinde

Charlie Wetzel, yazarım

Taslağı inceleyen ve düzenleyen Stephanie Wetzel

İlk taslağı daktilo eden Sue Caldwell

Linda Eggers, asistanım

Ve

JohnMaxwellonLeadership.com'daki

taslağı okuyan ve geri

bildirimde bulunan (ve isimleri sayfa

261'den itibaren adı geçen)

yüzlerce kişiye teşekkür ederiz .

Machine Translated by Google

ÖNSÖZ

VE Geçen ay yurt dışından bir telefon aldım; Sangeeth Varghese, yazar, köşe yazarı ve liderleri eğitmeye adanmış bir Hint kuruluşu olan LeadCap'in kurucusuydu. Aramasının amacı Forbes dergisi için benimle röportaj yapmaktı . Sangeeth'le sohbet etmek hoşuma gidiyordu ama bir sorunumuz vardı: telefon bağlantısı kötüydü. Aramanın on defadan fazla kesildiğini söylemeye cüret ediyorum. Bir an için liderlik hakkındaki sohbetimizin tadını çıkarıyorduk ve birkaç saniye sonra hat kesildi.

Bu hepimizin başına bir telefon görüşmesi sırasında gelmiştir. Bu nedenle telefon şirketi Verizon, sloganı "Beni şimdi duyabiliyor musun?" olan bir kampanya yürüttü. Bir telefon görüşmesi kesildiğinde hemen fark edersiniz, değil mi?
Nasıl tepki verirsiniz? Nasıl hissediyorsun? Sinirli? Hüsrana uğramış? Çok öfkeli?

Bağlantı kesildiğinde neden böyle tepki verdiğinizi hiç düşündünüz mü? Bağlantının kesilmesi zamanınızı boşa harcar, yapmaya çalıştığınız işin akışını kesintiye uğratır, üretkenliğinizi zayıflatır, bu nedenle konu iletişim olduğunda bağlantı çok önemlidir.

İyi bir telefon bağlantınız olmadığında bunu hemen fark edersiniz ama başkalarıyla yüz yüze iletişim kurduğunuzda ne olur? Bir bağlantının, ilişkinin ne zaman kurulduğunu biliyor musunuz? Bağlantının ne zaman başarısız olmaya başladığını fark ettiniz mi? “Çağrının” kesildiği anı tespit edebilir misiniz?

Çoğu insan iyi bir telefon bağlantısına sahip olduklarını kolayca fark eder, ancak günlük durumlarda başkalarıyla ilişki kurup kuramayacaklarının tamamen farkında değildirler.

Nasıl bilebilirim? Başkalarıyla ilişki kurmayı başarabildiğimi nasıl anlarım? İpuçları arıyorum. İnsanlarla etkileşim kurduğumda, ister tek bir kişiyle, ister bir grupla, ister bir izleyici kitlesiyle olsun, aşağıdaki işaretleri fark ettiğimde başarılı bir şekilde etkileşim kurduğumu biliyorum:

• EK ÇABA: insanlar kesinlikle gerekli olandan fazlasını yaparlar • SPONTAN DEĞERLENDİRME: olumlu şeyler söylerler • TOPLAM AÇILIŞ: güven gösterirler • İLETİŞİMİ ARTIRIRLAR: kendilerini daha kolay ifade ederler • KEYİFLİ DENEYİMLER: yaptıkları işi severler • DUYGUSAL BAĞLANTILAR: onlar duygusal bir bağ gösterirler • POZİTİF ENERJİ: buluştuğumuz zaman duygusal "pilleri" şarj olur • DAHA BÜYÜK SİNERJİ: etkinlikleri, katkılarının toplamından daha fazladır • KOŞULSUZ SEVGİ: koşulsuz kabul ederler.

Machine Translated by Google

İnsanlarla etkileşime girdiğimde ve bu sinyalleri fark ettiğimde bir ilişkinin kurulduğunu biliyorum. Zamanla başkalarıyla bağlantı kurmak için neler gerektiğini ve bağlantının başarısını nasıl ölçeceğimi öğrendim.

Peki ya sen? Hayatınızda önemli olan biriyle etkileşime girdiğinizde bu sinyalleri alıyor musunuz? Bir toplantıya liderlik ettiğinizde veya bir grup etkinliğine katıldığınızda ilişkinin bu özelliklerini gözlemliyor musunuz? Topluluk önünde konuştuğunuzda, dinleyicilerle o kadar çok etkileşime giriyorsunuz ki, yalnızca etkili bir şekilde iletişim kurmakla kalmıyor, aynı zamanda hem dinleyicileriniz hem de kendiniz için çok hoş bir deneyim elde ediyorsunuz? Bu sorulara kocaman bir evet ile cevap veremiyorsanız, başkalarıyla ilişki kurma yeteneğinizi geliştirmeniz gerekir. Herkes konuşur, herkes iletişim kurar: ancak gerçekten ilişki kurabilen çok az kişi vardır: kişisel ilişkilerini, işlerini ve yaşamlarını biraz daha ileri götürenler.

Nasıl ilişki kuracağınızı öğrenmek ve böylece yaptığınız her şeyde daha etkili olmak istiyorsanız size iyi haberlerim var. Bugün başkalarıyla etkileşimde iyi olmasanız bile, yarın bunu yapmayı öğrenebilir ve bu sanatta daha iyi olabilirsiniz, bu yüzden bu kitabı yazdım. Zamanla insanlarla iyi ilişkiler kurmayı öğrenebildim; bu benim en güçlü yönlerimden biri ve başkalarıyla iletişim kurabilmemin ana nedenlerinden biri. Bu benim liderlik kapasitemin temel direklerinden biridir.

Hatta yeni teknolojiyi kullanarak başkalarıyla ilişki kurmayı bile öğreniyorum. Hatta bu yazıyı insanlarla bu konu hakkında iletişim kurabilmek, yorum ve görüşlerini alabilmek için JohnMaxwellonLeadership.com adlı blog olarak bilinen siber günlüğüme ekledim . Bölümler yayınlandıkları on bir hafta boyunca 100.000'den fazla ziyaret edildi. İnternet okurlarından yetmişin üzerinde yorum, hikaye ve anekdot kitaba dahil edildi ve kamunun katkılarına dayanarak metinde yaklaşık yüz değişiklik ve iyileştirme yaptım.

Ancak taslağı blogumda yayınlamamın asıl nedeni bu değildi ; Twitter'da olmamın veya diğer modern teknolojileri kullanmamın nedeni de bu değil. Bu tür şeyleri insanlara katma değer vermek istediğim için yapıyorum.
Hiçbir zaman yüz yüze görüşemediğim insanları etkilemek için 1979 yılında kitap yazmaya başladım. 2009 yılında ilişki çevremi daha da genişletmek için blogları ve sosyal medyayı kullanmaya başladım . Artık kitaplarımı hiç okumayan insanlara da değer katabiliyorum. Bu başkalarıyla ilişki kurmanın başka bir yoludur.

Başkalarıyla ilişkiler kurmayı öğrenmenize yardımcı olabileceğime inanıyorum. İlişkilerin Gücü'nü bu yüzden yazdım . Kitabın ilk bölümünde size insanlarla nasıl ilişki kuracağınızı anlamanızı sağlayacak beş temel prensibi öğreteceğim. İkinci bölümde yaşı, deneyimi veya doğal yeteneği ne olursa olsun herkesin başkalarıyla ilişki kurmak için yapabileceği beş egzersizi öğreneceksiniz. İlişki kurmayı öğrenmek hayatınızı değiştirebilir.

Machine Translated by Google

Hazır mısın? Öyleyse başlayalım.

Machine Translated by Google

BÖLÜM 1

İLİŞKİ KURMA İLKELERİ

Machine Translated by Google

1

İLİŞKİLER ÜZERİNDEKİ ETKİNİZİ ARTTIRIR
HERHANGİ BİR DURUM

Evet Uzmanlara göre her gün 35 bin kişinin bombardımanına maruz kalıyoruz. Nereye gitsek, nereye baksak mesajlar. [1] birileri dikkatimizi çekmeye çalışıyor. Tüm politikacıların, gazetecilerin, gazetecilerin, aile bireylerinin, tanıdıklarımızın bize anlatacakları var. Her gün e-postalar, kısa mesajlar, reklam panoları, televizyon, filmler, radyo, Twitter, Facebook ve bloglarla karşılaşıyoruz . Buna gazeteleri, dergileri ve kitapları da eklemeliyiz. Dünyamız kelimelerle dolu. Hangi mesajları alacağımıza ve hangi mesajları reddedeceğimize nasıl karar vereceğiz?

Aynı zamanda bazı mesajları başkalarına da iletmek isteriz. Çoğu insanın günde ortalama on altı bin kelime konuştuğunu okudum. [2] Eğer bu sözleri yazıya dökseydiniz, haftada üç yüz sayfalık bir kitabı doldururdunuz. Yıl sonuna gelindiğinde, birkaç rafınız kelimelerle dolu olacak. Bir ömürde, bir kütüphane binasının tamamını kaplarsın. Peki bu kelimelerin ne kadarı anlamlı olabilir? Kaç tanesi fark yaratabilir? Diğerlerine kaç tanesi ulaşacak?

Konuşmak kolaydır, herkes konuşur. Sorun, işinizi nasıl yapabileceğinizdir.
kelimelerin önemi vardır. Başkalarıyla gerçekten nasıl iletişim kurabilirsiniz?

İLİŞKİLER SİZİ YAPTIRIR YA DA PARTIRIR

Etkili iletişim kuramazsak hayatta başarılı olamayız. Çok çalışmak yeterli değildir ve yaptığımız işte mükemmel olmak da yeterli değildir. Başarılı olmak için başkalarıyla gerçek iletişim kurmayı öğrenmelisiniz.

Bir sunum sırasında dinleyicilerinizin konuyu anlamamasından dolayı hayal kırıklığına uğradığınız oldu mu? Patronunuzun size hak ettiği bir zam veya terfi vermesi için şirkete ne kadar değer kattığınızı anlamasını hiç beklediniz mi? Çocuğunuz varsa, iyi kararlar almalarına yardımcı olabilmek için sizi dinlemelerini hiç ister miydiniz? Hiç bir arkadaşınızla ilişkinizi geliştirmek veya topluluğunuzda olumlu bir etki yaratmak istediniz mi? Etkili iletişim kurmanın bir yolunu bulamazsanız, tüm potansiyelinizi gerçekleştiremezsiniz, istediğiniz şekilde başarılı olamazsınız ve her zaman hüsrana uğramış hissedersiniz.

Machine Translated by Google

> Çok çalışmak yeterli değildir ve yaptığımız işte mükemmel olmak da yeterli değildir. Başarılı olmak için başkalarıyla gerçek iletişim kurmayı öğrenmelisiniz.

Sır nedir? İnsanlarla ilişkiler kurun! Kırk yılı aşkın bir evlilikten, uzun ve başarılı bir konuşma kariyerinden, organizasyon lideri olarak onlarca yıllık çalışmadan ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ve düzinelerce başka ülkede birçok insanı eğitme konusunda engin deneyimden sonra, sizi temin ederim ki, eğer başarıya ulaşmak istiyorsanız, , başkalarıyla ilişki kurmayı öğrenmelisiniz.

ANAHTAR İLİŞKİDİR

İyi bir iletişim kurabilmek için muhatapla bir ilişki kurmanın gerekli olduğuna giderek daha fazla inanıyorum. İster tek bir kişiyle, ister gruplarla, ister bir izleyici kitlesiyle olsun, tüm iletişim durumlarında başkalarıyla etkileşime girebilirseniz, ilişkileriniz daha güçlü olacak, topluluğa daha fazla entegre olduğunuzu hissedeceksiniz, ekip çalışmasını teşvik etme yeteneğiniz artacak, Etkiniz artacaktır. artacak ve üretkenliğiniz hızla artacaktır.

"İlişki kurmak" dediğimde ne demek istiyorum? İlişki kurmak, insanlarla, onlar üzerindeki etkinizi artıracak şekilde bağ kurma yeteneğidir. Bu neden önemli? Çünkü başkalarıyla iletişim kurma ve etkileşimde bulunma yeteneği, maksimum potansiyelimize ulaşmamızda önemli ve belirleyici bir faktördür. Başarılı olmak için diğer insanlarla çalışmalı ve bunu mümkün olan en iyi şekilde yapabilmek için onlarla ilişki kurmayı öğrenmelisiniz.

> İlişki kurmak, insanlarla, onlar üzerindeki etkinizi artıracak şekilde bağ kurma yeteneğidir.

Başkalarıyla bağ kurma yeteneğiniz mükemmel olsaydı, ilişkileriniz ne kadar sağlıklı olurdu? Evliliğiniz ve aile hayatınız nasıl gelişir? Arkadaşlıklarınız ne kadar mutlu olurdu? Komşularınızla etkileşime girebilseydiniz, onlarla ne kadar daha iyi anlaşırdınız?

İnsanlarla daha iyi ilişki kurmanın gücünün kariyeriniz üzerinde nasıl bir etkisi olur?
Peki ya meslektaşlarınızla harika ilişkiler kurabilseydiniz? Patronunuzla daha iyi ilişki kurabilseydiniz iş yerinizdeki durum nasıl değişirdi? Buna göre

Machine Translated by Google

Harvard Business Review yayını , "Profesyonellerin büyümesi ve ilerlemesi için belirleyici faktör, etkili iletişim kurma becerisidir." [3] Bu ilişki kurmakla aynı şeydir! Başkalarıyla daha iyi ilişkiler kurmayı öğrenirseniz hayatınızı değiştireceksiniz!

LİDERLER İÇİN İLİŞKİ TEMELDİR

Muhtemelen en çok kitaplarım ve liderlik üzerine konuşmalarımla tanınıyorum. Daha üretken ve etkili olmak istiyorsanız, daha iyi bir lider olmayı öğrenmelisiniz çünkü her şey liderlik sayesinde yükselir veya düşer. En iyi liderler başkalarıyla ilişki kurma konusunda her zaman son derece yeteneklidirler.

> "Profesyonellerin büyümesi ve ilerlemesi için belirleyici faktör, etkili iletişim kurma becerisidir."
>
> —HARVARD İŞ İNCELEMESİ

Liderlik ile ilgili ilişkiler sorunu üzerine pratik bir örnek olay incelemesi yapmak istiyorsanız, Amerika Birleşik Devletleri'nin son otuz yıldaki başkanlarına bakmanız yeterlidir. Her hareketleri Amerikan ve dünya basınında belgelendiği için çoğu insan onların kim olduğunu biliyor.

Kendini başkanların incelenmesine adamış bir tarihçi olan Robert Dallek, başarılı liderlerin başkalarının başaramayacağı şeyleri başarmalarına olanak tanıyan beş niteliğe sahip olduğunu garanti ediyor: vizyon, pragmatizm, fikir birliği oluşturma yeteneği, karizma ve güvenilirlik. Liderlik ve iletişim danışmanı John Baldoni'nin gözlemlediği gibi:

> Bu faktörlerden dördü her şeyden çok çeşitli düzeylerde iletişim kurma becerisine bağlıdır. Başkanlar da tüm liderler gibi nereye gideceklerini iletebilmeli (vizyon), insanları kendileriyle gelmeye ikna edebilmeli (fikir birliği), insanlarla ilişkiler kurabilmeli (karizma) ve güvenilirlik gösterebilmeli, yani ne diyorlarsa onu yapmalıdırlar. güven). Pragmatizm bile iletişime bağlıdır...
>
> Dolayısıyla, hem başkanlar hem de otorite konumunda olan herkes için liderlik etkililiğinin büyük ölçüde iyi iletişim becerilerine bağlı olduğunu söylerken yalan söylemiyoruz. [4]
>
> Bu iletişim becerileri neye bağlıdır? İlişkiler kurma yeteneğinden!

Bir an için siyasi önyargılarınızı ve ön yargılarınızı unutun ve bazı eski ABD başkanlarının yeteneklerine dikkat edin. Farklı olanı gözlemleyin

Machine Translated by Google

Ronald Reagan ve Jimmy Carter'ın başkanlığa aday olduklarında sahip oldukları ilişki kurma becerileri. 28 Ekim 1980'deki son tartışmada Carter soğuk ve kişiliksiz görünüyordu. Carter kendisine sorulan tüm sorulara rakamlarla ve verilerle yanıt verdi. Walter Cronkite, Carter'ın "mizahtan yoksun" olduğunu söyledi. Dan Pretty'ye göre Carter'ın metanetli ve kayıtsız bir tavrı vardı. Carter'ın yeniden seçilme taktiği, halkı salt gerçeklerle etkilemek ile omuzlarında taşıdığı ağır işe karşı izleyicinin şefkat duymasını sağlamak arasında gidip geliyormuş gibi görünüyordu. Bir ara "Sadece vatanımın çıkarlarını ve ülkemin çıkarlarını düşünmem gerekiyordu" dedi ve şunu ekledi: "Bu yalnız bir iş." Hiçbir zaman seyirciye veya onların endişelerine odaklanmadı.

Buna karşılık Reagan halkla ve hatta Carter'la etkileşime geçti. Tartışmadan önce Reagan, Carter'a yaklaştı ve elini sıktı; bu, başkanı şaşırtmış gibi görünen bir tavırdı. Tartışma sırasında rakibi konuştuğunda Reagan dinliyor ve gülümsüyor, sırası kendisine geldiğinde sıklıkla doğrudan dinleyicilere konuşuyordu. Carter'ın bahsettiği bazı rakamlar verip bazı verilere itiraz ederken, Reagan bir uzman gibi görünmeye çalışmıyordu, bağlantı kurmaya çalışıyordu. Pek çok kişi tartışmanın sona erdiği şu cümleleri hatırlıyor: "Dört yıl öncesine göre daha mı iyi durumdayız?" Reagan izleyicilere şunları söyledi: "Bu insanlar ülkeyi harika yaptı." Vatandaşlara odaklandı.

Büyük iletişimci ile selefi arasında bundan daha büyük bir fark olamazdı.

Benzer bir karşıtlığı Bill Clinton ile halefi George W.
Çalı. Clinton görevde olduğu yıllarda iletişimi bir adım daha ileri götürdü. Hem tek bir kişiyle hem de kamerayla etkileşime geçme konusunda Reagan kadar yetenekliydi. “Acınızı hissediyorum” dediğinde ülkedeki çoğu insan onunla yakınlaştı. Clinton, Reagan'ın insanlarla etkileşim kurma becerisine sahipti ve aynı zamanda adaylığı sırasında kritik öneme sahip olan talk show formatında da ustalaştı. Hiçbir zaman bağ kurma fırsatını boşa harcamış gibi görünmüyordu. Şu ana kadar hiçbir politikacı başkalarıyla ilişki kurma becerisini aşamadı.

Tam tersine Bush bunu gerçekleştirmek için hemen hemen her fırsatı kaçırıyor gibi görünüyordu. Ancak etkileşimin şüphesiz tek bir anı vardı: Bush'un Ground Zero'da yaptığı konuşmanın hemen ardından 11 Eylül 2001'di. O andan itibaren, genellikle kekeledi ve iletişim kurmaya çalışırken kendini beceriksizce ifade etti. Yabancılaşmış insanlarla ilişki kurma konusundaki yetersizliği, başkan olarak yaptığı her şeyi gölgede bıraktı.

> "Tekrar üniversiteye gitseydim iki alana odaklanırdım: Nasıl konuşma yazacağımı ve topluluk önünde nasıl konuşacağımı öğrenirdim. "Hayatta etkili iletişim kurma yeteneğinden daha önemli bir şey yoktur."

Machine Translated by Google

—GERALD FORD

İletişim uzmanı Bert Decker her yıl yılın en iyi on ve en kötü on iletişimcisinin bir listesini yayınlıyor. Bil bakalım son döneminin her yılında listedeki en kötü iletişimci kimdi? Aynen öyle, Başkan George W. Bush. 2008'de Decker, Bush hakkında şunları yazmıştı: "O olaydan (11 Eylül) kısa bir süre sonra kendini beğenmiş gülümsemelerine, omuz silkmelerine ve sözdizimi ve dilbilgisi karmaşasına geri döndü. Belki de en kötü anı Katrina Kasırgası'ndan sonra konuştuğu zamandı. Bu bir liderin iletişim tarzı değil. Geçen yılın çok az etkisi oldu; "Cumhurbaşkanımızı 2008'in en kötü iletişimcileri listesinin başına koymak zorunda olmak üzücü."

5

Eğer siyasetle ilgileniyorsanız Jimmy Carter, Ronald Reagan, Bill Clinton ve George W. Bush hakkında muhtemelen çok net bir fikriniz vardır. Bu eski başkanların kişiliği, felsefesi, politikaları hakkında olumlu ya da olumsuz dilediğinizi söyleyebilirsiniz. Hiç şüphe yok ki lider olarak etkinlikleri, başkalarıyla ilişki kurma yeteneklerinden veya yetersizliklerinden etkileniyordu.

İster bir çocuk yetiştirin ister bir ulusa liderlik edin, ilişkiler kurmak çok önemlidir. Başkan Gerald Ford bir keresinde şöyle yorum yapmıştı: "Eğer tekrar üniversiteye gitseydim iki alana odaklanırdım: Konuşma yazmayı ve topluluk önünde nasıl konuşulacağını öğrenirdim. "Hayatta etkili iletişim kurma yeteneğinden daha önemli bir şey yoktur." Yetenek yetmez, tecrübe yetmez. Başkalarına liderlik etmek için iyi iletişim kurabilmeniz gerekir ve bunun için bağlar oluşturmak çok önemlidir.

İLİŞKİ HAYATIN HER ALANINDA FAYDALIDIR

Elbette başkalarıyla ilişkiler kurmak yalnızca liderler için yararlı değildir; Yaptığı işte daha etkili olmak ve daha iyi ilişkilerden keyif almak isteyen herkes içindir.
Birçok kişi bunu blogum JohnMaxwellOnLeadership.com'da belirtti ve bu konuda yorumlarını bıraktı.

İş dünyasıyla bağlantılı insanlar bana yazdı, örneğin işinde ilişki kurmanın önemini anlatan Tom Martin: "İlişki kurmak birleştiricidir, ancak ilişki kurmak için güvenin olması gerekir" diye yazdı.
Tom. "Satış ekibimizin, bir müşteri adayını potansiyel müşteriye, bir müşteri adayını sıradan bir müşteriye ve sıradan bir müşteriyi de potansiyel müşteriye dönüştürebilmeleri için kendi yerlerinden başarmaları gereken şeyin bu olduğunu anlamalarını sağlamaya çalışıyorum. " normal müşteride. “Bizi en çok tavsiye edenler ve işimizi büyütmemize yardımcı olanlar, ilişki içinde olduğumuz müşterilerimizdir.”

6

Birçok öğretmen de bana yazdı. Cassandra Washington şu yorumu yaptı: “Sınıfta öğrencilere insanlar arasındaki ilişkinin önemli olduğunu öğretiyorum. Liderlik başkalarıyla ilişkiler kurmakla ilgilidir. Müşterilere hizmet etmek için yapmanız gerekenler

Machine Translated by Google

"Onlarla ilişki kurun, çocuk yetiştirmek için aynı zamanda etkileşimde [7] Lindsay Fawcett bulunmalısınız." İngilizce'yi ikinci dil olarak öğretiyor ve Hong Kong'da ve Çin ana karasındayken, herhangi bir toplantıdan önce bağ kurmak için her zaman planlanmış bir zaman olduğunu gözlemlediğini yazdı: Katılımcıların birbirlerini önceden tanıyabilmeleri için yiyecek ve içecek servisi yapıldı. . Bu onun bakış açısını değiştirdi. «Ben 'bir şeyleri' iyi yapabilecek şekilde büyüyen insanlardan biriyim ama başkalarıyla ilişki kurmanın ne demek olduğunu hiçbir zaman tam olarak anlayamadım. "Sonunda bunu öğrencilerimle yapmayı öğrendim ve bu daha iyi bir öğretmen olmamı sağladı." [8]

Yeni bir mahalleye yeni taşınan Jennifer Williams, yeni komşularını tanımak, onlarla konuşmak, geçimini sağlamak için ne yaptıklarını öğrenmek, çocuklarının ve evcil hayvanlarının isimlerini öğrenmek için zaman ayırdığını söyledi. Bunun üzerine komşular birbirleriyle etkileşime girmeye başladı. Bir komşu ona şunları söyledi: "Vay canına, sen gelmeden önce birbirimizle çok az konuşuyorduk, birbirimizi tanımıyorduk ve geceleri asla konuşmak ve sosyalleşmek için evin dışına çıkıp oturmazdık. İki aydan az bir süredir burada yaşıyorsunuz ve zaten hepimizi tanıyorsunuz! Jennifer bunun nedeninin "insanların birbirine bağlı olmak, bir şeyin parçası olduklarını hissetmek istemesi" olduğunu söylüyor. [9] Jennifer'a katılıyorum ama aynı zamanda onun ilişki kurma konusunda çok iyi olduğunu da itiraf etmeliyim!

İnsanlar ilişki kurabildiğinde, başarabilecekleri şeylerde büyük bir fark yaratır. Başkalarıyla etkileşimde bulunmak ve yaptığınız işe değer katmak için başkan veya üst düzey yönetici olmanıza gerek yok. Başarıya ulaşmak isteyen herkes için bağ oluşturmak önemlidir, harika ilişkiler kurmak isteyen herkes için gereklidir. Mesleğiniz veya seçtiğiniz yol ne olursa olsun, yalnızca başkalarıyla ilişki kurmayı öğrendiğinizde tam potansiyelinize ulaşabileceksiniz. Aksi takdirde, şebekeden bağımsız bir nükleer santral gibi olursunuz: İnanılmaz kaynaklara ve büyük potansiyele sahip olursunuz, ancak bunları asla kullanamazsınız.

İLİŞKİ ARZUSU

Neredeyse herkesin başkalarıyla bağlantı kurmayı öğrenebileceğine inanıyorum. Çünkü? Çünkü bunu nasıl yapacağımı kendim öğrendim. Başkalarıyla ilişki kurmak bana doğal gelen bir şey değildi. Çocukken ailemle iletişim kurmak istedim, sadece onları sevdiğim için değil, aynı zamanda annemle iyi bir iletişim kurarsam belki yaramazlık yaptığımda beni dayak yemekten kurtarabileceğinden şüphelendiğim için.

Ayrıca birisiyle ilişki kurarken mizahın çok faydalı olabileceğini de öğrendim. Bir keresinde ağabeyim Larry ile başımızın belaya girdiğini ve kahkahaların beni kurtardığını hatırlıyorum. Çoğu zaman cezalandırıldığımızda bir sandalyenin üzerine eğilmek zorunda kalıyorduk. Sonra annem mutfak spatulasıyla kıçımıza birkaç şaplak atardı. Larry en büyükleri olduğundan, genellikle ilk sıra ona gelirdi; Bir defasında annem ona ilk darbeyi indirdiğinde büyük bir gümbürtü duyuldu ve Larry'nin kıçından bir toz bulutu çıktı. Açıklama nedir? Larry'nin bir rulo silah mühimmatı vardı

Machine Translated by Google

oyuncak arka cebinde. Annem çığlık attı. Sonunda hepimiz güldük ve bunun en iyi yanı o gün cezalandırılmamamdı! Her ihtimale karşı üç hafta boyunca arka ceplerimde oyuncak mühimmat taşıdım.

Biraz büyüyüp okula gitmeye başladığımda bazı çocukların öğretmenlerle etkileşime girdiğini, benim ise etkileşime girmediğimi fark ettim. Birinci sınıfta öğretmenlerle etkileşime giren öğrenci Diana Crabtree'ydi. İkinci sınıfta Elaine Mosley, üçüncü sınıfta ise Jeff Ankrom'du. Öğretmenlerin onlara hayran olduğunu fark ettim; Öğretmenlerimin de beni sevmesini istedim ve sınıf arkadaşlarımın benim yapmadığım ne yaptığını merak etmeye başladım.

Lisenin ilk yıllarında da aynı şey oldu. Basketbol takımına girmeyi denediklerinde başardım ama diğer iki çaylak oyuncudan daha iyi olmama rağmen oynamaya başlayamadım. Gitmek istediğim yere ulaşmamı engelleyen görünmez bir engel varmış gibi hissettim. Kendimi sinirli hissediyordum. Bu öğrencilerin Koç Neff'i neden benden daha çok sevdiklerini merak ettim ve onların koçla bir yıl önce benim yapmadığım bir etkileşim kurduklarını keşfettim. Beni ilerlemekten alıkoyan şey ilişki eksikliğimdi.

Hiç benzer bir şey yaşadınız mı? Belki de işinizdeki en yetenekli kişisiniz ama yine de istediğiniz projede görev alamıyorsunuz. Belki çok çalışıyorsunuz ve üretkensiniz, ancak görünen o ki diğerleri yaptığınız işe değer vermiyor.
Belki çevrenizdeki insanlarla ilişkiler kurmak istiyorsunuz ancak onlar sizi başkalarını dinledikleri gibi dinlemiyor gibi görünüyor. Etkili bir çalışma grubu oluşturmak veya sadece iyi bir ekibin parçası olmak isteyebilirsiniz, ancak kendinizi dışlanmış hissedersiniz. Sorun nedir? İlişki. Başkalarıyla başarılı olabilmek için onlarla ilişki kurabilmeniz gerekir.

> Başkalarıyla etkileşime girdiğinizde becerilerinizden ve yeteneklerinizden en iyi şekilde yararlanmanıza olanak tanıyan bir yere girersiniz.

Sonunda lisede bu konuda bir şeyler öğrenmeye başladım. Margaret (karım) ve ben o sırada nişanlandık. Çok popülerdi ve benden başka Margaret'la ilgilenen üç genç adam daha vardı. Doğruyu söylemek gerekirse benim hakkımda şüpheleri vardı. Her zaman onu etkilemeye çalıştım ama onu her övdüğümde şüpheleniyordu. "Hımm" derdi. "Bunu nasıl söylersin? Beni o kadar da iyi tanımıyorsun!

Yarışta nasıl kaldım? Annesiyle ilişki kurmaya karar verdim!
Anneyi kazandıktan sonra, kızı da kazanmak için biraz zamanım oldu.
Ne zaman aptalca bir şey yapsam (itiraf etmeliyim ki bu çok sık oluyordu) Margaret'in annesi beni savundu.
Böylece Margaret'in güvenini kazandım ve birkaç yıl sonra onunla evlenmeyi başardım.

Machine Translated by Google

Üniversiteye girdiğimde insanlarla etkileşimin öneminin zaten farkındaydım. Bunun başarı ile başarısızlık arasındaki farkı yarattığını biliyordum. Başkalarıyla bağlantı kuranların, kurmayanlara göre daha iyi ilişkilere sahip olduklarını, daha az çatışma yaşadıklarını ve daha fazlasını başardıklarını fark ettim. Hayatlarına "sihirli bir değnek değmiş" gibi görünen insanları hiç duydunuz mu? Genellikle başkalarıyla ilişki kurmayı öğrenen kişiler onlardır. Başkalarıyla etkileşime girdiğinizde becerilerinizden ve yeteneklerinizden en iyi şekilde yararlanmanıza olanak tanıyan bir yere girersiniz. Bunu yapmadığınızda, ortalama bir yere, tarafsız bir başlangıç noktasına ulaşmak için birçok engeli aşmanız gerekir.

Dezavantajlı bir konumdan başlıyordum. Üniversite yıllarımda ve meslek hayatımın başlangıcında çok hırslıydım ve hedeflerim belliydi ancak başkalarıyla ilişki kuramamam başarıya ulaşmamı engelleyen bir engeldi.

DEĞİŞECEK DEĞER

İlahiyatçı Reinhold Niebuhr tarafından meşhur edilen ve birçok on iki adımlı iyileşme programı tarafından benimsenen Huzur Duasını biliyor musunuz? Öyle diyor:

Tanrım, bana değiştiremeyeceğim şeyleri
kabul etme sükunetini,
değiştirebileceklerimi değiştirme cesaretini ve
aradaki farkı anlayacak bilgeliği ver.

Bu dua, başkalarıyla ilişki kuramadığımı fark ettiğimde nasıl hissettiğimi anlatıyor. Yetersizlik hissim ile değişme arzum arasında sıkışıp kaldığımı hissettim. İhtiyacı olan şey, geliştirebileceği ve geliştiremeyeceği şeyler arasındaki "farkı bilmek"ti. Bunu başaramayacağımı kabul etmek yeterli değildi; eğer hayatımın bu temel alanını değiştiremez ve geliştiremezsem, başarı benim için sonsuza kadar yasak olacaktı. Sadece ara sıra ve rastgele değil, her zaman ilişki kurabilmek istedim.

O sıralarda iletişim becerilerimi değerlendirdim ve şunları keşfettim:

DEĞİŞTİREBİLECEĞİM ŞEYLER VARDI AMA NASIL YAPILACAĞINI BİLMİYORUM.

Başkalarıyla bağ kuramadığımı fark ettim ama neden bunu yapamadığımı anlamadım ve nasıl çözeceğimi de bilmiyordum. Etrafımdaki birinin bana yardım etmesini isterdim ama başvurabileceklerim başkalarıyla da ilişki kuramadı. O zamanın iyi yanı, sorunu nasıl çözeceğimi düşünmeye başlamama yardımcı olmasıydı.

Machine Translated by Google

SORUNLARI AŞMA BECERİM BENİMDEN DAHA ÜSTÜN OLDU
İLİŞKİ KURMA YETENEĞİ

Başarısız olduğunuzda ya da hayal kırıklığına uğradığınızda ne yaparsınız? Çoğu insan yıkılır, başa çıkar veya değişir. Şanslıyım ki iyi bir eğitim aldım, olumlu bir öz imajım ve olumlu bir tavrım var. Bu durumlarla başa çıkmamı sağladı. Ne yazık ki başa çıkma, ilerlemek anlamına gelmiyor; daha ziyade statik ve savunmacı nitelikte bir tutum, bir tepkidir. Basitçe bir sorunla başa çıkmak hiçbir şey kazandırmaz; Bu sadece suyun üstünde kalmaya yarayan bir duruştur. İstediğim şey değişmekti.

Etkili iletişim kurmak ve başkalarına liderlik etmek için liderliği üstlenmelisiniz. İnisiyatif sahibi olmalısınız. Başa çıkmaktan daha fazlasını yapmalısınız. Bu benim farkına vardığım bir şey. İlerlemek, başkalarına liderlik etmek ve başarılı bir organizasyon yürütmek istiyorsam, sorunlarla baş etmekten daha fazlasını yapmam gerekiyordu: İnsanlarla ilişki kurabilmem gerekiyordu.

SADECE BİR FARK OLDUĞUNU BİLMEK DEĞİL KENDİMİ FARK ETMEK İSTEDİM

Hayatta yapamayacağımız şeylerin olduğunu anladığımız anlar vardır. Böyle anlarda, bunu kabul edip etmeyeceğimize ya da savaşıp savaşmayacağımıza karar vermeliyiz. Savaşmaya karar verdim. Çünkü? Çünkü başkalarının hayatlarında bir fark yaratmak istiyordum ve eğer diğer insanlarla ilişki kurmayı öğrenmezsem yeteneklerimin her zaman sınırlı olacağını biliyordum. Kusurlarımla yaşamaya hiç niyetim yoktu, bu konuda bir şeyler yapmak istedim.

BİRŞEYLERİ DEĞİŞTİRMEK İÇİN CESARETTEN DAHA FAZLASINA İHTİYACIM VARDI: İHTİYACIM VARDI
İLİŞKİ YETENEĞİ

Gerçeği söylemek gerekirse, benim gibi doğası gereği inisiyatif alan bir lider için Huzur Duası biraz pasifti. Değiştirebileceğim ve değiştiremeyeceğim şeyler arasındaki farkı fark etme ve kabul etme cesaretinden daha fazlasını istedim. Olmak istediğim kişi olabilmek için gereken değişiklikleri yapabilecek cesarete, enerjiye ve yeteneğe sahip olmak istedim: başkalarının hayatlarını olumlu yönde etkileyecek iyi ilişkiler kurabilen biri. Herhangi bir zamanda herhangi biriyle nasıl ilişki kuracağımı öğrenmek istedim.

ÇOK KONUŞMAK ÇÖZÜM DEĞİL

Hedefleriniz ne olursa olsun insanlarla bağlantı kurmak size yardımcı olabilir. Eğer bunu yapamazsanız, bu size pahalıya mal olur. Elbette, bunu yapmayı ve etkili bir şekilde iletişim kurmayı öğrenmenin başka avantajları da var; bir arkadaşımın bana Meksika'dan gelen ve 1900 civarında Teksas sınırında faaliyet gösteren Eski Batılı bir banka soyguncusu olan Jorge Rodríguez hakkında gönderdiği mizahi bir hikayede de görüldüğü gibi. Rodríguez bunu yapıyordu. Teksas polis gücü Texas Rangers'ın onu tutuklamak için özel bir güç oluşturduğunu söyledi.

Machine Translated by Google

Bir akşam bir polis memuru, Rodríguez'in Meksika'ya dönmek için sınırı gizlice geçtiğini gördü ve onu güvenli bir mesafeden takip etti. Haydutun kasabasına dönüp meydandaki halkın arasına karışmasını izledi. Rodríguez dinlenmek için en sevdiği bara gittiğinde polis memuru içeri girdi ve onu köşeye sıkıştırmayı başardı.

Kanun adamı başını işaret etti ve şöyle dedi: “Jorge Rodríguez, kim olduğunu biliyorum. Teksas bankalarından çaldığın tüm parayı almak için buradayım. Eğer onu bana vermezsen beynini uçururum."

> Hedefleriniz ne olursa olsun insanlarla bağlantı kurmak size yardımcı olabilir.

Rodríguez adamın rozetini gördü ve onun düşmanca niyetini hissetti ama bir sorun vardı: İngilizce bilmiyordu. Hızlı bir şekilde İspanyolca konuşmaya başladı, ancak polis memuru Rodríguez'in ona ne söylediğini anlamadı çünkü o da muhatabının dilini konuşmuyordu.

O sırada küçük bir çocuk geldi ve İngilizce şöyle dedi: «Sana yardım edebilirim, İngilizce ve İspanyolca konuşuyorum. Tercümanınız olmamı ister misiniz?

Polis başını salladı. Küçük çocuk memurun söylediklerini Rodriguez'e hemen anlattı.

Oldukça gergin olan Rodríguez şöyle cevap verdi: "Polise söyle, o paranın tek kuruşunu bile harcamadım. Kasabaya iyice gitsin, kuzeye baksın ve beş taş saysın; orada gevşek bir kaya bulacaksınız. Yolundan çekil, bütün para orada. Lütfen ona çabuk söyle.

Çocuk polis memuruna baktı ve şunları söyledi: "Efendim, Jorge Rodríguez bir erkektir.
cesur; "Ölmeye hazır olduğunu söylüyor."

Doğru, hikaye muhtemelen komik olduğu kadar doğru da değil ama bir dersi var. Başkalarıyla etkileşimde bulunmak çoğumuz için bir ölüm kalım meselesi olmasa da, başarımız ya da başarısızlığımız çoğunlukla bu yeteneğe bağlıdır. Bence olgunlaştıkça başkalarıyla ilişki kurmanın ne kadar önemli olduğunun daha fazla farkına varırız. İlişki, İnternet sosyal medya hareketinin temelidir. Bireyler başkalarıyla iletişim kurmaya can atar ve çoğu, bağlı hissetmek için büyük çaba harcar.

TUTUM ÖNCE GELİR

Başkalarıyla ilişki kurabilme yeteneği, insanların değerini anlamakla başlar. Öne Çıkan Şirketler kitabının yazarı Jim Collins şu gözlemde bulunuyor:

Machine Translated by Google

Büyük şirketler kuranlar, herhangi bir büyük firmanın büyümesindeki ana faktörün ne pazar, ne teknoloji, ne rekabet, ne de ürünler olduğunu anlayanlardır. Tüm diğer değişkenlerin üzerinde olan tek şey budur: Doğru insanları elde etme ve yeterli sayıda tutma yeteneği. Bu da onlarla ilişkiler kurularak sağlanır.

> Başkalarıyla ilişki kurabilme yeteneği, insanların değerini anlamakla başlar.

Southwest Airlines'ın eski başkanı ve CEO'su Herb Kelleher bunu yaptı.
21 Mayıs 2008'de USA Today'de Southwest Havayolları Pilotlar Birliği'nin reklamını gördüğümde bunu hatırladım . Reklam görseli, üzerine havayolu rotalarının çizildiği bir peçete ve şunu söyleyen bir metinden oluşuyordu:

Teşekkürler Herb!
Herb Kelleher, kağıt peçeteden kokpite kadar tarihteki en güçlü havayolu şirketinin yolunu açtı.

Herb, SWA yönetim kurulundan ayrılırken, Southwest Havayolları pilotları, otuz sekiz yıl boyunca şirketimize ve pilotlarımıza sağladığınız olağanüstü hizmet için size teşekkür ediyor. Bizim için bu bir onur ve ayrıcalıktı.

Herb Kelleher işbirlikçileriyle iletişimin avantajlarını kullanarak bağlar kurdu. İnsanlara onları önemsediğini gösterdi ve görünüşe göre bunu sadece Southwest Airlines'ta değil, gittiği her yerde yaptı. Komedyen Al Getler, Kelleher'in öğle yemeği konuşması yapmasının planlandığı San Francisco'daki bir konferansa katıldı. Gösterinin başlamasına bir saat kala Kelleher içeri girdiğinde Al ve arkadaşları boş odadaki bir masada oturuyorlardı.

Al Getler, "Herb, gel bizimle otur!" diye bağırdı. Kelleher şaşırtıcı bir şekilde bunu yaptı. Onlarla şakalaştı, isimlerini öğrendi ve havayoluyla olan deneyimlerini anlattı. Al, Herb'e kız kardeşinin Güneybatı'ya ilk kez uçtuğunu söylediğinde Kelleher şaka yollu bir şekilde ondan bir daha asla başka bir havayoluyla uçmamasını söylemesini istedi.

Al, cep telefonundan kız kardeşinin telefon numarasını çevirirken, "Ona sen söyle," diye karşılık verdi; Kelleher mutlu bir şekilde telefonu aldı ve bir sesli mesaj bıraktı. Bütün grup yüksek sesle güldü.

Al, "Herb Kelleher ses ekipmanının çalıştığından emin olmak için uğrayabilir ve ardından konuşmasını yapmadan önce öğle yemeğinin tadını çıkarabilirdi" dedi.
"Bunun yerine durdu, acele etmedi ve her biriyle bağlantı kurdu.

Machine Translated by Google

gruptaki insanlar. [10]

Danışmanlık firması Teleometrics'ten Jay Hall, 16.000 yöneticinin performansını inceledi ve başarı ile insanlarla ilgilenme ve onlarla bağlantı kurma becerisi arasında doğrudan bir ilişki olduğunu gözlemledi. İşte bulgularından bazıları: [on bir]

BÜYÜK YÖNETİCİLER BAŞARI SAYISI	ORTALAMA YÖNETİCİLER	AZ İLE YÖNETİCİLER BAŞARILAR
İnsanlara ve çıkarlara önem veriyorlardı.	Üretime odaklandılar	Kendi güvenliklerinden endişe ediyorlardı
Astları konusunda iyimserdiler	Kendi statülerine daha çok odaklandılar	Astlarına karşı belli bir güvensizlik gösterdiler
Astlarından tavsiye istediler	Astlarından tavsiye istemek konusunda isteksizdiler	Tavsiye istemediler
Nasıl dinleyeceklerini biliyorlardı	Sadece üstlerinin sözünü dinlediler	İletişimden kaçındılar ve şirketin politika kılavuzları tarafından yönlendirildiler

Kuşkusuz, eğer diğer bireylerle çalışmaktan faydalanmak istiyorsanız, onlarla ilişki kurmayı öğrenmelisiniz!

HAYATIN HER ALANINDA ETKİLİ OLMAK İÇİN, İLGİLİ OLUN

Zaten başkalarıyla ilişki kurmaya çalışıyorsanız, bunu daha da iyi yapmayı öğrenebilirsiniz; Ancak henüz başkalarıyla ağ kurmayı denemediyseniz, bu becerinin hayatınızı nasıl değiştirebileceğine şaşıracaksınız.

Cathy Welch bir müzik üçlüsünün parçası ve bana bir huzurevine yaptığı ziyareti anlatmak için yazdı. Şarkıcı şunları söyledi:

> Masaları taşımak ve ekipmanımızı kurmak için izin isteyecek yerel birini bulmak gibi göz korkutan bir görevi yerine getirirken, en yakın hemşire istasyonunun yanında durdum ve sessizce birinin gelmesini bekledim. Beklerken tekerlekli sandalyede sırtı bana dönük bir kadının olduğunu fark ettim; O kadar eğilmişti ki başı neredeyse kucağına değecekti. Hareketsizdi ve sağ kolu hemşire masasının tezgahının üzerindeydi. Tamamen düşüncelerine dalmış görünüyordu.
>
> Evdeki yaşlıları cesaretlendirmek ve onlara yardım etmek için orada olduğumuzdan, oraya gidip eğilmek ve kadına nasıl olduğunu sormak için ilham aldım.
> Yanıt vermesini beklemiyordum, bu yüzden kadın dönüp bana baktığında çenem açık kaldı, başını birkaç santim kaldırdı ve neşeli bir ifadeyle şöyle dedi: “İyiyim! Adım Abigail ve okulda öğretmendim.
>
> Birisinin fark etmesini ne kadar zamandır beklediğini sadece hayal edebiliyordum.

Machine Translated by Google

o. İnsanlar her yerde ve her durumda insandır, öyle değil mi?
12

Evet, insanlar insandır ve nerede olurlarsa olsunlar komşularıyla etkileşim kurmak isterler!

Hayatımda ve kariyerimde daha önce yaptığım gibi bağlantı kurmada zorluk yaşıyorsanız, bağlantı kurma kararı vererek bunların üstesinden gelebilirsiniz.
Herhangi bir durumda, herhangi bir insanla etkileşime girmeyi öğrenirseniz, iletişimin avantajını geliştirebilirsiniz.

Sana yardım edebilirim. Çünkü nasıl ilişki kuracağımı öğrendiğim ve birçok kişinin bunu nasıl yapacağını öğrenmesine yardım ettiğim için, eminim size de yardımcı olabilirim. Öncelikle aşağıdaki kaynaklar aracılığıyla başkalarıyla ilişkinizin dayandığı ilkeleri öğrenmenize yardımcı olmak istiyorum:

• Onlara odaklanmak •
Kelimelerin ötesinde ilişki kurmanıza yardımcı olacak kelime dağarcığını

genişletmek • Bunu yapmak için enerjinizi kanalize
etmek ve • Mükemmel iletişim becerilerine sahip olanların nasıl ilişki kurduğunu anlamak.
bağlar yaratın.

Daha sonra pratik ilişki becerileri kazanmanıza yardımcı olacağım:

• Ortak ilgi alanları bulun • İletişimi

basit tutun • Başkalarının dikkatini çekin • İnsanlara ilham

verin ve • Özgün olun.

Bunlar herkesin öğrenebileceği şeyler.

Hayatta olduğumuz ve başardığımız hemen hemen her şeyin başkalarıyla olan etkileşimimizin sonucu olduğuna inanıyorum. Siz de aynısını düşünüyorsanız başkalarıyla ilişki kurma becerisinin bir kişinin öğrenebileceği en önemli becerilerden biri olduğunu biliyorsunuzdur. Bu, bugün geliştirmeye başlayabileceğiniz bir şeydir; Bu kitap bunu başarmanıza yardımcı olacaktır.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR

Machine Translated by Google

DURUMLAR

Bu kitapta vurgu, başkalarıyla üç farklı durumda nasıl ilişki kurulacağı üzerinedir: tek bir kişiyle, bir grupla ve bir izleyiciyle.
Her bölümün sonunda, bölümün bu üç alandaki fikirlerini uygulamanıza yardımcı olacak sorular veya alıştırmalar bulunmaktadır.

İLİŞKİ KURMA İLKESİ: İlişkiler her durumda etkinizi artırır.

ANAHTAR KAVRAM: Grup ne kadar küçükse ilişkiler de o kadar önemlidir.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Tek bir bireyle ilişki kurmak, bir grup içinde ya da bir izleyici kitlesiyle bağ kurabilmekten daha önemlidir. Çünkü? Çünkü tüm ilişkilerin yüzde 80 ila 90'ı yalnızca iki kişi arasında gerçekleşir ve hayatınızdaki en önemli insanlarla bu şekilde bağ kurarsınız.

Arkadaşlarınız, aileniz, meslektaşlarınız ve iş arkadaşlarınızla etkileşimde ne kadar iyisiniz? Tek bir kişiyle etkileşime geçtiğinizde etkinizi arttırmak için...

- Diğer kişi hakkında daha çok, kendiniz hakkında daha az konuşun. Bir toplantıdan veya sosyal toplantıdan önce potansiyel muhatabınıza soracağınız iki veya üç soruyu hazırlayın.
- Buluşacağınız kişiye vermek üzere yararlı bir alıntı, hikaye, kitap veya CD gibi değerli bir şey getirin. • Konuşmanın sonunda ona yardım etmek için yapabileceğiniz bir şey olup olmadığını sorun ve ona göre hareket edin. Yardımsever tutumların etkisi büyüktür ve sözlerden daha uzun sürer.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grupla ilişki kurabilmek için onu oluşturan kişilerle birlikte inisiyatif almanız gerekir. Bunu başarmak için aşağıdakileri yapın:

- Grup üyelerini fikirleri ve eylemleri için övmenin yollarını bulun. Hareketler.
- Grup üyelerine ve yaptıkları işe değer katmanın yollarını arayın. • Grup başarılı olduğunda övgü almayın, başarısız olduğunda ise onu suçlamayın.

Machine Translated by Google

• Grubun başarılarını bir şekilde kutlamasına yardımcı olmanın yollarını bulun
toplu.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Hedef kitlenizle nasıl etkileşim kuracağınızı öğrenmenin en iyi yollarından biri, bunu iyi yapan iletişimcileri izlemektir. Onlardan öğrenin ve kendi tarzınızda yapabileceklerinizi uygulayın. Bu arada, hedef kitlenize ulaşmak için yapabileceğiniz dört şey var:

• İzleyicilere onlarla birlikte olmaktan heyecan duyduğunuzu
söyleyin. • Hayatlarına değer katmak istediğinizi onlara bildirin.
• Kendilerinin veya ait oldukları kuruluşun size nasıl katma değer sağlayacağını açıklayın.

O gün için önceliğinizin o anı onlarla paylaşmak olduğunu söyleyin.

Machine Translated by Google

2

İLİŞKİLER BAŞKALARININ ETRAFINDA DÖNÜR

İLE Hiç önemli biriyle bir deneyiminizi paylaşmayı özlediniz mi?
Senin için beklenmedik bir şey mi oldu ve bunu mahvetti? Daha önce başıma gelen de buydu birkaç yıl.

Güney Amerika'ya yaptığım bir iş gezisinde, dünyanın yedi harikasından biri olarak kabul edilen, antik İnka halkının dağ zirvesindeki evi Machu Picchu'yu ziyaret etme fırsatı buldum. Rehberim harikaydı, manzara muhteşemdi ve tüm deneyim inanılmazdı. Eve döndüğümde eşim Margaret'i orayı ziyarete götürmeye kararlıydım.

Kısa bir süre sonra bir tarih seçtik ve yakın arkadaşlarımız Terry ve Shirley Stauber'i bize katılmaya davet ettik. Geziyi daha da özel kılmak için Cusco'da 16. yüzyılda manastır olarak kullanılan zarif bir otelde oda rezervasyonu yaptık . Ayrıca Orient Express firmasının lüks treniyle Cusco'yu gezmek için bilet rezervasyonu yaptık. Bu eşsiz deneyimin mümkün olduğunca özel olmasını istedim.

YÜKSEK BEKLENTİLER

Stauber'lar ve yirmi beş yıldır Peru'da yaşayan dostlarımız Robert ve Karyn Barrier ile birlikte heyecan dolu bir trene bindik. Birkaç kez Machu Picchu'yu ziyaret etmişlerdi ama resmi olmayan ev sahipleri ve rehberler olarak bize eşlik etmeyi kabul ettiler. Tren uzun tırmanış boyunca ülkeyi baştan başa tırmanırken hayal kırıklığına uğramadık. Üç buçuk saat boyunca pencereden izlediğimiz güzel manzara bize sanki özel bir National Geographic programındaymışız hissini verdi. Yemek ve tren servisi mükemmeldi ve arkadaşlarımızla sohbetimiz sıcak ve keyifliydi.

Öğle saatlerinde istasyona vardık ve otobüse binerek antik kente gittik.
Araca diğer altı turist ve tur rehberi Carlos ile birlikte bindik.
Zirveye tırmanış sırasında Carlos'la bağ kurmaya çalıştım çünkü rehberi tanıyorsak ya da o bizi tanıyorsa genellikle daha iyi bir deneyime sahip olduğumuzu keşfettim. Carlos'la bir sohbet başlatmaya çalıştım, onu tanıyabilmek için ona kökenlerini ve ailesini sordum ama o hiçbir zaman sohbete tam olarak dahil olmadı. Kısa da olsa kibarca cevap verdi. Ancak hoşuma gitti

Machine Translated by Google

Çok geçmeden onun benimle veya grubun geri kalanıyla gerçekten ilgilenmediğini ve bizimle etkileşime geçmek için hiçbir şey yapmayacağını fark ettim.

Machu Picchu gerçekten gezegendeki en güzel yerlerden biri. Yemyeşil manzara berrak gökyüzüyle tezat oluşturuyor ve sanki sadece elinizi uzatarak yakındaki dağların zirvelerine dokunabilecekmişsiniz gibi hissediyorsunuz. Antik İnka şehrinin kenarındaki uçsuz bucaksız bir kanyonun içinden akan nehrin manzarası etkileyici.

Araçtan iner inmez, mekana sinen yoğun tarih duygusu bizi çok etkiledi. Biz bunu özümsemeye çalıştık ama Carlos hızla bizi bir araya topladı ve hazırladığı konuşmayı okumaya başladı. Görünüşe göre bize söylemek istediği şey onun için hepimizden çok daha önemliydi. Sonraki dört saat boyunca aşırı dozda bilgi aldık. Carlos bizi gerçekler, rakamlar, tarihler ve ayrıntılarla bombaladı. Önceki seyahatimde yaşadığım ve Margaret ve arkadaşlarımla paylaşmayı umduğum rakipsiz deneyim, bu rehber ve onun sıkıcı gerçeklerle dolu yağmuru yüzünden mahvoldu. Sorduğumuz her soru onu rahatsız ediyordu. Birisi o anın kıymetini bilmek için fotoğraf çektirmek istese hemen yine dikkatimizi konuşmasına yöneltti. Kendisini dinleyen gruba hiç değer vermediği belliydi.

Dakikalar ilerledikçe grubun ilgisi giderek azaldı. Daha sonra Carlos'u ve onun planlarını aksattığımızı hissetmeye başladık. Kısa bir süre sonra grup üyelerinin teker teker ayrıldığını fark ettim; Hem fiziksel hem de duygusal olarak ondan uzaklaşmışlardı.

Öğleden sonra grup dağılmıştı ve Carlos kendi kendine konuşuyordu. Şaşkınlıkla, konuşmasını kendisinden başka kimseye yapmadığını ve grup olmadan tura devam ettiğini uzaktan görebiliyordum. Ancak çok az zaman kaldığında ve otobüs hareket etmeye hazırlanırken turistler rehbere tekrar yaklaştı.

MESAJI ALMAYIN

İyi bir rehber insanların ilgisini çeker. Çiçek tasarımcısı Isabelle Alpert, Carlos hakkındaki anekdotumu okuduktan sonra, Hawaii'ye yaptığı bir ziyaret sırasında gruba çok sıcak davranan ve herkesin kendisini adanın bir parçası gibi hissetmesini sağlayan hevesli ve ilgili bir rehberle tanıştığını yazdı. Isabelle, "Bu özel geziyi her zaman hatırlayacağım çünkü artık benim bir parçam oldu" dedi. "İlk beklentim sadece adanın bilmediğim manzarasını görmek olsa da, gerçekten manzaranın içinde olmayı istedim."[1]

Carlos, ilişki kurmayan diğer insanların yaptığı hatanın aynısını yaptı: kendisini konuşmanın merkezinde görmek. Birçoğu bana mesleklerinde bu hatayı nasıl yaptıklarını anlattı. Barb Giglio, Revlon'da çalışırken yaşadığı bir deneyimi anlattı. "Sattığım ürünler hakkında o kadar çok ve hızlı konuştum ki, müşterilerimi anne kız sanırken aslında kız kardeşlerdi! "Bu ikimiz için de bir hakaretti, benim için de bir aşağılamaydı" dedi. Fitness antrenörü ve kişisel danışman Gail McKenzie şunları söyledi: "Genellikle bir müşterinin nasıl devam edeceğine karar vermesine yardımcı olmak zorunda kalıyorum.[2]

Machine Translated by Google

ileri. Bencilce düşündüğüm kadar başarılı olamadım ve şimdi nedenini anlıyorum. İnsanlarla etkileşime girmiyorum, daha ziyade planıyla bir tur rehberi gibi davranıyorum. Ne acı bir açıklama! [3]

Bu tür benmerkezcilik hayatın her alanında ve tüm şirket hiyerarşilerinde mevcuttur. Joel Dobbs bana, organizasyon üyeleriyle etkileşim kuracak hiçbir şey yapmadığı için kriz döneminde şirket yönetimi zayıf olan yeni bir CEO'nun hikayesini anlattı. Bunun yerine kendisini çalışanlardan izole etti ve yönetimdeki devasa ofisinde kaldı.

Joel'in yorumu:

> Programının başka bir binadaki bir toplantıya katılmasını gerektirdiği çok nadir durumlarda, oraya ulaşmak için güzel bir yerde birkaç metre yürümek yerine (burada, Tanrı korusun, etten kemikten bir çalışanla karşılaşabilirdi), CEO özel asansörüyle özel garaja iniyor, ardından şoförü onu diğer binaya götürüyordu. Orada güvenlik görevlileri tarafından karşılanarak kendisini toplantının yapılacağı kata götürmek üzere bekleyen boş asansöre kadar eşlik edildi... Yalnızlığı ve şirket çalışanlarıyla ilişkisinin olmayışı, o dönemde şirketi yönetmesine engel oldu. kriz dönemi ve bunun sonucunda yönetim kurulu yerine başka bir kişiyi atadı. Yeni CEO harika bir iletişimciydi ve hâlâ da öyledir ve mükemmel insani becerilere sahiptir. Yaptığı ilk şeylerden biri yönetim ofislerini yeniden düzenlemek oldu. Bazılarımıza eski CEO'nun ofisinin "çok büyük ve müstehcen" olduğunu ve daha da kötüsü pencerelerin şirket kampüsüne bakmadığını söyledi! Yeni CEO, pencerelerinden işbirlikçilerini görebildiği daha küçük bir ofisi işgal ediyordu. Firmanın çalışanlarıyla etkileşimde bulundu ve şirketin başarılı bir geri dönüş yapmasına yardımcı oldu .

Elbette bu olgu sadece iş dünyasına özgü bir durum değil.
Bu düşünce tarzını paylaşan birçok öğretmen ve konuşmacı tanıyorum. Bütün konuşmalar onların etrafında dönüyor. Tüm iletişimler onlar için ne kadar parlak olduklarını göstermeleri ve ne kadar deneyime sahip olduklarıyla övünmeleri için bir fırsattır. Liberty Üniversitesi'nde profesör ve dekan olan arkadaşım Elmer Towns bir keresinde bana tüm benmerkezci profesörlerin aynı felsefeye sahip olduklarını söylemişti:

> Zorla öğrensinler.
> Öğrenciler düşünmüyor.
> Çabuk çalışsınlar çünkü
> bu daha yeni başlıyor.

Machine Translated by Google

Bu insanlar başkalarıyla ilişki kuramadıkları için hayatın onlara sunduğu mükemmel fırsatları kaçırırlar. İyi öğretmenler, liderler ve konuşmacılar, etkilemeleri gereken pasif dinleyiciler karşısında kendilerini uzman olarak görmezler ve kendi çıkarlarının başkalarınınkinden daha önemli olduğuna inanmazlar. Bunun yerine kendilerini rehber olarak görüyorlar ve başkalarının öğrenmesine yardımcı olmaya odaklanıyorlar. Başkalarına değer verdikleri için öğrettikleri ya da yardım etmeye çalıştıkları insanlarla bağ kurmaya çalışırlar.
Müzik öğretmeni Pete Krostag şöyle diyor: "Öğrencilerimle etkileşime giriyorum ki onlar da dinleyicilerle etkileşime geçsinler. Bir müzisyen olarak kendi egom yerine müzikle temasa geçtiğimde dinleyicilerin de bu deneyimi paylaştığını keşfettim. Müzisyenin kendine odaklanıp müziğe odaklanmaması halinde müzik deneyimi mahvolabilir, çünkü seyirci o anı paylaşma deneyimini kaçırır.[5]

Papaz olarak kariyerime başladığımda bu konuyu anlamadığımı itiraf etmeliyim. Kendime çok odaklanmıştım ve bu ters etki yarattı. Zorluk çeken insanlara öğüt verdiğimde şöyle düşündüm: Acele edin ve bana sorununuzu anlatın ki size çözümümü söyleyeyim. Herhangi bir işi yürüttüğümde sürekli kendime şunu sordum: "Başkalarını vizyonuma ikna etmek ve hayallerimi gerçekleştirmeme yardımcı olmalarını sağlamak için ne yapabilirim?" Dinleyicilerle konuştuğumda başkalarına değil kendime odaklandım. Olumlu geri bildirimler için yaşadı ve her zaman etkilemek istedi. Hatta daha entelektüel görünmek için gözlük bile takıyordu, hatırladığımda utançtan ölüyorum.

Yaptığım çoğu şey kendi etrafımda dönüyordu ama yine de başarılı olamadım. Çoğu zaman ben-merkezci bir tutuma sahiptim ve çoğu sorunumun ve başarısızlıklarımın nedeni de buydu. Randy Glasbergen'in sansürsüz şakasındaki adama çok benziyordum:

Machine Translated by Google



"Bu bir COM-PAR-TI-DO projesi... ama bundan yararlanmaya çalışacağım."

Kendimi sinirli ve tatminsiz hissettim. Kendime defalarca şu soruları sordum: "İnsanlar neden beni dinlemiyor? Neden başkaları bana yardım etmiyor? Neden beni takip etmiyorsun?" Göreceğiniz gibi sorular bana odaklandı çünkü odak noktası orasıydı. Destek almak istediğimde çoğu zaman kendi ilgimi herkesin ilgisinden üstün tutarak başladım. Ben kendim ve ben! Kendime kapılmıştım, dolayısıyla başka insanlarla ilişki kuramıyordum.

AYDINLATICI BİR AN

Sonra tavrımı değiştirmeme neden olan bir şey oldu. Yirmi dokuz yaşındayken babam beni ve kayınbiraderim Steve Throckmorton'u Dayton, Ohio'daki bir başarı seminerine davet etti. Gençliğimde bazı mükemmel vaizler duymuştum; bazıları ateşli bir tutkuyla konuşuyordu, diğerleri ise retorik ustasıydı. Ancak bu kursta insanlarla nasıl ilişki kurulacağını bilen bir konuşmacıyı dinledim. Hipnotize edilmiştim.

O anda şunu düşündüğümü hatırlıyorum: Başarının ne olduğunu anlıyor. Ondan hoşlanıyorum ama mesele sadece bu değil; Beni gerçekten anlıyor. Neye inandığımı biliyor, ne düşündüğümü anlıyor, nasıl hissettiğimi biliyor: bana yardım edebilir. Arkadaşın olmak isterim. Üzgünüm dostum .

Machine Translated by Google

Gerçekte onlarla ilişki kurmaya çalışmam gerekirken, insanları düzelterek ilerlemeye çalıştığımı fark ettim.

O konuşmacı Zig Ziglar'dı. Onun halkla ilişki kurma şekli benim iletişim anlayışımı tamamen değiştirdi. Anekdotlar anlattı. Beni güldürdü, ağlattı, kendime güvenmemi sağladı. Kişisel hayatımda alıp uygulayabileceğim fikirler ve tavsiyeler sundu. Ayrıca o gün hayatımı değiştiren bir şey söylediğini duydum: "Eğer önce insanların istediklerini elde etmelerine yardım ederseniz, o zaman onlar da sizin istediğinizi elde etmenize yardımcı olurlar." Başkalarıyla olan iletişimimde ve etkileşimimde neyi gözden kaçırdığımı nihayet anladım. Ne kadar bencil ve benmerkezci olduğumu fark ettim. Gerçekte onlarla ilişki kurmaya çalışmam gerekirken, insanları düzelterek ilerlemeye çalıştığımı fark ettim.

Seminerden iki kararla ayrıldım. İlk olarak, iyi iletişim kuranları incelerdim, o zamandan beri bunu yapıyorum. İkincisi, insanlarla kendi ihtiyaçlarım yerine onlara ve onların ihtiyaçlarına odaklanarak bir bağ kurmaya çalışırdım.

BENİM HAKKIMIZDA DEĞİL !

Başkalarıyla ilişki kurmak asla benimle ilgili değildir; İletişim kurduğum kişiyle ilgili. Benzer şekilde, ilişkiler kurmaya çalıştığınızda bu sizinle ilgili değildir, onlarla ilgilidir. Eğer bağ oluşturmak istiyorsanız kenara bir adım atmalısınız. İçinize bakmayı bırakıp dışarıya odaklanmaya başlamalısınız; Kendinize bakmayı bırakın ve başkalarına odaklanın. Bu konuda harika olan şey, bunu yapabilmenizdir. Herkes yapabilir. Tek gereken, odağı değiştirme isteği, takip etme ve bazı becerileri geliştirme kararlılığıdır!

Neden bu kadar çok insan bunu anlamıyor? Sanırım bunun birkaç nedeni var ama bunu neden anlayamadığımı ve başkalarıyla iletişim kurmanın ve çalışmanın neden benim etrafımda döndüğünü düşündüğümü size anlatabilirim.

olgunlaşmamışlık

Başkalarından sorumlu olmaya ve onlarla profesyonel olarak iletişim kurmaya başladığımda genç ve olgunlaşmamıştım. Yirmili yaşlarındaydı ve ormanı değil ağacı görüyordu. Yalnızca kendimi gördüm; herkes ve diğer her şey arka plandaydı.
Just Like Jazz'ın yazarı Donald Miller, bu olgunlaşmamışlığı, hayatın baş kahramanı olduğumuz bir film gibi olduğunu düşünmekle eşitliyor. En azından ben buna inanıyordum. Kendim için belirlediğim hedeflerin ve yerine getirdiğim görevlerin çoğu arzularımla, ilerlememle ve başarımla ilgiliydi. Şimdi düşünüyorum ve ne kadar bencil olduğuma şaşırıyorum.

Machine Translated by Google

Olgunluk, bireylerle ilgilenme ve onların yararına hareket edebilme yeteneğidir.

Olgunlaşmamış insanlar olaylara başkalarının bakış açısından bakmazlar, başkaları için en iyinin ne olduğuyla nadiren ilgilenirler çünkü bir bakıma çocuk gibi davranırlar.

Margaret ve benim beş torunumuz var. Onlarla birlikte olmaktan gerçekten keyif aldık. Ancak tüm küçük çocuklar gibi onlar da zamanlarını başkaları için neler yapabileceklerini düşünerek harcamazlar. Bize asla şunu söylemiyorlar: "Baba ve Mimi, tüm günü sizinle ilgilenerek ve sizi eğlendirerek geçirmek istiyoruz çünkü siz bizim büyükannemiz ve büyükbabamızsınız!" Torunlarımızdan da istediğimiz bu değil. Biz onlara odaklanıyoruz. Çocukların evrenin merkezi olmadıklarını anlamalarına yardımcı olmanın ebeveynliğin bir parçası olduğunu anlıyoruz.

Olgunluk, bireylerle ilgilenme ve onların yararına hareket edebilme yeteneğidir.

Geçenlerde çok sevdiğim bir şeyi okudum. Buna "Küçük Çocukların Mülkiyet Kanunu" deniyor ve Michael V. Hernandez tarafından yazıldı. Eğer çocuklarınız veya torunlarınız varsa ya da küçük bir çocukla vakit geçirdiyseniz bu sözün doğru olduğunu göreceksiniz:

1. Eğer beğenirsem benimdir.
2. Elimde varsa benimdir.
3. Eğer onu senden alabilirsem, o benimdir.
4. Bir süre önce elimde olsaydı, o benimdir.
5. Eğer benimse, senin olduğunu aklından bile geçirme.
6. Bir şey yaparsam ya da inşa edersem tüm parçaları bana aittir.
7. Benimmiş gibi görünüyorsa benimdir.
8. Eğer onu ilk ben gördüysem o benimdir.
9. Eğer görüş alanımdaysa benimdir.
10. Eğer onun bana ait olduğunu düşünüyorsam, o benimdir.
11. Eğer istersem o benimdir.
12. İhtiyacım olursa o benimdir. (Evet, "istek" ile "ihtiyaç" arasındaki farkı biliyorum!)
13. Benimdir dersem, benimdir.
14. Eğer bana onunla oynamayı bırakmamı söylemezsen, o benimdir.
15. Eğer bana onunla oynayabileceğimi söylersen, o benimdir.
16. Onu benden aldığında çok kızarsam o benimdir.
17. Eğer onunla senden daha iyi oynarsam (sanırım), o benimdir.

Machine Translated by Google

18. Eğer onunla yeterince uzun süre oynarsam o benimdir.
19. Bir şeyle oynayıp onu bırakırsan o benimdir.
20. Kırılırsa senindir (hayır, bekle, bütün parçalar benimdir).

6

Yıllar geçtikçe insanların benmerkezci tutumlarını yumuşatacağını ve düşünce tarzlarını değiştireceğini umuyoruz. Basitçe söylemek gerekirse olgunlaşmalarını bekliyoruz; Ancak olgunluk her zaman yıllarla birlikte gelmez, bazen yıllar tek başına gelir.

Derinlerde hepimiz önemli olduğumuzu hissetmek isteriz; Ama doğuştan gelen bencil tavırlarımıza karşı mücadele etmeliyiz ve inanın bu mücadele bir ömür sürebilir.
Ancak yine de önemli bir mücadele. Çünkü? Çünkü yalnızca başkalarına odaklanan olgun insanlar başkalarıyla gerçek ilişkiler kurabilirler.

BENLİK

Meslekleri nedeniyle halkın gözü önünde olan insanlar zararlı derecede güçlü egolar geliştirme riskiyle karşı karşıyadır. Liderler, konuşmacılar ve öğretmenler kendilerinin çok önemli olduğuna inanabilirler. Arkadaşım Calvin Miller, The Empowered Communicator adlı kitabında bu sorunu ve bunun başkaları üzerindeki olumsuz etkisini anlatmak için mektup formatını kullanıyor. Mektup şöyle diyor:

Sayın konuşmacı:

Egonuz bizi ayıran bir duvar haline geldi. Benimle gerçekten ilgilenmiyorsun, değil mi? En çok umursadığınız şey konuşmanızın işe yarayıp yaramadığı... iyi bir iş yapıp yapmadığınızdır. Aslında seni alkışlamayacağımdan korkuyorsun, değil mi?
Şakalarınıza gülmeyeceğimden ya da duygusal anekdotlarınıza ağlamayacağımdan korkuyorsunuz. Konuşmanı nasıl karşılayacağıma o kadar odaklanmışsın ki beni düşünmedin bile.
Beni büyüleyebilirdin ama kendine duyduğun sevgiye o kadar dalmışsın ki benim duygularıma gerek yok. Eğer sana dikkat etmiyorsam, bunun nedeni burada kendimi tamamen gereksiz hissetmemdir.

Olgunluk her zaman yıllarla birlikte gelmez, bazen yıllar tek başına gelir.

Seni mikrofonla gördüğümde Narciso'nun aynaya baktığını görüyorum. Doğru kravatınız var mı? Saçlar iyi taranmış mı? Görünüşünüz kusursuz mu?
Cümleleriniz mükemmel mi?

Halk dışındaki tüm ayrıntılara hakim görünüyorsunuz. ile gözlemliyorsunuz

Machine Translated by Google

Biz hariç her şeye dikkat edin. Bizi görmenizi engelleyen körlük, sözlerinize kulak vermememize sebep oldu. Artık gitmeliyiz. Üzgünüm.
Bizi başka zaman arayın. Geri döneceğiz... bizi görecek kadar gerçek olduğunuzda... hayalleriniz paramparça olduğunda... kalbiniz kırıldığında... çaresizlik içinde kibrinizin etkilerini anladığınızda. Ancak o zaman sizin dünyanızda bizim için de bir yer olacak. Performansınızın muhteşemliğinden dolayı sizi alkışlamamızı artık umursamayacaksınız, çünkü siz de onlardan biri olacaksınız.
biz.

Sonra nefsinizin ördüğü duvarı yıkıp, aynı kayaları kullanarak bir köprü inşa edecek ve bizimle sıcak bir ilişki kuracaksınız.
Seninle o köprüde buluşacağız. O zaman seni dinleyeceğiz. Halk, onu anlayan konuşmacıları memnuniyetle dinler.

Hedef kitleniz[7]

Calvin Miller'ın mektubunu ilk okuduğumda, üniversiteyi bitirdiğimde sahip olduğum tutumu ne kadar doğru tanımladığını fark ettim. Çok kibirliydi. Her şeyi bildiğimi sanıyordum ama aslında hiçbir fikrim yoktu. Topluluk önünde konuşma dersleri almıştım ama üniversitede derecem için aldığım dersler, iyi bir taslağın nasıl hazırlanacağını öğrenmeme çok az yardımcı oldu. Çalışmalarım beni herhangi bir açıdan halkla bağlantı kurmaya hazırlamadı. Öğretmenlerimiz bizi tüm dikkatimizi ele alacağımız konuya odaklamamız konusunda teşvik etti. Odanın diğer tarafındaki bir noktaya odaklanmamızı söylediler. Konuşmalarımı doğal olmayan ve mekanik bir şekilde yaptım. Daha da kötüsü, konuştuğumda hitap ettiğim insanlarla ilgilenmiyordum; Benim istediğim vaazımın ardından övülmekti. Hiç kimse bu tür bir tavırla bağ kuramaz.

BAŞKALARINA DEĞER VERMEYİN

Bugün amacım komşuma değer katmak. Bu hedef hayatımın en önemli meselesi haline geldi ve beni tanıyanlar bunun benim için ne kadar önemli olduğunu anlıyor. Ancak başkalarına değer katmak için önce onlara değer vermeniz gerekir. Kariyerimin ilk birkaç yılında bu yapmadığım bir şeydi. Kendi planlarıma o kadar odaklanmıştım ki çoğu zaman çoğu şeyi gözden kaçırdım ve görmezden geldim. Eğer amacım için önemli değilse onlara ne zaman ayırdım ne de ilgi gösterdim.

> Başkalarına değer katmak için önce onlara değer vermelisiniz.

Bu hatalı tutumun çok yaygın olduğunu düşünüyorum. Okuduğum en güzel anekdotlardan biri Bu soru üzerine bir hemşire onu gönderdi ve şunları söyledi:

Machine Translated by Google

Hemşirelik fakültesinin ikinci yılında hocamız bize bir sınav verdi. Son soruya gelene kadar soruları hiç zorlanmadan cevapladım: “Okulu temizleyen kadının adı nedir?” Hiç şüphe yok ki bu bir şakaydı. Bu kadını birçok kez görmüştü ama adını nereden bilebilirdi? Sınava girdim ve o soruyu boş bıraktım. Ders bitmeden önce bir öğrenci son sorunun notumuza dahil edilip edilmediğini sordu. "Tabii ki" diye yanıtladı profesör, hemşirelik kariyerinde pek çok insanla tanışırsın. Onlara verdiğimiz tek şey bir gülümseme ve selamlama olsa bile hepsi önemlidir ve dikkatimizi ve ilgimizi hak ederler. O dersi hiç unutmadım. Ayrıca bu kadının adının Dorothy olduğunu öğrendim.

[8]

Hayatta başarılı olmak için başkalarıyla birlikte ve başkaları için çalışmayı öğrenmeliyiz. Tek başına çalışan bir kişi çok fazla şey başaramaz. John Craig'in işaret ettiği gibi, "Ne kadar çok çalışırsanız çalışın, ne kadar iyi olursanız olun, eğer başkaları için çalışamıyorsanız iş hayatında fazla ilerleyemezsiniz." Bunun için başkalarının değerinin farkında olmanız gerekir.

Kendimize odaklanmayı bırakıp başkalarına odaklanmayı öğrendiğimizde, önümüzde koca bir olasılıklar dünyası açılır. Bu, dünyanın her yerinde, farklı mesleklerde ve hayatta başarılı olan insanların anladığı bir gerçektir. Şirket yöneticilerinin katıldığı uluslararası bir toplantıda Amerikalı bir iş adamı, Japon bir yöneticiye, kendisine göre iş dünyası için hangi dilin en önemli olduğunu sordu. Amerikalı, cevabın "İngiliz dili" olacağına inanıyordu. Ancak daha bütünsel bir iş anlayışına sahip olan Japonya'dan gelen yönetici gülümsedi ve şöyle yanıt verdi: "Müvekkilimin dili."

Hangi iş kolunda olursanız olun, iyi bir ürün veya hizmet sunmak yeterli değildir. Ürününüzü tanıyorsanız ama müşterilerinizi tanımıyorsanız satacak bir şeyiniz olur ama alıcınız olmaz. Başkalarına verdiğiniz değer özgün olmalıdır.
Bridget Haymond'un ünlü bir şekilde ifade ettiği gibi: "Kıçınızdan konuşabilirsiniz, ancak muhataplarınız onlara olan ilginizin gerçek olup olmadığını anlayacaklardır."[9]

GÜVENSİZLİK

Son olarak, insanların başkalarına değil de kendilerine çok fazla odaklanmasının bir başka nedeni de güvensizliktir. Mesleğe başladığımda bu sorunu yaşamadığımı söylemeliyim. Bana güven veren çok olumlu bir ortamda büyüdüm, bu yüzden özgüven eksikliğim olmadı. Ancak pek çok kişi için durum böyle değil.

Malezya'daki Sains Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde profesör olan Chew Keng Sheng, özellikle topluluk önünde konuşanlar arasında olgunlaşmamışlığın ve bencilliğin arkasında yatan şeyin güvensizlik olduğuna inanıyor. Sheng şöyle yazıyor: "Toplum önünde konuşmak zorunda kaldığım ilk zamanları hatırlıyorum, kelimenin tam anlamıyla korkudan titriyordum. Konuşmacı güvensiz olduğunda konuşmacının onayını almaya çalışır.

Machine Translated by Google

kitle. Onların onayını almaya çalıştıkça kendine ve başkalarını nasıl etkileyebileceğine daha çok odaklanır. Dolayısıyla bu durumun bir kısır döngü oluşturmaması muhtemeldir.
duruma yükselebilir." özellikle konuşmacının beklenen [10]
onayı almaması veya algılamaması durumunda.

BİR İLİŞKİ SORUNU

Birkaç yıl önce Dubai'de Nabi Saleh'in kurduğu bir şirketin düzenlediği uluslararası bir konferansta konuştum. Nabi çay ve kahveye dair her konuda uzmandır. Kariyerine 1974 yılında Papua, Yeni Gine'de bir çay ve kahve tarlasında başladı; Görevi, ürünlerin pazarlanması ve imalatında işbirliği yapmaktı ve o andan itibaren, özellikle Avustralya'da olmak üzere sektörde her zaman aktif olmaya devam etti. 1995 yılında Gloria Jean Kvetko tarafından Chicago'da kurulan Gloria Jean's adlı ABD kahve zincirini ziyaret etti. Nabi ve ortağı Peter Irvine işi o kadar başarılı buldular ki, bu zincirin Avustralya'da kafe açma haklarını satın aldılar. 1996'da Sidney'de iki Gloria Jean's kafesi açtılar ama bu onlar için kolay olmadı.

Başarısızlıklarının nedenini öğrenmek için müşterilerine başvurdular ve çok geçmeden bunu keşfettiler. Nabi, "Mağazalarımız için Avustralya tarzından çok farklı olan Amerikan modelini kopyaladık" diye açıklıyor, "müşteriler kahveyi sevdiler, ürünü sevdiler ama şunu sordular: "Sandalyeler ve yiyecekler nerede?" Kafeteryayı kurarken ilham aldığımız model paket yemek mekanı modeliydi. Böyle devam edersek uzun süre ortak kalamayacağımızı biliyorduk. "Bunun üzerine kafeteryaları yenilemeye başladık."

on bir

Neredeyse iki yıl boyunca, müşterilerle bağ kurabilene kadar kendilerini mağazaları ayarlamaya, cilalamaya ve geliştirmeye adadılar. Böylece Nabi ve Peter işlerini franchising yapmaya başladılar. On yılda üç yüzden fazla mağaza açtılar. [12] 2005
yılında Gloria Jean's kahve zincirinin uluslararası haklarını satın alarak Avustralya ve Amerika Birleşik Devletleri sınırlarını aştılar. [13] Bugün dünyanın on beş ülkesinde 470 Gloria Jean's mağazası bulunuyor. [14]

Ticari başarıya rağmen Nabi perspektifini kaybetmiyor. Konferansta buluştuğumuz zaman Nabi bana şunları söyledi: “Biz kahve işinde insanlara kahve servisi yapmıyoruz. “Biz insan işindeyiz ve onlara kahve servisi yapıyoruz.”

Nabi'nin hizmet sektöründe çalışanlara tavsiyesi şu: “Hizmet mesleğiniz olmalı. İletişim kurduğunuz kişilerin ihtiyaçlarını karşılamaya hazırlıklı olmalısınız. Her zaman müşterinin ne istediğini görmekle ilgilidir. Bu benim ne istediğim ya da Peter'ın ne istediğiyle ilgili değil, mesele para ödeyen ve parasıyla kendimizi geçindirmemize yardım eden kişinin ne istediğiyle ilgili. Yani her şeyin başkalarının etrafında döndüğünü unutmamalısınız. Başarılı olmak için gereken budur.

on beş İçinde

Machine Translated by Google

> Biz insanlara kahve sunmak için kahve işinde değiliz.
> Biz insanların işindeyiz ve onlara kahve servisi yapıyoruz.
>
> —NABİ SALİH

BAŞKALARININ SİZİN HAKKINIZDA SORDUĞU ÜÇ SORU

Komşunuza odaklanmanız gerektiğini anlamak genellikle bireylerin onlarla ilişki kurmak istediklerinde karşılaştıkları en büyük zorluktur. Bu yeterli olmasa da, doğru tutuma sahip olma meselesidir. Ayrıca bu fedakar tutumu da iletebilmeniz gerekir. Bunu nasıl başarabilirsin? Bunu, ister sıradan bir müşteri, ister düzenli bir müşteri, bir misafir, halktan biri, bir arkadaş, bir meslektaş veya bir çalışan olsun, insanların bir başkasıyla etkileşimde bulunurken her zaman sorduğu üç soruyu yanıtlayarak başaracağınızı düşünüyorum.

1. « BENİMLE İLGİLENİYOR MUSUNUZ ?»

Hayatınızda başka insanlarla yaşadığınız en iyi deneyimleri düşünün.
Bir an durun ve bu türden üç veya dört deneyimi hatırlamaya çalışın. Onların ortak noktaları ne? Bahse girerim bu deneyimlere katılan kişi(ler)in sana gerçekten ilgisi vardı!

Karşılıklı çıkar insanları bir araya getirir. Sadece birlikte olmak istediğiniz bazı arkadaşlarınızın ve aile üyelerinin olduğunu fark ettiniz mi? Bu arzu onlarla olan ilişkinizden geliyor. Harika olan şey, sosyal çevrenizin dışındaki başkalarını önemseme yeteneğinizi artırabilmenizdir. Başkalarını önemsemeyi öğrenirseniz, onlarla bağ kurabilecek, onlara yardım edebilecek ve hem kendi hayatınızı hem de onlarınkini iyileştirebileceksiniz. Mesleğiniz ne olursa olsun, çeşitli alanlardaki başarılı insanlardan gelen şu alıntılara göz atın:

> Karşılıklı çıkar insanları bir araya getirir.

İŞ: "İçten içe onun hiç kimse olmadığını düşünüyorsanız, karşınızdaki kişinin sizin yanınızda önemli olduğunu hissetmesini sağlayamazsınız."

—LES GIBLIN, eski Yılın Ulusal Satış Elemanı ve popüler konuşmacı.

SİYASET: "Eğer bir adamın davanıza katılmasını istiyorsanız, önce onu onun samimi dostu olduğunuza ikna edin."

—ABRAHAM LINCOLN, Amerika Birleşik Devletleri'nin on altıncı başkanı.

Machine Translated by Google

SHOW: «Bazı şarkıcılar halkın onları sevmesini istiyor. "Halkı seviyorum."

—LUCIANO PAVAROTTI, çok ünlü İtalyan tenor.

PASTORAL BAKANLIK: "Konuşmaları hızla bitiriyorum çünkü insanları seviyorum ve onlara yardım etmek istiyorum."

—NORMAN VINCENT PEALE, papaz ve yazar.

Hayvan eğitmeni Laura Surovik'e göre birbirlerine duyulan ilgiden doğan ilişki, mesleğin, hatta türün ötesine geçiyor. Laura, Orlando, Florida'daki Sea World Park'ta bekçi yardımcısı olarak çalışıyor ve katil balinalarla çalışıyor. Aşağıdakileri yazdı:

Yirmi dört yıl boyunca kendimi hayvanları eğitmeye adadım, uzun süre Shamu ile "ilişkilendim" ve başkalarına bunun nasıl yapılacağını öğrettim. Buna karşılık Shamu da benim en iyi öğretmenlerimden biriydi. Katil balinanın gözlerine baktığınızda merkezde olmadığınızı fark edersiniz; Senin olman imkansız. Bağ, hayvan sizin onun emrinde olduğunuzu bildiğinde kurulur; Bu sadece sevgi dolu ve şefkatli bir ilişki yoluyla güven inşa etmekle ilgilidir. Etkileşim kurmak ve bir ilişki kurmak için samimi olmanız ve karşınızdakinin güvenini kazanmanız gerekir.
okyanustaki en büyük yırtıcıyla. [16]

Bu aynı zamanda sıradan insanlar için de geçerlidir.

Çoğu insan hararetle başkalarıyla ilişki kurmak ister, ancak aynı zamanda bunu yapmakta da zorluk çekerler çünkü çoğu zaman kendi sorunları ve ihtiyaçlarıyla meşgul olurlar. Calvin Miller'ın dediği gibi çoğu kişi başkalarının konuşmasını dinlerken kendi kendine düşünür:

Bir arkadaşın beklediği yalnızlık benim.
Ben gülmek isteyen bir gözyaşıyım.
Ben teselliye ihtiyaç duyan iç çekişim.
İyileşmeyi arzulayan bir yarayım.
Dikkatimi çekmek istiyorsan tek yapman gereken beni arkadaşım olmak istediğine ikna etmek. [17]

İnsanlara onları gerçekten önemsediğinizi hissettirdiğinizde ilişkinin, iletişimin ve etkileşimin kapısını açmış olursunuz. Bir bağ kurmaya başlarsınız.
Oradan ikiniz için de faydalı bir şey yaratma şansınız olur çünkü iyi ilişkiler genellikle iyi sonuç verir: fikirler, büyüme, ortaklıklar ve daha fazlası. İnsanlar başkalarını önemsediklerinde daha iyi yaşarlar.

Machine Translated by Google

2. "BANA YARDIMCI OLABİLİR MİSİNİZ?"

Bir gece Tom Arington'la akşam yemeği yedim ve ona işindeki başarısını sordum. Tom bağımsız bir ilaç şirketi olan Prasco'nun kurucusu ve CEO'sudur. Başarısını her zaman ve her durumda sorduğu bir soruya borçlu olduğunu anlattı: "Size yardımcı olabilir miyim?" Başkalarına yardım ederek kendine de yardım etti. "İnsanlar iyileşmek istediklerinde" dedi Tom, "eğer benim gücüm dahilindeyse onlara yardım ederim. Başkalarının büyümesine yardım ederek benim de büyüdüğümü keşfettim.

Satış dünyasında eski bir deyiş vardır: Kimse kendisine satış yapılmak istemez ama herkes yardım ister. Başkalarıyla ilişkiler kuran başarılı insanlar, başkalarının kendilerine sürekli şu soruyu sorduğunu asla gözden kaçırmazlar: "Bu kişi bana yardım edebilir mi?" Bu soruyu cevaplamanın yollarından biri başkalarına sunabileceğimiz faydalara odaklanmaktır.

Jerry Weissman , Presenting to Win adlı kitabında insanların iletişim kurarken "Bana yardım edebilir misin?" sorusuna cevap vermek yerine sattıkları ürün veya hizmetin özelliklerine çok fazla odaklandıklarını belirtiyor.
Weissman'a göre önemli olan özelliklere değil faydalara odaklanmaktır. Şunları yazıyor:

> Kimse bir şey satılmak istemez ama herkes yardım ister.

> Karakteristik; sizinle, şirketinizle, sattığınız ürünle veya savunduğunuz fikirle ilgili bir gerçek veya niteliktir. Bunun yerine fayda, o bilgi veya kalitenin hedef kitlenize nasıl yardımcı olacağı anlamına gelir. Birini ikna etmeye çalıştığınızda sattığınız şeyin özelliklerini ortaya koymak yeterli değildir; her özelliği her zaman faydaya dönüştürmelisiniz. Bir özellik hedef kitlenizin ilgi alanları veya ihtiyaçlarıyla alakasız olsa da, tanım gereği bir fayda her zaman onları ilgilendirecektir.
> 18

Günümüz dünyasında insanlar şu ya da bu ürünün ya da cihazın özellikleri hakkında sürekli bir bilgi bombardımanına maruz kalıyor, bu yüzden de kulaklarını tıkıyorlar. Birinin dikkatini çekmek istiyorsanız ona yardım edebileceğinizi gösterin.

3. "SİZE GÜVENEBİLİR MİYİM ?"

Hiç araba satın aldın mı? Yaptıysanız deneyiminiz nasıldı? Çoğu kişi için bu çok zor bir durumdur çünkü kendilerine aracı satmaya çalışan kişiye güvenmezler. Görünüşe göre endüstrinin bileşenlerinin çoğu

Machine Translated by Google

Müşterilerin kafasını karıştırmak ve şüphecilik ve güvensizlik yaratmak için tasarlandılar.

Güven her türlü iş için hayati öneme sahiptir. Aslında yaşamın kendisi için hayati öneme sahiptir. Yazar ve konuşmacı Jeffrey Gitomer bana güvenin aşktan daha önemli olduğunu söyledi!

> "Güven aşktan daha önemlidir."
>
> —JEFFREY GİTOMER

Bir araba satın aldıysanız bayiye girdiğinizde satıcılara bakarsınız ve Bilinçli veya bilinçsiz olarak kendinize bu bölümdeki üç soruyu sordunuz:

1. Benimle ilgileniyor musun?
2. Bana yardım edebilir misin?
3. Size güvenebilir miyim?

Araba satın alma konusunda kötü bir deneyim yaşadıysanız büyük olasılıkla bu üç soruya olumlu yanıt veremezsiniz. Bunlardan herhangi birine "evet" cevabı verebileceğinize bile inanamazsınız ! Sonuç olarak, işleme dahil olan kişilerle etkileşimde bulunmadınız.

Elbette herkes aynı şeyleri yaşamadı. Dahası, Emran Bhojawala bana Washington DC'li bir araba satıcısı olan Lloyd'la yaşadığı deneyimi anlatmak için yazdı; bu satıcı, Emran öğrencilik günlerinde kendisinden bir araç aldığında çok arkadaş canlısı, yardımsever ve güvenilirdi; Minnesota'da başka bir araç satın aldı. Emran şöyle açıklıyor: “Araba almak istediğimde hiçbir şey için endişelenmeme gerek kalmıyordu. Ona teklifimin ne olduğunu söyledim ve daha önce hiç görmediğim bir aracı almak için Virginia'ya uçtum. Emran daha sonra eve dönmek için yirmi üç saat araba kullandı. Emran şunları yazdı: "Üniversitemin yakınındaki bölgede araba satışları söz konusu olduğunda Lloyd efsanedir."

[19] Reklam yapmaz, bunun yerine tüm faaliyetlerini eski müşteriler ve yönlendirmeler aracılığıyla elde eder. “Bunun insanlarla başarılı ilişkilerin mükemmel bir örneği olduğunu düşünüyorum.”
Mike Otis'in dediği gibi: "İş fırsatları her yerdedir ancak değer verildiği yerde kalırlar."
[yirmi]

SENİN YERİNDE BEN...

İnsanlar harekete geçtiğinde bunu kendi sebeplerinden dolayı yaparlar, sizin veya benim sebeplerimden dolayı değil. Bu yüzden onların planlarını bilmeli ve olaylara onların bakış açısından bakmaya çalışmalıyız. Aksi takdirde sadece kendi zamanımızı ve başkalarının zamanını boşa harcamış oluruz.

Machine Translated by Google

Birkaç yıl önce, menajerim Sealy Yates ve ekibimin birkaç önemli üyesiyle birlikte Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en büyük yayıncılardan bazılarını ziyaret etmek için birkaç günlüğüne New York City'ye gittim. Amacımız yeni bir kitap için anlaşma yapmaktı. Editörlerle görüşmeden önce, görüştüğümüz yöneticiler için neyin önemli olabileceğini düşündüğümüz şeyler hakkında uzun uzun konuştuk. Sealy bizi sektör trendleri konusunda bilgilendirdi ve belirli yayıncılar hakkında bize bilgi verdi. Ekip üyelerimden biri şirketimin bakış açısı açısından önemli olduğunu düşündüğü kilit noktaların üzerinden geçti. Hepimiz sorular soruyor ve cevap arıyoruz.

Toplantıya iyi hazırlanmak istedik.

> İnsanlar harekete geçtiğinde bunu kendi sebeplerinden dolayı yaparlar, sizin veya benim sebeplerimden dolayı değil.

İlk buluşmamızdan önceki gece otel odasında tek başıma toplantıya zihinsel olarak hazırlanmak için biraz zaman harcadım. Kendime defalarca aynı soruyu sordum: Bir yazarla röportaj yapan bir editör olsaydım ne bilmek isterdim? Sizin yerinizde olsaydınız John Maxwell'e ne sorardınız? Bu sorulara cevap verebilirsem yayıncılarla iyi ilişkiler kurma ve iyi bir sözleşme yapma şansımın yüksek olacağına inanıyordum.

Aklıma tonlarca fikir geldi ama sürekli aynı soruya dönüyordum: "Daha kaç kitap yazmak istiyorsun?" Anahtarın bu olduğunu düşündüm ve iki saat boyunca kendimi bu sorunun cevabını düşünmeye adadım. Önümüzdeki birkaç yıl içinde yazmak istediğim kitapların bir listesini yazdım. Liste uzadıkça toplantıya dair heyecanım ve heyecanım da arttı. Ertesi sabah ilk yayıncıyla buluştuğumuzda, olası bir sözleşme hakkında konuşmaya başladıktan birkaç dakika sonra yönetici aslında şunu sordu: “John, sen zaten otuz kitap yazdın. Daha kaç tane yazmak istersin?

Çok heyecanlanarak yazmak istediğim kitapların fikirlerini ve başlıklarını sundum. Sanırım bazı toplantı katılımcıları yanıt verme hızım ve konuyu tutkuyla ele almam karşısında biraz şaşırdılar. Ancak başlıkları tanıttıkça onlar da heyecanlanmaya başladı. Herkes not almaya ve sorular sormaya başladı. Tepkilerinden en çok hangi fikirleri beğendiklerini anlayabiliyordum. İlişkimiz vardı! Yaptığım tek şey, editörlerin bakış açısıyla düşünmek ve onlar için neyin önemli olabileceğini keşfetmek için biraz zaman harcamaktı.

Planlarınızdan sapmaya istekliyseniz, başkalarını düşünürseniz, onların kim olduğunu ve ne istediklerini anlamak için çaba gösterirseniz onlarla ilişki kurmakta hiçbir zorluk yaşamayacaksınız. Eğer insanlara gerçekten yardım etmek istiyorsanız onlarla bir bağ kurmak

Machine Translated by Google

daha doğal ve daha az mekanik bir şey haline gelir. Bu artık yalnızca yaptığınız bir şey değildir, gerçek varlığınızın bir parçası olmaya başlar. Eğer bunu yapmayı öğrenmeye istekliyseniz, size açılacak kapılar ve birlikte çalışma fırsatı bulacağınız insanlar sizi şaşırtacak. Yapmanız gereken tek şey, başkalarıyla ilişkinin onların etrafında döndüğünü sürekli hatırlamaktır.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA İLKESİ: İlişkiler başkalarının etrafında döner.

ANAHTAR KAVRAM: İlişki, diğeri değerli olduğunu hissettiğinde başlar.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Tek bir kişiyle ilişki kurmak için ne yapabilirsiniz?
Ona değer verdiğini göster. Bunu nasıl yapabilirsin?

• Nelere değer verdiğini öğrenmek için dikkatlice dinleyin. • Onlara neden değer verdiğinizi öğrenmek için sorular sorun. • Muhatapınızla onunkine benzer kendi değerlerinizi paylaşın. • İlişkiyi bu ortak değerlere dayalı olarak geliştirin.

Böylece her ikisi de kazanacak.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grup veya takımdaki insanlara kendilerini değerli hissettirmenin anahtarı katılımı teşvik etmektir. Gruptaki en zeki kişi asla tüm üyelerin toplamı kadar akıllı olamaz. Katılım sinerji, fikir birliği ve bağlantı yaratır.

Bir grubun üyeleriyle etkileşim kurmak için...

• Her kişinin gücünü bulun ve tanımlayın • Her kişinin gücünün değerini ve olası katkılarını tanıyın • Katılımı teşvik edin ve her kişinin kendi alanından sorumlu olmasına izin verin öne çıkıyor.

Machine Translated by Google

Konuşmacıların dinleyicileriyle bağlantı kuramamalarının nedenlerinden biri, sanki kendileri ve iletmek zorunda oldukları şey dinleyicilerden daha önemliymiş gibi davranmalarıdır. Bu tür bir tutum, konuşmacı ile dinleyici arasında bir engel oluşturabilir. Bunun yerine aşağıdakileri yaparak dinleyicilere sizin için önemli olduklarını gösterin:

• Onlara ve bu duruma ne kadar değer verdiğinizi mümkün olan en kısa
sürede ifade edin. • Onlar için özel bir şey yapın. Örneğin, kişiselleştirilmiş bir sunum hazırlayın ve onlara bunu yaptığınızı
bildirin. • Dinleyicilerin her birinin mükemmel olduğunu düşünün ve sizden buna uygun bir yanıt bekleyin. •
Konuşmanızı bitirdiğinizde onlara onlarla birlikte olmaktan ne kadar keyif aldığınızı söyleyin. Onlar.

Machine Translated by Google

3

İLİŞKİLER ÖTESİNDE KELİMELER

ben İzleyiciler eşit derecede yetenekli iki kişinin katıldığı bir yarışmayı izliyor
Aynı şarkıyı söylüyorlar. Bunlardan biri seyirciyi çılgına çeviriyor.
tavuk iken diğeri seyirci üzerinde en ufak bir etki yaratmaz. Çünkü?

Aynı üniversiteden iki profesör aynı anda aynı konuyu öğretiyor, o konu için öngörülen aynı programı izliyor ve aynı ders kitabını kullanıyor. Öğrenciler ilk öğretmenin sınıfına kaydolmak için sıraya girerken, diğer kurs minimum öğrenci sayısından daha az öğrenciyle başlar ve zamanla bir avuç öğrenciye düşer. Çünkü?

İki yönetici birlikte çalışıyor ve aynı restoranın sorumlusu. Mekanın yirmi çalışanı her biri için periyodik olarak çalışıyor. İlk yönetici ekstra yardıma ihtiyaç duyduğunda ve çalışanlardan mesai saatleri dışında kalmalarını istediğinde, bunu memnuniyetle yaparlar. Bir sonraki hafta ikinci yönetici aynı şeyi istediğinde tüm çalışanlar kalmamak için bahaneler üretir. Bu farkın nedeni nedir?

İki ebeveyn bir çocuğu aynı evde birlikte büyütürler ve aynı kurallar geçerlidir. Çocuk anne ve babasından birine sorunsuzca itaat ederken diğerine direnir.
Çünkü?

Şarkının sözlerinin halkta her iki şarkıcıya da aynı tepkiyi uyandırması gerekmez mi? Aynı dersin öğrenciler için de aynı derecede çekici olması gerekmez mi? Her iki yöneticinin de çalışanlardan aynı tür muameleyi beklemesi gerekmez mi? Ebeveynlerin çocukta aynı tepkiyi uyandırması gerekmez mi?

Muhtemelen sezgisel olarak cevabın hayır olduğunu biliyorsunuzdur. Peki nedeni nedir? Çünkü insanların başkalarına karşı tepkileri sadece kullanılan kelimelerle değil, aralarında kurulan ilişkiyle de alakalıdır.

HAREKETLERİNİZ O KADAR YÜKSEK SESLİ KONUŞUYOR Kİ SÖZLERİNİZİ DUYAMIYORUM

Birçoğu, başkalarıyla iletişim kurmaya çalışırken önemli olan tek şeyin mesaj olduğuna inanıyor. Gerçekte iletişim kelimelerin ötesine geçer. Albert

Machine Translated by Google

Kaliforniya Üniversitesi'nden emekli psikoloji profesörü Mehrabian, ilginç bir araştırma yürüttü ve yüz yüze iletişimin üç bileşenden oluştuğunu keşfetti: kelimeler, ses tonu ve beden dili. Belki de şaşırtıcı bir şekilde, örneğin sözlü ve sözlü olmayan mesajların tutarlı olmadığı bazı durumlarda, insanların bizi yaparken gördükleri ve kullandığımız ses tonu, iletişim kurmaya çalışırken söylediğimiz kelimelerden çok daha fazla ağırlık taşıyabilir. Duygu ve tutumların iletildiği durumlarda aşağıdakiler meydana gelir:

• Söylediklerimiz başkalarının inandıklarının yalnızca yüzde 7'sini temsil ediyor. • Söyleme şeklimiz yüzde 38'i temsil ediyor. • Başkalarının gördükleri yüzde 55'i temsil ediyor. [1]

Her ne kadar inanılmaz görünse de, genellikle yarattığımız izlenimin yüzde 90'ından fazlasının söylediklerimizin içeriğiyle hiçbir ilgisi yoktur. Yani iletişimin sadece kelimelerle yapıldığını düşünüyorsanız tamamen yanılıyorsunuz ve başkalarıyla ilişkilerde her zaman zorluk yaşayacaksınız.

Bu istatistikler bazı iletişim durumlarında kelimelerin sınırlarını ortaya çıkarsa da başkalarıyla daha iyi iletişim kurmak için ne yapmamız gerektiğini keşfetmemize yardımcı olmuyor . Peki çözüm nedir? Uzun yıllardır uzak mesafe danışmanım olan Howard Hendricks, tüm iletişimin üç temel bileşeni olduğunu belirtiyor: entelektüel, duygusal ve istemli. Başka bir deyişle, birisiyle iletişim kurmaya çalıştığımızda şunları eklemeliyiz:

> Genellikle yarattığımız izlenimin yüzde 90'ından fazlasının söylediklerimizin içeriğiyle hiçbir ilgisi yoktur.

Muhakeme: bildiğimiz bir şey Duygu:
hissettiğimiz bir şey ve Eylem:
yaptığımız bir şey.

Bu üç bileşenin başkalarıyla ilişki kurmanın da temeli olduğuna inanıyorum. Bu üç unsurdan herhangi birini dahil etmezseniz diğeriyle bağlantı kurulamaz ve iletişimde kesinti yaşanır. Daha spesifik olmak gerekirse, bu kesintilerin nasıl gerçekleştiğine inandığımı açıklayacağım. Eğer iletişim kurmaya çalışırsam...

• Bildiğim ama hissetmediğim bir şey var ; iletişimim tarafsızdır. • Bildiğim ama yapmadığım bir şey var , iletişimim teorik.

Machine Translated by Google

• Hissettiğim ama bilmediğim bir şey var ; iletişimim asılsız. • Hissettiğim ama yapmadığım bir şey , iletişimim ikiyüzlü. • Yaptığım ama bilmediğim bir şey ; iletişimim küstahça. • Yaptığım ama hissetmediğim bir şey ; iletişimim mekaniktir.

Herhangi bir bileşen eksik olduğunda iletişimci olarak gücümü kaybediyorum. Tam tersine, üç bileşeni de dahil ettiğimde: akıl yürütme, duygu ve eylem, iletişimim ikna edici, tutkulu ve inandırıcı oluyor. Sonuç ilişkidir. Üç unsuru da dahil ederseniz aynı sonucu elde edebileceğinizi düşünüyorum.

İLİŞKİNİN ÖZELLİKLERİ

Aktarmaya çalıştığınız her mesaj sizinle ilgili bir şeyler içermelidir. Konu sadece konuşmak değil, basitçe bilgi veremezsiniz. Bir elçiden daha fazlası olmalısınız: iletmek istediğiniz mesaj olmalısınız, aksi takdirde güvenilir olamazsınız veya başkalarıyla ilişki kuramazsınız.

Aktarmaya çalıştığınız her mesaj sizinle ilgili bir şeyler içermelidir.

Hiç bir başkasının vizyonunu iletmek zorunda kaldınız mı? Bu çok zor bir şey, değil mi? Başkalarının fikirleri sunulduğunda heyecanlanmak çok zordur. Ancak çalıştığınız her türlü organizasyonda, CEO değilseniz, sizden beklenen de tam olarak budur. Başka birinin fikirlerini güvenilir bir şekilde nasıl iletebilirsiniz? Bunu yapmadan önce onları vizyonunuz haline getirmelisiniz . Yani öncelikle bu vizyonun sizin üzerinizde ne gibi olumlu etkileri olduğunu keşfetmelisiniz. Onunla kişisel olarak bağ kurmalısın. Bunu başardığınızda, başkalarına basitçe bilgi aktarmaktan daha fazlasını yapabilecek bir konumda olacaksınız: onlara ilham verebileceksiniz. Eğer değişimi kendiniz deneyimlemezseniz, değişimin aracı olamazsınız.

Başkasının vizyonunu kendinize ait kılma ihtiyacı sadece liderler ve konuşmacılar için değil, aynı zamanda yazarlar için de geçerlidir. Bir kitabın okuyucuyu içeriğiyle meşgul edebilmesi için, bir kitaptan daha fazlası olması gerekir. Yazardan bir şeyler alması gerekir, aksi takdirde gerçek veya inandırıcı olmayacaktır. Mükemmel bilgiler içerebilir ancak yazar okuyucuyla bir bağ kurmazsa kitap başarısız olacaktır.

Eğer değişimi kendiniz deneyimlemezseniz, değişimin aracı olamazsınız.

Machine Translated by Google

Bir yazar olarak her zaman yapmaya çalıştığım şey bu: kitaplarıma kendimden bir parça katmak. Yaşamadığım ve kendi tecrübelerimden öğrenmediğim hiçbir şeyi aktarmıyorum.
Umarım gösterir. Örneğin:

- İçinizdeki lideri geliştirmek zorlayıcı çünkü kendimi lider olmaya hazırladım. • Başarısızlığın İyi Tarafı'nda kendi başarısızlıklarımın
üstesinden gelmek için kullandığım kanıtlanmış yöntemleri açıklıyorum. • İnsanları Nasıl Kazanırsınız'ı yazdığımda , kitabın
başkaları üzerinde, Lider Olarak Kendinizi Keşfedin: Arkadaşlar Nasıl Kazanılır, İnsanları Etkilemek ve Değişen Bir Dünyada Başarılı Olmak kitabının gençliğimde bende yarattığı etkinin aynısını yaratmasını istedim. Dale Carnegie. • Think for a Change kitabı okuyuculara olaylar hakkındaki günlük düşünce tarzımı ortaya
koyuyor. Eşim Margaret, bu çalışmada diğerlerinden daha fazla benden söz edildiğini garanti ediyor. • Reddedilemez 21 Liderlik Yasası, dünya çapında dört milyondan fazla insanı eğitirken kullandığım, denenmiş ve test
edilmiş liderlik ilkelerini sunuyor.

Kitaplarımın her birinin bir kitaptan, bir parça kağıttan, mürekkepten ya da piyasaya sunulan elektronik bir dosyadan çok daha fazlası olması için çalışıyorum.
Her birini tüm ruhumla yazıyorum, inanıyorum ve okuyan herkese yardımcı olabilmelerini canı gönülden umuyorum.

Bir mesajın dürüst ve özgün olması önemli olsa da elbette bu yeterli değildir. Mesajınız bir mesajdan çok daha fazlası olmalı. Değeri olmalı. Kamuoyuna verdiğiniz sözü tutmalısınız. Başkalarının hayatlarını değiştirme potansiyeline sahip olmalıdır. Ne zaman bir kitap yazsam ya da dinleyicilerle konuşmaya hazırlansam hedefim budur.

Yılda birkaç kez şirket ve kuruluşlara konferanslar veriyorum. Beni davet edenlerin beklentilerinin neler olduğunu öğrenmek ve izleyicilerim hakkında bilgi almak için sık sık kurumdan birisiyle ön görüşme talep ediyorum. Her zaman bir konuşmadan daha fazlasını yapmayı hedeflerim. İnsanlara değer katmak istiyorum. Bunun mümkün olabilmesi için söylediklerimin ve yaptıklarımın şirketin hedefleri, misyonu ve hedefinin daha geniş çerçevesine dahil edilmesi gerekiyor. Sunumumu her zaman dinleyicilerin ihtiyaçlarına göre hazırlamak için zaman harcıyorum.

Konferanstan sonra dinleyicilerle bağlantı kurup kurmadığımı ve sponsoruma yardım edip etmediğimi değerlendirmek için de biraz zaman ayırıyorum. Bunu yapmak için aşağıdaki sorulardan oluşan ilişki kontrol listemdeki maddeleri gözden geçiriyorum:

- DÜRÜSTLÜK: Elimden gelenin en iyisini
yaptım mı? • BEKLENTİLER: Sponsorum performansımdan memnun mu?

Machine Translated by Google

• İLGİLİLİK: Dinleyiciyi anladım ve onlarla bir bağ kurdum mu? • DEĞER:
İzleyiciler arasındaki insanlara katma değer verdim mi? • UYGULAMA:
Size bir eylem planı sundum mu? • DEĞİŞİM:
Hayatlarında bir fark yarattım mı?

Bu sorulara dürüst bir evet cevabı verebilirsem, seyirciyle iyi bir ilişki kurduğumdan ve bana ayırdıkları zamanın karşılığını verebildiğimden emin olabilirim.

Profesyonel bir konuşmacıysanız, dinleyicilerinizle etkileşim kurmak için elinizden gelen her şeyi yaptığınızdan emin olmak için benimkine benzer bir kontrol listesi kullanmak isteyebilirsiniz. Ancak başkalarının önünde konuşmak işinizin bir parçası olmasa bile sizin için de geçerli olan bir prensip vardır. Başkalarıyla ilişki kurma sorumluluğunu üstlenip kendiniz yerine başkalarına hizmet etmeye karar verdiğinizde onlarla bağ kurma şansınız büyük ölçüde artar. Tutumunuz çoğu zaman sözlerinizden daha yüksek sesle konuşur.

İLİŞKİNİN DÖRT BİLEŞENİ

Başarılı ilişkiler kurmak istiyorsanız iletişiminizin kelimelerin ötesine geçtiğinden emin olmanız gerekir. Bunu başarmak için ne yapabilirsiniz? Dört farklı seviyede bağ kurmalısınız: görsel, entelektüel, duygusal ve sözel.

1. İNSANLARIN GÖRDÜĞÜ: GÖRSEL BAĞLANTILAR How to

Talk So People Listen adlı kitabında Sonya Hamlin, görmenin iletişimde yer alan en önemli ve güçlü duyu olduğunu açıklıyor. Şöyle yazıyor: "İnsanlar gördüklerimizin yüzde 85 ila 90'ını, ancak duyduklarımızın yüzde 15'inden azını hatırlıyor. Bu, eğer bir şeyi öğrenmemi ve hatırlamamı istiyorsanız, kelimelerinizi fikirlerinizin grafiksel bir temsiliyle desteklemeniz gerektiği anlamına geliyor... Şimdi izleyicinizin ilgisini kaybetmemesine ve yeni anlayış düzeyleri kazanmasına yardımcı olmak için görselin gücünü kullanmalısınız. ».

[2] Yazar bu açıklamasını, günümüzde bireylerin her zamankinden daha görsel olduğunu gösteren şu verilerle destekliyor:

• Amerikalıların yüzde 77'sine ulaşan haberlerin yüzde 90'ı televizyondan geliyor. •
Yüzde 47'si bilgiye yalnızca televizyon aracılığıyla
ulaşıyor. • Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en büyük şirketlerin kendi

televizyon stüdyoları. • Yüz
yüze satış toplantılarının yerini video ve web konferansı alıyor. • Dijital video kayıt
sistemleri halihazırda piyasada yaygın olarak bulunmaktadır.

Machine Translated by Google

evler ve ofisler. •
Çocuklar 19 yaşına geldiklerinde yaklaşık 22.000 saat harcıyorlar
Okulda geçirdikleri sürenin iki katından fazlasını televizyon karşısında geçiriyorlar.[3]

Görsel bir çağda yaşıyoruz. İnsanlar YouTube, Facebook, Vimeo, PowerPoint sunumları, video oyunları, filmler ve diğer medyaları izleyerek sayısız saatler harcıyor. Görülebilen her şeyin kültürümüzde ne kadar önemli olduğunu şüphesiz anlayacaksınız. İnsanlar her türlü iletişimin görsel bir deneyim olmasını bekler.

Başkalarının karşısına çıktığınızda ve onlarla iletişim kurmaya çalıştığınızda, ister podyumda, ister toplantı odasında, ister beyzbol sahasında, ister aynı masayı paylaşıyor olun, yarattığınız görsel izlenimin bir etkisi olacaktır: ya size yardımcı olabilir. ya da sana zarar veririm. Televizyon yöneticisi, iletişim danışmanı ve yazar, You Are the message kitabının yazarı Roger Ailes, Success dergisinde şunları yazdı:

> İyi bir ilk izlenim bırakmak için yalnızca yedi saniyemiz var. Bir yere girdiğimiz anda başkalarının bizi nasıl göreceğini belirleyen sözlü ve sözsüz sinyaller yayarız. İş dünyasında yeni bir hesap açmak ya da zorlu bir müzakerede başarılı olmak o kritik ilk yedi saniyeye bağlıdır.
>
> Kendinden emin misin? Kişiliğinden memnun musun? Sen samimi misin? Orada olmaktan memnun musun? Bu yedi saniye boyunca muhataplarınıza incelikli "ipuçları" verirsiniz. Fark etseler de etmeseler de yüz ifadelerinize, jestlerinize, duruşunuza, enerjinize anında tepki veriyorlar. Hem ton hem de tonlama olarak sesinize tepki verirler. İster bir ister yüz kişi olsun, kamuoyu sizin motivasyonlarınızı ve tutumlarınızı içgüdüsel olarak yakalar.

İnsan yedi saniyede pek çok şeyi algılıyor. Bir konuşmacının söyleyeceği hiçbir şeyi duymak istemediklerine karar verebilirler ya da belirli bir konuşmacıya ne kadar ilgi duyduklarına şaşırabilirler. Kölelik karşıtı ve din adamı Henry Ward Beecher'ın açıkladığı gibi: “O kadar ışıltılı, zeki, nazik ve hoş insanlar var ki, onların yanında içgüdüsel olarak kendimizi rahat hissediyoruz ve bize iyilik yapıyorlar; Bir odaya girdiklerinde sanki orayı aydınlatıyormuş gibi görünen insanlar.

Başkalarıyla görsel bağlantı kurma becerinizi arttırmak istiyorsanız, sonra aşağıdaki tavsiyeyi ciddiye alın:

Kişisel dikkat dağıtıcı unsurları ortadan kaldırın. Görsel bir bağlantı kurmak için yapmamız gereken ilk şeyin, insanların söz konusu bireye veya nesneye dikkat etme ve dikkatlerinin dağılmama olasılığını artırmak olduğunu söylemeye gerek bile yok. İyi bakımlı olmak ve bu duruma uygun giyinmek iyi bir başlangıçtır. Sayısız kişi satış yapma fırsatını kaybetmiş, bir iş görüşmesini mahvetmiş veya görünüşleri diğer insanların beklentilerini karşılamadığı için randevu almaya çalışırken reddedilmiştir.

Machine Translated by Google

Ayrıca muhatabın dikkatini dağıtan her türlü alışkanlık veya tikin ortadan kaldırılması da tavsiye edilir. Ailenize ve arkadaşlarınıza, dikkatlerini çekecek ve mesajınızın odağını başka yöne çekecek davranışlarda bulunma eğiliminde olup olmadığınızı sorun. Bir izleyici kitlesi önünde konuşuyorsanız yapabileceğiniz en iyi şeylerden biri kendinizi videoya çekmektir. Bloguma yorum bırakan papaz John Love şöyle yazdı: "Kendimi kasette görene kadar kaç tane sözsüz hata yaptığım hakkında hiçbir fikrim yoktu. Artık kayıtları periyodik olarak izliyorum ve sadece ne söylediğimi değil, aynı zamanda nasıl söylediğimi de incelemek için kendimi gözlemliyorum. kayıt yalan söylemez. [4]

İfade aralığınızı genişletin. En iyi oyuncular tek bir kelime bile söylemeden sadece yüz ifadeleriyle tüm hikayeyi anlatabilirler. Farkında olsak da olmasak da yüzümüzdeki ifadeyle mesajlar iletiyoruz. Duygusuz bir ifadeye sahip olmakla övünenler, gülümsememek ve ne düşündüklerini başkalarına belli etmemek için çok çabalayanlar bile bir mesaj iletiyorlar: kayıtsızlık mesajı. Bu şekilde başkalarıyla ilişki kurmak neredeyse imkansızdır. Siz istemeseniz bile yüzünüz sizin adınıza "konuşacağından" olumlu bir şey ifade etmesi tercih edilir.

Eşimle birlikte torunlarımızı gördüğümüzde onları görmekten ne kadar mutlu olduğumuzu onlara göstermeye özen gösteriyoruz. Eve geldiklerinde onlarla birlikte olmaktan ne kadar hoşlandığımızı ifade etmek için her ne yapıyorsak onu bırakırız ve bunu sadece sözlerle değil gülümsemelerle, öpücüklerle, sarılmalarla da ifade ederiz.
Onlarla paylaştığımız her anda sevildiğini, kabul edildiğini ve özel olduğunu hissetmelerini istiyoruz.

Siz istemeseniz bile yüzünüz sizin adınıza "konuşacağından" olumlu bir şey ifade etmesi tercih edilir.

Bir izleyiciyle iletişim kurduğumuzda yüz ifadeleri daha da önemli hale gelir. Genel olarak izleyici kitlesi ne kadar büyük olursa yüz ifadelerinin de o kadar abartılı olması gerekir. Elbette teknolojinin insanların geniş kitlelerle iletişim kurma biçimi üzerinde etkisi oldu. İzleyicilerin önünde ilk konuştuğum zamanı çok iyi hatırlıyorum: Beni filme aldılar ve imajım dev ekranda belirdi. Kaliforniya Orange County'deki Kristal Katedral'deydi. Dev ekran birkaç metre solumdaydı ve bana değil o yöne bakmaları beni çok tedirgin ediyordu. Ama sonra bir espri yaptım ve seyirciyi güldüren, beni rahatlatan bir yüz ifadesiyle buna eşlik ettim. Her ne kadar bana bakmak yerine ekrana baksalar da ben onlarla bir ilişki kuruyordum.

Kim olursanız olun ve kiminle konuşursanız konuşun, gülümseyerek ve kendinizi ifade ederek ilişkiler kurma yeteneğinizi geliştirebilirsiniz. Çalışma ortamınız çok iyi olmasa da

Machine Translated by Google

Arkadaş canlısı ya da çalıştığınız kurumun kültürü resmi olsa bile, her zaman sert bir ifadeye sahip olmanıza gerek yok. Bu erken yaşta fark ettiğim bir şey. Üçüncü sınıftayken bir sabah aynaya baktığımı ve yakışıklı bir adam olmadığımı düşündüğümü hatırlıyorum. Böyle bir yüzle ne yapabilirim? Sonra gülümsedim ve şöyle düşündüm: Böylesi daha iyi.

Aklınızda bir hedef doğrultusunda hareket edin. Üniversitedeyken yerel bir bakkalda iş bulmak istedim. Üniversite arkadaşım Steve Benner da orada çalışmak istiyordu, o yüzden ikimiz de başvurduk. Müdür bizi mağazanın kapısında karşıladı ve başvuru formlarını dolduracağımız mağazanın arka kısmına kadar kendisine eşlik etmemizi istedi. İşimiz bittiğinde, kimi işe almaya karar verdiğini ertesi gün bize bildireceğini söyledi. Steve işi aldı.

Birkaç hafta sonra müdüre gittim ve ona neden beni seçmediğini sordum. Yöneticinin kararının başvuruya dahil ettiğim herhangi bir bilgiyle ilgili olup olmadığını merak ediyordum. "Bunun senin isteğinle hiçbir ilgisi yok," diye yanıtladı, Steve'i seçtim çünkü o senden daha canlı ve enerjiyle mağazanın arka tarafına doğru yürüyordu."

O deneyimi hiç unutmadım. İnsanlara dair algımızın, onların davranış biçimlerine göre farklılık gösterdiği doğru değil mi? Bir kişi başkalarının dikkatini çekerken diğeri görmezden gelinir. Bir kişi başkalarının saygısını kazanırken diğeri kazanamaz. Hırsızların ve yankesicilerin kurbanlarını seçerken insanların vücut dillerine dikkat ettiklerini duydum. Birisi enerji, özgüven ve dikkatle yürürse, suçlular genellikle onun geçmesine izin verir ve kendine güveni olmayan ve dikkatsiz başka bir kurban arar.

Birisi iletişim kurmak istediğinde hareketin net bir mesaj iletmediği bir durum yoktur. Ben kürsüye çıktığımda bunun daima bilincindeyim. Hızlı ve kendinden emin bir şekilde sahneye çıkıyorum çünkü sizinle konuşmak için can attığımı bilmenizi istiyorum. Halkla yakınlaştıkça daha büyük bir yakınlık duygusu yarattığımı biliyorum. Daima hareket etmeye çalışıyorum. Birkaç dakikada bir hareket edersem insanların enerjimi hissedeceğini ve kendime dikkat etmeye devam etme ihtimalimin artacağını biliyorum.

Geniş bir duruş sergileyin. İletişim kurmak ve ilişki kurmak isteyen kişinin karşılaştığı en büyük engeller çoğu zaman fiziksel engellerdir. Bunu fark etmem ve daha etkili iletişim kurabilmem birkaç yılımı aldı. Dinleyicilerin önünde konuşmaya başladığımda kürsü arkasında dururdum. Bu nedenle kendimi dinleyicilerimden uzak hissettim. Ancak sahnede yürümeye ve insanların beni görebileceği bir yerde durmaya başladığımda seyirciyle bağlantı kurma yeteneğim gözle görülür şekilde gelişti.

Dinleyicilerimle daha iyi fiziksel temas kurmamın bana çok faydası oldu. Psikolojik açıklık yaratmak da bana çok faydalı oldu. Aslında bunu arkadaşım Patrick'le oynadığımız raketbol maçında omurgamı incittikten sonra tesadüfen öğrendim.

Machine Translated by Google

Yumurtacılar. Yaralanma nedeniyle üç gün yatakta kaldım ve bu durum, Harrisburg, Pensilvanya'da yapmayı planladığım ve taahhüt ettiğim bir sunuma neredeyse katılmamı engelliyordu. Yükümlülüğümü yerine getirebilmemin tek yolu, sunum için giyinmeme ve hazırlanmama yardım etmesi için karımı almak ve ev sahibinden bana oturacak bir bank sağlamasını istemekti.

Sözümü yerine getirmeyi başardım ve bu süreçte şaşırtıcı bir şey keşfettim. Bankta otururken omurgası yaralı olmasına rağmen her zamankinden daha fazla enerjiye sahipti. Ayrıca kendimi daha rahatlamış ve seyirciyle daha yakın hissettim. Durumu analiz ettikten sonra oturduğumda iletişimimin daha gündelik bir üslupta olduğunu fark ettim. Bu benim halkla bir bağ kurmamı ve çok daha etkili olmamı sağladı.

O zamandan beri başkalarıyla iletişim kurarken açık bir fiziksel ve zihinsel duruş sergilemem gerektiğinin farkındayım. Ofisteyken muhatabımla masanın arkasından konuşmuyorum, bunun yerine ikimiz de rahat koltuklarda oturuyoruz ve aramıza hiçbir şey girmeden yüz yüze oturuyoruz. Çalışmamız gerekiyorsa yan yana bir masada oturuyoruz.

Engelleri ortadan kaldırdığınız ve muhatapla aranızdaki mesafeyi her azalttığınızda ilişki daha kolay kurulur. Fiziksel temas mesafeyi tamamen ortadan kaldırır. Bir el sıkışma, sırta dokunma veya sarılma, bağlantıyı büyük ölçüde güçlendirebilir. Radyocu Sue Duffield bana babası hakkında, fiziksel dokunmanın gücünü ve başkalarıyla ilişki kurmamıza nasıl yardımcı olabileceğini gösteren bir hikaye anlattı:

> Babamın ellerini asla unutmayacağım. Çok çalışkan bir işçiydi ve elleri her gün kötü muameleye maruz kalıyordu. Ancak, bir şekilde onları tertemiz, bakımlı, bronzlaşmış ve mükemmel tutmayı başardım... Bir gün, kafa kafaya çarpışmanın ardından yaralı ve morarmış bir şekilde acil servis sedyesinde yatıyordum. On yedi yaşındaydım ve tamamen yıkılmıştım, ta ki babamın omzuma dokunduğunu hissedene kadar. Başımı çevirip bakmama gerek kalmadan onun kim olduğunu hemen anladım. Onun gücünü, okşamasını hissettim; aile bağı, güven verici ve anında bana şunları söyledi: "Her şey yolunda."[5]

Engelleri kaldırmak ve ilişki kurmak istediğiniz kişiyle aranızdaki boşluğu kapatmak için elinizden geleni yapın. Uygun olduğunda, diğer kişiyi önemsediğinizi göstermek için fiziksel teması kullanın.

Çevrenize dikkat edin. Başkalarıyla iletişim kurmaya çalışırken şüphesiz çevre önemli bir rol oynuyor. Hiç televizyona sizden daha fazla önem veren biriyle iletişim kurmayı denediniz mi? Şantiye gibi yoğun bir alanda veya konser sırasında birisiyle sohbet etmeyi denediniz mi? Zor bir ortam ilişkiyi engelleyebilir, hatta imkansız hale getirebilir.

Eğer onu yaratmak istiyorsanız çevreyi göz ardı etmeyi göze alamazsınız. Profesyonelce konuşmanız gerekse bile bu doğrudur. Bir yerin olacağını kesin olarak kabul edemezsiniz.

Machine Translated by Google

Her ne kadar teoride bunu insanların iletişim kurması için tasarlasalar da, ilişki kurmaya yardımcı oluyorlar. Bu nedenle herhangi bir sunum yapmadan önce daima tesisleri tanımaya çalışırım. İzleyicilerimle buluştuğumda oditoryum düzeninin hiçbir unsurunun engel teşkil etmeyeceğinden emin olmak istiyorum.

Damadım Steve Miller, ben bir konuşma yaptığımda sıklıkla benimle birlikte çalışır ve sıklıkla benden önce sahaya gelir. İnsanlarla bağlantı kurabilmek için neye ihtiyacım olduğunu deneyimlerinden biliyor. Öncelikle konuşacağım yer ile dinleyiciler arasında ne kadar mesafe olduğuna dikkat edin, bu benim için çok önemli. Eğer hem onlar hem de ben, aramızda bir uçurum olduğunu hissedersek, izleyiciyle bağ kurmak zor olabilir ve bunun birçok iletişimcinin başına geldiğini düşünüyorum. Jay Leno'nun The Tonight Show'un sunucusu olduğu zamanı hatırlarsanız, diziyi devraldıktan kısa bir süre sonra yaptığı değişiklikleri de hatırlarsınız. Sunucu Johnny Carson olduğunda, monologunu anlatmak için perdenin arkasından çıkıyordu. Bu ona çok yakıştı çünkü tarzı biraz uzaktı. Ancak çoğu sunumcu için bu durum genellikle geçerli değildir. Leno programa ev sahipliği yapmaya başladığında ilk birkaç ay onun için kolay olmadı. Çünkü? Çünkü senaryo onun iletişim tarzına uymuyordu. Ancak bir süre sonra sette iyi sonuçlar veren değişiklikler yapıldı. Perdeyi kaldırdılar ve Leno'nun monologunu sunabileceği, seyirciye çok yakın bir sahne yerleştirdiler. Hatta sunucu Leno olduğunda, sahneye her çıktığında ön sırada oturanlarla el sıkışıp espriler yapmaya başlıyordu. Çevredeki bir değişiklik büyük bir fark yarattı.

İkinci olarak Steve aydınlatmayı kontrol ediyor. Görsel iletişimci olduğum için kürsüye çıktığımda iyi görülmek isterim; Ama aynı zamanda iki nedenden dolayı oditoryumun iyi bir ışıklandırmaya sahip olmasını istiyorum: Bir yandan genellikle özetler sunuyorum ve insanların not alabilmesini istiyorum, diğer yandan da ben konuşurken seyirciyi görebilmek istiyorum. konuşmak. İlişki kurma becerilerimin çoğu başkalarının tepkileri etrafında dönüyor. Seyirciyi iyi görebildiğimde tepkilerini geliştirmek için ne yapmam gerektiğini anlıyorum.

Üçüncü olarak Steve ses ekipmanını kontrol ediyor. Arızalı ses iletişimi neredeyse imkansız hale getirir. Pahalı otellerin konferanslar için sağladığı düşük kaliteli ses ekipmanlarına sürekli şaşırıyorum. Pek çok otelde podyumun üzerine monte edilmiş boynu mikrofondan daha iyi bir şey yoktur.
Bir iletişimci için bunu kullanmak zorunda olmak, Olimpiyat yüzücünün elleri ve ayakları bağlı bir yarışı kazanmaya çalışmasıyla eşdeğerdir. Sadece ses berbat olmakla kalmıyor, aynı zamanda konuşmacının sahnede hareket etmesine veya seyirciye yaklaşmasına da izin vermiyor.

Başkalarıyla ilişki kurmak istiyorsanız ayarlamalar yapmaya istekli olmalısınız. Eşinizle evde bunu yapmaya çalışırsanız televizyonu kapatın. Bir meslektaşınız veya müşterinizle öğle yemeği yemeyi planlıyorsanız, sohbet edebileceğiniz sessiz bir yer seçin. Bir iş toplantısı veya küçük bir toplantı düzenliyorsanız doğru ortamı seçin ve fiziksel ortamın tüm katılımcılar arasındaki ilişkiye izin verdiğinden emin olun.

Machine Translated by Google

katılımcılar. Eğer dinleyiciler önünde konuşmaya hazırlanıyorsanız, iletişimi zorlaştıran engelleri ortadan kaldırmak için olanakları inceleyin. Bir kez kürsüye çıktığınızda değişiklik yapmak için çok geç olacak. Etkili bir bağ kurmak için karşınızdaki kişinin sizinle görsel olarak ilişki kurması için en iyi koşulları sağlama sorumluluğunu üstlenin.

2. İNSANLARIN ANLADIĞI ŞEY: FİKRİ BAĞLAR İnsanlarla entelektüel

açıdan etkili bir bağ kurmak için bilmeniz gereken iki şey vardır: Bahsettiğiniz konu ve kendiniz. Birincisi oldukça açık.
Hepimiz birisinin hakkında hiçbir fikrinin olmadığı bir konu hakkında konuştuğunu duymuşuzdur. En iyi ihtimalle komiktir. En kötü ihtimalle dolambaçlı; ancak çoğu zaman sadece özgünlüğün eksikliğini algılarız. Caz müzisyeni Charlie Parker'ın gözlemlediği gibi, "Eğer onu yaşamazsanız, enstrümanınızdan da çıkmaz."

Muhteşem aktör Charles Laughton hakkında, yalnızca iyi bir konuşmacı ile neden bahsettiğini gerçekten bilen biri arasındaki farkı gösteren bir hikaye okudum. Anekdota göre Laughton, Londralı bir ailenin Noel partisine katıldı. Gece boyunca ev sahibi, konukların her birinden en çok sevdikleri ve Noel ruhunu en iyi temsil eden pasajı okumalarını istedi.

Sıra Laughton'a geldiğinde, oyuncu Mezmur 23'ü ustaca okudu. Herkes onun performansını alkışladı ve tura devam etti.

> "Eğer onu yaşamazsan, enstrümanından çıkmaz."
>
> —CHARLIE PARKER, MÜZİSYEN.

Son katılımcı, bir köşede uyuyakalmış çok sevilen yaşlı bir teyzeydi. Birisi onu nazikçe uyandırdı, neler olduğunu açıkladı ve katılmasını istedi. Bir an düşündü ve sonra titreyen bir sesle şunu söylemeye başladı: "Rab benim Çobanımdır, hiçbir eksiğim olmayacak..." Sözünü bitirdiğinde herkes gözyaşlarına boğulmuştu.

Laughton akşamın sonunda toplantıdan ayrılırken, bir aile üyesi ona ziyareti için teşekkür etti ve ailenin mezmurun iki kez okunmasına verdiği farklı tepkiler hakkında yorum yaptı. Laughton'a bu fark hakkında ne düşündüğünü sorduğunda oyuncu şöyle yanıt verdi: "Ben Mezmur'u biliyorum, o da Çoban'ı tanıyor."

> Kendinizi keşfettiğinizde hedef kitlenizi de keşfedersiniz.

Machine Translated by Google

Başkalarının kalplerine ulaşmak istediğimizde kişisel deneyim gibisi yoktur. Bir şeyi biliyorsanız ama yaşamadıysanız, kamuoyu sizin inandırıcı olmadığınızı algılayacaktır. Bir şey yaptıysanız ancak bunu açıklayacak kadar iyi bilmiyorsanız, dinleyicileriniz hayal kırıklığına uğrayacaktır. Tutarlı bir ilişki kurmak için bilgiyi deneyimle birleştirmelisiniz.

Kendinizi tanımak, konuştuğunuz konuyu bilmek kadar önemlidir. Etkili iletişimciler kendi hallerinde rahattırlar. Kendilerine güvenirler çünkü neyi yapıp neyi yapamayacakları konusunda nettirler ve insanlarla konuşurken iletişim güçlerini kullanırlar.

Yukarıda da açıkladığım gibi bunun farkına varmam biraz zaman aldı. Etkili bir iletişimci olarak başlamadım. Konuşmacı olarak ilk deneyimlerim 1967 yılında üniversiteye başladığım dönemde gerçekleşti. O zamanki stratejim hayran olduğum konuşmacıları taklit etmekti. Ne dağınıklık! Bu işe yaramayınca, konu hakkındaki bilgimle başkalarını etkilemeye çalıştım. Kimse beni dinlemiyordu! Bir konuşmacı olarak kendimi "keşfetmem" sekiz yılımı aldı. Ama sana harika bir haberim var: Kendinizi keşfettiğinizde hedef kitlenizi de keşfedersiniz.

3. İNSANLARIN HİSSETTİLERİ: DUYGUSAL BAĞLAR

Yakın zamanda yazar arkadaşım John Kotter, Aciliyet Duygusu adlı bir kitap yayınladı. Kotter eserinde şöyle diyor: "Yüzyıllardır 'büyük liderler başkalarının kalbini ve aklını kazanır' ifadesini duyduk." Büyük liderlerin başkalarının zihinlerini fethettiğini söylemediğine dikkat edin. Başkalarının zihinlerini ve kalplerini fethettiklerini de söylemez. Kalp her şeyden önce gelir. Eğer iyi bir iletişimci olmak istiyorsak bunu her zaman hatırlamalıyız. Birini fethetmek istiyorsanız önce onun kalbini fethedin; varlığının geri kalanı muhtemelen onu takip edecek.

Pek çok konuşmacının ve öğretmenin başkalarını ikna etmek için zekalarına fazlasıyla güvendiğine şahit oluyorum. Dahası, pek çok kişi, insanların mesajlarını alma konusundaki doğal yeteneklerini ve bu nedenle değişme isteklerini abartıyor. Bu konuşmacılar ve öğretmenler, kendilerini ikna etmek için yapmaları gereken tek şeyin mevcut mantıksal akıl yürütme olduğuna inanırlar, ancak iletişim böyle yürümez.

Terapist ve liderlik uzmanı Haham Edwin H. Friedman şunları kaydetti:

> "Zamanımızın en büyük yanlış anlaşılması, anlayışın değişme motivasyonu olmayanlarda değişim yaratacağını varsaymaktır. İletişim söz dizimine, güzel söze, retoriğe veya ifadeye değil, mesajın alındığı duygusal bağlama bağlıdır. İnsanlar sizi yalnızca yanınıza geldiklerinde duyacaklardır ve eğer sözleriniz onları rahatsız ediyorsa muhtemelen duymayacaktır. En büyük özenle seçilen sözcükler bile, konuşmacı bunları zorla kendi fikirlerini empoze etmek için kullandığında gücünü kaybeder. Tutumlar dilin gerçek retorik figürleridir.

Machine Translated by Google

İçinizde olumlu ya da olumsuz ne barındırıyorsanız, er ya da geç insanlarla iletişim kurduğunuzda ortaya çıkacaktır. “İnsan kalbiyle nasıl düşünürse öyle olur” atasözü gerçekten doğrudur. İçinizde olan, başkalarının size nasıl tepki vereceğini gösterir ve etkiler. Sözlerinizi duyabilir veya duymayabilirler ama tavrınızı algılarlar ve işte bu, onlarla ilişki kurmanızı, güvenlerini kazanmanızı veya hoşlanmamalarını sağlayacak ve dolayısıyla onları kendinizden uzaklaştıracaktır. Aslında tavrınız çoğu zaman başkalarıyla konuşurken kullandığınız kelimelerden daha fazla önem taşır. Sloan's Supermarkets'tan Jules Rose'un belirttiği gibi: "Kullandığınız kelimelerin tamamı, onları söylerken kullandığınız enerji, yoğunluk ve inançtan çok daha az önemlidir."

> İnsanlar sözlerinizi duyabilir veya duymayabilir, ancak tavrınızı hissederler .

Bağ kurabilenler genellikle varlık veya karizma olarak adlandırılabilecek özelliklere sahiptir. Onlar kalabalığın arasından sıyrılan, başkalarını cezbeden insanlardır. Birisinin söylediği gibi, “Bireyler her zaman söylediklerinizi hatırlamayacaktır, ne yaptığınızı her zaman hatırlamayacaktır; Ancak onlara nasıl hissettirdiğinizi her zaman hatırlayacaklar .

Neden bazılarının bu yeteneği var? Arkadaşım ve meslektaşım Dan Reiland bunu anlamama yardımcı oldu. Bir gün bana şunu sordu: "John, neden bazılarının karizması varken diğerlerinin olmadığını biliyor musun?"

"Kişiliğinden dolayı" diye hemen cevap verdim. "Bazıları insanlarla başarılıdır ve diğerleri bunu yapmıyor."

Dan, "Katılmıyorum" diye yanıt verdi. "Karizmanın kişilik meselesi olduğunu düşünmüyorum. Bu bir tutum meselesidir". Daha sonra bana karizmatik insanların içeriye değil dışarıya odaklandığını açıkladı. Başkalarına dikkat ederler ve onlara katma değer vermek isterler.

Dan'in haklı olduğunu anladım. "Varlık" sahibi insanlar, kendileri için başkalarını ilk sıraya koyan özverili bir tutuma sahiptirler. Kötüye değil iyiye odaklanmalarını sağlayan olumlu bir tutuma sahiptirler ve özgüvenleri sarsılmazdır.

Özgüvenle ilgili en sevdiğim anekdot, Larry King'in tüm zamanların en iyi beyzbol oyuncularından biri olan Ty Cobb ile yaptığı bir röportajdan geliyor. King, o sırada yetmiş yaşında olan Cobb'a sordu: "Şimdi oynasaydın vuruş ortalamanın ne olacağını düşünüyorsun?"

Her zaman ortalama 0,367 olan (ki bu hala bu sporda rekordur) Cobb, "belki 0,290 veya 0,300" dedi.

Machine Translated by Google

"Bunun nedeni seyahat, gece maçları, suni çim ve yavaş top gibi yeni saha türleri, değil mi?" diye sordu Larry.

"Hayır" diye yanıtladı Cobb. "Yetmiş yaşında olduğum için."

Bireyler bu tür özgüvenler sergilediklerinde izleyicileri kendileriyle bir ilişki kurduklarını hisseder ve aynı zamanda kendilerine daha fazla güvenirler.

Karizmayla ilgili vardığım sonuç şu: başkalarıyla bağ kurmak ve var olmak için güzel, zeki bir insan ya da muhteşem bir konuşmacı olmanıza gerek yok; Sadece pozitif olmanız, kendinize inanmanız ve başkalarına odaklanmanız gerekiyor. Bunu uygulamaya koyarsanız, insanlarla iyi ilişkiler kurma şansınız olur çünkü onların da sizinle aynı hissetmelerini sağlarsınız; Duygusal bağların özü budur. Bu ilke, izleyiciyle, küçük bir grupla veya tek bir kişiyle ilişkiler için geçerlidir.

Kanada eyalet polis akademisinde eğitmen olan Steve Hiscoe, memurlara kendilerini nasıl savunacaklarını ve zor durumlarda güç kullanmayı öğretiyor. Hiscoe, polis memurlarına şiddetli çatışmalar yaşadıktan sonra duygusal bağlar kurmayı öğretmeye çalıştığını söylüyor. Steve şöyle açıklıyor: "Polisler şiddetli bir çatışmaya karıştıklarında, eylemlerini orada olmayan ancak hakemlik yapan kişilere açıklamalıdırlar." Onlara "sadece gerçekleri bildirmekle kalmayıp, aynı zamanda başkalarının da onların hissettiklerini hissedebilmesi için duygularını ve algılarını da dahil etmeleri" talimatını veriyor.

[7] Biriyle her ilişki kurmak istediğinizde hedefiniz bu olmalıdır: diğer kişinin sizin hissettiklerinizi hissetmesine yardımcı olmak.

4. İNSANLARIN DUYDUĞU SÖZLÜ BAĞLANTILAR

Umarım sizi iletişimin kelimelerin çok ötesine geçtiğine ve komşunuzla bağlantı kurmak için onların görüş duyularına, zekalarına ve duygularına hitap etmeniz gerektiğine ikna etmişimdir. Ancak bu, kelimelerin gücünü görmezden gelmemiz gerektiği anlamına gelmez!

Yazar ve konuşmacı olduğum için hayatım kelimelerle dolu. En sevdiğim oyunlar, bulmaca oyunu olarak da bilinen bir tür scrabble olan Boggle ve Upwords gibi kelime oyunlarıdır. En sevdiğim hobim okumaktır.
Alıntıları seviyorum. İngiltere Başbakanı Benjamin Disraeli'nin dediği gibi ben şuna inanıyorum: "Aydın insanların bilgeliği ve yüzyılların deneyimleri alıntılarla korunabilir."

Martin Luther King Jr.'ın bir konuşmasını dinlerseniz onun sözlerinden ilham alacaksınız. Tarihin en büyük oyun yazarı Shakespeare'in bir eserini okursanız, dört yüz yıl sonra bugün hala konuşma dilinde yer alan ve bunları tekrarlayanların kime ait olduklarını bile bilmedikleri cümleler duyarsınız. Kelimeler fikirlerin aracıdır ve dünyayı değiştirme gücüne sahiptir.

Ne söylediğimiz ve nasıl söylediğimiz insanlar üzerinde çok fazla etkiye sahiptir. Diğerleri kullandığımız dile yanıt verir. Eşimizle ya da çocuklarımızla konuşurken kullandığımız kelimeler onların özgüvenini artırabilir ya da incitebilir, bir anlaşmayı kazanabilir ya da bozabilir, sıkıcı bir sohbeti kavgaya dönüştürebilir.

Machine Translated by Google

unutulmaz bir fırsat.

Tek bir kişiyle konuştuğumda, zor durumda bile olsa olumlu sözcükler seçmeye ve o kişiye duyduğum güveni aktarmaya büyük özen gösteririm. Bir dinleyici kitlesine hitap ederken sözlerimin güçlü ve hatırlanmaya değer olmasına çabalıyorum. Mark Twain'in gözlemlediği gibi: “Neredeyse adil kelimesi ile adil kelimesi arasındaki fark gerçekten çok büyük; "Ateş böceği veya hafif böcek ile ışık arasındaki fark budur."

Bir kişinin bir şeyi söyleme şekli aynı zamanda birçok şeyi de iletir. Amerika Birleşik Devletleri'nde acil durum telefonu operatörü olan Hershel Kreis şöyle açıklıyor: "911 acil servisinde çalışan bizlerin karşılaştığı zorluklardan biri, bizi arayanlarla yalnızca sözlü olarak iletişim kurabilmemizdir." Ancak muhataplarını görememek onların bilgi toplamasına ve onlarla etkili bir şekilde iletişim kurmasına engel değildir. «Konuştuklarının ritmini, arka plan gürültüsünü, tonunu vb. duyabiliyoruz. Bu deneyim bize, sözel olmayan tüm ipuçlarına sahip olmasak da, bizi arayan kişilerin onlarla ilişki kurabilmek için söylediklerinin ötesinde dinlemeyi öğretti.

8

İnsanlar başkalarının kendilerini ifade etme şekillerinden düşündüklerinden daha fazlasını alıyorlar, bu yüzden konuşurken bu noktaya çok dikkat ediyorum. Ton, tonlama, zamanlama, ses yüksekliği, ritim, sesinizle yaptığınız her şey bir şeyler iletir ve konuşmacıyla bir ilişki kurmanıza ve bunu önlemenize yardımcı olma potansiyeline sahiptir.

TÜM BİLEŞENLERİ BİRLEŞTİRİN

Kelimelerin ötesinde iletişim kurma sanatı şu dört faktörü birleştirebilmenizi gerektirir: doğru kelimeler, doğru duygu, entelektüel inanç ve doğru görsel izlenim. Tüm bunları uygun ses tonuyla, doğru yüz ifadeleriyle ve olumlu beden diliyle ifade etmelisiniz.

Kulağa karmaşık geldiğini biliyorum ve öyle de ama aynı zamanda sezgisel. Sana verebileceğim en iyi tavsiye kendin olmayı öğrenmendir. En iyi profesyonel konuşmacılar kendilerini ve genellikle deneme yanılma yoluyla öğrendikleri güçlü yönlerini bilir ve bunlardan en iyi şekilde yararlanırlar. En iyi komedyenlerin, politikacıların, sunucuların ve liderlerin yaptığı şey budur. Her birinin kendine has bir tarzı var ancak hepsi görsel, entelektüel, duygusal ve sözel bağlantılar kurma yeteneğine sahip.

Henüz tarzınızı keşfetmediyseniz veya geliştirmediyseniz iletişimcileri inceleyin. İnsanlarla konuşurken prova yapın. Başkalarında gördüğünüz bazı etkili teknikleri "ödünç almanızda" bir sakınca yoktur, sadece onları kendinize ait hale getirin; ama J. Jayson Pagan'ın denediğini itiraf ettiği şeyi yapmayın. Profesyonel kariyerinin ilk yıllarında bir keresinde bir CD'de çok sevdiği bir mesaj duydu ve çalıştığı kurumdaki herkesin bunu duyması gerektiğini hissetti. «Duydum

Machine Translated by Google

Jayson şöyle açıkladı: "Zamanı geldiğinde, aynen duyduğum gibi telaffuz ettim. Söylemeye gerek yok, beni etkileyen sözleri tekrarlarken bir papağana benziyordu. "Çok az etkim oldu." Jayson şu sonuca varıyor: "İnsanların sizin nüfuzunuza ihtiyacı var, ancak bunu yalnızca hayran olduklarınızı 'ikiye katlayarak' kullanamazsınız." [9]

> "Ne olduğun o kadar yüksek sesle konuşuyor ki ne dediğini duyamıyorum."
>
> —RALPH WALDO EMERSON

Vereceğiniz mesaj, tıpkı tarzınız gibi, size ait olmalıdır. Kendi tarzınızı keşfetmeye ve her durumla ilişki kurma yeteneğinizi geliştirmeye çalışın.
Bu beceriyi geliştirdikçe, iletişiminizin büyük bir kısmının görsel olduğunu ve kelimelerin ötesine geçtiğini unutmayın. Ralph Waldo Emerson'un şu sözlerini hatırlayın: "Ne olduğun o kadar yüksek sesle konuşuyor ki, ne dediğini duyamıyorum."



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA İLKESİ: İlişkiler kelimelerin ötesine geçer.

ANA KAVRAM: Kendinizi sözcüklerin ötesinde ne kadar çok ifade ederseniz, başkalarıyla bağlantı kurma şansınız o kadar artar.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Bireyler genellikle ilişki kurmaya çalışırken iletişimin sözel olmayan yönünün önemini hafife alır ve kelimelerin ötesinde bağ oluşturmak için ekstra bir çaba göstermezler. Eğer yönetirseniz bu alanda gelişeceksiniz...

- Tüm dikkatinizi onlara vererek görsel bir bağ kurun. Gözler ruhun penceresidir, komşunuzun kalbini görmeli ve onlara kendi kalbinizi göstermelisiniz.

- Soru sorarak, dikkatle dinleyerek ve söylenmeyenlere dikkat ederek entelektüel bir bağ kurun. • Fiziksel temas yoluyla duygusal bir bağ kurun (

Machine Translated by Google

karşı cinsten bireylere karşı uygun sınırlar ve uygun davranışlar).

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grupla ilişkiler, bir eğitmen olarak nasıl düşüneceğinizi ve iletişim kuracağınızı öğrenmek için mükemmel bir fırsattır. İnsanlara aslında ne yapmaları gerektiğini gösterebileceğiniz ve siz onların performansı hakkında geri bildirim verirken onlardan talimatlarınızı uygulamalarını isteyebileceğiniz etkileşimli bir ortamdır. Grup ayarlarında...

• Örnek üzerinden görsel bir bağlantı kurun. Grup üyeleri gördüklerini yapacaklardır. • İnsanların gelişimine güven yoluyla
entelektüel bir bağ kurar. Daha fazla gelişebilmeleri için bilgilerini genişletin.

• Grubun çabasının tanınması ve çalışmalarının ödüllendirilmesi yoluyla duygusal bir bağ kurar.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Sözcüklerin ötesinde iletişim kurmaya gelince, bir dinleyici kitlesine hitap etmek bu üçünün en zor iletişim durumudur. Çünkü? Çünkü bir platformdan aktardığımız mesajın neredeyse tamamı kelimelerden oluşuyor! Ancak özellikle sunumunuzun başında üç şey yaparak sözsüz iletişiminizde anında gelişme sağlayabilirsiniz:

• Bir gülümsemeyle görsel bir bağlantı kurun. Bu jest, insanlara onlarla iletişim kurmaktan mutlu olduğunuzu gösterir. • Dinleyicilere
söylediğiniz bir şey hakkında düşünmeleri için zaman tanımak üzere stratejik olarak duraklayarak entelektüel bir bağlantı kurun. • Yüz
ifadeleri, kahkahalar ve gözyaşlarıyla duygusal bir bağ kurar.

Machine Translated by Google

4

İLİŞKİLER HER ZAMAN ENERJİ GEREKTİRİR

Q Tanıdığınız en iyi halkla iletişimcileri düşünün. Zihinsel bir liste yapın ve bunlardan üç veya dördünü ekleyin. Şimdi küçük bir grup veya ekiple iletişim kurmada harika olan birkaç kişiyi düşünün. Son olarak, tek bir kişiyle ilişki kurmak için iyi olan bazı şeyleri düşünün.

Zihinsel listelerinizi gözden geçirin ve düşünün: Kaç tanesinin enerjisi düşük? Cevabın hiçbiri olmadığını söylemeye cüret ederim. İnsanlar oldukça ölçülü görünseler de çoğu zaman çıplak gözle görülemeyen enerji rezervlerine sahiptirler.
Neden söylüyorum? Başkalarıyla ilişki kurmak kendi başına gerçekleşen bir şey olmadığından, bunu başarmak için niyetinizin olması gerekir ve bu da her zaman enerji gerektirir.

NE VERİRSENİZ ONLAR ALIYOR

En zorlu ve ödüllendirici ilişki fırsatlarımdan biri 1996'da gerçekleşti. Hillham, Indiana'daki küçük bir kiliseden beni kilisenin yirmi beşinci yıldönümü kutlama inşaatında konuşmaya davet eden bir telefon aldım. Beni arayan adamın kilisede konuşmak isteyip istemediğimi sorduğunda tedirgin olduğunu söyleyebilirim.

Ayrıca hizmetlerimin ne kadara mal olacağını da bilmek istedim.

Her ne kadar beni şaşırtsa da davet edilmekten memnun oldum. Görüyorsunuz: Kariyerime 1969 yılında Indiana'nın güneyindeki kırsal bölgedeki o küçük kilisede kıdemli papaz olarak başladım. Ben oradayken, katılım birkaç üyeden birkaç yüze çıktı ve 1971'de büyüyen cemaati barındıracak yeni tesisler inşa ettik. Sonraki yirmi beş yıl boyunca pastoral kariyerim beni daha büyük kiliselere götürdü ve o zamanlar hayal edebileceğimden daha fazla etki yaratmamı sağladı, ancak Hillham topluluğunu her zaman çok sevdim. Kariyerime orada başladım ve ben genç, deneyimsiz ve aptalca hatalar yapmaya eğilimliyken bana koşulsuz sevgilerini verdiler. Beni arayan adama hemen bu harika fırsat için Indiana'ya dönmekten mutluluk duyacağımı söyledim.

Sadece bu da değil, ailemi de alırdım ve tüm masraflarımızı da memnuniyetle karşılardık.

Görüşme sona erdiğinde Margaret bana şöyle dedi: “John, bu kutlama konusunda biraz endişeliyim. Yirmi beş yıl uzun bir süre. Artık o zaman olduğunuz kişi değilsiniz.

Machine Translated by Google

Bu yüzden. Artık sen ve onlar farklı dünyalarda yaşıyorsunuz. Belki kendilerini seninle özdeşleştirmiyorlardır. Onlarla nasıl bir bağ kuracaksınız?

Birkaç gün eşimin bana söylediklerini düşündüm. Haklıydı; Bunca yılda çok değiştim. Bunu onların da yaptığından emindi. Katılımcılarla bir bağ oluşturmak çok fazla enerji gerektirecektir. Öylece gelip işlerin kendi kendine yürümesini bekleyemezdim. Bu insanlarla ilişki kurabilmek için onlara duygusal ve ilişkisel olarak nasıl yaklaşmam gerektiğini düşünmem gerekiyordu.

Yirmi beşinci yıl kutlamasının benim için değil onlar için özel bir gün olması gerektiğini biliyordum. Kutlamanın gerçek kahramanlarının olayın kendisi değil, onların olmasını istedim. Sonraki birkaç hafta boyunca Hillham topluluğuyla kariyerimin ilk dönemlerini düşündüm ve onlarla bağlantı kurmak için elimden gelen her şeyi yapmaya karar verdim. Ben bu şekilde yaptım...

YILLARIN PAYLAŞILAN ANILARINI ARADIM

Dosyalarımı karıştırdım ve birlikte geçirdiğimiz yıllara ait düğünlerin, cenazelerin, vaazların ve özel etkinliklerin kayıtlarını buldum. Dikkat çeken bir fotoğraf vardı. Rekor katılımın olduğu bir günde kilisenin önünde duran 301 kişi görülüyordu. Onu Hillham'a götürdüğümde topluluk üyeleri fotoğrafta kendilerini görmekten hoşlandılar.

İSİMLERİNİ HATIRLAMAYA ÇALIŞTIM

İsimleri hatırlama konusunda oldukça iyiyim çünkü gerçekten çok çalışıyorum. Hillham'dan asla unutamayacağım insanlar var ve isimlerini her zaman kolaylıkla hatırlıyorum. Ama oradan uzun zaman önce ayrıldım, o döneme ait arşivleri ve fotoğrafları karıştırıp hafızamı tazeledim. Toplantının yapıldığı sırada neredeyse herkesin adını hatırladı. Daha da iyisi, şehre vardığımda cemaatten biri bana kilise rehberinin resimlerle dolu yeni bir versiyonunu verdi; bu versiyonda tüm kilise üyelerinin son fotoğrafları yer alıyordu, böylece her birinin şimdi nasıl göründüğünü görebiliyordum. Keşke kiliseye geldiğimde ve onları isimleriyle çağırdığımda yüzlerindeki ifadeyi görebilseydiniz.

ONLARA ÖZEL HİSSETTİRMEYE ÇALIŞTIM O hafta

sonu kutlama kapsamında, benim görevde olduğum dönemde cemaatte bulunan kişilerle Cumartesi günü bir toplantı ayarladım. Başka kimsenin katılmasını istemedim, sadece onların. Üç saat boyunca kilisenin bodrumunda birlikte anılar yaşadık. Bizi güldüren, bazen de ağlatan anılara bakarız.

ZİYARETİMİ EN ÇOK BİREYE ÖZEL YAPTIM
OLASI

Machine Translated by Google

Vaftiz sertifikaları ve özel anlara ait hatıralar gibi belgelerin kopyalarını verdim. Örneğin Shirley Crowder'a kiliseye katıldığı gün verdiğim vaazın bir kopyasını verdim ve Abe Legenour'a vaftizinin bir fotoğrafını verdim. Herkes "eski güzel günlerin" hatırası olarak bir şeyler aldı. Daha sonra her üyeyle ailemin fotoğraflarını çektik.

İNSANLARA EK ZAMAN AYIRMAK İÇİN ÇALIŞMAYA BAŞLADIM

Bazı konuk konuşmacılar ve vaizler geç gelir, dinleyicilerden uzak durur, kürsüden konuşur ve mümkün olduğu kadar çabuk ayrılır. Bunu yapmak istemedim ama başkalarının kullanımına açık olmak istedim. Sonuç olarak, Margaret ve ben Pazar ayinine yarım saat erken geldik, böylece mümkün olduğu kadar çok üyeyi şahsen selamlayabiliriz. Şaşırtıcı bir şekilde, otoparka gittiğimizde park yeri doluydu ve oditoryum doluydu! Kiliseye girdim ve orada bulunan herkesi sıra sıra selamladım. Hizmetten sonra biz orada kaldık ve en son ayrılan biz olduk.

VAZİ SIRASINDA HATALARIMI PAYLAŞTIM

İnsanları etkilemek istiyorsanız başarılarınız hakkında konuşabileceğinizi, ancak başkalarının sizinle özdeşleşmesini istiyorsanız başarısızlıklarınız hakkında konuşmanın daha iyi olduğunu öğrendim. O gün ben de bunu yaptım. Kariyerimin ilk yıllarında bu kadar sabırlı ve nazik davrandıkları için herkese teşekkür ettim. Doğrusunu söylemek gerekirse o zamanlar çok olgunlaşmamıştım ve pek çok şeye tahammül ediyorlardı; Onlara minnettardım ve bunu bilmelerini istedim.

BAŞARILARIMIN PARÇASI OLARAK KABUL ETTİM

Hayatta hiç kimse başkalarının yardımı olmadan bir yere varamaz. Bu topluluktaki insanlar kariyerimde doğru yolu bulmamda bana yardımcı oldu. Mesajımı bu gerçek etrafında oluşturdum ve başlığını verdim: "Hillham'da Öğrendiğim On Ders."
O konuşurken anıları hatırladılar, güldüler ve ağladılar. Konuşmamın sonunda, hayatımda yarattıkları etkiden dolayı içten şükranlarımı dile getirdim. (Sessiz minnettarlığın kimseye faydası olmadığı doğru değil mi?) Son sözlerim şuydu: “Tüm genç bakanlar kariyerlerinin ilk yıllarını Hillham'da geçirmeli.
"Bu onlara pastoral hizmette başarının temelini verecektir."

Herkesin toplantıdan memnun kaldığını düşünüyorum. Şüphesiz Margaret ve ben de. Bizi eve getiren uçakta bana şöyle dedi: "Evet, sen yaptın, onlarla bir ilişki kurdun." Elimden gelenin en iyisini yaptığım için tatmin oldum. Elbette çok yorulmuştum çünkü bunu gerçekleştirmek çok fazla enerji gerektirmişti.

BUNU YAPMAK ZORUNDASIN

Lisans eğitimim sırasında topluluk önünde konuşma dersi aldım. Kırk yıldan fazla bir süre sonra, dürüstçe söyleyebilirim ki, bir soruna nasıl hitap edileceğini öğrenmek

Machine Translated by Google

oditoryum hem hayatımda hem de konuşmacı olarak gelişimimde bir dönüm noktasıydı. O derste öğretmenimin "Bir İletişimcinin Affedilmez Dört Günahı" dediği şeyi öğrendim: hazırlıklı olmamak, ilgi çekici olmamak, ilgi çekici olmamak ve rahat olmamak. Bu dört "günah"tan üçünün ortak paydasının ne olduğuna dikkat ettiniz mi?

Enerji. İlk üçü çabayla elde edilir. Hazırlanmak, meşgul olmak ve ilgi çekici olmak enerji gerektirir! İster tek bir kişiye, ister bin kişiye hitap edin, bu doğrudur. İlişki kurmak her zaman enerji gerektirir.

Yazar ve kişisel iletişim danışmanı Susan RoAne, sosyal ortamlarda başkalarıyla bağlantı kurmanın ne gerektiğini açıklıyor. Yazar , Kendini Satmak adlı kitabında , en iyi 10 sosyalleşme taktiğini, yeni insanlarla tanışırken kullanılacak becerileri anlatıyor. Listeyi okuyun ve bu taktiklerden kaçının enerji gerektirdiğini düşünün. Harika sosyalleştiriciler olduğunu söylüyor:

[1]

1. Başkalarının kendilerini rahat hissetmelerini sağlarlar.
2. Rahat ve özgüvenli görünürler.
3. Kendi kendilerine gülüyorlar.
4. Göz teması kurarak, sorular sorarak ilgi gösterirler ve duymak.
5. Sıkı bir el sıkışma ve gülümsemeyle selamlaşırlar.
6. Enerji ve coşku hissi taşırlar.
7. Dengeli, iyi niyetli, bilgili ve eğitimlidirler.
8. İlgi çekici konuşma konuları hazırlarlar.
9. Bireyleri coşku ve iltifatlarla tanıştırırlar.
10. İnsanlara saygı gösterirler ve gerçekten sempati duyarlar.

Benim hesaplamalarıma göre bu on noktadan en az yedisinin enerjiye ihtiyacı var. Bağlanmak istiyor ama bunu kendinizden hiçbir şey vermeden yapabileceğinizi umuyorsanız, unutun gitsin. İnsanlarla bağ kurmak her zaman enerji gerektirir.

İLİŞKİLER KURMAK İÇİN ENERJİ KULLANMANIN BEŞ ÖZEL YOLU

Kiminle veya hangi bağlamda ilişki kurmaya çalışırsanız çalışın, durum her zaman aynıdır: Bunu etkili bir şekilde yapmaya enerji harcamanız gerekir. Bağlanma fırsatlarından en iyi şekilde yararlanmak için bu enerjiyi stratejik olarak kanalize etmeniz gerekir. Eşinizle, sosyal bir toplantıda, iş arkadaşlarınızla veya patronunuzla, bir toplantıda, bir podyumda veya bir stadyum sahnesinde ilişkinizi geliştirmek için gerçekleştirebileceğiniz belirli eylemler vardır. Bunu güvenle söyleyebilecek durumdayım çünkü bu durumların her birinde bunu kendim yaptım.

İlişkiler kurmanın enerji gerektirdiğini söylediğimde, bunu yapmanız gerektiğini söylemiyorum.

Machine Translated by Google

son derece enerjik bir insan olun. Dışa dönük olmanıza da gerek yok. Odaklanmanız ve başkalarına ulaşmanız gereken enerjiyi kullanmaya istekli olmanız yeterlidir. Bu gerçekten bir seçim meselesi. Mühendis ve proje yöneticisi Laurinda Bellinger şu yorumu yaptı: "Yirmi yıl önce, içe dönük kişiliğimin arkasına saklanmayı bırakıp insanlarla ilişkiler kurmaya başlama kararını vermek zorunda kaldım. Artık iş arkadaşlarıma içe dönük olduğumu söylediğimde gülüyorlar.

Ancak bu durumda olanlarımız dışa dönük bir tutum benimseyebilir, ancak bu bizi tamamen bitkin düşürse de, pillerimizi gerçekten dışa dönük insanlara göre daha çabuk şarj etmemiz gerekir.
[2] Başkalarıyla bir bağ kurmak istiyorsanız bunu bilinçli olarak yapmalısınız. Aşağıda, bunu başarmak için gereken enerji ve bu enerjiyi stratejik olarak kullanmak için ne gibi eylemler yapmanız gerektiği hakkında beş gözleme yer veriyorum.

1. İLİŞKİLER GİRİŞİM GEREKTİRİR... İLK ADIMI ATIN

Birkaç kez şirketin Bentonville, Arkansas'taki genel merkezinde Wal-Mart çalışanlarına hitap etme ayrıcalığına sahip oldum. İlk yaptığımda beni tesisleri gezdirdiler; Her yerde örgütün değerlerini ve felsefesini vurgulayan posterler vardı. İlk ziyaretimde sunumumu bitirdiğimde bir not defteri aldım ve birçok posterde yer alan mesajları yazdım. Beni en çok etkileyen "üç metre kuralı" oldu. Dedi ki:

> Bugünden itibaren, üç metre yakınımda ne zaman bir müşteri olsa ona gülümseyeceğime, gözlerinin içine bakacağıma ve onları selamlayacağıma söz ve beyan ediyorum.
>
> —SAM WALTON

Sam Walton başkalarıyla temas kurmanın önemini anlamıştı.
Bir mum için yanan bir kibrit ne ise, herhangi bir ilişki için de inisiyatif odur.

Çoğu insanın inisiyatifin değerinin farkında olduğunu düşünüyorum; Ancak inisiyatif almanın ilişkiler için önemli olduğunu kabul etmeye istekli olsalar da çoğu bunu kabul etmiyor. Bireylerle etkileşime girerken çoğu kişi diğerinin ilk adımı atmasını bekler. Ancak bu tutumun işe yaradığı tek şey fırsatları israf etmektir. Emekli papaz Malcolm Bane şunu gözlemledi: "Birisi için bir şey yapmak yerine herkes için her şeyi yapmayı beklerseniz, hiç kimse için hiçbir şey yapmamış olursunuz." Başkalarıyla ilişki kurmak istiyorsanız beklemeyin. İnsiyatifi almak!

> "Birisi için bir şey yapmak yerine, herkes için her şeyi yapabileceğiniz ana kadar beklerseniz, sonunda hiçbir şey yapmamış olursunuz.

Machine Translated by Google

hiç kimse".

—MALCOLM BANE

Bir ilişkiye başlamaya enerji ayırma isteği, yalnızca bir kişiyle bağ kurmak için değil, aynı zamanda grup veya ekiplerle iletişim kurmak için de önemlidir.
Birleşik Krallık'tan antrenör Simon Herbert şunları söyledi:

> Okulumun ragbi programından sorumluyum ve geçen yıl hem antrenörlük görevimden hem de oyunculardan biraz uzaklaşmaya çalıştım. Sezonun geri kalanını yangınları söndürerek geçirdim. Sorunun ne olduğunu anlamadım. Daha sonra Güney Afrika'ya yaptığım bir ziyarette bunu biraz uzaklaşmış olmama ve enerjimin artık takımların arkasındaki itici güç olmamasına bağladım. Beni yanlış anlamayın, oyuncular ve antrenörler arasında mükemmel liderler vardı, ancak yakın bir akıl hocam, herkesin içindeki ateşi yakan şeyin şüphesiz benim spora ve oyunculara olan tutkum olduğunu görmemi sağladı; Şenlik ateşini canlı tutmak için odun eklemeye devam etmem gerekiyordu.
> 3

Simon'ın inisiyatif alma ve enerjisini takıma aktarma konusundaki istekliliği olmasaydı, olabilecekleri kadar başarılı olamazlardı. İlişki inisiyatif gerektirir.

İnsanları Kazanmanın 25 Yolu'nda öğrettiğim tekniklerden biri şu: "İlk yardım eden siz olun." Bu çok basit ama aynı zamanda çok güçlü bir tekniktir. Ne zaman yardıma ihtiyaç duysak ve yardım alsak, en çok kimi hatırlıyoruz? Genellikle bize ilk yardım eden kişiyi hatırlarız. Sizin durumunuzda da durum böyle değil mi? Bize yardım etmek veya bizi dahil etmek için çaba gösteren kişiye genellikle minnettarız.

En azından bende böyle oluyor. Les Stobbe bana yazma konusunda bir şeyler öğreten ilk kişiydi. İlk şirketimi kurmama yardım eden kişi Dick Peterson'du. Kardeşim Larry iş hayatındaki ilk akıl hocamdı. Kurt Kampmeir beni kişisel gelişim yoluna soktu. Elmer Towns bana kilisenin büyümesi hakkında bir şeyler öğreten ilk kişiydi. Gerald Brooks, kar amacı gütmeyen liderliğim olan EQUIP'e mali bağışta bulunan ilk kişiydi.

Linda Eggers şirketimde yardıma ihtiyacım olduğunu fark etti ve bunu sağlamayı teklif etti. Benim için tüm bunları yapmak için enerji ve çaba harcadılar ve kalbimde her zaman özel bir yere sahip olacaklar! Çok az insanla, onlarla olan ilişkimi sürdürüyorum.

Akıllı adam, aptalın en sona bıraktığı şeyi hemen yapar.
an.

Machine Translated by Google

Bir Yahudi atasözü vardır: "Akıllı adam, aptalın son ana bıraktığı şeyi hemen yapar." Çoğu zaman inisiyatif almak için “mükemmel anı” bekleriz. Ancak deneyimlerim bana mükemmel anın var olmadığını söylüyor.
Biriyle sohbet başlatmak çoğu zaman tuhaftır. Birine yardım teklif edersek reddedilme riskiyle karşı karşıya kalırız. Başkalarına vermek yanlış anlaşılmalara neden olabilir. O anlarda kendinizi hazırlıklı veya rahat hissetmeyeceksiniz, ancak bu güvensizlik ve rahatsızlık duygusunun üstesinden gelmeyi öğrenmelisiniz. Eski First Lady Eleanor Roosevelt'in dediği gibi, "Yapamayacağımızı düşündüğümüz şeyi yapmalıyız." Başkalarıyla ilişki kurabilen insanlar, öne çıkan ve geri kalanımızın asla tam olarak başaramadığı şeyleri başaran kişilerdir.

2. İLİŞKİLER AÇIKLIK GEREKTİRİR... HAZIRLIKLI OLUN

Bireylerle bağlantı kurmak, inisiyatif almaya istekli olmayı gerektirirken, bu çoğu zaman o anda harekete geçmek anlamına gelir, aynı zamanda temasa geçtiğimizde ne yaptığımızı da bilmemiz gerekir. Bu, düşüncemizde netliğe sahip olmamız gerektiği anlamına gelir ve netlik çoğu zaman üç ana alandaki hazırlığın sonucudur:

Kendini tanıma: Kişisel hazırlık. Otuz yılı aşkın bir süre önce, kişisel gelişim programına başlamanın zorluğuyla karşılaştığımda, öğrenmeyi kendime yardım etmenin bir yolu olarak gördüm. Kendime yardım ettiğimde başkalarına daha iyi yardım edebileceğimi keşfetmem uzun sürmedi. Başkalarına değer katmak için insanların kendilerine daha fazla değer vermesi gerektiğini söylememin sebeplerinden biri de bu. Sahip olmadığın şeyi veremezsin. Bilmediğin şeyi söyleyemezsin. Hissetmediğin şeyi açıklayamazsın. Hiç kimse yoktan bir şey veremez.

Kendinizi tanımak ve büyümek, zihinsel ve duygusal netlik kazanmanıza yardımcı olacaktır.
Neyi bildiğiniz ve neyi bilmediğiniz konusunda çok net olacaksınız. Neyi yapıp neyi yapamayacağınızı bileceksiniz. Kendinizle barışık olmaya ve kimliğinize güvenmeye başlayacaksınız. Kendinizi başkalarına açabilecek ve istekli olacağınız için başkalarıyla ilişkiler kurabileceksiniz. Golf yazarı ve öğretmeni Harvey Pinick'in profesyonel golfçüler hakkında söyledikleri hayatın diğer alanları için de geçerli: "Bir oyuncu basit şeylere hazırlandığında, en büyük zorluklara da hazır olur."

Halkın farkındalığı: Kişilerarası hazırlık. İnsanlarla ilişkiler onları tanımakla başlar. Komşunuzu genel olarak ne kadar iyi anlarsanız, onunla bağ kurma yeteneğiniz de o kadar artar. Bağ kurmaya çalıştığınız belirli insanlar hakkında ne kadar çok şey bilirseniz o kadar iyi durumda olursunuz. Hedef kitlenizi kimin oluşturduğu konusunda net değilseniz mesajınız kafa karıştırıcı olacaktır.

Yıllarca yorumlarımı onları duyacak kişilere göre uyarladım. Örneğin,

Machine Translated by Google

Liderlerle kendi disiplinlerindeki önemli konuları tartışmak üzere yuvarlak masa toplantıları düzenlediğimde, toplantıya katılan her kişi hakkında mümkün olduğunca çok şey öğrenmeye çalışıyorum. Onlar hakkında ne kadar çok şey bilirsem onları o kadar net yönlendirebilir ve yardımcı olabilirim. Bu toplantılara hazırlanırken haber yapan gazetecilerinkine benzer bir liste kullanıyorum. Diye sordu:

• Onlar kim? •
Nelerle ilgilenirsiniz? • Nerden
geliyorlar? • Katılmaya
ne zaman karar verdiniz? • Neden
geliyorlar? • Size ne
teklif etmeliyim? • Toplantı
bittiğinde nasıl hissetmek istiyorsunuz?

Bu yuvarlak masa toplantılarından birine katılıp doğaçlama yapabilir misiniz? Belki. Katılımcılarla da ilişkiler kurabilir misiniz? Hayır. Onlara istediğim şekilde katma değer verebilir miyim? Mümkün değil! Bu yedi soruyu cevaplamak zaman ve enerji gerektirir ama buna değer. Başkalarıyla bağ kurmak istediğimde, önceden hazırlanmak için enerji harcamam gerektiğini varsayıyorum.

Liderler kuruluşlarında toplantı yaparken daima bu tür soruları sorarlar. Soru sormaya, bilgi toplamaya ve toplantılara hazırlanmaya çok fazla zaman ve enerji harcıyorlar. Vizyonlarını yansıtmak istiyorlarsa kuruluşlarının üyelerine netlik sağlamaları gerektiğini biliyorlar. Sorumlu olan onlar, onları duyanlar değil.

Disiplin bilgisi: Mesleki hazırlık. Eğer kendinizseniz ve insanları anlıyorsanız, ilişkiler kurmada ileri gideceksiniz. Ancak konuşmanız, öğretmeniz veya liderlik etmeniz gereken durumlarda profesyonel olarak da hazırlıklı olmalısınız. Ne hakkında konuştuğunuzu bilmelisiniz. Başkalarıyla ilişki kurma konusunda mükemmel olan ancak içerik açısından sunacak fazla bir şeyi olmayan iletişimcileri mutlaka duymuşsunuzdur. Konuşmasının ardından bir esenlik duygusuyla ayrılırsınız, ancak birkaç dakika, saat veya gün sonra eskisinden daha iyi olmadığınızı anlarsınız.

Bazen de bilgi açısından sunacak çok şeyi olan ancak etkili bir şekilde iletişim kuramayan insanlarla karşılaşırsınız.
Sunum başladıktan kısa bir süre sonra ona olan ilginizi kaybedersiniz. İşleri bitince "Tanrıya şükür bitti" diyorsunuz. Bu iki tür iletişimcinin hiçbiri etkili değildir, ancak biri her iki yönü de birleştirebildiğinde etkisi güçlü olur.

3. İLİŞKİ SABIR GEREKTİRİR... BİRAZ SAKİN OLUN.

Machine Translated by Google

Manuel vites sistemiyle araç kullanmaya alışık olmayan bir kadın, aracını yeşil ışıkta durdurdu. Arabanın motorunu her çalıştırdığımda debriyajı çok çabuk bırakıyordum ve araç tekrar stop ediyordu. Arkasındaki araba onu geçmek için etrafından dolaşabilirdi ama bunun yerine sürücüsü korna çaldı. Bunu yaptıkça daha çok utanıyor ve öfkeleniyordu. Aracı yeniden çalıştırmak için çaresizce bir girişimde bulunduktan sonra kadın indi ve arkasındaki arabaya doğru yürüdü. Adam şaşırarak pencereyi indirdi.

"Sana ne diyeceğim" dedi kadın. "Sen git arabamı çalıştır, ben de burada oturup sana korna çalacağım."

Sabırsız bir kültürde yaşıyoruz. Arabadan inmeden yiyecek alıyoruz, kuru temizlemecilerden kıyafet alıyoruz, bankacılık işlemleri yapıyoruz ve ilaç alıyoruz. Sanırım Lisa Thorne'un bloğuma bıraktığı yorum çoğumuzu anlatıyor: "İyi tarafı hızlı hareket etmem, kötü tarafı ise çoğu zaman tek başıma hareket etmem."

[4] Herkesin acelesi var ve bu da çoğumuzun insanlarla etkili ilişkiler kurmasını engelliyor. Bunu başarmak istiyorsanız yavaşlamalısınız.

Sabırsızlığın her zaman zayıf yönlerimden biri olduğunu ve sürekli olarak bunun üstesinden gelmeye çalıştığımı itiraf etmeliyim. Kariyerimin başlarında, bir sonraki işe geçebilmek için işleri olabildiğince çabuk bitirmek istedim. Birisi benim kadar hızlı gitmek istemeseydi, devam eder ve onu geride bırakırdım. Ancak bu liderlik tarzı başkalarıyla bağ kurma yeteneğimi engelledi ve ilişkilerime zarar verdi. İyi olan şey hızlı hareket etmemdi. İşin kötü yanı çoğu zaman tek başıma hareket etmemdi.

Başkasının hızında hareket etmek yorucu olabilir. Bizden daha hızlı giden birine yetişmek kesinlikle enerji gerektirir. Ama istediğimizden daha yavaş ilerlemek de yorucu değil mi? Henry David Thoreau şunu yazdı: "Yalnız seyahat eden adam, güne istediği zaman başlayabilir. "Başka biriyle seyahat eden, arkadaşının hazır olmasını beklemelidir." Benim için beklemek çok sinir bozucu, sabrımı zorluyor. Ancak eğer ilişki kurmak istiyorsam yavaşlamaya ve diğerinin hızına ayak uydurmaya istekli olmalıyım. Bunu başarabilen insanlar her zaman en hızlı koşanlar değil, başkalarını da yanlarında taşıyabilenlerdir. Sabırları var. Başkalarını da dahil etme planlarını bir kenara koydular. Bu tür bir tutum enerji gerektirir. Yıllar geçtikçe hayatta değerli olan her şeyin zaman aldığını keşfettim.

> «Yalnız seyahat eden adam güne istediği zaman başlayabilir.
> "Başka biriyle seyahat eden, arkadaşının hazır olmasını beklemelidir."
>
> - HENRY DAVİD THOREAU

Machine Translated by Google

4. İLİŞKİLER KİŞİSEL ÇIKAR GEREKTİRİR... KENDİNİZİ BAŞKALARINA VERİN.

Hayatta başkalarına veren insanlar olduğu gibi sadece almak isteyen insanlar da vardır. Etrafınızda hangi sınıfın olmasını istiyorsunuz? İlki elbette. Hepimiz aynı şeyi istiyoruz. Bir bakkalda ya da halka açık başka bir yerdeyken ve yalnızca karşılaması gereken tanıdığımız birini gördüğümüzde, göz temasından kaçınma eğilimindeyiz ya da hemen köşeyi dönüp onu görmemiş gibi davranıyoruz. Ancak birisinin başkalarına yardım ettiğini gördüğümüzde, onu görmekten mutluluk duyarız ve gidip onu selamlamanın önemli olduğuna inanırız. Başkalarına veren biriyle yakınlık hissetmek kolaydır.

Kendinizi başkalarına vermek enerji gerektirir ve bu, özellikle gergin durumlarda her zaman kolay değildir. Tacizle geçen bir çocukluğun üstesinden gelen koç ve konuşmacı Trudy Metzger, yetişkinliğe şefkatli bir kişi olarak çıktı. Ancak geçmişteki zor insanlarla karşı karşıya kaldığında bu cömertlik tavrını sürdürmek onun için zordur. Bu durumlarda savunmaya geçer ve duruma hakim olmaya çalışır. Son zamanlarda, bu gerçekleştiğinde vermeyi bıraktığını ve yalnızca alıyormuş gibi yapan biri haline geldiğini fark etti. Trudy şu yorumu yapıyor: "Başkalarına vermek benim açımdan enerji gerektirse de, yalnızca alıyormuş gibi yapan biri haline geldiğim durumların beni tamamen bitkin ve içten içe "ölü" bıraktığını itiraf etmeliyim. Verme eylemi bana hayat veriyor, bu bir bitkiyi büyütsün diye sulamak gibidir, ama alıyormuş gibi yapmak topraktan su ve besin çekip hem bitkiyi hem de toprağı yoksul ve işe yaramaz bırakmak gibidir.

5

Başkalarına vermek çok fazla enerji gerektirebilir. Ancak onlarla etkileşimden kaçınmak da çaba gerektirir. Ed Higgins şunları söyledi: 'İnsanlardan kaçınmak için çok fazla enerji harcadım (çoğu zaman dışa dönük biriyim) ve bu konuda çok mutsuzdum. Zamanla, belki de ilişkilerden kaçınmak için harcadığım enerjinin, onları kurmak için ihtiyacım olandan çok daha fazla olduğunu fark ettim .

Genel olarak başkalarına vermek, ilgili tüm taraflar için faydalıdır.
Sizin için canlandırıcı olabilir ve aynı zamanda bireyler için de yararlı olabilir. Ayrıca, bağlantılar oluşturmanıza yardımcı olur. Bu ister tek bir kişiyle, ister bir grupla, ister bir izleyici kitlesiyle ilişkilerde geçerlidir. Başkalarına vermeye odaklanırsanız, onlarla bağ kurmanın çok daha kolay olduğunu göreceksiniz. Bir kiliseye liderlik ettiğim ve çoğu hafta sonları cemaate vaaz verdiğim yıllarda, ekibimin bazı üyeleri ve ben, hizmetin nasıl olduğu hakkında biraz konuşurduk. Bu oturumlardan birinde arkadaşım ve meslektaşım Dan Reiland bana şöyle dedi: "John, sanırım insanlar seni dinlemeyi çok kolay buluyor."

"Ne demek istediğini bana açıklayabilir misin?" diye cevap verdim. Dan'e saygı duyuyorum ve onun bakış açısını duymak istedim.

"Ben bundan daha iyisini yapacağım" dedi Dan. Ertesi sabah onunla tanıştım

Machine Translated by Google

Dan'in analizi masamda. Şunları söyledi:

Seni dinlemenin neden bu kadar kolay olduğunu düşündüm. İnsanlar sizin ne söyleyeceğinizi zaten biliyor olsa bile bunun doğru olduğu gerçeğini düşündüğümde, bu fikir beni özellikle meraklandırdı. Şüphesiz bu, bir hikayeyi iyi anlattığınızda ne kadar eğlenceli olabileceğinizin ötesine geçen bir şey.

Bence siz temelde, her şeyden önce, başkalarından bir şeyler almaya çalışmak yerine onlara veren bir iletişimcisiniz. İnsanın ruhu cömert bir ruhu algılar ve ondan beslenir. Aslında cömert ruhlu bir öğretmen sayesinde ruh yenilenir; Bu, söylediklerinizi birçok kez duyduklarında kendilerini hâlâ tatmin olmuş hissetmeleriyle kanıtlanmıştır. Öğretileriniz temelde bir cömertlik eylemidir ve cömert birini tüm gün dinlerken, ilgilenen birinden çabuk yorulurlar. İsa'nın öğretilerini düşünün: Çoğu zaman insanlar onun neden bahsettiğini bilmiyordu ama dikkatle dinlediler. İsa cömertti, onları besledi. Onlardan hiçbir şey almayı düşünmüyordum. Manevi olarak (kalp ile) iletişim kurdu; Sadece bilgi vermekle kalmadı.

Sanırım aşağıdaki şekilde çalışıyor. Eğer iletişimciler ihtiyaçtan, güvensizlikten, egodan ve hatta sorumluluktan dolayı öğretiyorsa, kendilerini başkalarına sunamazlar. İhtiyacı olan insanlar tanınmak isterler, bu da halkın onlara vermesi gereken bir şeydir. Kendine güveni olmayan insanlar onay ve kabule ihtiyaç duyarlar ve bu da halkın onlara vermesi gereken bir şeydir. Bencil insanlar öncelikli olmak, üstün olmak ve diğerlerinden biraz daha iyi olmak isterler; bu da kamuoyunun kabul etmesi gereken bir şeydir. Sorumlulukla motive olanlar bile sadık işçiler olarak tanınmak, sorumlu görülmek isterler; bu da halkın onlara vermesi gereken bir şeydir. Birçok iletişimci, farkında olmadan, başkalarından bir şey istemenin bu yollarından birini kullanarak her zaman ders verir.

Öte yandan cömertlik diye bir şey var. Bu kişi sevgiden, zarafetten, şükrandan, şefkatten, tutkudan ve bolluktan öğretir. Bunların hepsi cömertliğin ifadesidir. Bu kalp ifadelerinin hiçbirinde seyircinin hiçbir şey vermesi gerekmez, yalnızca alır. Böylece öğretiler, onu alan kişileri yenileyen ve kendilerini tatmin olmuş hissetmelerini sağlayan bir hediye haline gelir.

İşte böylesin. Bu yüzden insanlar seni bütün gün dinleyebilirler. Sizden gözlemlediğim ve öğrendiğim kadarıyla, zamanınızın yüzde 99'unu cömertlikten öğretiyorsunuz. Çok nadiren bencil öğretme tarzına düşersiniz ve o ender anlarda artık dinleyicilere bir şey vermediğinizi ama onlardan bir şeyler istediğinizi hissederim ki bu bazen şu şekilde algılanabilir: "Ben özelim ve senden biraz daha iyi." O alışılmadık anlar dışında bütün gün konuşmanı dinleyebilirim.

İlişkiler kurma konusunda Dan'in söylediği kadar iyi olduğumu düşünmüyorum ama her zaman kendimi buluyorum

Machine Translated by Google

Elimden geldiğince dinleyicilere odaklanmaya ve onlara değer katmaya çalışıyorum. Ancak, tüm konuşmacıların bir şeyler verdiği veya bir şeyler istediği konusunda ona tamamen katılıyorum ve bu kesinlikle bir tutum meselesi. Duruşunuz özverili veya bencil. José Manuel Pujol Hernández'in önerdiği gibi, başkalarını basamak taşları veya köprüler olarak görüyoruz. Bunları basamak olarak görürsek yükselmek için kullanırız; Bunları köprü olarak görürsek ilişki kurmak için kullanırız.

Birinin konuşmasını dinlediğinizde kendinize şu soruyu sorun: "Bu kişi bana her şeyi veriyor mu: gözler, yüz, vücut, zihin ve kişilik?" Yoksa sadece şehrin içinden mi geçiyorsun ve bu konuşma fırsatı, yolundaki bir duraktan başka bir şey değil mi?" Başkalarıyla ilişki kurmak isteyen insanlar her şeylerini vermelidir.

Bu enerji gerektirir!

Geçenlerde aynı sunumu farklı insan gruplarına tekrar tekrar yapmaktan sıkılan bir iletişimciyle konuştum. Sunumu kendisi için yapmadığını, başkalarının yararına yaptığını hatırlattım.

Bu tutumu nasıl koruyabiliriz ve her konuştuğumuzda elimizden geleni yapacak enerjiyi nasıl toplayabiliriz?

> Başkalarıyla bir ilişki kurmak için onlara bağlılıkla başlamalıyız.

Jerry Weissman, Presenting to Win adlı kitabında bu konuda harika tavsiyeler veriyor. Konuşmacıların oyunculuk dünyasından gelen bir kavram olan "ilk sefer yanılsaması"nı sürdürmeleri gerektiğini belirtiyor.

Oyuncuların bir rolü onlarca, yüzlerce, hatta binlerce kez oynaması gerekse bile seyircinin izlediği performansın açılış gününe layık olması gerekir. Weissman daha sonra bu sporun en iyilerinden biri olarak tanınan beyzbol oyuncusu Joe DiMaggio hakkında bir hikaye anlatıyor:

> Bir muhabir bir keresinde " Yankee Clipper" lakaplı Yankee oyuncusuna "Joe, öyle görünüyor ki her zaman aynı yoğunlukla oynuyorsun. Yankees'in şampiyonada lider olduğu ve hiçbir işi şansa bırakmadığı sıcak Ağustos günlerinde bile, toplar yere çarpmadan önce her zaman ilk kaleye koşarsınız. Bunu nasıl yapıyorsun?"
>
> DiMaggio yanıt verdi: "Her zaman tribünlerde beni oynarken görmemiş bazı seyirciler olabileceğini düşünürüm."

İnsanlarla ilişkilerde sürdürmemiz gereken özverili tutum budur. Bireysel, grup veya izleyici bağları olsun, çok fazla enerji gerektirir, ancak ödülü çok büyüktür. ile bir ilişki elde etmek için

Machine Translated by Google

Geri kalanımız kendimizi onlara adayarak başlamalıyız.

5. İLİŞKİLER DİRENÇ GEREKTİRİR... PİLLERİNİZİ YENİDEN ŞARJ EDİN

İnsanlarla iletişim kurmak fiziksel, zihinsel ve duygusal olarak zorlayıcı olabilir. Yazar ve danışman Anne Cooper Ready, dinleyicilerle konuştuğumuzda ortaya çıkan bazı duyguları şöyle anlatıyor:

> Topluluk önünde konuşmak Amerikalıların en büyük korkusudur; Listede ölüm korkusu beşinci, yalnızlık ise yedinci sırada yer alıyor. Sanırım bu, çoğumuzun yalnız ölmekten ziyade başkalarının önünde kendimizi aptal yerine koymaktan korktuğumuz anlamına geliyor. Korku, liderlik söz konusu olduğunda, yani kalabalığın arasından sıyrılmak için güçlü bir motivasyondur. Anormal ve farklı görülme korkusu var; bilinmeyenin korkusu; başarısız olma korkusu; söylemeyi düşündüğümüz her şeyi unutma korkusu; toplum içinde risk alma korkusu ve seyirci önünde tek başına durma korkusu. Çoğumuz topluluk önünde konuşmaya gelince tüm bu korkuları hissederiz.
>
> 8

Bütün bunlarla birlikte, ilişki kurmaya çalışmanın enerjimizi tüketmemesini nasıl bekleriz ?

Eğer dikkatli olmazsak, insanlarla sürekli bağ kurmak enerjimizi o kadar tüketebilir ki, başka bir şey yapacak çok az rezervimiz kalır. Dışa dönük ve sosyal bir insan olmama rağmen duygusal, zihinsel, fiziksel ve ruhsal pillerimi yeniden şarj etmek için hâlâ çok fazla yalnız zamana ihtiyacım var. Çoğu konuşmacı ve lider için durumun böyle olduğunu düşünüyorum. Lorin Woolfe , Values for Contemporary Leaders (Çağdaş Liderler İçin Değerler) adlı kitabında şöyle yazıyor: “Liderlik neredeyse sonsuz miktarda sözel enerji gerektirir: telefonda nasıl konuşacağınızı bilmeniz, mesajınıza odaklanmanız ve aynı şeyi tekrarlamanız gerekir. kendi sesinden bıkana kadar.” O zaman bunu biraz daha tekrarlamanız gerekir çünkü bundan sıkılmaya başladığınızda, organizasyonda da yankı bulmaya başlaması mümkündür.

Yıllar geçtikçe pillerimi nasıl şarjlı tutacağımı öğrendim. İnsanlarla ilişki kurmak için fazla enerjiye sahip olmak istiyorsanız siz de bunu yapmak zorunda kalacaksınız. Yapmanız gereken ilk şey, gücünüzü tüketen gereksiz şeyleri fark edip onlardan kaçınarak enerji “sızıntılarını” uygun şekilde onarmaktır. Kariyerimin ilk yıllarında insanlara danışmanlık yapmak için çok zaman harcadım ve her yaptığımda eve bitkin bir şekilde dönüyordum. Merak ettiğimi hatırlıyorum: Neden bu kadar yorgunum? Sonuçta gençtim ve kariyerim konusunda çok heyecanlıydım. Oturup bireylerin sorunlarını dinlemenin beni tamamen bitkin düşürdüğünü fark etmem uzun zaman aldı.

Enerjimi tüketen bir diğer şey de bir yemeğin en küçük detayını hazırlamak.

Machine Translated by Google

proje. Bu, çok az fayda karşılığında muazzam miktarda çaba gerektirir. Bu tür işlerden enerji aldığını hisseden işbirlikçileri işe alma pozisyonuna geldiğimde bunu yaptım. Her insanın en başarılı olduğu alanda çalışması gerektiğine yürekten inanıyorum. Enerjinizi tüketen aktiviteleri düşünün ve gerekli değilse bunlardan kaçının.

Ayrıca hangi tür aktivitelerin pillerinizi şarj ettiğini ve sizi dinç dolu bıraktığını da belirlemelisiniz. Hepimiz farklıyız. Johnson Tey, yürüyüşe çıktığında enerjisini yenilediğini yazdı; Kasaandra Roache plajda biraz vakit geçirmekten hoşlanıyor. Ryan Schleisman iş arkadaşlarıyla ofis dışında vakit geçiriyor. Şöyle diyor: "Bir doktor olarak bazen dışarı çıkıp pilleri şarj etmek zor oluyor. Bunu yaptığımda hastalarımın ve benim daha iyi olduğumuzu biliyorum. Harika iş arkadaşlarım, hepimizin yeniden yaratması için biraz zaman ayırıyorlar. "Harika bir plan." [9] Pillerimi iyi bir masajla, bir tur golf oynayarak, tempo değiştirerek veya her gün yüzerken namaz vaktimde şarj ediyorum. En sevdiğim aktivite, önceden belirlenmiş bir plan olmadan günü Margaret'la geçirmek. Pillerinizi şarj edecek aktivitelere dikkat edin ve bunları ajandanıza dahil etmeye başlayın.

İnsanları sürmekten veya onlarla iletişim kurmaktan sorumluysanız, pillerinizi yeniden şarj etmenin yollarını bulmanız son derece önemlidir. Aslında çok basit; sadece ne yapmaktan hoşlandığınızı bilmeniz ve bu aktivitelere ayıracak zaman bulmanız gerekiyor. Romancı Louis Auchincloss'un dediği gibi: "Bir insanı ayakta tutan tek şey enerjidir ve enerji, yaşama sevincinden başka nedir ki?" Size enerji veren şeyi yapmak için birkaç dakikanızı ayırabilirseniz, insanlarla ilişkiler kurmak istediğinizde her zaman kullanabileceğiniz rezervleriniz olur.

> "Bir insanı aktif tutan tek şey enerjidir ve enerji, yaşama sevinci değilse nedir?"
>
> —LOUIS AUCINCLOSS

Değerli bir başarıya ulaşmak için enerjinizi yönetmeyi ve kanalize etmeyi öğrenmelisiniz. Aktörler ve sporcular bu ihtiyacı herkesten daha iyi anlıyorlar. Bunu yapmazlarsa istedikleri sonuçları alamazlar. Spor muhabiri Joe Theismann'ın Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Futbol Ligi'nde oynadığı dönemdeki durumu da buydu. 1980'lerde arka arkaya iki Super Bowl şampiyonluk maçında Washington Redskins adına ön saflarda oynadı. Takımı 1983'te ilk kez şampiyonluk için oynadığında Theismann'ın tutumu olumluydu ve her zamankinden daha fazla enerjiye sahipti. Orada olmaktan heyecan duydu ve her şeyini verdi. Takım kazandı.

İkinci sefer tamamen farklıydı. Pek çok şeyi olduğu gibi kabul etti ve iyi bir tavrı yoktu. Theismann şöyle diyor: "Hava durumu, ayakkabılarım, antrenmanlar ve her şey konusunda endişeleniyordum." Sonuç olarak performansı düştü ve

Machine Translated by Google

takım kaybetti. Takımın zaferinden veya başarısızlığından yalnızca Theismann mı sorumluydu? Hayır ama bir oyun kurucu olarak takımın lideri ve gidişatı belirleyen oydu. Bana bazen başarılı olmak için ne yapması gerektiğini kendine hatırlatmak için hem kazananların hem de kaybedenlerin yüzüğünü taktığı söylendi. "İki yüzük arasındaki fark, çalışkan olmak ve en iyisinden başkasını kabul etmemektir."

İnsanlarla ilişki kurmak hayattaki her şey gibidir: bunu yapmaya niyetli olmanız gerekir. Bu, gösterişli ve gürültülü olmanız gerektiği anlamına gelmez. İş eğitmeni Clancy Cross şu gözlemde bulundu: "İnsanlar genellikle enerjiyi hacim veya hız ile karıştırırlar. Yetenekli bir müzisyen, yavaş ve yumuşak bir şekilde şarkı söylemenin veya çalmanın (ve dinleyiciyle bağ kurmanın), yüksek sesle ve hızlı bir şekilde yapmaktan daha fazla enerji gerektirdiğini bilir. Bireylerle oturup onları dinleme şeklimiz bile enerji gerektirir. Elimizde olmadığında bunu hissediyorlar. “Enerjiyi taklit edemezsiniz ve ilişkiyi de taklit edemezsiniz.”

10

Bunu başarmak için çaba göstermeli ve elinizden gelenin en iyisini yapmalısınız; Aksi halde başaramazsınız. İster bir toplantının önünde durmak, ister bir arkadaşınızla kahve içmek, ister geniş bir kitleyle konuşmak, ister eşinizle romantik olmak enerji gerektirir. Ancak enerjiyi harcamanın daha iyi bir yolunu düşünemiyorum.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA İLKESİ: İlişkiler her zaman enerji gerektirir.

ANAHTAR KAVRAM: Grup ne kadar büyük olursa, onunla ilişki kurmak için o kadar fazla enerji gerekir.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Çoğu kişi tek bir kişiyle ilişki kurma konusunda tembeldir. Diğerinin onları dinleyeceğini varsayarlar. Bu başkalarına, özellikle de arkadaşlarınız ve aileniz gibi size en yakın olan insanlara hak ettiklerini vermemek demektir.

Bu riski almaktan kaçının. Bir dahaki sefere tek bir kişiyle bağ kurmaya çalıştığınızda, bir dinleyici önünde konuşurken yaptığınız gibi kendinizi duygusal ve zihinsel olarak hazırlayın. Konuşmaya bilinçli olarak enerji katarsanız, başkalarının sizinle ilişki kurması çok daha kolay olacaktır.

Bir kişiyle etkileşim kurma enerjisini artırmanın yollarını arıyorsanız
Tek bir birey olarak Margaret ve benim yıllardır yaptığımız şeyi yapın:

Machine Translated by Google

• Gün içinde başınıza gelen önemli şeyleri yazın. • Önemli şeyleri bu kişiyle paylaşmadan önce kimseye söylemeyin. • Her gün her iki listeyi de gözden geçirmek için zaman ayırın; Bu irade ve enerji gerektirir.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grupla veya bir toplantıda iletişim kurduğunuzda ortamdaki enerji önemli ölçüde değişebilir. Bazı durumlarda grup sürece çok fazla enerji katar ve etkinlik başarılı olur. Diğer durumlarda, bir iletişimci veya lider olarak onu kendi yerinizden üretmeli ve kanalize etmelisiniz.

Bir dahaki sefere bir grupla iletişim kurduğunuzda, kayıtsız kalmanıza izin vermeyin. Ortamda iyi enerji varken bile prosese sürekli enerji sağlar. Dinlenme. Eğer kasıtlı olarak katkıda bulunmaya devam ederseniz, bu deneyim herkes için daha iyi olacaktır. Ayrıca gruptaki enerji seviyesinin sorumluluğunu alırsanız başkalarının saygısını da kazanırsınız.

Yılda birkaç kez on beş ila otuz yönetici liderin katıldığı bir liderlik yuvarlak masa toplantısı düzenliyorum. Onlarla birlikteyken takip ettiğim adımlar şunlardır:

• Oturum başlamadan önce her katılımcıya yaklaşıp kendimi tanıtıyorum. • Her bireye benzersiz bir özelliği keşfetmek için bir soru sorarım onun hakkında.
• Oturumun başında toplantının kontrolünü onlara devrediyorum. Bana sorular soruyorlar ve ben de onlara yardım etmek için elimden gelen her şeyi yapıyorum. • Orada bulunan herhangi biri tartışmaya katılma konusunda emin değilse, diğerlerine o kişide keşfettiğim benzersiz özelliği anlatırım ve onların ilgisini çekerim ve bu özelliğin eldeki konuyla nasıl bağlantılı olduğunu açıklarım. • Toplantıyı onlara nasıl yardımcı olabileceğim sorusuyla sonlandırıyorum. daha başarılı.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Hiçbir dinleyici, konuşmacıya enerji verme düşüncesiyle bir sunuma katılmaz. İnsanlar gösterilere, konferanslara, çalıştaylara ve diğer tür faaliyetlere bir şeyi vermek değil, almak düşüncesiyle katılıyorlar. Eğer konuşmacıysanız bunu her zaman aklınızda bulundurmalısınız. Oditoryum ne kadar büyük olursa, o kadar fazla enerji sağlamalısınız.

Bir kitleye hitap ederken enerjinizi nasıl artırabileceğinizi düşünün. Örneğin hazırlıktan gelen güvenlik,

Machine Translated by Google

enerji. İnançtan gelen tutku enerji sağlar. İnsanlara inanmanın getirdiği olumlu tutum enerji sağlar. Sürece ne kadar çok enerji harcarsanız, bunu izleyiciye sunma yeteneğiniz o kadar artar ve onlarla ilişki kurma şansınız da o kadar artar.

Machine Translated by Google

5

İLİŞKİLER DAHA FAZLA BECERİDİR NE DOĞAL BİR YETENEK

Bu bölümde alışılmadık bir şey yapacağım: Dizginleri Charlie Wetzel'e bırakacağım, sevgilim. 1994'ten bu yana iletişime dair bakış açısını anlatan yazar. Charlie keskin bir gözlemci, yansıtıcı bir düşünür ve yaşam boyu liderlik ve iletişim sorunları öğrencisidir.

Üstelik beni diğer meslektaşlarım kadar tanıyor ve her türlü iletişim durumunda beni gözlemleme fırsatı buluyor. İlişkiler sorununa yazılı olarak nasıl yaklaşılması gerektiğini açıklayacak ve onun basit, filtresiz bakış açısını ilginç bulacağınızı düşünüyorum. Ancak öncelikle harika iletişimciler olduğunu düşündüğüm bazı insanlardan bahsetmek istiyorum.

EN ÜST SEVİYEDE İLETİŞİM

Herkes başkalarıyla ilişki kurmayı öğrenebilir, ancak bunu giderek daha iyi yapmak için iletişim sanatını incelemek gerekir. Kırk yıldır bu konu üzerinde çalışıyorum, bu yüzden ne zaman birisinin konuştuğunu duysam, söylediklerine dikkat etmenin yanı sıra, onların iletişim tarzına ve tekniğine de dikkat ediyorum. Zaman zaman iletişimcilerin katıldığı etkinliklere katılıyorum çünkü onları dinlemekten ve onlardan bir şeyler öğrenmekten keyif alıyorum.

Yıllar önce San Jose, California'da on ünlü şahsiyetin sunum yaptığı bir konferansa katılmıştım. Kamuya mal olmuş kişilerin çeşitli ve ilginç bir birleşimiydi ve her birini görmeye ve duymaya hevesliydim. İzleyiciyle kimin etkili iletişim kurabileceğini ve ilişki kurabileceğini görmek istedim.

Onları dinlemeye hazırlanırken defterime iki sütun çizdim ve bunları "İlgili" ve "İlişkisiz" olarak etiketledim. Günün sonunda ilk sütuna altı, diğer sütuna dört isim yazmıştım. Bunu başaramayanların isimlerini açıklamayacağım çünkü eminim hepsini tanıyacaksınız. Ancak iletişim tarzlarını anlatmaya devam edeceğim: Bağlantısız Konuşmacı # 1 : Bu politikacı, konuşması boyunca en ufak bir tutku veya inanç belirtisi olmadan

monoton bir sesle konuştu. Sanki neredeyse konuşuyormuş gibi konuşuyordu.

Machine Translated by Google

oradaydı ve onun orada olduğundan bile emin değildik !

İlgisiz 2 Numaralı Konuşmacı : Başka bir politikacı. Ancak bu konuşmacı oldukça güzeldi. Belli bir büyükbaba imajını aktardı. Neredeyse elli dakika konuştu ve kesinlikle hiçbir şey söylemedi.

İlgisiz 3 Numaralı Konuşmacı : Washington'lu bir gazeteci. Seyirciye bir üstünlük havasıyla hitap etti; Kendisini hepimizden daha önemli hissettiği belliydi. En azından kendimi önemsiz hissetmemi sağladı. Bütün sözleri net bir mesaj veriyordu: Senin bilmediğin bir şey biliyorum.

İlgisiz Konuşmacı # 4 : Bu konuşmacı bir iş kitabı yazarıydı ve doğruyu söylemek gerekirse, kendisinden haber almayı en çok beklediğim kişiydi. Ancak öfke düzeyi beni hem şaşırttı hem de hayal kırıklığına uğrattı. Beden dilleri, yüz ifadeleri ve kelime dağarcığı olumsuz bir tavır sergiliyordu. Onunla beş dakika yalnız kalmak istemezdim. Üstelik konuştuğu süre boyunca fikirlerinin herhangi bir pratik uygulamasını sunmadı.

Bu dört konuşmacı dinleyicilerin dikkatini kaybetti. Bazıları bunu en başından yaptı, bazıları ise daha uzun sürdü. Ancak her durumda sunumların sona ermesiyle dinleyicilerin rahatladığı söylenebilir. Tam tersine, seyirciyle bağ kurmayı başaran iyi konuşmacılardan biri sahneye çıktığında odanın nasıl bir iyimserlikle dolduğunu hissedebiliyordunuz. O gün izleyicilerle etkileşime giren kişiler şunlardı:

Mark Russell: Başka tür bir Washington gazetecisi. Yirmi yılı aşkın süredir Columbia Bölgesi'nde bir komedi rutini sergiliyor. Mark bizi hem güldürmeyi hem de düşünmeyi başardı. Sunumu sırasında neredeyse yüze yakın soru sorduğuna bahse girerim.
Herkes tamamen kendini kaptırmıştı.

Mario Cuomo: Şüphesiz en heyecan verici konuşmacı New York'un eski valisiydi. Çok heyecan vericiydi. Bana ne hissettiğini hissettirdi . Orada bulunan herkesi harekete geçirdi ve bitirdiğinde herkes onu neşelendirmek için ayağa kalktı.

C. Everett Koop: Amerika Birleşik Devletleri'nin eski Halk Sağlığı Ulusal Direktörünün mükemmel iletişim becerileriyle beni şaşırttığını itiraf etmeliyim. Ustalıkla örnek gösterdi. Mantıklı bir açıklama yapar ve ardından bunu harika bir hikayeyle desteklerdi.
Sözleri her yorumu aklımıza sabitleyen raptiye gibiydi.
Konuşmasının ardından belirttiği yedi noktayı ezbere tekrarlayabildim.

Elizabeth Dole: Eski Amerika Birleşik Devletleri senatörü ve Kızıl Haç başkanı, izleyicilerin her birinin kendisini en iyi arkadaşı gibi hissetmesini sağladı. Orada olmaktan mutluluk duymamızı sağlayan doğal bir güven sergiledi.

Steve Forbes: O gün gözlemlediğim konuşmacılar arasında en çok şey öğrendiğim kişi oydu.
Forbes dergisinin baş editörü parlak ve anlayışlı biriydi. Ele aldığı konuların tümü yeni görünüyordu.

Machine Translated by Google

Colin Powell: Eski Ordu Başkanı ve ABD Dışişleri Bakanı konuştuğunda tüm dinleyicilere sakinlik ve güvenlik hissi verdi.
Hem sesi, hem tavrı güven veriyordu, hem de konuşmasıyla kendimize güven duymamızı sağlıyordu. En önemlisi bize umut vermesiydi.

Mükemmel konuşmacılardan oluşan bu grup daha çeşitli olamazdı: Hepsi farklı geçmişlere sahipti, farklı konuşma tarzları kullanıyordu, değerleri farklıydı, farklı konularda konuşuyorlardı ve yetenek ve becerilerinin pek fazla ortak noktası yoktu. Ancak tek bir ortak özellikleri vardı: Başkalarıyla ilişki kurma konusunda olağanüstüydüler. Bu, tüm harika iletişimcilerin ve liderlerin paylaştığı bir özelliktir ve öğrenilebilecek bir beceridir!

TESADÜF DEĞİLDİR

Mükemmel iletişimcilerin hepsi aynı kumaştan kesilmez. Ancak başkalarıyla ilişki kurma yeteneğini paylaşıyorlar ki bu tesadüfen geliştirilmeyen bir beceridir. Batı ovalarında yol alan öncü vagon treninin liderinin yaptığı gibi, sırf şansa bağlı olarak başarıya ulaşmayı bekleyemezsiniz.
Gözcü uzaktan yaklaşan bir toz bulutunu fark ettiğinde başlarının belada olduğunu anladı. Gerçekten de savaşçı yerli Kızılderililerden oluşan bir kabile onlara doğru bağırdı ve lider, vagonlara bir tepenin arkasında daire oluşturmalarını emretti.

Yerleşimcilerin lideri, Hintli şefin uzun siluetinin gökyüzünde belirdiğini görünce, onunla yüzleşmeye ve işaret dilini kullanarak onunla iletişim kurmaya karar verdi.
Kısa bir süre sonra sömürgecilerin lideri adamlarının yanına döndü.

-Ne oldu? —öncüler ona sordu.

"Açıkçası ikimiz de diğerimizin dilini konuşmuyoruz" dedi, "bu yüzden işaret diline başvuruyoruz." Bu topraklarda hepimizin bir olduğunu göstermek için parmağımla toz toprakta bir daire çizdim. Daireye baktı ve içinden bir çizgi çizdi. Elbette iki ulus olduğunu kastetmişti: bizimki ve onunki.
Daha sonra Rabbin gözünde hepimizin bir olduğunu belirtmek için gökyüzünü işaret ettim. Sonra bir çantaya uzandı, bir soğan çıkardı ve bana verdi. Doğal olarak hepimizin sahip olabileceği çeşitli anlayış düzeylerinden bahsettiğini anladım. Ona anladığımı göstermek için soğanı yedim. Daha sonra ceketimden bir yumurta çıkardım ve iyi niyetimizin bir göstergesi olarak ona teklif ettim ama o o kadar kibirliydi ki kabul edemedi ve arkasını dönüp uzaklaştı.

Bu arada savaşçılar bir saldırı için hazırlanıyor ve emirlerini bekliyorlardı.
şef ama eski lider elini kaldırdı ve deneyimini anlattı.

"Yüz yüze geldiğimizde aynı dili konuşmadığımızı anladık" diye açıkladı. Sonra o adam yeryüzüne bir daire çizdi. Etrafımızın sarıldığını kastettiğini biliyorum. Ona göstermek için dairenin içine bir çizgi çizdim.

Machine Translated by Google

ikiye bölerdik. Bizimle tek başına ilgilenebileceğini ifade etmek için parmağını gökyüzüne kaldırdı. Sonra ona, yakında yenilginin ve ölümün acı gözyaşlarını tadacağını söylemek için ona bir soğan verdim. Ama bana meydan okudu ve onu yedi!
Daha sonra durumumuzun ne kadar kırılgan olduğunu ifade etmek için bana bir yumurta gösterdi. Yakınlarda bunlardan daha fazlası olmalı. Hadi buradan gidelim.

Lars Ray iletişim kesintileriyle ilgili şu hikayeyi anlattı: "Mexico City'deki şirketimin bana verdiği iki yıllık görevi bitirmek üzereyim" diye yazdı. Sadece biraz İspanyolca biliyor ve birlikte çalıştığı kişilerin çoğu iyi derecede İngilizce bilse de sorunlar hâlâ devam ediyor. "Birçok kafa karıştırıcı durum, çok fazla yanlış anlama ve birçok büyük iletişim kazası vardı ve bunların hepsi, hikayenizde örneklediğiniz gibi, kelimelerin ve anlamlarının farklı düzeyde anlaşılmasından kaynaklanıyordu... Aynı deneyimi burada da yaşadım. .. ve oğlum ondan çok şey öğrendim!

[1] Papaz ve aktivist Jesse Giglio'nun söyledikleri doğru: "İletişimdeki en büyük sorun, başarılı olduğu yanılsamasıdır."
[2]

İNSANLARI DİNLEYEN NEDİR?

Daha iyi bir iletişimci veya lider olmak istiyorsanız şansa güvenemezsiniz.
Başkalarıyla ilişki kurmayı öğrenmelisiniz, bunun için sahip olduğunuz becerilere ve deneyimlere başvurmanız gerekecektir. Harika iletişim kuranları dinlediğimde, onların başkalarının kendilerini dinlemeye ilgisini uyandıran bir takım faktörleri kullandıklarını fark ediyorum. Bunları okurken başkalarıyla ilişki kurmak için hangilerini kullanabileceğinizi düşünün:

İLİŞKİLER: KİMİ TANIYORSUNUZ

Milyonlarca insanın davalarda danışman olarak avukatlarla işbirliği yapan psikolog Dr. Phil McGraw'ı dinlemeye ve onun yaşamda, aşkta ve ilişkilerde tavsiyelerine uymasının nedeni nedir? Milyonlarca kişinin sağlıkla ilgili konularda Dr. Mehmet Öz'ü dinlemeye başlamasıyla aynı nedenden ötürü: İkisi de Oprah Winfrey'i tanıyordu ve onun televizyon programına çıkıyordu.

Elbette bu kişilerin bir geçmişleri var. McGraw'ın psikoloji alanında doktorası var ve Oz göğüs cerrahı ve Columbia Üniversitesi'nde profesör. Ancak halkın büyük bir kısmı bu bilgiyi bilmiyordu veya ilgilenmiyordu. Oprah Winfrey'in takipçileri onun bu kişilere güvendiğini anlayınca onlara da güvendiler .

Bir kişi, grup veya izleyici nezdinde güvenilirlik kazanmanın en hızlı yollarından biri, onu o alanda zaten bu bilgiye sahip olan birinden ödünç almaktır. Ünlülerin onaylarının, satış tavsiyelerinin ve kulaktan kulağa reklamların ardındaki prensip budur. Tanıdıklarınız size açılabilir

Machine Translated by Google

birisiyle ilişki kurmanın kapısı. Elbette kapı açıldığında her şey sizin elinizde!

İçgörü: Ne Biliyorsunuz Çoğu

insan kişisel durumlarını iyileştirmek ister. Kendilerine değerli bir kavramı aktarabilecek birini keşfettiklerinde dinleme eğilimindedirler. Eğer gerçekten yararlı bir şey öğrenirlerse, taraflar arasında sıklıkla anında bir bağ duygusu gelişir.

Amerika Birleşik Devletleri tarihinde en çok hayran olduğum karakterlerden biri Benjamin Franklin'dir. Olağanüstü bir kariyeri vardı ve kuruculardan biri olarak ulusumuzun başarısından sorumluydu. Franklin'in çok az resmi eğitimi vardı, yalnızca iki yıl okula gidiyordu. Ancak bilgisi ve keskin içgörüsü nedeniyle kendisine büyük saygı duyuldu. Hırslı bir okuyucu ve entelektüel ilgilere sahip bir adam olarak çok sayıda alanda uzman oldu: basım ve yayıncılık, politika, sivil aktivizm, bilim ve diplomasi. İleri düzey bir mucitti, Devrim Savaşı sırasında Fransa'nın desteğini aldı, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk halk kütüphanesini kurdu, Amerikan Felsefe Derneği'nin ilk başkanıydı ve Bağımsızlık Bildirgesi'nin taslağının hazırlanmasına yardım etti. Walter Isaacson onu "çağının en yetenekli Amerikalısı" olarak nitelendirdi.

Çok etkiliydi ve bilgeliğini paylaştığında çağdaşları ona bağlı olduklarını hissettiler.

> Çoğunluk kişisel durumlarını iyileştirmek istiyor. Kendilerine değerli bir kavramı aktarabilecek birini keşfettiklerinde dinleme eğilimindedirler.

Eğer bir alanda deneyiminiz varsa ve bunu başkalarıyla cömertçe paylaşıyorsanız, Onlara size saygı duymaları için nedenler verirsiniz ve onlarda size karşı bir bağ duygusu doğar.

BAŞARI: BAŞARDIĞINIZ ŞEY

Birçok kişi bana yerel kilisenin dışında nasıl konuşmacı olduğumu soruyor. Pazarlama stratejimin ne olduğunu ve bunu nasıl başardığımı bilmek istiyorlar. Gerçek şu ki, bu tür bir konuşmacı olmak gibi bir planım yoktu. Basitçe söylemek gerekirse, bir kiliseyi yönetme ve büyütme konusundaki başarımı fark edenler ve beni bu konu hakkında konuşmaya davet edenler vardı. Elde ettiği başarılardan dolayı söyleyeceklerini duymak istiyorlardı.

Zamanımızın çoğu kültürü gibi Amerikan kültürü de başarı üzerine inşa edilmiştir. Herkes başarılı olmak ister ve bir şeyler başarmış olanların tavsiyelerini bekler. Üstlendiğiniz her şeyde başarılı olursanız, insanlar sizi isteyecektir.

Machine Translated by Google

kendini dinle. Sanırım bunun nedeni, bir alanda başarılı olabilecek birinin, kendi çabalarında kendileri için değerli olabilecek bilginin sahibi olduğunu varsaymalarıdır. Üstelik başarı çalıştıkları alanda gerçekleşmişse muhataplarıyla ilişki kurma olasılıkları çok daha yüksektir.

FITNESS: NE YAPABİLİRSİNİZ?

Mesleklerinde yüksek performansa ulaşan kişiler genellikle anında itibar kazanırlar. Onlara hayrandırlar, onlar gibi olmak isterler ve onlarla uyum içinde olduklarını hissederler. Sahip oldukları yeteneklerin sundukları tavsiyelerle ilgisi olmasa bile konuştuklarında dinlerler.

Michael Jordan'ı düşünün. Basketbol oynayarak kazandığından daha fazla parayı markaları ciro ederek kazandı. Onayladığınız ürünler hakkında sahip olduğunuz bilgilerden mi kaynaklanıyor? Hayır. Basketbol topuyla yapabildikleri yüzünden. Aynı şey Olimpiyat yüzücüsü Michael Phelps için de söylenebilir. İnsanlar onu havuzda neler yapabileceğinden dolayı dinliyorlar. Ve bir oyuncu bize belirli bir arabayı kullanmamız gerektiğini söylediğinde, o bir otomobil uzmanı olduğu için buna dikkat etmeyiz, yeteneğine hayran olduğumuz için dinleriz. Mükemmellik ilişkiler yaratır. Eğer bir alanda çok yetkinseniz, başkaları da bu nedenle sizinle işbirliği yapmak isteyebilir.

KURBANLIK: NASIL YAŞADINIZ

Rahibe Teresa dünya çapındaki liderlerin saygısını ve ilgisini çekiyordu.
Görünüşe göre her inançtan insanın hayranlığını taşıyordu. Çünkü? Neden onu dinliyorlardı: Hindistan'ın kenar mahallelerinde yaşayan zavallı, minicik bir öğretmen mi? Fedakar bir hayat sürdüğü için onu dinlediler.

Fedakarlık yapan veya acı çekenleri önemsemek konusunda doğal bir eğilimimiz olduğunu düşünüyorum. 9 Eylül 2001'de Dünya Ticaret Merkezi kulelerine düzenlenen saldırılar sırasında New York City'de görev yapan itfaiyecilerin insanlarda oluşturduğu empati ve ilişki duygularını düşünün. Irak ve Afganistan'da ölen askerlerin ailelerine gösterilen saygıyı gözlemleyin.

Amerika Birleşik Devletleri'nin ilk Afrikalı-Amerikalı başkanı Barack Obama'nın seçilmesinin yolunu açan sivil haklar liderlerinin sözlerine verilen ağırlığı düşünün.

Fedakarlık yaptıysanız, trajedi yaşadıysanız veya acı veren engelleri aştıysanız birçok insan sizinle özdeşleşecektir. Eğer siz de bu zorluklar karşısında olumlu ama alçakgönüllü bir tutum sergilemeyi başarırsanız, size hayran kalacaklar ve sizinle ilişki kurabileceklerdir.

Bu beş bağlanma faktörü sadece başlangıçtır. Eminim insanların takılmalarının başka nedenlerini de düşünebilirsiniz. Burada önemli olan elinizdeki faktörlere başvurmanız ve bunları başkalarıyla bağ kurmak için kullanmanızdır. Ne kadar çok şeye sahip olursanız ve bunları ne kadar iyi kullanırsanız, bunu başarma şansınız o kadar artar. Güçlü yönlerinizden faydalanmalı, kendi tarzınızı geliştirmeli ve

Machine Translated by Google

başkalarıyla ilişki kurabileceğiniz beceriler.

İLİŞKİ SANATI

yazan CHARLIE WETZEL

Bana her zaman sorulan sorulardan biri şu: "John gerçekte nasıl biri?" On beş yıldır özel olarak gözlemlediğim John Maxwell'in herkesin kamuoyunda görebildiğiyle aynı olduğunu söylemekten mutluyum. Onu yüzlerce durumda gördüm: stadyumda binlerce insanla konuşurken, kiliselerde vaaz verirken, düzinelerce seyirciye liderlik dersleri verirken, toplantılara katılırken, anlaşmalar yaparken, ailesiyle vakit geçirirken, seyahat ederken ve sadece eğlenirken. Bu yüzden öğrettiklerini gerçekten uyguladığını ve her zaman başkalarıyla ilişki kurmayı başardığını söyleyebilirim.

Sana karşı dürüst olacağım. Onu ilk kez kilisesinde konuşurken gördüğümde onun hakkında şüphelerim vardı. Bana öyle geliyordu ki, onun vaazı ikna edici bir ayrıntıyla karakterize ediliyordu. Oldukça rahat bir tavırla, gülümseyerek ve çok bakımlı, şık bir takım elbiseyle kürsüye doğru yürüdü. Sanki yıllardır tanıdığı arkadaşlarıyla konuşuyormuş gibi doğal bir özgüveni vardı. Şimdi düşünüyorum da, sanırım yaptığı da tam olarak buydu.

Bu tür deneyimlere alışkın değildim. Çocukken yaklaşık otuz beş kişinin ibadet ettiği bir kiliseye gittim; Ancak John'un kilisesinin oditoryumunda bin takipçi vardı. Ben sekiz kişilik bir koroya, kötü icra edilmiş bir org eşlik etmesine alışmıştım, oysa bu kilisedeki müzik kalitesi profesyoneldi. Çocukluğumun papazı, yeni bakan olmuş, sert, içe dönük bir mühendisti; John, yirmi beş yıl boyunca topluluk önünde konuşma becerilerini geliştirmiş bir iletişimciydi. Beklentilerimin ayarlanması gerektiğini söylemeliyim. Neyse ki John'un gerçek ve samimi olduğunu anlamam sadece birkaç haftamı aldı. Her hafta öğrettiklerimin bana yardımcı olduğunu ve hayatımda gerçek bir fark yarattığını hemen fark ettim.

John hakkındaki mevcut fikrimin tamamen objektif olmadığının farkındayım. Kendisine birçok nedenden dolayı minnettarım. Ancak gözlemlerimin samimi ve doğru olduğuna inanıyorum. Ailesi dışında onu benim kadar tanıyan çok az kişi var.
Tüm yazarlar gibi ben de doğal bir gözlemci olduğumdan, John'un izleyicilerin önünde, yüz yüze ve hatta yazarken neden böyle bir iletişimci olduğunu anlayabildiğimi düşünüyorum. Bu konuyla ilgili olarak size şunları söyleyebilirim:

KAMUYLA İLİŞKİ

John'la çalıştığım ilk beş yıl boyunca iletişim öğrencisiydim ve onun halkla iletişim tarzını gözlemlemek için çok zaman harcadım. Yazar olmadan önce öğretmendim ve bence çok iyi bir öğretmen. benim gücüm

Machine Translated by Google

Karmaşık bilgileri basit, hızlı ve pratik bir şekilde iletin. Ancak John'un izleyicileri cezbetme yeteneği yoktu ve öğrencilerle bağ kurması çoğu zaman haftalar alıyordu. John'u izledim çünkü öğrenmek istiyordum. Diğer harika konuşmacılarla etkileşime girme ve onlardan bir şeyler öğrenme şansım oldu. Böylece, hayran olduğum tüm iletişimciler gibi John'un da beş niteliği olduğunu keşfettim:

Harika bir güvenliği var. Bu kaliteye sahip olmayan bir iletişimciye henüz rastlamadım. Bahsettiğim gibi, ilk başta John'un özgüvenini konuştuğu ortam nedeniyle biraz itici buldum. Ancak bu değerlendirme benim kişisel geçmişimden kaynaklanıyordu. Gerçek şu ki, güvensiz konuşmacılardan keyif almak ve onlarla ilişki kurmak zordur çünkü onların kişisel şüpheleri bizi güvensiz hale getirir ve bu da dikkatimizi dağıtır. Dinleyici açısından bakıldığında kendinizi sakin ve rahat hissetmeniz mümkün değildir çünkü güvenlik eksikliğiniz güvenilirliğiniz konusunda şüphe uyandırır. Bilinçli ya da bilinçsiz olarak kendinize defalarca “Bu doğru mu?” diye soruyorsunuz. Bir konuşmacı inanç göstermediğinde bizi ikna edemez.

İyi bir iletişimci olmak ve hedef kitlenizle ilişki kurmak istiyorsanız özgüven kazanmaya çalışmalısınız. Bu görev, geçmişinizle ilgili kişisel meseleler üzerinde çalışmak kadar çetin, ders vermek için doğru kıyafeti giymek kadar basit veya seyirci önünde daha fazla deneyim kazanmak için pratik yapmak kadar rutin olabilir. Neye ihtiyacınız olursa olsun, onu geliştirmeye çalışın.

Otantik görünüyor. John'un, konuştuğunu duyduğum ilk haftalarda beni en çok etkileyen özelliği, özgünlüğüydü. Olmadığı kişi gibi görünmüyordu. Herkes gibi onun da hem zayıf hem de güçlü yanları var ama ikisini de kabul etmeye hazır.

> İyi iletişim kuranların özgüvenleri yüksektir.
>
> —CHARLIE WETZEL

Onu bir insan olarak tanıdığım için John'un onun hakkında söylenenlere inanmadığını söylemeliyim. Birisi ona çok yardımcı olduğunu söylediğinde mutlu oluyor ama bu duygu şükrandan ve amacının gerçekleştiğini görmekten geliyor. Bir keresinde şarkıcı George Michael'ın, Günaydın Amerika'da Chris Cuomo ile yaptığı bir röportajda şöhretten bahsettiğini duymuştum . Michael, “Yapmalısın 3” dedi . Bu yorum da

bunların hiçbirine inanmadığımı anla. "Tehlikeli" ifadesi John'un tavrını anlatıyor.

İletişimcileri incelemenin risklerinden biri onları taklit etme tuzağına düşmek. Bu büyük bir hata. İlk başta John gibi bir konuşmacı olmak istedim ama bu

Machine Translated by Google

Bu sadece korkmama ve kendime olan güvenimi kaybetmeme neden oldu.
Sesimi ve ritmimi tekrar bulmam birkaç yıl pratik yapmam gerekti. John gibi olamam. Ben onun kadar etkileyici değilim. Kişiliği, ister oturma odası ister stadyum olsun, bir alanı doldurmaya yetiyor; ama benim durumum bu değil. Bunun yerine amacım dürüstçe kendi fikrimi söylemek, kendim olmak ve elimden gelenin en iyisini yapmaktır ve bu herkesin yapmayı öğrenebileceği bir şeydir.

> "Başkalarıyla ilişki kurmak istiyorsanız kendiniz olun ve elinizden gelenin en iyisini yapın."
>
> —CHARLIE WETZEL

İyice hazırlanın. John'un seyirciyle yüzleşmeye hazır olmadığını hiç görmedim. Sunucusunun ne istediğini ve izleyicilerinin kim olduğunu öğrenmeye nasıl hazırlandığından zaten bahsetmişti. Yaptığı diğer şeyleri sana anlatacağım.

John titiz bir planlamacıdır. Deneyimi ve kişiliği göz önüne alındığında kolaylıkla doğaçlama yapabilir ama asla yapmaz; Her zaman önceden hazırlanır. Belirleyeceğiniz her noktayı yazın ve tüm alıntıları ve hikayeleri taslağınıza ekleyin. Tutkulu bir okuyucu olduğunuz ve sürekli olarak alıntılar ve örnekler topladığınız için, yazdığınız herhangi bir mesaja dahil edebileceğiniz bol miktarda malzemeye her zaman sahip olursunuz. (Sürekli öğrendiği ve araştırdığı için sürekli hazırlık yaptığını söyleyebiliriz.) Taslaklarını dört renkli Bic kalemiyle elle yazıyor , alıntıları bantlıyor ve kişisel anekdotları kendine hatırlatmak için başına yıldız işareti koyarak bir veya iki kelime yazıyor.

Dahası, başkalarının ondan böyle olmasını beklemediği zamanlarda bile hazırlıklıdır. Her seyahatinde yanında bir düzine kadar lamine kart taşıyor; her birinde son dakika konuşması ihtimaline karşı bir konuşma taslağı bulunuyor. Birkaç yıl önce, John bir kitap turundaki duraklardan birinde konuşmaya hazırlanırken, onu bir yıl önce dinlemiş olan biri onun konuşmasından ne kadar keyif aldıklarını anlattı. Bu konferans, tanıtımı yapılan kitap turunda verdiği konferansa çok benziyordu. John daha sonra kartlarından birini çıkardı ve farklı bir konu hakkında konuştu. Onun, bir yol arkadaşım ve benim dışında kimse ne olduğunu bilmiyordu çünkü John bunu kolaylıkla çözdü.

Mizah kullanın. John hem sahnede hem de sahne dışında eğlencelidir. İyi şakaları sever. Müthiş bir zekası ve zihinsel çabukluğu var. Üstelik sorunsuz bir şekilde kendi kendine gülüyor. Sunumlarınız için materyal ararken mizah da dikkate aldığınız özelliklerden biridir.

Bazen beni şaşırtan şeylerden biri de John'un çok sevimsiz olabilmesidir. Halka kendisinden başka kimsenin yanına kalmayacağı şeyler söyleyebilir ve hikayeler anlatabilir. Nedenini bilmek ister misin? Söylediği şeyin komik olduğuna içtenlikle inandığı için zirveye çıkıyor. Olmadan

Machine Translated by Google

Elbette hiç kimse eğlenmeyi John kadar sevmez.

Dinleyicileriyle ilişki kurabilen bir iletişimcinin mizah kullanmaması pek yaygın değildir. Eminim bunu yapan biri vardır ama açıkçası hiçbirini hatırlamıyorum. Önemli olan, eğlenceli olduğunu düşündüğünüz şeye bağlı kalmak ve durumları zorlamamaktır.

Dikkatinizi başkalarına odaklayın. John zaten bir bölümün tamamını ilişki kurabilmek için kendimize değil başkalarına odaklanmamız gerektiği gerçeğine ayırmıştı. Eğer onun ders verdiğini duyduysanız, bir yere vardığında hitap edeceği kişileri düşünmeye başladığını bilirsiniz. İmkanınız varsa onlarla önceden tanışın ve selam verin. Sunumuna başlarken ev sahibi ya da dinleyiciler arasında karşılaştığı ya da tanıştığı biri hakkında olumlu ifadelerle konuşuyor. Bitirdikten sonra halkı selamlamak, el sıkışmak ve kitapları imzalamak için sahada kalır.

> "Dinleyicileriyle ilişki kurabilen bir iletişimcinin mizah kullanmaması pek yaygın değildir."
>
> —CHARLIE WETZEL

Bu bölüm üzerinde çalışırken, John'un onlarla nasıl bir ilişki kurduğunu bana anlatmak için bazılarıyla temasa geçtim. Bunlardan biri bana John'la yaşadığı bir deneyimi anlatan ve onun başkalarıyla nasıl etkileşim kurduğunu gösteren Marty Grunder'dı. Marty dedi ki:

> Beş yıl önce John benim varlığımdan haberdardı çünkü ona kitabımın bir kopyasını göndermiştim (tesadüfen o da bana el yazısıyla yazılmış nazik bir teşekkür notu göndermişti). Dayton, Ohio'da konuşmaya hazırlanırken asistanı Linda Eggers'tan beni aramasını ve konferansına davet etmesini istedi. Oturum sırasında yurttaşlarımın önünde tanınmamı sağlamak için bana isim verdi. Toplantıda toplanan binlerce kişiden birkaçını tanıyordum ve söylemeye gerek yok, John'la olan ilişkim karşısında şaşkına döndüler. Ayrıca öğle yemeğinde yanına oturmamı da sağladı. Benimle konuştu ve sanki odadaki tek kişi benmişim gibi doğrudan gözlerimin içine baktı.
>
> Bunun bana nasıl hissettirdiğini hayal edebilirsiniz!

Başkalarını düşünme eğilimi John'un yaşamının ayırt edici özelliğidir. Özel anlar yaratma ve insanları onurlandırma konusunda inanılmaz bir yeteneği var ve doğaçlama yapmıyor. Bir yıl önceden özel bir şey planladığını gördüm. Birinin kendisini benzersiz hissetmesini sağlamak için ne yapacağınızı bulmak için aylar harcayabilirsiniz. Bill Bright, Billy Graham, Elmer Towns, Orval Butcher ve babası gibi insanları nasıl onurlandırdığına tanık oldum. Harika bir fırsat ve zamanlama anlayışına sahip.

Machine Translated by Google

Ben de o eşsiz anlardan birinin kahramanıydım. John her ay çalışanlarına bir saatlik liderlik dersi veriyordu.
Bu ders kayıt altına alındı ve abone olarak on binden fazla kişiye dağıtıldı.
Potansiyel bir liderde hangi özelliklerin aranması gerektiğini anlattığı “Kartalların İzinde” adlı dersi verdiği günü asla unutmayacağım. O zamanlar birkaç aydır onunla çalışıyordum. Dersin sonunda şunları söyledi: "Size benimle yeni çalışmaya başlayan bir kartaldan bahsetmek istiyorum." Sonra benim hakkımda pek çok güzel şey söylemeye başladı ve benim kendi inisiyatifimle onun için yaptığım bir şeyi anlattı.

Bu çok fazla görünmeyebilir ama sanırım ilk kez çalışmalarım nedeniyle kamuoyu önünde öne çıkıyordum. Eşim bile oradaydı! John'un şirketinin başkanı ve tüm personeli de oradaydı. Ülke çapında binlerce kişi onun övgüsünü duyacaktı. Beni ağlattı. Bugün bile, neredeyse on yıl sonra o anı düşündüğümde duygulanıyorum. Beklenmedik bir şeydi, John'un yapması gereken bir şey değildi ve bunu tüm içtenliğiyle söylüyordu. O andan itibaren ona karşı bir bağ hissettim. Komşusunu gerçekten önemsiyor ve bunu göstermeye önem veriyor.

BİREYSEL İLİŞKİ

Yıllar geçtikçe birçok konuşmacı ve ünlüyle tanıştım. Bazıları için seyirci önünde büyüleyici, eğlenceli ve çekici olmak kolaydır, ancak sahneden indiklerinde başkalarıyla ilişkilerde sorunlar yaşarlar. John'da durum böyle değil. Benim düşünceme göre, bireysel olarak etkileşime girdiğinde, geniş bir izleyici kitlesinin önünde olmaktan çok daha iyi. İnsanları gerçekten anlıyor ve onlara yardım etmek istiyor. Ayrıca tribündeki gücünün de bu niteliklerden geldiğine inanıyorum. Şarkıcı-söz yazarı Carole King şunları söyledi: “Her şey ilişkiler kurmakla ilgili. Başkalarıyla ilişki kurmak ve onların "Evet, ben de böyle hissediyorum" diye düşünmelerini istiyorum. Eğer bunu yapabilirsem, bunu başarmış olacağım. John'un sahnede, grup halinde veya bireysel olarak yaptığı şey budur.

John'la kişisel ilişkim hakkında ne anlatacağıma karar vermek kolay değil. Birlikte yaptığımız ilk yolculukta beni nasıl birinci sınıfa yükselttiğini ve konuşurken kahvaltıda bana çörek yaptığını anlatabilirim; bu çok da önemli değil ama bir CEO'nun yeni bir çalışan için bunu yapması oldukça alışılmadık bir durum. Beni bir yazarlar konferansına ne zaman göndermek istediğini de anlatabiliyordum ve katılmak, ilk evlilik yıldönümümü kaçıracağım anlamına geldiğinden, onun çözümü, eşimle benim birlikte seyahat etmemiz için para ödemekti. Belki size annem öldükten sonra nasıl hissettiğimi öğrenmek için beni arayan ilk kişinin o olduğunu söyleyebilirim.

> “Her şey ilişkiler kurmakla ilgili. Başkalarıyla ilişki kurmak ve onların şunu düşünmesini istiyorum: "Evet, ben böyleyim.

Machine Translated by Google

> Hissediyorum". Eğer bunu yapabilirsem, bunu başarmış olacağım.
>
> —CAROLE KRAL

John'un etrafındaki herkes benzer anekdotlar anlatabilirdi. Söyleyebileceğim tek şey, beni her zaman bir çalışan gibi değil, bir arkadaş gibi hissettirdiğidir. İnsanları Kazanmanın 25 Yolu kitabını biliyorsanız , orada tavsiye ettiği şeyleri her zaman yaptığına sizi temin ederim. Kitap bireysel ilişkiler üzerine bir derstir ve John bunu her gün yaşıyor.

Ancak bu hikayelerin hiçbirinin işinize yaradığı yok; Bu nedenle size John'un başkalarıyla bağ kurmasına her zaman yardımcı olacak ve kolayca öğrenebileceğiniz bir şey anlatacağım. Ben buna kasıtlı katılım diyorum. John insanların hoş karşılandıklarını ve ihtiyaç duyulduklarını hissetmelerini sağlıyor ve onları başka türlü deneyimleyemeyecekleri durumlara davet ediyor. Bir toplantıya katıldığınızda sadece gerekli kişileri değil, aynı zamanda o deneyimden öğrenip faydalanabilecek birini de toplantıya dahil etmiş olursunuz. Bir spor takımını izlemek için sezonluk bilet aldığında veya bir gösteriye bilet aldığında, bunu her zaman başkalarını da yanına alacak kadar yeterli miktarda yapar. İnsanları tanıştırın ki birbirleriyle ilişkiler kurabilsinler.

Örneğin Auntie Ann's Pretzels'den Anne Beiler her zaman Chick-fil-A restoran zincirinin kurucusu Truett Cathy ile tanışmak istiyordu. Daha sonra John ikisini de akşam yemeğine evine davet etti.

John sürekli olarak insanları önemli kılmanın yollarını arar ve etrafındakilerin kendilerini rahat hissetmelerini sağlamaya çalışır. Bir keresinde, John'la yaptığımız bir yolculukta, bir limuzin yolculuğuna çıktık ve beklenmedik bir polis eskortunun bize havaalanına kadar eşlik etmesiyle şaşırdık. John hayatının en güzel anını yaşadı. Ne yaptı?
Cep telefonunu çıkardı ve bizimle seyahat edemeyen asistanı Linda Eggers'ı aradı. O anı bizimle paylaşabilsin diye ona her şeyi olduğu gibi anlattı.

Başkalarını en iyi deneyimlerinize ve en sevdiğiniz aktivitelere bilinçli olarak dahil etmekten başka bir şey yapmazsanız, bir gecede daha iyi bir insan olursunuz.

YAZILI SÖZ YOLUYLA İLİŞKİ

Yüzlerce konuşmacı ve yazarı dinledikten sonra iletişim dünyasında iki tür insanın olduğu sonucuna vardım: yazan konuşmacılar ve konuşan yazarlar. Her iki aktivitede de aynı beceriye sahip biriyle henüz tanışmadım.

John'un hangi sınıfa ait olduğunu merak edebilirsiniz. Onun yazan bir konuşmacı olduğunu düşünüyorum. Her şeyden önce kamuoyunun önünde göze çarpıyor. Herkesin ne düşündüğünü tam olarak bildiği ve izleyenleri rahatlatmak, güldürmek ya da harekete geçirmek için doğru kelimeyi doğru ses tonuyla söylemesini bildiği için izleyicisiyle bir ilişki kuruyor. Olmadan

Machine Translated by Google

Ancak dinleyicilerin anın tadını çıkarmasını sağlayan bazı konuşmacıların aksine John harika fikirler aktarabiliyor. Aslında insanlar benimle tanıştığında ve onlar için yazdığımı öğrendiklerinde genellikle şöyle diyorlar: “Ne? "Yani John'un fikirleriniz için övgü aldığını mı söylüyorsunuz?"

"Hayır," diye açıklıyorum. «John fikirlerin sahibidir. Hiçbir zaman aklınızdaki her şeyi paylaşacak kadar uzun yaşamayacaksınız. Ben sadece onların fikirlerini alıyorum ve insanların okumak istemesi için kelimenin yaratıcısı oluyorum. Bu beceri halkla etkileşimden çok farklıdır.

Çoğu iyi iletişimci gibi John da tonlama, yüz ifadeleri, zamanlama ve beden dili aracılığıyla inanılmaz miktarda anlam aktarıyor. Bütün bu nitelikler sahneye girdiğinde ona doğal olarak geliyor. Birçok konuşmacı yazarken kendilerini aynı düzeyde ifade etmekte zorlanır. John yazabiliyor ama her şeyden önce o bir konuşmacı.

Peki yazarak nasıl ilişkiler kurarsınız? Başka bir yazarın bahsettiğini duymadığım küçük bir sırrı size vereceğim. John'un kitapları üzerinde çalışırken, tam olarak ne söyleyeceğini, onun söyleyeceği şekilde söylemeye çalışmıyorum. Aslında, bir konuşmacının transkripsiyonundan bir kitabın ne zaman yaratıldığını anlama yeteneğim var. Bu kitaplar başarısızdır ve işe yaramaz. Çünkü?
Çünkü büyük iletişimcilerin kullandığı sözsüz dilin tamamından yoksundurlar. Yaptığım şey, John'un fikirlerini almak ve okuyucudan, John'un bu fikirleri bizzat iletmesi durumunda vereceği tepkinin aynısını almaya çalışmaktır. Amacım okuyucuların John'un önlerinde olsaydı hissedecekleri duyguyu yaşamalarını sağlamak. Başka bir deyişle benim işim fikirlerinizin bir bağlantı kurmasını sağlamak.

İLİŞKİ KURMAYI BİLEN İLETİŞİMCİ OLMAK BİR SÜREÇTİR

Umarım Charlie'nin yorumlarını faydalı bulursunuz. Dürüst olmak gerekirse, onları bu kitaba dahil etmeyi düşünürken endişelerimden biri, onların biraz kibirli ve çıkarcı görünebilecekleriydi. Umarım böyle değildi. Ancak, bazı şeyleri perspektife oturtmak için, başlangıçta ne kadar zayıf bir iletişimci olduğumu anlamanıza yardımcı olacak bir hikaye anlatmak istiyorum. Bence bu herkese umut verebilecek türden bir anekdot.

Ben üniversitede papaz olmak için okurken, küçük kiliseler geleceğin papazlarını cemaatlerine konuşma yapmaya davet ederdi. İlk kez vaaz etmeden bir hafta önce Don adında bir arkadaşıma eşlik ettim, böylece onun ilk girişimini duyabildim.

Don cemaatin önünde durdu ve başladı. Sadece üç dakika sonra yakıtı bitti. Söyleyecek başka bir şeyim yoktu. Birkaç saniye kekeledi ve hızla ayağa kalktı. Herkes şaşkına dönmüştü.

Üniversiteye dönüş yolculuğum sırasında kendi kendime şunu tekrarlıyordum: "Vazım

Machine Translated by Google

üç dakikadan fazla sürer. O haftanın geri kalan kısmındaki her boş anımı açılış konuşmama hazırlanarak geçirdim. Çalışırken taslağıma konu eklemeye devam ettim. Pazar günü zaten dokuz puanım vardı ama hiçbir zaman izleyicilerimle bir ilişki kurmayı düşünmedim. Tek bir hedefim vardı: Üç dakikadan fazla dayanmak.

O sırada Margaret ve ben nişanlıydık ve kariyerimin ilk önemli adımına tanıklık etmek için o küçük kiliseye kadar bana eşlik etti. Vaazı bitirdiğimde kendimi mutlu ve tatmin olmuş hissettim. Çok iyi bir iş yaptığımı düşünüyordum.

Dönüş yolculuğumuzda Margaret her zamankinden daha sessizdi.
Sonunda ona "Bu sabah nasıldım?" diye sordum.

Biraz tereddüt ettikten sonra, "Sanırım ilk kez iyi başardın," diye yanıtladı. Sesi pek hevesli gelmiyordu ama yine de ben umutluydum.

"Konuşmam ne kadar sürdü?"

Çok uzun bir aradan sonra cevap verdi: "Elli beş dakika."

Kafam karışmıştı! Katılımcıların ayrılırken ne düşünmüş olabileceğini hayal edebiliyor musunuz? Mesajımın ne kadar uzun ve sıkıcı olduğu hakkında hiçbir fikrim yoktu ve onlar da bunu görmezden geldiğimi biliyorlardı. Ne yapabilirlerdi? Ayrılmayacak kadar kibar davranmışlardı, dolayısıyla fikirlerini nasıl ileteceğini bilmeyen acemi bir konuşmacının tutsağı olmuşlardı. Muhtemelen Don'un üç dakikasını tercih ederlerdi.

Filozof ve şair Ralph Waldo Emerson şöyle demiştir: "Başlangıçta bütün iyi hatipler kötüydü." Bu sözler kesinlikle benim için geçerli. Kötü başladım, çok kötü.
Topluluk önünde konuşma becerilerimi geliştirmek uzun yıllar boyunca pratik yapmamı gerektirdi ve tüm iyi iletişimcilerin ortak noktasını öğrenene kadar bunu başaramadım: dinleyicileriyle bir ilişki kurarlar.

> "Bütün iyi konuşmacılar başlangıçta kötüydü."
>
> —RALPH WALDO EMERSON.

Hedeflerinizin ne olduğunu veya bir iletişimci olarak potansiyelinizin ne olduğunu bilmiyorum, arzularınızı bilmiyorum. Ancak etkili bir iletişimci olursanız bunları gerçekleştirme olasılığınızın daha yüksek olduğunu ve bunun da başkalarıyla iyi ilişkiler kurabilme becerisiyle mümkün olduğunu söyleyebilirim. Liderlik Bir Sanattır kitabının yazarı Max De Pree şöyle diyor: "İşimizi anlamlı ve ilişkilerimizi tatmin edici hale getirme çabalarımızda, iletişim sanatını uygulamayı öğrenmekten daha önemli bir şey olmamalıdır." Ona daha fazla katılamazdım.

İlişkilerinizi zenginleştirmek istiyorsanız, kişisel başarıya ulaşmak istiyorsanız veya daha iyi bir lider olmakla ilgileniyorsanız, hedefiniz ağ oluşturmak olmalıdır. Bunu başarmak için başlayın

Machine Translated by Google

Eğer halihazırda yapmıyorsanız iletişimi inceleyin. Hem etkili hem de etkisiz konuşmacılara bakın ve neyin işe yarayıp neyin yaramadığını analiz edin. İnsanların başkalarını dinleme isteği uyandıran özelliklerini düşünün ve bunları kendinizde geliştirmek için çalışmaya başlayın. Nereye giderseniz gidin, nasıl ilişki kuracağını bilen insanların başkalarıyla bireysel olarak nasıl etkileşim kurduğuna dikkat edin. Eğer üzerinde çalışmaya istekliyseniz, bunu yapma yeteneğinizi geliştirebilirsiniz.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA İLKESİ: İlişkiler doğal bir yetenekten ziyade bir beceridir.

ANA KAVRAM: Bir düzeyde öğrendiğiniz ilişki becerileri, bir sonraki düzeyde ilişkiler kurmaya başlamak için kullanılabilir.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Çoğu insan, tek bir kişiyle ilişki kurmanın, bir grup veya izleyiciyle ilişki kurmaktan daha kolay olduğuna inanır. Bence durumun genellikle böyle olmasının nedeni, bir gruptan ziyade tek bir bireyle ilgili daha fazla pratik yapmalarıdır. Daha büyük gruplar önünde konuşma korkusunu yenmenin yolu, öğrenilen becerileri bir düzeyde pratik yapmak ve bir sonraki aşamada kullanmaktır. Sürecin başlangıcı, insanlarla bireysel bağlar kurmaya başlamak için sahip olduğunuz herhangi bir hediye veya yetenekten yararlanmaktır.

İyi bir bireysel ilişkiye ulaşmak için şunlara ihtiyacınız vardır:

• o kişiyle ilgilenin • o kişiye
önem verin • onun çıkarlarını kendi
çıkarlarınızdan önde tutun • minnettarlığınızı
ifade edin ve o kişiyle tanıştığı için ona teşekkür edin.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

İyi bireysel ilişkiler elde ettiğinizde, geliştirdiğiniz becerileri ve bu alanda başarılı olmak için kullandığınız nitelikleri değerlendirin. Daha sonra

Machine Translated by Google

Bir grupla etkileşimde bulunmak için bunları nasıl kullanabileceğinizi düşünün. Hangileri bu seviyeye kolaylıkla taşınabilir? Bir grupta kullanılmak üzere hangilerinin "çevrilmesi" veya bir şekilde değiştirilmesi gerekiyor? Bu becerileri kullanın. Ayrıca, bireysel ilişkiler kurmak için yukarıda belirtilen dört noktayı aklınızda bulundurun ve bunları bir gruba uygulayacak şekilde uyarlayın:

- Grubun her üyesine sorular sorarak ilgi gösterin.
  Onlar.
- Her bireye önem verin. Bunu yapmak için başkalarına verdiğiniz değeri belirtin.
  her birinde var.
- Her bir kişiye katma değer vermeyi hedefiniz haline getirin ve niyetinizin bu olduğunu
  onlara bildirin. • Başkalarının

önünde her bir kişiye minnettarlığınızı ifade edin.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Gruplarla ilişki kurma konusunda uzmanlaştıkça, onlarda işe yarayan nitelikleri yeniden değerlendirin. Daha geniş kitlelerde hangilerinin etkili olacağını tahmin etmeye çalışın. Kalabalık ne kadar büyük olursa iletişim kurmak için o kadar fazla enerjiye ihtiyaç duyacağınızı unutmayın.

İlişki sürecini başlatmak için aşağıdaki adımları izleyin:

- İzleyicilerinize ilgi gösterin. Mümkün olduğunda, konuşmanızdan önce dinleyicilerle tanışın ve
  onları selamlayın. Konuşurken onlara her kişinin benzersiz ve özel olduğunu
  anladığınızı gösterin. • Amaçlarını ve zamanlarını takdir ettiğiniz gibi, her

birine değer verdiğiniz için konuşmanızı hazırlamak için çok zaman harcadığınızı bilmelerini
  sağlayın. Bu sayede onlara önem verebileceksiniz. • Onlara öncelik verin ve onlara hizmet
  etmek için orada olduğunuzu

bilmelerini sağlayın. Bunu yapmak için soruları cevaplamaya, konuşma sonrasında insanlarla
  etkileşime girmeye ve kitap imzalamaya hazırım. • Minnettarlığınızı ifade edin ve onlara
  zaman ayırdıkları için teşekkür edin.

Machine Translated by Google

BÖLÜM 2

İLİŞKİ KURMA UYGULAMALARI

Machine Translated by Google

6

İLİŞKİSİ OLAN İNSANLAR BUNU YAPIYOR ORTAK NOKTALARDAN

Evet Eğer iletişimin bir numaralı kuralını seçmek zorunda kalsaydım,
Herhangi bir başkası, başkalarıyla bağ kurmanın kapısını açar, karşılıklı çıkar arayışına girer. Bu kural, bir eşle olan anlaşmazlıkları çözmek, bir çocuğa ders vermek, bir anlaşma müzakere etmek, bir ürünü satmak, bir kitap yazmak ve bir toplantıyı yönetmek için olduğu kadar, fikirlerin dinleyicilere iletilmesi için de faydalıdır.

Bir lider ve konuşmacı olarak kariyerimin ilk yıllarının çoğunda dikkatimin fazlasıyla kendime odaklandığını zaten açıklamıştım. İlişkilerin başkalarının etrafında döndüğünü fark edene kadar gelişmeye başladım.

Yalnızca kendinize odaklanırsanız başkalarıyla ortak ilgi alanları bulmak zordur!

Yalnızca kendinize odaklanırsanız başkalarıyla ortak ilgi alanları bulmak zordur!

Kendimizi anladığımızda komşularımızı da daha iyi anlamaya başladığımıza inanıyorum. Ancak bir sonraki adımı atabilmek için başkalarını anlamak için çaba sarf etmek gerekiyor. Florence Littauer'in Kişiliğinizi Zenginleştirin kitabını okuduğumda başkalarıyla bağlantı kurmama yardımcı olan başka bir şey daha keşfettim: İlk kez farklı mizaçların insanları benden farklı düşünmeye ve davranmaya yönlendirdiğini fark ettim. Açık görünebilir ama benim için önemli bir keşifti. Üstelik doğru bir mizacın olmadığını da fark ettim. Dürüst olmak gerekirse, yıllarca asabi mizacımın diğerlerinden üstün olduğuna inandım. Sonuç olarak insanları benimle aynı kişiliğe sahip olacak şekilde değiştirmeye çalıştım. Ne kadar saçma! Kocasının göz ameliyatının sonucundan hayal kırıklığına uğrayan ve arkadaşına "Lazer göz ameliyatına 4.000 dolardan fazla para harcadık ve o hâlâ olayları benim gördüğüm gibi göremiyor" diyen kadın gibi davranıyordu. .

1

Hala başkalarının dünyayı nasıl düşündüğünü ve gördüğünü öğrenmeye çalışıyorum. Yapmak

Machine Translated by Google

Geçenlerde Terry Felber'in Açıklayabilir miyim? başlıklı kitabını okudum . Felber, bireylerin beş duyuya dayanan, fikir ve duygularına temel oluşturan farklı duyusal temsil sistemlerine sahip olduğuna inanıyor. Örneğin, birkaç kişi sahilde birlikte yürürse, deneyime ilişkin anıları, ilgili duyusal temsil sistemlerine göre tamamen farklı olacaktır. Güneşin tende ve kumun ayaklarda nasıl hissettiğini hatırlayabiliyordu. Bir diğeri suyun görünümünü ve alacakaranlığın yoğun renklerini çağrıştırıyordu. Üçüncüsü okyanusun ve kuşların sesini tanımlayabilir ve bir diğeri tuzlu havanın aromasını ve yakınlarda güneşlenen insanların güneş losyonunu hatırlayabilir. Her birimiz bilgiyi işleme şeklimiz için bir yapı yaratırız. Felber şöyle diyor: "Çevrenizdekilerin dünyayı nasıl algıladıklarını belirlemeyi öğrenirseniz ve onu gerçekten aynı şekilde deneyimlemeye çalışırsanız, iletişim kurmada ne kadar etkili olacağınıza şaşıracaksınız."

[2] Bu, çıkar aramanın başka bir yolundan başka bir şey değil yaygın.

ORTAK NOKTALARIN BULULMASININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Bağlantı kuran insanlar her zaman anlaştıkları noktaları ararlar. Bu muhtemelen açık görünüyor; Sonuçta tüm olumlu ilişkiler ortak çıkarlar ve değerler üzerine kuruludur. Bunlar anlaşmazlıkla değil anlaşmayla elde edilir. Şimdi, eğer bu doğruysa, neden bu kadar çok insan ilişkileri geliştirirken ortak noktaları aramıyor? Pek çok neden var ama ortak çıkarlar bulmanın önündeki dört ana engelin ne olduğunu düşündüğümü açıklayacağım. Kaçınmanız gereken engeller şunlardır:

1. VARSAYIM: " DİĞERLERİNİN NE BİLDİĞİNİ, HİSSETTİĞİNİ VE İSTEDİĞİNİ ZATEN BİLİYORUM"

Jerry Ballard, "İletişimdeki tüm başarısızlıklar varsayımlardaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır" dedi. Bunu henüz kendiniz anlamadınız mı? Bunun sonuçları bazen trajik bazen de komik olabiliyor, tıpkı havaalanında transit geçiş yapan bir yolcunun durumu gibi. Bekleme odasına gitti, küçük bir paket kurabiye aldı ve gazete okumak için oturdu.

Kağıdın hışırtısını duydu ve bakımlı bir adamın kurabiyeleri yediğini gördü. Yaygara çıkarmak istemediğinden adamın mesajı anlayacağını umarak bir tane almak için eğildi. Bir süre sonra başardığını düşündü. Ancak yine kağıt sesini duydu. Buna inanamadım. Kendisine başka bir kurabiye ikram ediyordu!

> "İletişimdeki tüm başarısızlıklar varsayımlardaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır."
>
> —JERRY BALLARD

Machine Translated by Google

Pakette sadece bir tane kalmıştı. İnanamayarak izlerken, adam son kurabiyeyi ikiye böldü, yarısını ona ikram etti, diğerini yedi ve gitti.

Yolcu, yolculuğu duyurulduğunda hâlâ öfkeliydi. Biletini aramak için çantasını açtığında ve kurabiye paketini bozulmamış bulduğunda ne kadar şaşırdığını ve utandığını bir düşünün!

[3]

Anekdottaki kadın gibi, adamın da gezginin kurabiyelerini yediğini düşünmedin mi? Hikayeyi ilk okuduğumda böyle düşünmüştüm.
Bu örnek bize kendimiz hakkında çok şey anlatıyor. Çoğu zaman başkaları hakkında varsayımlarda bulundum. Gözlemlemem gerekirken çok fazla genelleme yaptım. İnsanları kategorilere ayırıp sonra da onlara yalnızca bu perspektiften bakmaya devam etmek çok kolaydır.

Bu dahil tüm genellemelerin yanlış olduğunu unutmamamız gerekiyor. Birini bir kez göz ardı ettiğimizde, onu başka bir şekilde görmemiz çok zorlaşır. Bunun yerine, her müşterisiyle karşılaştığında ölçülerini tekrar alan iyi bir terzi gibi davranmalıyız. Terziler hiçbir zaman bir kişinin onu son gördüğü zamanki gibi olacağını varsaymazlar.

Size çok yakın olsalar bile başkaları hakkında varsayımlarda bulunmak akıllıca değildir. Marchon Eyewear'ın uluslararası operasyonlardan sorumlu başkan yardımcısı Deb Ingino bana, öğrettiği ebeveynlik atölyesine katılan ve çocuğu hakkında varsayımlarda bulunan genç, bekar bir anneden bahsetti. Çocuğa tıpkı babasına benzediğini söylerdi. Sorun babanın cezaevinde olması ve annenin onun hakkında sürekli olumsuz yorumlarda bulunmasıydı. Oğlunun onu sevdiğini bildiğini ve bu yorumları yaparken sadece kişilik özelliklerinden bahsettiğini varsaydı. Ancak gözlemleri çocuğa zarar veriyordu; Bu nedenle etkileşim şeklini değiştirdi ve onunla kasıtlı bir ilişki kurmaya başladı. "Şimdi" dedi Deb, "anne onun ne bildiğini öğrenmeye çalışıyor, güçlü yönlerini geliştirmesine yardımcı oluyor, bu nitelikleri teşvik ediyor ve davranışlarında ve ilişkilerinde gözle görülür bir gelişme olduğunu fark ediyor."

[4]

İnsanlar hakkında kökenlerine, mesleklerine, ırklarına, cinsiyetlerine, yaşlarına, milliyetlerine, siyasi ideolojilerine, inançlarına veya diğer konulara dayanarak varsayımlarda mı bulunuyorsunuz? Bunu yapmaya her kalkıştığınızda, diğer kişiye dikkat etmeyi bırakırsınız ve ortak ilgi alanlarını aramanıza ve bulmanıza yardımcı olacak sinyalleri kaçırırsınız. Nijeryalı yazar Chimamanda Adichie'ye göre: "Bir kişi veya ülke hakkında yalnızca tek bir hikaye dinlersek, büyük bir yanlış anlama riskiyle karşı karşıya kalırız."

[5] Çünkü?
Çünkü o hikayenin bize o ülkeye veya ülkeye dair her şeyi anlattığını varsayıyor ve kendimizi onlar hakkında daha fazla şey öğrenmeye kapatıyoruz. Durum böyle olunca ortak bir zemin bulmak zorlaşıyor.

2. Kibir: “ Başkalarının ne bildiğini, ne hissettiğini ya da ne hissettiğini bilmeme gerek yok.

DİLEK"

Machine Translated by Google

Kibirli insanlar neredeyse hiçbir zaman başkalarıyla ortak çıkarları temelinde ilişki kurmazlar. Çünkü? Çünkü bunu yapmak için çaba göstermezler, gerekli olmadığına inanırlar. Onlara göre onlardan üstündürler. Kendilerini diğerlerinin seviyesine indirmekle ilgilenmiyorlar, aksine herkesin onlara ulaşmak için çaba göstermesini bekliyorlar.

İyi ilişkiler kurmanın sırlarından biri diğer insanların bakış açılarını dikkate almaktır. Yüksek Mahkeme Yargıcı Louis D. Brandeis şu gözlemde bulundu: "Hayatta meydana gelen her on ciddi ihtilaflı durumdan dokuzu yanlış anlamalardan kaynaklanmaktadır; ya bir kişi diğeri için neyin önemli olduğunu bilmediğinden ya da konumunu anlamadığından.

Çoğumuz tıpkı Beatles'ın yaptığı gibi arkadaşlarımızın yardımına ihtiyacımız olduğunu kabul etmeye hazırız. Birinin tüm cevaplara sahip olduğunu düşünmesinin ne kadar saçma olduğunu biliyoruz. Bu tür insanlar tamamen başka bir çağa ait gibi görünüyor. 70'lerin klasik sitcom'u All in the Family'deki Archie Bunker gibiler . Esnek olmayan, inatçı ve hoşgörüsüz Bunker, herkesin kendi koşullarını kabul etmesini bekliyordu. Hem arkadaşları hem de ailesi onun hakaretlerinin insafına kalmıştı. Zavallı karısı Edith, en kötüsünü yaşıyordu.

Bir keresinde ona "Bizim sorunumuz Edith," demişti, "ben İngilizce konuşuyorum ve sen başka bir dilde dinliyorsun."

Bunker bir parodi olduğu için izleyicileri güldürmeyi başardı, ancak birinin gerçek hayatta bu kadar kibir göstermesi o kadar da komik değil.
Kırk yılı aşkın bir süredir liderleri ve iletişimcileri izledim ve üzücü olan şey şu ki çoğu, iletişim kurarken yeteneklerini veya bakış açılarını haklı çıkarmaya çalışıyor. Sonuç olarak, kibir onlarla başkaları arasında bir engel oluşturduğundan nadiren bağ kurarlar. Hiçbirini umursamadığınızda, aynı odadaki herkesle bir ilişki geliştiremezsiniz.

Hiçbirini umursamadığınızda, aynı odadaki herkesle bir ilişki geliştiremezsiniz.

3. KAYITSIZLIK: " Başkalarının ne bildiğini, ne hissettiğini ya da ne hissettiğini bilmekle ilgilenmiyorum.

DİLEK"

Komedyen George Carlin şaka yaptı: "Bilim insanları bugün ilgisizliğe bir çare bulduklarını duyurdular. Ancak kimsenin onunla tanışmaya en ufak bir ilgi göstermediğini belirttiler. Aynı şey bazıları için iletişim kurarken de söylenebilir.
Kendilerini dinleyenlere karşı kendilerini üstün hissetmeyebilirler ama onlar hakkında bir şeyler öğrenme zahmetine de girmezler. Belki de bunun nedeni, bunu yapmanın çok fazla iş gerektirmesidir.

Machine Translated by Google

Her yıl konuşma programımın bir parçası olarak dünyayı dolaşıyorum ve bunun büyük bir zorluk olduğunu düşünüyorum. Aşmam gereken engellerle karşılaşıyorum; bazen dilsel, her zaman kültürel. Bağlantı kurmak için sürekli olarak ortak zemin bulmanın farklı yollarını düşünüyorum ve bu her zaman çok fazla hazırlık gerektiriyor.

Birkaç yıl önce Margaret ve ben çocuklarımız Joel Porter ve Elizabeth'i Rusya'ya götürdük. O dönemde ülke, Sovyetler Birliği'nin çöküşü nedeniyle bir geçiş sürecinden geçiyordu. Kremlin'de önemli bir konuşma yapmam gerekiyordu ve hazırlanırken izleyicilerimle bağ kurmanın bir yolunu bulmak için beynimi zorluyordum. Birdenbire aklıma şu geldi: kızımız Elizabeth'in harika bir sesi vardı ve seyirci önünde Rusça şarkı söyleme fırsatı arıyordu.

Elizabeth pratik yapmak için çok çalıştı ve fonetik yoluyla şarkı söylemeyi öğrendi. Zamanı geldiğinde ve şarkı söylemek için ayağa kalktığında, onun Rusça şarkı söylediğini duyan seyirciler hemen canlandı. Oda anında enerjiyle doldu. Bitirdiğinde sağır edici alkış aldı! Elizabeth'in onlarla kendi dillerinde ilişki kurma çabası seyirciler için çok şey ifade ediyordu. Güney Afrika'nın eski başkanı Nelson Mandela'nın söylediği doğrudur: "Bir adamla anladığı dilde konuşursanız, onun kafasına ulaşırsınız. Onunla onun diliyle konuşursanız, onun kalbine dokunursunuz.

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, kayıtsızlığın aslında bencilliğin bir biçimi olduğudur. Kayıtsız bir iletişimci, ötesine geçip başkalarıyla ilişki kurmanın en iyi yolunu bulmak yerine kendine ve kendi rahatlığına odaklanır.

Onları tanımak için çaba göstermediğiniz için diğer insanlarla bağ kurmakta zorlanıyorsanız, İngiliz romancı George Eliot'un şu sözlerine kulak verin: "Bu geniş dünyada, daha fazlasına ilgi duymaya çalışın. başkalarının tatmininden başka bir şey değil." küçük bencil arzular. Şansınızın tesadüflerinin ötesinde iyi bir şey için, hem düşüncede hem de eylemde en iyiyi önemsemeye çalışın. Kendi hayatınızın yanı sıra başkalarının hayatlarını da gözlemleyin. Sorunlarına ve bunlara neyin sebep olduğuna dikkat edin. Çoğu insan, ne kadar küçük olursa olsun, onların bakış açısını anlamak için yaptığınız her türlü girişimi takdir eder.

4. KONTROL: “ BİLDİĞİM, HİSSETTİĞİM VEYA İSTEDİĞİMİ BAŞKALARININ BİLMESİNİ İSTEMİYORUM ”

Ortak çıkarları arama süreci karşılıklıdır. Başkalarını anlamak için onlara odaklanmak önemli olduğu gibi, onların da bizi anlayabilmeleri için açık sözlü ve özgün olmak da çok önemlidir. Elbette tüm liderler ve iletişimciler bunu yapmaya istekli değil. Yazar ve eski ABD Donanması Kaptanı Mike Abrashoff şu yorumu yaptı: “Bazı liderler, bir şeyi gizlediklerinde bir ölçüde kontrol sahibi olduklarını düşünüyorlar. Ancak bu lider için bir hata, organizasyon için ise bir başarısızlıktır. Gizem başarıyı değil yalnızlığı doğurur. Bilginin güçle eş anlamlı olduğu doğrudur ama liderlerin ihtiyaç duyduğu şey kolektif güçtür ve bu da kolektif bilgiyi gerektirir. Daha fazla insanın bildiğini buldum

Machine Translated by Google

Hedefler ne olursa olsun, daha fazla destek, başarı ve hep birlikte daha iyi sonuçlar elde ederiz .

C. Hannan'ın da belirttiği gibi, bir sonraki adımı atarsanız sonuçlar daha da iyi olabilir. Ona göre: “Nedenini ve onu motive eden nedenleri açıklarsanız, yalnızca başkalarının amacı anlamalarına yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda onların da vizyonu desteklemelerine ve ona katılmalarına olanak tanırsınız. Böylece ortak çalışma mümkün oluyor! [7]

> "Ulaşılamaz için çalışan biz bilgisizler, nankörler için imkansızı yaparız!"
>
> — Astın Ağıtı, JIM LUNDY

Çalışanlar, bilgilerin kendilerinden gizlendiğini ve şirketin hedeflerine ulaşmada rol oynamadıklarını her algıladıklarında kendilerini dışlanmış hissederler. Bunun sonucunda hem moralleri hem de performansları düşüyor. Benzer şekilde, izleyiciler bir konuşmacının bilgiyi açıklamadığını veya "bilgili" olmakla övündüğünü ancak bu bilgiyi kendileriyle paylaşmadığını algıladığında kendilerini dışlanmış hissederler.

Jim Lundy'nin Lead, Follow veya Get Out the Way adlı kitabındaki yorumuna hayran kaldım . Liderlerin kendilerinden bilgi sakladığı bir alanda çalışanların tepkisini de içeriyor. Lundy "astların ağıtı" hakkında şunları yazdı: "Biz, yani ulaşılamaz olanlar için çalışan bilgisizler, nankörler için geriye eğiliyoruz!"

[8] ve şöyle devam eden “mantar çiftliği ağıtı” hakkında:
«Bunun bizden gizlendiğini hissediyoruz; Arada bir biri gelip üzerimize gübre atıyor. "Başımızı gösterdiğimizde kesiyorlar, sonra da bizi kesiyorlar." [9]

İyi liderler ve iletişimciler kendilerini izole etmezler ve kasıtlı olarak başkalarından bilgi saklamazlar. Bunun yerine insanları bilgilendirir, olaylara dahil eder ve mümkün olduğunca karar alma süreçlerine dahil ederler. Başkalarının kim olduğunuzu ve ne düşündüğünüzü bilmesini reddederseniz, ortak çıkarlardan oluşan bir temel oluşturamazsınız.

ORTAK NOKTALAR ODAKLI BİR ZİHNİYET NASIL GELİŞTİRİLİR?

Birçoğu, başkalarıyla ortak ilgi alanları bulmanın bir yetenek meselesi olduğuna inanıyor: Bazıları sadece iyi iletişimciler, bazıları ise değil. Herkesin başlangıçta aynı ilişki kurma becerisine sahip olmadığına katılıyorum, ancak aynı zamanda herkesin bu sanatta gelişmeyi öğrenebileceğine de inanıyorum çünkü ilişki kurmak bir seçimdir. Geliştirilebilecek bir düşünce biçimidir. Bağlantı kurma şansınızı artırmak istiyorsanız hayatınızın her gününde aşağıdaki seçimleri yapmanız gerekecek:

Machine Translated by Google

İlişkiler kurmak bir seçimdir.

UYGUNLUK: “Başkalarıyla ZAMAN GEÇİRMEYİ SEÇİYORUM”

Ortak çıkarlar aranmalıdır ve bu zaman alır. Bir keresinde birisi bana tipik bir Amerikan yöneticisinin işyerinde yalnızca altı dakikalık bir süre boyunca dikkatini verebileceğini söylemişti. Bu çok acıklı. Altı dakika içinde kişi, ortak çıkarları aramak şöyle dursun, net bir şekilde düşünmeye bile başlamaz.

Kullanılabilirlik aynı zamanda kasıtlı olmayı da gerektirir. Hans Schiefelbein şunları yazdı: “Kitlesel etkinliklerden sorumluyken, genellikle yapım ekibinin yakınında durur ya da sanki yüksek bütçeli bir filmin yönetmeniymiş gibi ortalıkta dolaşırdı. Önemli biri gibi görünmek istiyordu, bu yüzden asla boş durmuyordu. Bu özelliğin egodan geldiğini ve ortak çıkar arayışından farklı olduğunu biliyorum ama belki de bu, liderlerin sahip olduğu ve onları başkalarına ulaşamamaya yönlendiren bir dürtüdür.

10

Bir lider ve iletişimci olarak her zaman başkaları için ulaşılabilir olma hedefimi gerçekleştirdim. Arkadaşlarımla ya da ailemle birlikteyken, kendimi dinlemiyorum ama uyum içinde kalıyorum. Bir konferansta konuşurken ara vermek yerine kitap imzalarım ve molalarda katılımcılarla sohbet ederim. Yerel bir kilise papazıyken, Pazar günleri kendim ve ekibim için bir kuralım vardı: Odada cemaatler varken kapalı toplantılar yapılmazdı. Benimle birlikte çalışanlardan kalabalığın içinde yavaşça yürümelerini ve onların emrinde olmalarını istedim. Ben de öyleydim: Katılımcıları selamladım, onlarla konuştum ve onları dinledim. Bu sadece bireysel olarak ilişki kurmama yardımcı olmadı, aynı zamanda konuşurken onlara odaklanmama da yardımcı oldu.

DİNLE: “DİNLEDİĞİMDE ORTAK İLGİ ALANLARI BULACAĞIM”

Çocukken arkadaşlarımla sıcak-soğuk oynardım. Eğer sen de benim yaşlarımdaysan, sen de yapmış olabilirsin. Çocuklardan biri odadan çıkarken diğerleri küçük bir nesneyi sakladı. Geri döndüğünde görevi onu bulmaktı. Arama sırasında diğer oyuncular onu "soğuk" (gizli nesneden uzaklaşırken) veya "sıcak" (yaklaşırken) olarak adlandırdılar. Eğer çok yaklaşırsa birisi şöyle derdi: “Ateşli. "Yanıyorsun!"

Hayatta her gün "sıcak veya soğuk"un farklı versiyonlarını oynadığımızı düşünüyorum.
Başarıyı arıyoruz ama nerede olduğunu bilmiyoruz. Aynı değerlerimizi paylaşan başka insanları bulmaya çalışıyoruz ama onları nasıl bulacağımızı bilmiyoruz. Eğer bir lider ya da iletişimciyseniz, onlara arayışlarında yardımcı olma fırsatına sahipsiniz. Ancak bunu yapabilmek için dinlemeyi öğrenmeniz gerekir. Başka ne aradıklarını nasıl bilebilirsin?

Machine Translated by Google

> "Dinlediğimizde en sevdiğimiz eğlenceyi bir kenara bırakmamız gerekiyor: kendimize ve ilgi alanlarımıza dikkat etmek."
>
> —SONYA HAMLIN

Ortak çıkarlar aramak için başkalarına dikkat etmeliyiz. Sonya Hamlin, How to Talk So People Listen adlı kitabında , "önce ben" faktörü nedeniyle çoğu insanın bunu yapmakta zorlandığı konusunda uyarıyor. Kendisinin ifade ettiği gibi: “Dinlediğimizde en sevdiğimiz eğlenceyi bir kenara bırakmalıyız: kendimize ve ilgi alanlarımıza bakmak. Bu bizim öncelikli odak noktamızdır ve tamamen insanidir; Bir şeyler yapma motivasyonumuz buradan geliyor. Bunu aklınızda tutarsanız, birisini dinlememiz istendiğinde ortaya çıkan sorunu görebiliyor musunuz?

O zaman çözüm hangisi? Şunu tavsiye ediyor: "Kendinizi anlatmaya çalışırken sesinizi duyurmak için, her zaman dinleyicinin içgüdüsel sorusuna cevap vermelisiniz: 'Seni neden dinlemeliyim?' Başkalarını dinlemeye istekli olduğunuzda ve sunduğunuz şeyin onların ihtiyaçlarını nasıl karşılayacağını anlamaya çalıştığınızda, ortak bir zemin bulmanın bir yolunu bulmuş olacaksınız.

SORULAR: « DİĞERLERİYLE YETERİNCE İLGİLİ OLACAK MIYIM? ONLARA SORU SORUN»

Modern yönetimin babası Peter Drucker şu yorumu yaptı: "Bir danışman olarak en büyük gücüm cahil olmak ve bazı sorular sormaktır." Ortak ilgi alanlarını bulmanın ne harika bir yolu! Konuşma kariyerim boyunca bu tavsiyeyi uygulamaya dönüştürdüm.
Ne zaman bir şirkette konuşmam istense, bazı sorular sormak ve şirket hakkında daha fazla bilgi edinmek için bir ön görüşme talep ediyorum. Bazen konuşmalarıma bazı sorularla başlıyorum. Genellikle şunu soruyorum: “Kaç tanesi iş yapıyor? Eğitim camiasına mı? Hükümet ortamına mı? Dini topluluğa mı? Bu bilgi sadece hedef kitlemi tanımama yardımcı olmakla kalmıyor, aynı zamanda onlara onlar hakkında bilgi edinmek istediğimi göstermeme de yardımcı oluyor.

Binlerce röportaj gerçekleştiren televizyon sunucusu Larry King, iyi bir sohbetin sırrının soru sormak olduğuna inanıyor. " Herkesle, Her Zaman, Her Yerde Nasıl Konuşulur" kitabında her şey ilgimi çekiyor ve bir kokteyl partisindeyken genellikle en sevdiğim soruyu soruyorum: "Neden?" Bir adam bana ailesini başka bir şehre taşıyacağını söylerse ona "Neden?" diye sorarım. Bir kadın iş değiştirirse ona “Neden?” diye sorarım. Birisi Mets'e tezahürat yapıyor ve ben "Neden?" diyorum. Bu muhtemelen televizyon programımda en çok kullandığım ifadedir. Bu tüm zamanların en iyi sorusu ve öyle olmaya da devam edecek. Hiç şüphesiz canlı ve ilgi çekici bir sohbeti sürdürmenin en güvenli yoludur.

Machine Translated by Google

Özellikle dışa dönük değilseniz veya soru sormakta zorluk çekiyorsanız Duke Brekhus'un Ron Puryear'dan öğrendiğini söylediği bu numarayı kullanabilirsiniz. Aile, meslek, eğlence ve mesaj kelimelerinin baş harflerinden oluşan FORMe kelimesini hatırlayın.
Duke şöyle yorumluyor: "Başkaları hakkında bu kadar çok şey öğreniyor olmanız ve bu konularla ilgili sorular sorduğunuzda onları bu kadar çabuk tanımanız şaşırtıcı."

DÜŞÜNME: "DİĞERLERİNİ DÜŞÜNECEĞİM VE YOLLARI ARAYACAĞIM

TEŞEKKÜR EDERİM"

1970'lerde Lancaster, Ohio'da hızla büyüyen bir kilisenin papazı olarak hizmet ettim ve günlerim randevular ve diğer zaman alıcı taahhütlerle doluydu. Personelimiz çok az olduğu için bazen günlüğümdeki taahhütlerin baskısını hissettim.

Bir gün randevu takvimimde bana göre olmaması gereken bir ismin yazılı olduğunu fark ettim. Bu adam kilisenin bir üyesi olmasına rağmen bir lider değildi ve o zamanlar liderlerin yalnızca en tepedeki yüzde 20'sine odaklanmaya çalışıyordum.

Sabırsızca sekreterime bu kişinin neye ihtiyacı olduğunu sordum. O bana söyledi Emin olmadığını söyledi ve ben sinirlendim.

Joe ofisime geldiğinde önceliğim onu olabildiğince çabuk içeri ve dışarı çıkarmaktı.

Oturur oturmaz "Size nasıl yardımcı olabilirim?" diye sordum.

"Hiç de değil, papaz," diye yanıtladı beni şaşırtarak. "Soru şu; sana nasıl yardımcı olabilirim? Bu soruyu birkaç hafta boyunca kendime sordum ve sonunda cevabı bulduğumda bu röportajı istedim. John, görüyorum ki programın dolu ve çok meşgulsün. Kişisel işlerinizi yapmak isterim. Yapmamı istediğiniz aktivitelerin bir listesini yapıp sekreterinize verirseniz, her perşembe öğleden sonra gelip bu işlerle sizin için ilgileneceğim. Peki ya?"

Şaşkına dönmüştüm. Ayrıca utandığımı da hissettim. Ne kadar düşünceli bir teklif. Sonraki altı yıl boyunca her perşembe evrak işlerimi Joe halletti. O gün bana ortak ilgi alanlarını nasıl bulacağım konusunda bir ustalık dersi verdi. Ayrıca minnettar olduğum bir arkadaş oldu. Eğer bu düzeyde bir nezaket gösterebilirseniz, başkalarıyla ortak bir şeyler de bulabileceksiniz.

AÇILIŞ: “HAYATIMA İNSANLARIN GİRMESİNE İZİN VERECEĞİM”

Geçenlerde eski senatör ve Cumhuriyetçi başkan adayı Bob Dole ile akşam yemeğini paylaşma ayrıcalığına sahip oldum. Liderlik, siyaset ve dünya olayları üzerine ilginç bir sohbet gerçekleştirdik. O gece ona bahsettiğim şeylerden biri, eşi Elizabeth Dole'un 1996 Cumhuriyet Kongresi'nde konuşma sorumluluğunu üstlenme şekliyle ilgili bende bıraktığı iyi izlenimdi. Herkesi şaşırtacak şekilde, kürsüden indi ve aralarına girdi. seyirciye şöyle dedi: "Gelenek gösteriyor

Machine Translated by Google

Cumhuriyetçi Ulusal Kurultayı'nın konuşmacıları bu heybetli kürsüde kalsın. Ancak bu gece iki nedenden dolayı geleneği bozmak istiyorum: Birincisi arkadaşlarımla konuşacağım, ikincisi ise sevdiğim adam hakkında konuşacağım. Bu nedenlerden dolayı, bunu burada herkesin hazır bulunduğu bir ortamda yapmak benim için çok daha rahat. Elizabeth Dole, anlayışlılığını göstermenin bir yolunu buldu ve izleyicileriyle birlik duygusu yarattı.

İletişim tam olarak başkalarıyla birliktelik duygusunu temsil eden açıklıkla ilgilidir. Aslında iletişim sözcüğü, "ortak" anlamına gelen Latince communis sözcüğünden türemiştir. [12] Etkili iletişim kurabilmek için öncelikle ortak noktalarımızı belirlememiz gerekir. Bunu ne kadar iyi yaparsak, etkili iletişim potansiyeli de o kadar artar.

Bu görev hiç kimse için kolay değil ama Michelle Pack bunun gerekli olduğunu anlıyor. Dediği gibi: "Başkalarını genellikle saatlerce dinlerim, özellikle de onların her şeyden çok istedikleri şey bu olduğu için: duyulmak. Ancak duygusal terk edilme geçmişim göz önüne alındığında kendimi kapatıyorum ve duygularımı başkalarıyla paylaşmıyorum. Yazarken ve iletişim kurmak isterken bu, yıkmam gereken en yüksek duvardır.” Her [13] İlişki zaman her iki tarafın da dahil olmasını ve duyarlı olmasını gerektirir .

SEMPATİYE: “ İNSANLARLA İLGİLENECEĞİM ”

Başkanların eski iletişim danışmanı Roger Ailes, topluluk önünde konuşmanın en etkili unsurunun sempatiklik olduğuna inanıyor. Ailes, eğer insanlar sizi severse sizi dinleyeceklerine, eğer sizi sevmezlerse dinlemeyeceklerine inanıyor. Bir insan nasıl güzelleşebilir? Başkalarıyla ilgileniyorsanız bunu başaracaksınız. İnsanlar kendilerine ilgi duyanların ilgisini çeker. Onları önemsediğinizi bildiklerinde, size dikkat ederler. Papaz olduğum dönemde bu noktayı ekibime şu şekilde anlatırdım: İnsanlar sizin ne kadar önemsediğinizi bilene kadar ne kadar bildiğinizi umursamazlar.

> İnsanlar kendilerine ilgi duyanların ilgisini çeker.

Grace Bower bana kızı Louise hakkında bir hikaye anlatmak için yazdı. Auckland, Yeni Zelanda'da genç bir üniversite öğrencisiyken arkadaşları Victoria ve Phil'in ilk çocukları oldu. Louise'in çiftle çok yakın bir ilişkisi vardı ve onlar için bir şeyler yapmak istiyordu. Kendisini arkadaşlarının yerine koymaya çalıştı ve yeni ebeveynler için en yararlı şeyin ne olabileceğini merak etti. Sonra aklına bebek Andrew'un hayatının ilk altı haftası boyunca onlardan yiyecek satın alabileceği geldi.

Louise her hafta Victoria'nın alışveriş listesini ve alışveriş parasını alıp mağazaya gidiyordu. Üstelik çok dikkatli bir insandı: evet

Machine Translated by Google

Listede önemli bir ürünün eksik olduğunu fark ettim, ihtiyaç duyacaklarını bildiğim için satın aldım. Victoria ve Phil çok sevindiler ve Louise'in onları ne kadar önemsediğini gerçekten hissettiler. İki yıl sonra ikinci çocukları olduğunda Louise onlar için tekrar alışverişe çıktı.

[14] Kim böyle bir arkadaşa sahip olmak istemez ki?

En sevdiğiniz öğretmenlerinizi bir düşünün, eminim ki çok iyilerdi. Hangi çocukluk komşularınızı en iyi hatırladığınızı düşünün. Hoş değiller miydi? Peki ya öğrenci arkadaşlarınız veya akrabalarınız? Peki sahip olduğun en iyi patron? Elbette hepsi güzeldi! Bu çok çekici bir niteliktir ve başkalarının sizinle ilişki kurmak istemesini sağlar.

Alçakgönüllülük: "KENDİM HAKKINDA DAHA AZ DÜŞÜNECEĞİM BÖYLE BAŞKALARI HAKKINDA DAHA ÇOK DÜŞÜNEBİLİRİM"

Şair, gazeteci ve editör Alan Ross şunları söyledi: "Alçakgönüllülük, güçlü yönlerinizi bilmek ve başkalarının yararına, daha yüksek bir amaç uğruna kullanmak anlamına gelir. Alçakgönüllü bir lider zayıf değil güçlüdür... Kendisiyle değil, güçlü yönlerini başkalarının iyiliği için kullanmanın en iyi yolunu bulmakla ilgilenir. Mütevazi bir lider kendisini küçümsemez, ancak değerli bir amacı gerçeğe dönüştürmek için başkalarının ihtiyaçlarını dikkate almayı seçer. Mütevazı bir liderin huzurunda olmayı seviyorum çünkü onlar benim en iyi niteliklerimi ortaya çıkarıyor. Amacıma, katılımıma ve yapmaya karar verdiğim her şeyi başarabilme yeteneğime odaklanıyorlar.

[on beş] Ne harika bir bakış açısı. Sahte alçakgönüllülük, övgü almak için gerçek güçleri baltalar. Kibir aynı amaç için güçlü yönleri abartır. Alçakgönüllülük, başkalarını övülebilmeleri için yüceltir.

> "Alçakgönüllülük, güçlü yönlerinizi bilmek ve başkalarının yararına, daha yüksek bir amaç uğruna kullanmak anlamına gelir."
>
> –ALAN ROSS

Birkaç yıl önce çok sayıda konuşmacının olacağı üç günlük bir bölge ibadetinin kapanış oturumunda konuşmak üzere davet edilmiştim. İlk iki gün seyircilerin arasında oturdum ve başarı öyküleriyle bombalandım. Konuşmacıların hepsi aile hayatında, iş hayatında ve toplumda başarılıydı. Hepsi de şirket kurma ve insanları ikna etme konusundaki başarı öykülerini izleyicilerle paylaştı. Bir süre dinledikten sonra bana öyle geldi ki, her yeni konuşmacı bir öncekinin başarısını aşmaya çalışıyor.

Üçüncü gün kendimi bunalmış ve aşırı yüklenmiş hissediyordum. Konuşmacılar beni tamamen korkuttu. Benim geçmişim, yeteneğim, deneyimim ve sonuçlarım onlarınkiyle karşılaştırıldığında önemsiz görünüyordu ve katılımcıların da benim gibi hissettiğini görebiliyordum. Hocalarla aralarında büyük bir uçurum olduğunu gördüler.

Machine Translated by Google

Seyircilerin morali düşüktü ve seyircilerin ne kadar cesaretlerinin kırıldığını görebiliyordum.

Öğle yemeği sırasında durumu tersine çevirmek için ne yapabileceğimi düşündüm. Birinin dinleyicilerle bağ kurması ve önceki sunumlarda yaratılan mesafeyi kapatması önemliydi. Aniden ne yapmam gerektiğini anladım. Hazırladığım konuşmayı bir kenara attım ve hemen yeni bir konuşmanın taslağını çizmeye başladım. Başarıya odaklanmak yerine başarısızlık konusunu ele alırdım. Ben buna "Başarısızlıklar, Başarısızlıklar ve Hatalar" adını verdim. Orada en ciddi hatalarım, en kötü fikirlerim ve bir lider olarak en büyük başarısızlıklarımla ilgili hikayelere yer verdim. Hayat öyle ya da böyle hepimize alçakgönüllülük dersini verdi ve ben de orada halkla ortak bir nokta aramaya koyuldum.

Ayağa kalkıp konuşmaya başladığımda başarı konusunun beni bunalttığını ve belki de aynı şeyin onların başına da geldiğini hissettiğimi söyledim.
Sonraki bir saat boyunca, sadece bir lider olarak değil, aynı zamanda bir kişi olarak da başarısızlıklarımla ilgili bazı anekdotları herkesle paylaştım. Sorumlunun ben olduğum göz önüne alındığında organizasyonumun bu kadar iyi durumda olmasına şaşırdığımı itiraf ettim. Başarısızlıkla ilgili her samimi hikaye, izleyiciyi ve beni daha da yakınlaştırdı ve ortak noktalar bulmamızı sağladı. Katılımcılar benimle ve şeffaflığımla özdeşleştiler. Seansın sonunda onlara inandığımı söyledim ve hepsi ayağa kalkıp alkışladılar çünkü gelecek olasılıkları konusunda çok heyecanlılardı.

Eğer ben başarılı olsaydım kendilerinin de başarabileceğine inanıyorlardı.

İnsanlar üzerinde iyi bir izlenim bırakmak istiyorsanız onlara zaferlerinizden bahsetmeyin; onlara başarısızlıklarınızı anlatın. Sivil haklar aktivisti Cornel West şunları söyledi: "Alçakgönüllülük iki nitelik içerir. Birincisi, özeleştiri yapabilme kapasitesi...
İkincisi, başkalarının üstün olmasına izin vermek, onlara güvenlik vermek, onları güçlendirmek ve mümkün kılmaktır. Tevazudan yoksun olanlar dogmatik ve egoisttir. Bu özellik büyük bir güvensizlik duygusunu gizler. "Başkalarının başarısının, kendi şöhretleri ve zaferleri pahasına elde edildiğini düşünüyorlar."

> "Alçakgönüllülük iki nitelik içerir. Birincisi özeleştiri yapabilme kapasitesi...
> İkincisi ise başkalarının öne çıkmasına izin vermek, onlara güvenlik vermek, güç vermek ve onları mümkün kılmak.
>
> –CORNEL BATI

Peki bu fikirler eyleme nasıl dönüştürülebilir? Tevazunun aşağıdaki eylemlerden kaynaklandığını belirten papaz ve yazar Rick Warren'ın tavsiyelerine uymanızı tavsiye ederim:

- Kendi zayıf noktalarımızın farkına varın.

Machine Translated by Google

• Başkalarının zayıf yönlerine karşı sabırlı olun. • Eleştiriye açık olun. • Dikkatinizi başkalarına odaklayın.

Bunu insanlarla uygulamaya koyun; onlar yalnızca sizinle özdeşleşmekle kalmayacak, aynı zamanda Ayrıca söyleyeceklerinizi de dinleyecekler.

UYARLANABİLİRLİK: « YERİMİ BIRAKACAĞIM VE YERİMİZİN YERİNDE DURACAĞIM GERİ KALAN"

Ortaçağ bilgini Thomas Aquinas şöyle demiştir: "Bir kişiyi imana döndürmek için onun elinden tutun ve ona rehberlik edin." Başkalarını harekete geçirmek için öncelikle kendimizi onların bulunduğu yere taşımaya istekli olmalıyız. Onlara uyum sağlamalı ve olaylara onların bakış açısından bakmaya çalışmalıyız.

1940'lı yıllarda gemi inşa endüstrisinde devrim yaratan bir gemi yapımcısı olan Henry J. Kaiser, kendi zamanında bunu mümkün olduğu kadar uygulamaya koydu. Bir yıl içinde, ülke çapındaki kilit yöneticilerle her gün ve birkaç saat boyunca bağlantı kurmak için telefon iletişimine neredeyse iki yüz bin dolar harcadı. Konferans görüşmeleri yaygınlaşmadan çok önce, şirketinizin farklı yerlerde yaşayan bazı üyelerinin aynı anda aynı telefon görüşmesine katılmasını sağlamayı başardınız. Belki her gün liderleriyle birlikte olmak için fiziksel olarak seyahat edemiyordu ama koşullarının elverdiği ölçüde buna yakın bir yolculuk yaptı.

Joel Dobbs, Japon kökenli büyük bir şirkette yönetici olarak görev yaptığı sırada, Japonlarla ilişki kurmaya çalışırken birçok zorlukla karşılaştığını anlattı.
“Hem dil hem de kültür bir mayın tarlasıdır” dedi, “temel olmayan kelimeleri kullanmamaya özen gösterilmelidir. İlişkiler daha da karmaşık hale geliyor çünkü işin çoğu, etkileşimi daha da kişisel olmayan hale getiren çevirmenlerin aracılığıyla yapılıyor. "Öğünleri paylaşmanın ve menülerindeki bazı egzotik yemeklerin tadını çıkarmak için gerçek bir çaba göstermenin, ilişkiler kurma yolunda uzun bir yol kat ettiğini buldum."

16

İlişki kurmaya çalıştığınız insanlarla aranızda bir boşluk olduğunu fark ettiğinizde, fiziksel olarak mümkün değilse zihinsel olarak kendinizi onların dünyasına taşımaya çalışmak ve sonra kendi dünyanızda bir şeyler aramak akıllıca olacaktır. kendilerini özdeşleştirebilecekleri geçmiş ve deneyimler. Seksenli yıllarda ben de aynı şeyi yaptım; bir kilise vaizi olarak liderliğim ve performansım Amerika Birleşik Devletleri'nde tanınmaya başladı. O sıralarda Charles Fuller Enstitüsü, ülkenin en küçük kiliselerinin papazlarına yönelik "İki Yüz Bariyeri Nasıl Aşılır?" başlıklı bir kurs düzenliyordu. Bu oturumlarda konuşmak için bir davet aldım ve bir zorlukla karşılaşacağımı biliyordum. O dönemde liderliğini yaptığı kilisenin 2.500'den fazla cemaati vardı. Benim cemaatimde binlerce katılımcı daha varken, küçük cemaatlerin papazlarıyla nasıl ilişki kurabilirdim? Hatta daha fazla,

Machine Translated by Google

Benimle özdeşleşmelerine nasıl yardımcı olabilirim?

Onların dünyaları, zorlukları ve arzuları hakkında düşünerek çok zaman harcadım. Sonra aklıma bir fikir geldi: Hillham'daki kilisem buluşma noktamız olacaktı. En küçük kiliseydi ve benim liderliğim sayesinde iki yüz sadıkı geçmeyi başarmıştı. Onlara bunu nasıl yaptığımı gösterecektim ve meslektaşlarım deneyimlerimle bağlantı kurabilecek ve bir strateji geliştirebileceklerdi. Taktiğim işe yaradı. Seanslar sırasında bir ilişki kurmayı başardık, onlar benim deneyimlerimden öğrendiler ve binlerce papaz kiliselerini genişletmeyi başardı.

İletişimde oluşan mesafeyi nasıl kapatacağınızı bilmiyorsanız, kendinizden bahsederek bunu yapmaya çalışmayın. Tam tersine, kendinizi diğer insanların yerine koyarak ve her şeyi onların bakış açısından görerek başlayın. Onlara uyum sağlayın; Size uyum sağlamalarını beklemeyin.

İLK İLİŞKİ BİLENLER GELİR

Başka birinin bakış açısını benimseme eğilimi, ortak çıkarlar bulmanın gerçek sırrıdır ve ortak çıkarlar bulmak ilişkilerin temel anahtarıdır. Sadece bunu yaparak iletişim becerileriniz hayatınızın her alanında büyük ölçüde gelişecektir. Bu nokta çok önemli olduğundan, başkalarıyla bağlantı kurma yeteneğinizi geliştirmenize yardımcı olacak dört öneriyi özetlemek istiyorum:

SORUN : "SİZ BENİMLE AYNI HİSSEDİYOR MUSUNUZ? "

Etkili iletişim bir yolculuğa benzer. Başkalarını bulundukları yerden başlamadığımız sürece içine alamayız. Ancak bu şekilde bir bağ oluşturabilir ve onları istediğimiz yere götürmeye çalışabiliriz.

Southwest Airlines'ın kurucusu Herb Kelleher bu alanda uzmandı. Havayolu şirketi çalışanlarıyla sürekli temas halindeydi. Yöneticilerden bilet satıcılarına, uçuş görevlilerinden bagaj görevlilerine kadar organizasyonunun her seviyesindeki çalışanlarla tanışmak ve vakit geçirmek için ülke çapında seyahat ediyordu. İşçilerin işyerlerine geldiği, yanlarında olduğu ve deneyimlerini paylaştığı için ne hissettiğini biliyordu. Tutum ve eylemleri ortak bir zemin oluşturarak işveren ile çalışan arasındaki engeli yıktı. Onun için çalışan insanların onu takdir etmesine ve dinlemesine şaşmamalı.

Başkalarıyla ortak ilgi alanları bulmak istiyorsanız, onların duygularından başlamalısınız. Duygusal bir bağ kurmayı başarırsanız, diğer tüm düzeylerde ilişki kurmanız daha kolay olacaktır.

SORUN : " SENİN GÖRDÜĞÜNÜ GÖRÜYOR MUYUM? "

ANLIYORUM?"

Machine Translated by Google

Lider ve iletişimci olarak çalıştığım yıllar boyunca, insanların benim bakış açımı benimsemelerini sağlamaya kararlıydım. Geleceği öngörme yeteneği benim için doğaldı ve olabilecekler hakkında konuşmayı seviyordum. Organizasyon benim istediğim gibi ilerlemediğinde şöyle düşünürdüm: "Başkaları da geleceği benim gördüğüm gibi görebilseydi, o zaman biz de ilerleyebilirdik." Ama asıl sorun, onların olaylara ilk önce benim açımdan bakmalarını istememdi. Daha da kötüsü, her şeyi benim bakış açımdan gördüklerini varsayıyordum. Bu tür yanlış anlamalar küçük düşürücü ve bazen de komik sonuçlara yol açabilir.

Orville ve Wilbur Wright, 17 Aralık 1903'te uçaklarını Kitty Hawk, Kuzey Carolina'da uçurmayı başardıklarında, Dayton, Ohio'daki kız kardeşlerine büyük başarılarını anlatan bir telgraf gönderdiler. Şöyle yazdılar: «Bugün elli dokuz saniyelik ilk kesintisiz yolculuk. "Noel'de evde olmayı umuyoruz."

Haberin heyecanına kapılan kız kardeşleri hemen yerel gazete bürosuna gitti ve bilgi vermesi için telgrafı editöre verdi. Ertesi sabah ön sayfadaki manşet şöyleydi: "Ünlü Yerel Bisiklet Satıcıları Noel için Eve Geliyor!"

Editör gerçek haberi nasıl kaçırmış olabilir? Gerçeği Orville ve Wilbur'un kız kardeşinin gördüğü gibi görmüyordu. Öte yandan durumun böyle olmasını sağlayacak hiçbir şey yapmadığı da açık. Günümüzde iletişimdeki bu denli bir başarısızlık bize komik gelse de aynı algı hatalarını biz de yapıyoruz. Örneğin 2000 yılında Circleville Lisesi mezunlar toplantısına orada eğitimimizi tamamlamamızın otuz beş yılını kutlayan bir toplantıya katıldım. Bu toplantılardan birine ilk kez katılacağım için bu toplantı beni çok heyecanlandırdı. Şu an için zar zor bekleyebildim. Etrafıma baktığımda ve bu kadar çok yaşlı insan gördüğümde ne kadar şaşırdığımı hayal edin!

Kendimi başkalarının göründüğünden daha genç hissettim. Ancak bahse girerim kaç yaşında göründüğümü gördüklerinde şok olmuşlardır.

İnsanlar aynı anda aynı yerde bulunup aynı deneyimi paylaşabilir ve yine de çok farklı izlenimlerle ayrılabilirler. İlişki kurma konusunda iyi olanlar bu eğilimi anlarlar ve öncelikle durumu diğer kişinin bakış açısından görmeye çaba gösterirler.

Otuz yıldan fazla bir süre önce bir liderlik konferansında Paul Rees ile konuşma onuruna erişmiştim. İçgörüsü ve bilgeliğiyle ünlü olan o, o zamanlar seksenli yaşlarındaydı, ben ise henüz otuzlu yaşlarımdaydım. Bir soru-cevap oturumu sırasında birisi ona zamanda geriye gidip farklı bir şey yapabilseydi ne yapacağını sordu. Onun cevabını asla unutmayacağım.

"Genç bir baba olduğum zamana geri dönebilseydim" diye yanıtladı, "her şeye çocuklarımın baktığı pencereden bakmaya çalışırdım."
Çocuklarının bunları ilk önce kendi bakış açısından görmesini isteyerek birçok öğretiyi kaçırdığını anlatmaya devam etti. O gün, onlardan benim bakış açımdan yapmalarını istemeden önce, olayları başkalarının gördüğü gibi görmeye karar verdim.

Machine Translated by Google

SORUN: " NE BİLİYORUM?" SORUSUNDAN ÖNCE: "NE BİLDİĞİMİ BİLİYOR MUSUNUZ?"

Yıllarca lider ve papaz olarak çalıştığım süre boyunca başkalarının ilişkilerindeki çatışmaları çözmelerine yardımcı olmaya çalıştım. Çoğu zaman bu durumları yaşayan insanları yüz yüze oturup konuşturduğumda, onların en büyük arzusu fikirlerini kendi bakış açılarından ifade etmekti. Anlaşıldıklarından emin olmak istiyorlardı. Çatışmanın kahramanlarından biri ben olduğumda, diğerinin "yakıtları bitene" kadar konuşmasına izin vermeye çalışıyorum ve sonra onlara sorular soruyorum.
Ancak onların fikirlerini anladıktan sonra olan bitene dair kendi bakış açımı sunmaya çalışıyorum. Sorunu anlamadan cevap veren kişi çok aptaldır.

Abraham Lincoln şöyle söylemiş; Başka bir insanla mantık yürütmek üzereyken, zamanımın üçte birini kendim ve ne söyleyeceğimi düşünerek, üçte ikisini de diğer kişi ve onun ne söyleyeceğini düşünerek geçiririm. " Ortak noktalar bulmak istiyorsak onu taklit etmek iyi bir fikir olacaktır.

SORUN: " NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİYOR MUSUNUZ ?"
KEŞKE?"

Dini liderler katılımın zaman zaman dalgalandığının farkındadır.
Çoğu kilisede cemaatlerin tatile gitmesi, hafta sonları açık hava etkinliklerine daha fazla zaman ayırmak istemesi ve çocuklarının kendileri uzaktayken kendilerinden talep ettiği özveriden yorulmaları nedeniyle yaz aylarında katılım düşüyor.

Bir kiliseyi yönettiğimde her yıl yaz aylarında katılımın azalmasını önlemek için bir şeyler yapmaya çalışırdım. Birçok başarısız denemeden sonra nihayet bir cevap buldum. Bir baharda cemaatime yaz boyunca "Siz İstediniz" başlıklı bir dizi konuşma yapacağımı söyledim. Katılımcıları her birinin en çok duymak istedikleri konuyu önermelerini teşvik ettim ve ardından en çok talep edilen on tanesini seçtim. Binlerce kişi katıldı ve o sezonun vaazlarının teması olan ilk on tanesini seçtik. Sonuç olarak sayı azalmak yerine arttı. Çünkü? Çünkü bilmek istediklerinin farkındaydım.

> "Bilmekle anlamak arasında büyük bir fark var. "Bir şey hakkında çok şey biliyor olabilirsiniz ama onu gerçekten anlayamayabilirsiniz."
>
> –CHARLES F. KETTERING

Mucit Charles F. Kettering şunları söyledi: “Bilmek ile anlamak arasında büyük bir fark var. "Bir şey hakkında çok şey biliyor olabilirsiniz ama onu gerçekten anlayamayabilirsiniz." Bu aynı zamanda insanlar için de geçerlidir. Birini çok iyi tanıyor olabilirsiniz ama yine de onu anlamıyorsunuz. Cevap her zaman daha fazla bilgi değildir. İçin

Machine Translated by Google

Komşunuzu gerçekten anlamak için onun ne istediğini bilmeniz gerekir ve bu da onun zekasının ötesine geçip onun kalbine ulaşmanızı gerektirir.

Birini gerçekten tanımak istediğimde ona üç soru sorarım. Cevapların Duygularınızı çok iyi anlamamı sağlıyorlar. Bunlar şunlardır:

• Hedefleriniz, hayalleriniz neler? • Sana şarkı söyleten şey nedir? • Seni ne ağlatır?

Bu soruların cevaplarını bilerek başka biriyle ortak bir zemin bulabilir ve ilişki kurabilirsiniz.

İletişim için başkalarıyla ortak noktaları arama yeteneğinden daha önemli bir şey düşünemiyorum. Karşılıklı ilgi alanları, insanların farklılıklar hakkında konuşmasına, fikir paylaşımında bulunmasına, çözüm bulmasına ve birlikte bir şeyler yaratmaya başlamasına olanak tanır. İletişim genellikle birçok kişi tarafından büyük miktarda bilginin başkalarına iletildiği süreç olarak kabul edilir. Ancak bu fikir yanlıştır. Daha önce de belirttiğim gibi iletişim bir yolculuk gibidir. İki kişinin ortak noktaları ne kadar fazlaysa, birlikte seyahat etme olasılıkları da o kadar artar.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA UYGULAMASI: İlişki kuran kişiler bunu ortak noktalara dayanarak yaparlar.

ANAHTAR KAVRAM: Sizin ve sizi dinleyen kişinin iletişim kurmak istemesinin nedenlerini bilin ve bu nedenleri birleştiren bir köprü kurun.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

İki kişi iletişim kurma amacına ulaştığında her birinin bunu yapmak için bir nedeni vardır. Ortak çıkarlarınıza dayalı bir ilişki kurmak istiyorsanız, kendinizin ve diğer kişinin nedenlerini bilmeli ve ikisini birleştirmenin bir yolunu bulmalısınız. Ortak zemin bulma söz konusu olduğunda önemli olan, karşılıklı yarar sağlayan bir etkileşimin nasıl sağlanacağını bilmektir.

Machine Translated by Google

Tek bir kişiyle ortak çıkarlar köprüsü kurmak birçok kişiden daha kolaydır çünkü anında ve sürekli geri bildirim alabilirsiniz. Ortak zemin bulmak için, ortak ilgi alanları ve deneyimler aramak amacıyla sorular sorun. Bunu başardığınızda hikayeler anlatın, duyguları paylaşın ve bu deneyimlerden öğrenilen dersleri sunun. Mümkünse ikinizin de keyif alacağı bir şeyi birlikte yapın.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grupta ortak ilgi alanları bulmaya çalışmak biraz daha zordur çünkü tek bir kişiye odaklanamazsınız. (Bunu yaparsanız grubun geri kalanının dikkatini kaybetme riskiyle karşı karşıya kalırsınız.) Peki bunu nasıl başaracaksınız?
Kendinize şu soruyu sorarak başlayın: "Bizi bir araya getiren şey nedir?" Bu sorunun cevabı genellikle etkili bir başlangıç noktasıdır.

Eğer grup, örneğin bir işveren tarafından atanan bir komite gibi zorunluluktan dolayı oluşturulmuşsa, o zaman kendinize şu soruyu sorun: "Hepimizin ortak hedefi nedir?" Bu hedefi akılda tutarak, her bir kişinin farklılıklarını ve aynı zamanda bireysel becerilerin kullanımı yoluyla bu ortak hedefe katkıda bulunma becerisini tanıyın ve hedefin her bir üyenin rolünden daha önemli olduğunu onlara hatırlatın. Grubunuz bir galibiyet elde ettiğinde birlikte kutlayın.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

İnsanlar bir konuşmacıyı dinlemek için bir konferansa katıldıklarında, onlara yardımcı olacak bir şeyler öğrenmeyi umarlar. Bekleyen bir izleyici kitlesinin aklındaki ana fikir budur. Düşman bir dinleyici kitlesi ise bunu düşünmeyebilir, ancak dinlemek onlara fayda sağlayacaksa bunu yapmaya istekli olacaklardır. Bir dahaki sefere dinleyicilerin önünde konuştuğunuzda, ortak çıkarlarınıza dayalı bir ilişki kurma arzunuzdan yararlanın. Bunu yapmak için şu modeli kullanın: Hissedin, hissettiniz, buldunuz, bulun.

- Hisset: Ne hissedebileceklerini algılamaya ve duygularını tanıyıp doğrulamaya çalışın . duygular.
- Hissettiniz mi: Onlara sizin de aynı şekilde hissettiğinizi söyleyin. • Bulabildiniz mi: Onlara yararlı bulduğunuzu söyleyin . • Bul: Yaşamlarında yardım bulmalarına yardımcı olmayı teklif edin .

Machine Translated by Google

7

İLİŞKİSİ OLAN KİŞİLER

MESAJI BASİTLEŞTİRMEYE ÇALIŞIYORLAR

Birkaç yıl önce bir televizyon talk programına katıldım. Sunucu
Bana yazdığım iki kitabı gösterdi ve şöyle dedi: "John, senin birkaç eserini okudum ve hepsi çok basit." Ses tonu, beden dili ve jestleri bana ve izleyicilere bunun sadece bir iltifat olmadığını açıkça gösterdi!

Cevabım açıktı. "Bu doğru. Kitaplarımda belirtilen ilkelerin anlaşılması kolaydır. Ancak bunların uygulanması her zaman kolay değildir. Seyirci alkışladı ve sunum yapan kişi söylediklerimin doğru olduğunu kabul etti.

BASİT OLMANIN NESİ YANLIŞ?

Ronnie Ding bana bir papazın öyküsünü anlattı; papaz, bir hizmetten sonra cemaatinin bazı üyeleriyle el sıkışırken, vaazıyla ilgili olarak içlerinden birinden şu yorumu aldı: "Papaz, sen Albert Einstein'dan daha akıllısın.

Papaz bu açıklama karşısında şaşırdı ve gururunu okşadı ama nasıl cevap vereceğini bilmiyordu. Aslında yorum hakkında ne kadar çok düşünürse, o kadar şaşkına döndü.
Bir haftadır rahat uyuyamadı!

Ertesi Pazar cemaate ne demek istediğini sordu.

"Biliyorsun" diye yanıtladı adam, "Albert Einstein o kadar karmaşık bir şey yazmıştı ki, onun zamanında yalnızca on kişi anlayabilirdi ama sen vaaz verdiğinde kimse bunu anlayamadı. "bunu anlayabilirdi." [1]

Bence birçok kişi, eğer bir kişi, özellikle de bir yazar veya konuşmacı sizi birçok karmaşık bilgi bombardımanına tutuyorsa veya zor sözcüklerle yoğun ve hantal bir üslupla yazıyorsa, o kişinin zeki ve güvenilir bir kişi olduğunu düşünüyor. Bu özellikle akademide geçerli görünüyor. Öğrenciler öğretmenlerini anlayamadıklarında, genellikle bunun nedeninin onun çok zeki olması ve kendilerinden çok daha fazlasını bilmesi olduğunu varsayarlar; Bunun her zaman böyle olduğunu düşünmüyorum. Emlakçı Sue Cartun'a göre, “Başkalarını etkilemek için yoğun, yapmacık bir dil kullanırsanız onlarla bağ kuramazsınız. Seyirci sadece

Machine Translated by Google

işkencenin bitmesini bekliyoruz. [2] Bu vakaların çoğunda öğretmen iyi bir iletişimci değildir. Pek çok eğitimci basit bir şeyi karmaşık hale getirme eğilimindeyken, iletişimciler karmaşık fikirleri basitleştirir.

Newsweek dergisinin eski iş editörü yazar John Beckley, mükemmel kitabı The Power of Little Words'de şunu gözlemliyor: "Eğitimde çoğu zaman fikirlerin basit ve net bir şekilde iletilmesi üzerinde durulmaz." Bunun yerine, bilgimizi ve eğitimimizi göstermek için daha karmaşık kelimeler ve sözdizimsel yapılar kullanmaya teşvik ediliyoruz... Eğitimimiz bize fikirleri olabildiğince açık bir şekilde aktarmayı öğretmek yerine, bazı şeyleri bulanıklaştırmayı öğretiyor. Hatta yazımızı yeterince karmaşık hale getirmezsek eğitimsiz sayılacağımız korkusunu bile aşılıyor içimizde.

Sanırım hepimiz hayatta karşılaştığımız sorunların çoğunun karmaşık olduğu konusunda hemfikiriz. Bir profesör haklı olarak uzmanlık alanının karmaşık olduğunu iddia edebilir. Bunu yalanlamıyorum. Ancak liderler ve iletişimciler olarak statümüze dayanarak bizim işimiz bir konuya açıklık getirmek, onu karmaşık hale getirmek değil. Bir sorunu tanımlamak, ona iyi bir çözüm bulmak kadar beceri gerektirmez. Büyük bir öğretmen bilgisiyle değil, öğrencilerinin bilgisiyle ölçülür. İşleri basit tutmak bir beceridir ve insanlarla iletişim kurarken onlarla bağ kurmak istiyorsanız bu gereklidir. Albert Einstein'ın sözlerini aktaracak olursak: "Eğer basit bir şekilde açıklayamıyorsanız, yeterince anlamıyorsunuz demektir."

Büyük bir öğretmen bilgisiyle değil, öğrencilerinin bilgisiyle ölçülür.

1994 yılında yazmama ve araştırmama yardımcı olması için işe aldığım Charlie Wetzel akademiden geliyor. İngilizce diploması var ve benimle çalışmadan önce işletme bilimleri alanında uzmanlaşmış bir üniversitede öğretmenlik ve dekanlık yaptı. Araştırmasının benim için etkili olabilmesi için ne tür materyallere ihtiyacı olduğunu anlaması gerektiğini biliyordum. Başkalarıyla ilişki kurmama yardımcı olmayan bir yığın araştırma makalesine sahip olmanın bana faydası olmaz.

Birisini böyle bir görev için nasıl nitelendirdiklerini görmek için diğer yazarlara danıştım, ancak pek yardımcı olmadılar. Böylece Charlie ve ben kendi yöntemimizi tasarladık. Alıntılardan oluşan bir kitap okur ve ilginç bulduklarını işaretlerdi; Ben de aynısını yapardım. Değerlendirmelerimizi karşılaştırdığımızda tercihlerimizin yüzde 90'ının farklı olduğunu gördük! Charlie'nin seçimlerinin çoğu uzun ve gösterişliydi. Akademik kökenini yansıtıyorlardı. Derin düşünceleri veya büyük içgörüleri olan alıntılar aradığını açıkladı. Buradaki sorun, bir kişinin içgörü kaynağı olarak gördüğü şeyi diğerinin

Machine Translated by Google

uykusuzluğa çare olarak görülüyor. Bu nedenle iyi malzeme seçimi için bazı kriterleri onunla paylaştım. Benim amaçlarım açısından alıntıların veya örneklerin şu dört kategoriden birine veya daha fazlasına uyması gerekiyordu:

• mizah: insanları güldüren bir şey • duygular:
duygularını cezbeden bir şey • umut: onlara ilham veren bir
şey veya • yardım: onlara somut bir
şekilde hizmet eden bir şey.

Bu dört fikir basit görünebilir ancak etkilidir.

Bu bilgiyle donanmış olarak Charlie ve ben başka bir flört kitabını değerlendirmeye çalıştık. Bu durumda tesadüf yüzdesi yüzde 50 idi. Birkaç ay içinde Charlie'nin topladığı malzemenin yüzde 90'ı üzerinde anlaştık. Bugün, on beş yıl sonra, Charlie ne istediğimi ben daha kendim bilmeden biliyor.
Pratik olarak düşündüklerimi okuyor, benim üslubumla yazıyor, niyetlerimi, özelliklerimi ve tutkularımı biliyor. Materyallerimi geliştirmekle ilgileniyor, metinlerimi yeniden yazıyor ve iletmek istediklerimi mükemmelleştiriyor. En önemli şey, ikimizin de fikirleri basitleştirmeye çalışmamızdır.

"Basit olmak harika olmaktır."

—RALPH WALDO EMERSON

Sadelik çok fazla çalışma gerektirir. Matematikçi Blaise Pascal bir keresinde şöyle yazmıştı: "Bu mektubu her zamankinden daha uzun yazdım çünkü kısaltacak zamanım yok." Her türlü iletişimi kısa, kesin ve etkili kılmak çok çaba gerektirir. Filozof ve şair Ralph Waldo Emerson'un şu sözlerini aktarırsak: "Basit olmak, büyük olmaktır." İyi iletişimciler dinleyicilerine büyük bir netlik getirir; Kötü olanlar çoğu zaman kafa karışıklığına neden olur.

DİĞER KÜLTÜRLERLE NASIL İLETİŞİM KURULUR?

İletişimi basitleştirmek kolay bir iş değildir. Bu benim için hiçbir zaman yurtdışı seyahatlerimde izleyicilere fikirleri aktarmaya çalıştığım veya bireylerle etkileşime girdiğim zamanlardaki kadar net olmamıştı. Kültürlerarası ilişkiler büyük zihinsel, fiziksel ve duygusal enerji gerektirir. Bazen komik durumlara bile yol açabilirler. Bunlar, dünyanın farklı yerlerinde görülen, orijinal olarak İngilizce yazılmış bazı ilginç işaretlerdir:

• Bangkok'taki Kuru Temizlemeciler: En iyisi için pantolonunuzu buraya bırakın

Machine Translated by Google

sonuçlar.

• İtalya'daki bir otelin broşürü: Bu otel, huzuru ve yalnızlığıyla ünlüdür. Aslında dünyanın her yerinden kalabalıklar bu yalnızlığın tadını çıkarmak için akın ediyor.

• Tokyo'daki Otel: Lütfen otelden havlu çalmak yasaktır. Bunu yapabilecek türden biri değilseniz lütfen bu duyuruyu okumayın. • Bükreş otel lobisi: Asansör önümüzdeki 24 saat boyunca onarımda olacaktır. Bu dönemde dayanılmaz olacağınızı üzülerek bildiririz. • Atina'daki Otel: Ziyaretçilerin her gün ofise şikayette bulunmaları beklenmektedir.

günler sabah 9'dan 11'e kadar.

• Roma'da Çamaşırhane: Bayanlar, kıyafetlerinizi burada bırakın ve tüm öğleden sonra iyi vakit geçirin. • Rodos'ta Terzilik: Yazlık elbisenizi sipariş edin. Yoğunluk göz önüne alındığında, müşterileri geliş sırasına göre infaz edeceğiz. • Kopenhag'daki uçak bileti satış ofisi: Bagajınızı alıp her yöne gönderiyoruz. • Budapeşte Hayvanat Bahçesi: Lütfen hayvanları beslemeyin. Uygun yiyeceğiniz varsa onu görevli bakıcıya verin. • Tokyo'daki bir araba kiralama şirketinin broşürü: Yaya yolcu gelirse kornaya basın. İlk önce melodik bir şekilde çalın. Ama eğer yolunuza çıkmaya devam ederse ona güçlü bir şekilde dokunun.

3

Eğer dünyayı çok fazla gezmediyseniz inanın bana bu zorlayıcı olabilir. Elliden fazla ülkede ve yüzlerce yerde konuştuktan sonra “3S” adında bir strateji geliştirdim:

Basitleştir .

Acele etmeden söyleyin .

Bir Gülümseme taslağı çizin.

İlk ikisi işe yaramazsa, en azından üçüncünün yardımcı olacağını umuyorum Konuştuğum insanlar onları sevdiğimi biliyor.

SADELİK SANATI

Bu bölümün sizi hayal kırıklığına uğratmayacağına inanıyorum çünkü iletişimde sadeliğe ulaşma sanatına dair söylenecek pek bir şey yok. Sonuçta bu çok basit bir fikir. Ancak bunu uygulamaya koymak her zaman kolay olmuyor. Yardımcı olmak için beş yönergeyi ekliyorum:

1. İNSANLARLA ONLARIN DİLLERİNDE KONUŞUN VE ONLARIN OLASILIKLARININ ÜZERİNDE YAPMAYIN

Machine Translated by Google

Bir okul öncesi çocuk bir arabanın arka koltuğunda elma yiyordu.
araba. "Baba, elma neden kahverengiye dönüyor?"

Babası ona şöyle açıkladı: "Bunun nedeni, kabuğu yedikten sonra elmanın posasının havayla temas etmesi, bunun oksitlenmesine neden olması ve dolayısıyla moleküler yapısını değiştirmesi ve rengini değiştirmesidir."

Uzun bir sessizliğin ardından çocuk, "Baba, benimle mi konuşuyorsun?" diye sordu.

Bir konuşmacı veya lider, karmaşık fikirleri açık ve basit hale getirme zahmetine katlanmadan aktardığında birçok kişi böyle hisseder. Bazen bir konuşmacıyı dinlerken ben de aynı şeyleri hissettim. Bu gerçekleştiğinde, iletişimcinin insanların üzerinden ateş etmenin daha iyi cephaneye sahip olmak anlamına gelmediğini anlamadığı anlamına gelir; tüm bunlar sizin berbat bir nişancı olduğunuzu gösterir.

İlk üniversite diplomam ilahiyat üzerineydi. Çalışırken, dinleyicilerle basit bir şekilde konuşmam hiçbir zaman öğretilmedi veya teşvik edilmedi. Öğrenimin son yılında bir konuşma yarışmasında birincilik ödülü aldım. Konuştuğum konu dinleyicilerin pek ilgisini çekmediği gibi, konuşmamın tarzı da pek ilgi çekici değildi. Uzun cümleler ve birçok zor kelime kullandım. Öğretmenlerim etkilendi. Ben de öyleydim... ta ki Indiana'nın güneyindeki kırsal bir toplulukta bulunan ilk kilisemde çalışmaya başlayana kadar. Yunanca fiilleri analiz etmenin ve karmaşık teolojiye girmenin cemaat üyelerinin pek ilgisini çekmediğini hemen fark ettim.

Haftalık konuştuğum kişiler, Amerika Birleşik Devletleri Donanması'nın silah ve malzeme subayını güdümlü füzelerin operasyonunu detaylı bir şekilde anlatırken dinleyen adam gibiydi. Konuşmanın ardından adam, subayı muhteşem sunumundan dolayı tebrik etti ve ona şunları söyledi: "Konferans öncesinde, bu tür füzelerin nasıl çalıştığı konusunda kafam tamamen karışıktı."

"Peki ya şimdi?" diye sordu memur.

"Sayende" diye yanıtladı, "hala eskisi gibi kafam karışık, ama
çok daha derin bir seviyede."

“Harika” konuşmalarımın kimseye faydası olmadığını anlayınca üslubumu değiştirmeye başladım. Bu biraz çaba gerektirdi ama bahsettiğim gibi, başkalarını etkilemek isteyen bir konuşmacıdan, onlar üzerinde etki bırakmak isteyen bir konuşmacıya dönüştüm. En önemli değişiklik karmaşık fikirlerin basitleştirilmesiydi. Namazlarım kısaldıkça cemaatim çoğaldı. Zamanla alabileceğim en iyi iltifatlardan birinin şu olduğunu fark ettim: “Papaz, söylediğiniz her şeyi anladım. Mantıklı".

Doğrudan ve basit yaklaşım genellikle her türlü iletişimde en iyisidir.
Janet George bana işyerindeki pozisyon değişikliğini kabul ettikten sonra, önceki işinde yerini alacak kadını eğitmeye başladığını yazdı.

Machine Translated by Google

Janet bana, "Yerel ofislerle iletişime geçmek için hazırladığım formu ona gösterdim" dedi.

Kadın, "Temel düzeyde bir anlayış için yazılmış gibi görünüyor" dedi.
aşağılayıcı bir ton. "Daha yetişkinlere yönelik bir iletişim tarzına sahip olacak şekilde yeniden yazacağım."

Janet onu birkaç ay boyunca bir daha görmedi, ancak tanıştıklarında kadın, yeni biçimin anlaşılmasının çok zor olması nedeniyle eski biçimi kullanmaya geri döndüğünü itiraf etti.
4

İletişim sanatında daha fazla karmaşıklık asla cevap olamaz;
İstediğin şey ilişki kurmamak.

2. NOKTAYA GİT

Ofisten çıkmak üzere olan bir kadın doktora baktı
kurnaz "Bir sorun mu var?" diye sordu doktor.

"Emin değilim" diye yanıtladı kadın. «Randevu saatimden beş dakika önce geldim ve hemen benimle ilgilendiler. Bana çok zaman ayırdı. Bana anlattığı her şeyi anladım. Tarifinizi bile okuyabilirim. "Gerçekten doktor mu?"

Bazı durumlarda başkalarının açık, kısa ve hızlı olmasını beklemezsiniz. Diğerlerinde evet. Birinin konuşmasını dinlemeye hazır olduğunuzda ve onun asıl konuya gelmesi çok uzun sürdüğünde, başınızın belada olduğunu fark edersiniz.

Winston Churchill bir keresinde bir meslektaşı hakkında şöyle demişti: 'O, ayağa kalkmadan önce ne söyleyeceğini bilmeyen hatiplerden biri; Konuşurken ne söylediğini bilmiyor, yerine oturduktan sonra ne söylediğini bilmiyor. Ne güzel bir inceleme! Buna benzer bazı konuşmacılar duydum. Peki ya sen? Ne yazık ki ben de onlardan biriydim!

Tüm iyi iletişimciler, izleyici "Ne anlamı var?" diye sormadan önce asıl noktaya gelirler. Bunu başarmak için, söz konusu noktanın ne olduğunu en baştan bilmek gerekir. Yunan oyun yazarı Euripides şöyle demişti: "Kötü bir başlangıç, kötü bir son demektir." Şüphesiz mesajınızın amacını düşünmeye başlamanın zamanı iletişime başlamadan öncedir.

> Tüm iyi iletişimciler, izleyici "Ne anlamı var?" diye sormadan önce asıl noktaya gelirler.

Yüzlerce kişiden oluşan bir izleyici kitlesi veya tek bir birey olsun başkalarıyla iletişim kurmaya her hazırlanışımda kendime iki soru soruyorum: "Onların ne bilmesini istiyorum?" ve "Onların ne yapmalarını istiyorum?" Eğer bu iki soruyu açık bir şekilde cevaplayabilirsem, odaklanmayı sürdürebilir, asıl noktaya gelebilir ve izleyicilerimle etkileşime geçebilirim.

İletişim sanatının belki de en zor durumlarından biri

Machine Translated by Google

bir başkasıyla yüzleşmen gereken an. Kariyerim boyunca sahip olduğum liderlik pozisyonları göz önüne alındığında, çoğu zaman belirli insanlarla yüzleşmek zorunda kaldım. Geçmişte bu karşılaşmalar beni güvensiz ve korkutmuş hissettiriyordu. Stratejim genellikle kötü haberi vermeden önce birçok başka konu hakkında konuşmak veya sorunu doğrudan belirtmek yerine ipucu vermekti. Daha doğrudan bir yaklaşım benimsemem ve söylemem gerekenleri olabildiğince çabuk aktarmam uzun yıllarımı aldı.

Geçen yıl Cincinnati'de ilaç şirketi Prasco'nun kurucusu ve CEO'su Tom Arington ile akşam yemeği yedim. O gece, bir liderin bazen alması gereken zor kararlar gibi birçok ilginç konu hakkında konuştuk. Konuşmamız sırasında performansı verimli olmayan bir çalışanla baş etmeye yönelik stratejilerinden birini benimle paylaştı. Bana şöyle dedi: "Şirketimdeki bir çalışan iyi çalışmadığında ona iki soru soruyorum. Birincisi: “Bu işi sürdürmekle ilgileniyor musun?”

Bu, bir sorun olduğunu görmenizi sağlar. İkincisi: “Sana yardım etmemi ister misin?” Bu sorunun amacı size yardım etmeye hazır olduğumu bildirmektir. Artık asıl meseleye geliyoruz.

Dürüst olmak gerekirse çoğu insanın, onlarla konuştuğunuzda asıl konuya gelmenizi tercih ettiğini düşünüyorum. Özellikle zor durumlarda doğrudan yaklaşımı tercih ederler. Bu bana çıkmazda olan bir çalışanla ilgili komik bir hikayeyi hatırlattı. Adı Sam'di. Çalıştığı küçük şirketin kendisi dışındaki tüm çalışanları, her birinin aldıkları her maaştan asgari katkı payı ödemesini ve geri kalan masrafları ve komisyonları şirketin karşılamasını gerektiren yeni bir emeklilik planını kabul etmişti. . Tek bir şart vardı: Plan ancak çalışanların yüzde yüzünün katılımıyla uygulanacaktı.

Sam'in takım arkadaşları onu sözleşme imzalamaya ikna etmek için her türlü girişimi yaptı. Bazen ona yalvardılar, bazen de onu azarladılar. Patronu onu ikna etmeye çalıştı ama Sam fikrini değiştirmedi. Maaşının bir kuruş bile düşürülmesini istemiyordu.

Sonunda şirketin başkanı onu ofisine çağırdı ve şöyle dedi: “Sam, işte yeni emeklilik planının bir kopyası ve bir kalem. Seçenekler belgeyi imzalamak veya kovuldunuz için yeni bir iş aramaya başlamaktır.

Sam kağıtları tereddüt etmeden imzaladı.

"Şimdi söyleyin bana" dedi başkan, "neden bunu daha önce imzalayamadınız?"

"Efendim," diye yanıtladı Sam, "daha önce kimse bunu bana bu kadar açık bir şekilde açıklamamıştı." netlik".

Herkes netlik ister. En dağınık zihinlere sahip insanlar bile mesajın esasını bilmek isterler ve iyi iletişimciler bunu sağlar. Elbette bazen insanlar, mesajlarının anlamını kasıtlı olarak gizleyecek şekilde iletişim kurarlar. Bu, çoğunlukla etkisiz bir çalışanın bir yöneticiden tavsiye istemesi durumunda meydana gelir. Talep eden kişi süpervizörün desteklemek istemediği biri olduğunda süpervizör çok yaratıcı bir şekilde yanıt verebilir. Aşağıda Robert'in kitabından seçilmiş bazı örnekleri "gerçek" anlamlarıyla birlikte veriyorum.

Machine Translated by Google

Thornton, Kasıtlı Olarak Belirsiz Öneriler Sözlüğü (LIAR)* :

[[Tasarımcı lütfen bu notu aşağıya koyun]]

*(T.'nin N.'si) İngilizce'de "yalancı" anlamına gelen yalancı kelimesinden türemiştir.

ÖNERİ	ANLAM Esrar
Onu her zaman çok yüce bir insan olarak gördüm.	içerken görüldü.
Bizimle çalışırken kendisine birçok mahkeme celbi geldi.	Birçok kez tutuklandı.
Onun gerçek yeteneğinin mevcut işinde kullanılmadığını düşünüyorum.	Sık sık sarhoş oluyor.

Bu adayın eski bir meslektaşımın olması beni ne kadar mutlu eder bilemezsiniz. şirketimizden ayrıldı.

Bu çalışanın özgeçmişinin büyük bir kısmının bu çalışana ait olduğuna inanamayacaksınız. sahte.

Bizim de merak ettiğimiz bir şey var mı diye bize hep sorardı. yapabilirdi.

Onu asla iş yerinde uyurken bulamazsınız. Yakalanmayacak kadar akıllı.

Dur kelimesinin anlamını bilmiyor. Ayrıca nasıl yazılacağını da bilmiyor.

Başkalarıyla iletişim kurduğunuzda, ister bir çocukla konuşuyor olun, ister bir toplantıya başkanlık ediyor olun, ister geniş bir dinleyici kitlesine konuşma yapıyor olun, amacınız muhataplarınızla ilişki kurar kurmaz konuya girmek ve Mümkün olduğunca az kelimeyle yapabileceğiniz en büyük izlenim. İyi liderler ve konuşmacılar bunu sürekli yaparlar.

Amerika Birleşik Devletleri'nin kurucuları George Washington ve Benjamin Franklin bu niteliğe sahip oldukları biliniyordu. Ülkenin üçüncü başkanı Thomas Jefferson onlar hakkında şunları yazdı: "Devrimci Savaş öncesinde Virginia Yasama Meclisi'nde General Washington'la ve savaş sırasında Kongre'de Dr. Franklin'le birlikte görev yaptım. İkisinin de on dakikadan fazla konuştuğunu ya da belirleyici olmayan konular hakkında konuştuğunu hiç duymadım. "Sadece önemli noktalarla ilgilendiler çünkü küçük sorunların kendiliğinden çözüleceğini biliyorlardı." Eğer biz de aynısını yaparsak başkalarının saygısını kazanırız ve konuştuğumuzda insanlarla ilişki sürdürme şansımız artar.

3. YENİDEN, YENİDEN, YENİDEN VE YENİDEN SÖYLEYİN

İyi öğretmenler öğrenmenin temel yasasının tekrar olduğunu bilirler.
Bir keresinde bana bir şeyi inanmanız için on altı kez duymanız gerektiği söylenmişti.

Machine Translated by Google

Çok gibi görünüyor ama yine de insanların sizi anlamasını ve mesajınızı desteklemesini istiyorsanız iletişimde tekrarın önemli olduğuna inanıyorum. IDEC İlaç Şirketleri'nin CEO'su olmadan önce Massachusetts Teknoloji Enstitüsü ve Harvard'da ders veren William H. Rastetter'a göre: “Bir şeyi ilk söylediğinizde duyulur. İkinci kez tanınır.

Üçüncüsü öğrenirsiniz. Bu fikir çok daha iyimser ama yine de tekrarın değerini vurguluyor.

Etkili bir iletişimci olmak istiyorsanız aynı noktayı tekrar tekrar vurgulamaya istekli olmalısınız. Bu, etkili bir lider olmak istiyorsanız da geçerlidir. Arkadaşım ve Willow Creek Kilisesi'nin kurucu papazı Bill Hybels'e göre: "Bakış açıları sızdırıyor!" Bu düşünceyle, insanların bir fikri destekleseler bile zamanla başlangıçtaki tutku ve heyecanlarını kaybedebileceklerini kastediyor. Hatta bu fikri tamamen gözden kaçırabilirler. Bu doğru olduğundan, çalışanların (veya kiliseler ve diğer kar amacı gütmeyen kuruluşlar durumunda gönüllülerin) bunları bilmesi, onlar açısından düşünmesi ve kendi yaşamlarında deneyimlemesi için liderlerin sürekli olarak kuruluşlarının değerlerini ve vizyonlarını tekrarlamaları gerekir.

Bir fikri ifade etmek ve onu tekrarlamak çoğu zaman büyük bir zorluktur. En temel düzeyde, öğrencilerine şunu öneren Dale Carnegie Okulu eğitmenlerinin tavsiyelerine kulak verebilirsiniz: “Dinleyicilere ne söyleyeceğinizi söyleyin. O zaman söyle. O zaman ona ne söylediğini söyle. Harika bir iletişimci ve harika bir arkadaş olan North Point Topluluk Kilisesi lideri Andy Stanley'nin daha sofistike bir yaklaşımı var. Genellikle tek bir noktaya, büyük bir fikre dayalı bir mesaj oluşturursunuz. O halde söylediğiniz her şey o ana fikri iletmeye, örneklendirmeye veya açıklığa kavuşturmaya hizmet eder. Söylediklerinizi vurgulamanızı ve dinleyicilerinizin mesajla gerçekten bağ kurmasını sağlamanın çok yaratıcı ve etkili bir yoludur.

> "Bir şeyi ilk kez söylediğinizde duyulur. İkinci kez tanınır. Üçüncüsü öğrenirsiniz.
>
> —WILLIAM H. RASTETTER

Synovus Financial Corp'un başkanı Jim Blanchard, her yıl Columbia, Georgia'da bir liderlik konferansına ev sahipliği yapıyor. Geçen yıl orada Pulitzer ödüllü yazar Tom Freidman, eski Temsilciler Meclisi Sözcüsü Newt Gingrich ve yazar Daniel Pink ile birlikte konuşma ayrıcalığına sahip oldum. Konuşması sırasında Daniel şu açıklamayı yaptı: “Başkalarıyla ilişki kurmak için üç şey önemlidir: (1) kısalık, (2) hafiflik ve (3) tekrar. Bir kez daha söyleyeceğim!

Oda alkışlarla inledi. Üstelik verdiği tavsiyeyi sadece on sekiz kelimeyle uygulamaya koyduğu için bir ilişki kurmayı başardı. denememiz lazım

Machine Translated by Google

onun örneğini takip edin.

4. AÇIKÇA SÖYLEYİN

Cunard şirketinin büyük gemisi Queen Mary, aslında başka bir isim alacaktı. Asıl amaç ona Kraliçe Victoria adını vermekti . Ancak seçimi George V'e bildirmek için Buckingham Sarayı'na bir Cunard temsilcisi gönderildiğinde elçi mesajı net bir şekilde iletmedi. Krala, şirketin bu görkemli yeni gemiye "İngiltere'nin kraliçelerinin en büyüğü" adını vermeye karar verdiğini söyledi.

> "Anlayışlı olun ki yanlış anlaşılmalar olmasın."
>
> —CHARLES BLAIR

"Gerçekten mi?" diye haykırdı memnun hükümdar, "karım çok mutlu olacak!" dedi çünkü ondan bahsettiğini düşünüyordu. Cunard şirketinin temsilcisi kralın hatasını düzeltecek cesarete sahip değildi. Bunun yerine şirket ofislerine döndü, durumu açıkladı ve geminin adı Queen Mary olarak değiştirildi.

1970'lerde akıl hocam olan Charles Blair bana şöyle derdi: "Anlayışlı olun ki yanlış anlaşılma olmasın." Başka bir deyişle, bir şeyi net bir şekilde söyleyebilmek için önce onu net bir şekilde görselleştirmeniz gerekir. İnsanların bir fikri iyi bir şekilde ifade edememeleri, şüphesiz o kavramı yeterince anlamadıklarının işaretidir. Bu muhtemelen hiçbir zaman, otorite konumundaki güvensiz, yanlış bilgilendirilmiş bir kişinin konuşmasından daha belirgin değildir. General Electric'in eski CEO'su Jack Welch şunları kaydetti: "Güvensiz yöneticiler karmaşıklık yaratır. Korkmuş ve gergin yöneticiler, çocukluktan beri öğrendikleri her şeyi içeren kalın, karmaşık planlama kitapları ve slaytlar kullanırlar.

5

Bir zamanlar bir organizasyonun lideri oldum ve operasyon müdürü olarak bir denizci kariyerini devraldım. Ben gelmeden önce, bana ordunun mesajlarını iletme eğilimini eleştiren David Evans'ın bir gözlemini hatırlatan kalın bir tavsiye kılavuzu hazırlamıştı. Evans örnek olarak aşağıdaki basit ifadeyi ve orduda uygulanan farklı düzeltme türlerini kullandı:

1. Taslak : İyi bir uzmana, birkaç kelime. 2. Taslak :
İyi bir anlayan için birkaç kelime yeterli olabilir. 3. Taslak : İyi bir anlayıcı
için birkaç kelimenin yeterli olabileceğine inanılmaktadır. 4. Taslak : Bazıları, iyi bir
anlayış için birkaç kelimenin yeterli olabileceğine inanıyor.

Machine Translated by Google

belirli durumlarda kullanılan kelimeler. o

Taslak: Bazılarının, iyi bir anlayıcının 5 belirli durumlarda yalnızca birkaç kelimeye ihtiyaç duyabileceğine inandığına dair göstergeler vardır, ancak bu diğer durumlarda değişiklik gösterebilir. Bu sonuç, ayrıntılı olarak analiz edildiğinde muhtemelen sürdürülemez ve yalnızca temel varsayımların tam olarak anlaşılmasıyla genel anlamda kullanılmalıdır.

Operasyon direktörümün hazırladığı kılavuz çok yoğun ve karmaşıktı. Okudukça, eğer ben bunu yapamazsam personelimin bunu nasıl anlayıp takip edebileceğini merak ettim. O metinden kurtuldum.

Eğer bir dinleyici kitlesiyle iletişim kurmaya hazırlanıyorsanız, profesyonel konuşmacı Peter Meyer'in aşağıdaki tavsiyelerine uymanız akıllıca olacaktır:

Çoğu konuşmacı konuşmalarına çok fazla fikir katıyor. Bir saat içinde çok fazla konuyu ele alıp öğrenmenin gerçekleşmesini bekleyemezsiniz. Bu kuralı ihlal etmememiz için belirli bir modeli izlemeye başladık. Ben buna "bulmaca yöntemi" diyorum.

Fikirlerinizi sunarken dinleyicilerinizden büyük bir bulmacayı sıfırdan bir araya getirmelerini isteyeceğinizi hayal edin. Fikirleriniz parçalar olacak.

Bir bulmacayı birleştirdiğinizde ilk yapacağınız şey kutunun kapağındaki resme bakmaktır. Konuşmanızda size hangi parçaları sunmak istediğinizi söyleyecek görüntülerden biri bulunmalıdır.

Peki bulmacanızda kaç fikir var? Bir saatiniz varken bin parçayı bir araya getirmenin yüz parçayı birleştirmekten çok daha zor olduğunu unutmayın. Bir avuçtan fazla ana fikriniz varsa, bu çok fazla demektir. Konuşmalarımı en fazla üç fikirle sınırlandırıyorum ve bu bile bir saat için çok fazla olabilir.

Konuşmanızı düzenlemeye başlamadan önce kendinize başka bir soru sorun. Bir yapbozla oynuyorsanız ve onu bir araya getirmek için yalnızca bir saatiniz olsaydı, kapağın sizden gizlenmesini ister miydiniz? Yığınıza daha fazla parça eklenmesini ister misiniz? Konuşmalarınızı yaparken bu hataları yapmayın.

Başka bir deyişle, fikir size ne kadar harika görünürse görünsün, kutunuzun kapağındaki görselle tam olarak eşleşmediği sürece onu dahil etmeyin.

Daha sonra konuşmaya başladığınızda dinleyicilerinize kutu kapağındaki görselin nasıl göründüğünü anlatmayı unutmayın. Ona göstereceğinizi söyleyin, böylece her fikrin nereye ait olduğunu bilsin.

Sonuçta halk bizim söylediklerimizle değil, anladıklarıyla ikna oluyor.
Açık ve basit konuştuğunuzda, iletmeye çalıştığınız fikirleri daha fazla kişi anlayabilir. Basitlik bir iletişimcinin zayıflığı değildir. Bu bir güç! Yazar ve eleştirmen John Ruskin şu yorumu yaptı: “Bir insanın yapabileceği en harika şey, bir şeyi gözlemlemek ve gördüklerini başkalarına basit bir şekilde anlatmaktır. Yüzlerce kişi düşünen biri adına konuşabilir ama binlerce kişi düşünebilir.

Machine Translated by Google

gören biri için düşün. Bir şeyi açıkça algılamak ve onu açıkça başkalarına anlatmak hem şiirdir hem kehanettir hem de dindir.

> Sonuçta halk bizim söylediklerimizle değil, anladıklarıyla ikna oluyor.

5. DAHA AZ SÖYLEYİN

Geçtiğimiz günlerde çok fazla etkinliğin planlandığı ve bu nedenle çok geç kaldığım bir programa konuşmacı olarak çağrıldım. Zaman geçtikçe ve benim katılımım yaklaştıkça sunum yapan kişinin huzursuz olmaya başladığını fark ettim. Sahneye çıkmak üzereyken bana, başlangıçta bir saat sürecek olan müdahalemin yalnızca otuz dakikaya indirildiğini tedirgin bir şekilde anlattı. Durumu küçümsedim ve şöyle diyerek onu rahatlatmaya çalıştım: “Endişelenme. Pizza konuşmamı yapacağım. Yarım saat içinde teslim etmezsem bana para ödemek zorunda kalmayacaksın." Anında bazı değişiklikler yaptım ve her şey yolunda gitti.

Çoğu, kürsüde geçirecekleri zaman veya bir toplantıda konuşma fırsatı söz konusu olduğunda oldukça korumacı bir tavır sergiliyor. Sahnede olmayı seviyorlar ve onlara göre seyircilerin önünde ne kadar çok zaman geçirmeleri gerekiyorsa o kadar iyi. Doğru, başkalarıyla iletişim kurmaktan hoşlandığımı itiraf ediyorum. Bana enerji ver. Bir seminerde bütün gün konuşmam istendiğinde bile bitkin değil heyecanlı oluyorum.
Ancak daha kısa ve öz bir konuşma yaptığımda dinleyicilerin bunu daha iyi ve daha uzun süre hatırladığını da keşfettim. İronik değil mi?

Hayatınızda duyduğunuz tüm öğretmenleri, konuşmacıları, vaizleri, politikacıları ve liderleri düşünmek için bir dakikanızı ayırın. Onlarla yaptığınız bir seansın ardından yüzde kaç oranında şu düşünce aklınıza geldi: Keşke daha uzun süre konuşsaydım; Çok mu azdı? Çok düşük bir yüzde olduğuna eminim. Maalesef vakaların yüzde 90'ından fazlasında insanlar konuşurken olması gerekenden daha fazla zaman harcıyor. Abraham Lincoln'ün "Tanıdığım tüm erkekler arasında en çok kelimeyi en küçük fikirlere sığdırabilen o" dediği politikacıya benziyorlar.

Yönetici iletişim danışmanlığı Anne Cooper Ready şunları sunuyor:
Of the Cuf [Doğaçlama Sanatı] adlı kitabındaki tavsiyeye göre :

> "Tanıdığım tüm erkekler arasında en çok kelimeyi en küçük fikirlere sığdırabilen kişi o."
>
> -İBRAHİM LINCOLN

Machine Translated by Google

Zamanında başlayın ve bitirin. Daha da iyisi, işi biraz erken bitirin. Kiralanmış bir konuşmacı olsanız ve organizatörleri etkilemek ve size ödedikleri paraya değdiğinizi bilmelerini istiyorsanız, planlanan saatten birkaç dakika önce özellikle iyi bir soruyla bitirin. Bu hiperaktif toplumda hiçbir şey, beklenmedik bir zamanın hediyesi kadar takdir edilemez.

Ronald Reagan'ın konuşma yazarı Peggy Noonan'a göre, hiç kimsenin seyirciler arasında saygılı bir sessizlik içinde yirmi dakikadan fazla oturmaktan hoşlanmadığına inanıyordu. O halde soru-cevap oturumuna en fazla yirmi dakika ayırın, ardından herkes evine gitsin!

Seyirciyi gece geç saatlere kadar esir tutmaktan daha kötü bir şey olamaz. Kendi sözlerinizin sesine aşık olmayın. Bir noktayı daha eklemek için konuşmanızı uzatarak, başardığınız tüm iyilikleri bir kenara atabilirsiniz. Biraz erken bitirerek her şeye ve herkese olumlu bir tutum aşılayacaksınız ve umarım bir dahaki sefere daha fazlasını duymak isteyeceklerdir.[6]

Fikirlerinizi kısa kısa anlatırsanız bir şeylerin yanlış gitmesi pek olası değildir. Aksine, Çok uzun konuştuğunuzda yanlış yapmanın milyonlarca yolu vardır.

Hayatımda yaptığım en kısa konuşmanın sonunda aldığım en büyük alkışlardan biri oldu. Yardım amaçlı düzenlenen bir golf turnuvasının ardından verilen ziyafetteydi. Uzun bir gün olmuştu. Yarışmaya hepimiz katılmıştık, program çok uzun sürmüştü ve golfçülerin yorgun ve huzursuz olduğunu görebiliyordum.

Nihayet üç saatlik programın ardından sunucu, izleyicilere sıranın ana konuşmacıya geldiğini ve liderlik hakkında konuşacağını söyledi. Kibarlık olarak tanımlanabilecek alkışların ardından kürsüye çıktım ve şunları söyledim: “Bugün uzun bir gün ve kapsamlı bir program yaşadık. Çoğumuz yorgunuz. Liderlik konusunda şunu söyleyebilirim: Her şey liderlik sayesinde yükselir veya düşer.

Daha sonra kürsüden inip koltuğa oturdum.

Bir an şaşkın bir sessizlik oldu. Daha sonra kalabalık birdenbire ortaya çıktı. Büyük bir takdir gösterisiyle herkes ayağa kalkıp beni alkışladı. Sizi temin ederim ki o konuşmayı asla unutmayacaklar!

Ancak sadece dokuz kelimeden oluşan bir konuşmaya başlamanızı önermiyorum. (Kırk yılı aşkın süredir böyle bir şeyi yaptığım tek zamandı.) Çoğu zaman sizden bir konuşma yapmanız istendiğinde, ev sahipleriniz sizden daha fazlasını bekler. Hedef kitlenize değer katmanız gerekiyor ve bunu bu kadar az kelimeyle çoğu zaman yapamazsınız. Ancak ister bir kişiyle ister yüz kişiyle iletişim kurduğunuzda, bunu her zaman basit bir şekilde yapmaya çalışmanız tavsiye edilir. Kafa karıştırıcı veya zor bir mesajı ilettiğiniz için kimse sizden daha iyi düşünemez.

Winston Churchill muhtemelen 20. yüzyılın en iyi iletişimcisiydi.

Machine Translated by Google

Mükemmel bir lider, dinleyicilerine ilham vermeyi başaran bir iletişimci ve 1953'te Nobel Edebiyat Ödülü'nü kazanan yetenekli bir yazardı. İletişimi basitleştirmenin önemini sürekli dile getirdi. Ona göre: "Bütün büyük şeyler basittir ve birçoğu tek bir kelimeyle anılabilir: özgürlük, adalet, şeref, görev, merhamet, umut" ve "Genel olarak kısa kelimeler en iyisidir ve eski olanlar en iyisidir." en iyisi.

Mantıksız gibi görünebilir ancak iletişim yeteneğinizi yeni bir seviyeye taşımak ve insanlarla ilişkiler kurmanıza olanak sağlamak istiyorsanız, başkalarını zekanızla etkilemeye çalışmamalı veya onları çok fazla bilgiyle bunaltmamalısınız.
Onlara netlik ve basitlik sunun. Sizinle özdeşleşecekler ve söyleyeceklerinizi duymanız için sizi tekrar davet etmek isteyecekler.



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA UYGULAMASI: İlişki insanları mesajı basitleştirmeye çalışırlar.

ANAHTAR KAVRAM: Grup ne kadar büyükse iletişim o kadar kolay olmalıdır.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Başka bir kişinin mesajınızı anlamasına yardımcı olmak genellikle oldukça basittir. Çünkü? Çünkü bunu tam olarak onların kişiliğine, tecrübelerine ve zekalarına göre uyarlayabilirsiniz. İletişim kurarken net bir şekilde konuşamıyorsanız, bunu muhtemelen karşınızdaki kişinin yüzündeki ifadeyi okuyarak anlayabilirsiniz. Ayrıca bu kişinin sorduğu soruları da yanıtlayabilirsiniz. Elbette bu tembel olabileceğiniz anlamına gelmiyor. Sadece çok fazla bilgi aktarmak değil, bağlantı kurmak istiyorsanız mesajı basitleştirmeye çalışmalısınız.

Ne kadar iyi anlaşılırsanız, dinleyicinizle bağ kurma şansınız o kadar artar.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grupla iletişim, tek bir kişiyle iletişim kurmaya göre biraz daha karmaşıktır. Fikirlerinizi birden fazla kişiye faydalı hale getirmelisiniz; bu nedenle bunları basitleştirmeniz gerekir. Bu sadece bir miktar veriyi "atmak" ve alıcıların bunları sıralamasını beklemek meselesi değildir. Bu bir anlamına gelir

Machine Translated by Google

rahat bir tutumdur ve etkisizdir. Konuşma fırsatınız varsa mesajınızı basit tutmaya çalışın. Bunu etkili bir şekilde yapıp yapmadığınızı kontrol etmek için şu ipuçlarını izleyin:

• Geri bildirim isteyin. •
Grup üyelerinden ne öğrendiklerini söylemelerini isteyin. • Onlara mesajınızı başkalarına nasıl ileteceklerini sorun.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

İletişimi basit ve akılda kalıcı kılmak gerçek bir sanattır. Bunu nasıl yapacağımı öğrenmem yıllarımı aldı. Bir mesaja yaklaşmanın iki iyi yolu kendinize şu soruyu sormaktır: "İzleyicinin konuyu anlaması için iletişim kurmanın tam olarak ne olması gerekir?" ve "Bu birkaç önemli noktayı nasıl unutulmaz kılabilirim?"

Bazı iyi liderlerin, bir vizyonu iletmek gibi önemli bir mesajı geliştirmek için kullandıkları bir başka numara da, önce yalnızca bir kişiyle pratik yapmaktır. Eğer bir kişide işe yararsa, özel olarak seçilmiş küçük bir grupla deneyiyorlar. Bu şekilde iletişimci, muhatapların ifadelerini okuyabilir, neyin işe yaradığını test edebilir ve ayrıca geri bildirim alabilir. (Bazen söylediklerimi yanlarında oturan kişiye açıklamalarını bile rica ediyorum.) Konuşmacılar ancak önemli bir mesajı kanıtladıktan sonra onu kitlelere aktarırlar.

Machine Translated by Google

8

İLGİLİ OLAN İNSANLAR YARATIYOR HERKESİN ZEVK ALDIĞI DENEYİMLER

Ne Başarılı olan en iyi iletişimcileri tanımlamak için hangi kelimeleri kullanırsınız? seninle ilişki kurmak mı? Eğlenceli mi? Dır-dir

Büyük olasılıkla, eğer göreve biraz zaman ayırırsanız, uzun bir özellik listesi oluşturabilirsiniz. Şimdi sevmediğiniz iletişimcileri, sizinle ilişki kuramayanları düşünün. Sizden onları tanımlamak için tek bir kelime kullanmanızı istesem bu ne olurdu? Bunun sıfatın sıkıcı olacağına bahse girebilirim . Bu, başkalarıyla ilişki kurmakta başarısız olan birine atıfta bulunmak için mükemmel bir kelimedir. İnsanlar muhataplarında ilgi uyandıramadığı ve dolayısıyla onlarla ilişki kuramadığı için her gün, her yerde milyonlarca göz sınıflarda, oditoryumlarda, kiliselerde, toplantı odalarında ve oturma odalarında dolaşıyor.

Bir sınıfta sonuna kadar katlandığınız derslerden kaç tanesini gerçekten hatırlıyorsunuz? Kaç konuşma ve konuşma? Hatırladığınız her biri için muhtemelen binlercesini unutmuşsunuzdur. Kurumsal sunum eğitmeni Jerry Weissman şunları kaydetti: "Sunumlar kadar sık ve kötü şekilde gerçekleştirilen çok az insan etkinliği vardır. Son tahminlere göre her gün Microsoft'un PowerPoint'i kullanılarak otuz milyon slayt sunumu hazırlanıyor. Eminim bazılarına katılmışsınızdır. Kaç tanesi gerçekten unutulmaz, etkili ve ilgi çekiciydi? "Muhtemelen birkaç tane vardı."

İyi haberlerim var: Bu alandaki mevcut beceri düzeyiniz ne olursa olsun, onu geliştirebilirsiniz. İlginç olmayı öğrenmek mümkündür. Bunu biliyorum çünkü kişisel deneyimim bunu kanıtlayabilir. Konuşma kariyerimin ilk yıllarında büyüleyici değildim. Hatta ilk işime başlamadan önce, henüz üniversitedeyken, yaratıcılığı ölçen bir sınava girmiştim. Puanım sınıfın en düşük puanıydı! Şöyle düşündüm: Ah hayır, ben de sıradan bir vaiz olacağım.

İşte o dönemde disiplinli bir şekilde konuşmalarım için alıntılar, hikayeler ve örnekler toplamaya başladım. Bana öyle geliyordu ki, eğer kendim ilgi çekici olamıyorsam, en azından yazılarıma ilginç fikirler ekleyebilirdim.

Elbette, insanlarla etkileşime geçmek için ne kadar çabalarsanız çabalayın ve

Machine Translated by Google

İlginç olmaya çalışarak herkesi memnun edemezsiniz. Ben neredeyse her Pazar günü kendimi tam zamanlı bir papaz olarak vaaz vermeye adadığımda çocuklarım küçüktü. Cumartesi geceleri kızım Elizabeth ile birlikte dua ettiğimde bana şöyle sorardı: "Sevgili Tanrım, lütfen babama yarın sıkıcı olmaması için yardım et."

Bir Pazar sabahı, küçük kardeşi Joel'e, ben vaaz vereceğim için kiliseye bir sürü oyuncak götürmesini söylediğine kulak misafiri oldum.

Ne söyleyebilirim? Çoğu zaman, kızının minbere girmeden önce neden dua ettiğini sorduğu papazla özdeşleştiğimi hissettim.

"Canım" diye yanıtladı, "Bunu Tanrı'dan vaazımda bana yardım etmesini istemek için yapıyorum."

Küçük kız bir dakika düşündü ve cevapladı: "O halde neden sana yardım etmiyor baba?"

Çocuklarımı suçlayamam. Ben de kilise ortamında büyüyen bir çocuktum ve Pazar sabahı duam şöyle bir şeydi...

Şimdi uyuşukluğa düşüyorum,
Vaaz uzun; konu derin.
Eğer onun vedasından önce uyanmazsam
birine şunu soruyorum: "Beni bir salla."

Genelde erkek kardeşim, kız kardeşim ve ben de çocuklarım gibi hissederdik, sıkılırdık. Çoğu zaman, duyduğumuz vaizler, Ronald Reagan'ın önde gelen konuşma yazarı Peggy Noonan'ın tam olarak tavsiye etmediği şeyi yaptılar. "Hamak tarzı" olarak tanımladığı bir konuşma yaptılar: "Başlangıçta güçlü, güzel bir ağacın onu desteklediği, sonunda onu destekleyen güçlü, güzel bir ağacın olduğu bir konuşma. tarafta." Karşıda ve ortada hepimizin uykuya daldığı hoş, yumuşak bir kısım var. Hedef kitlenizle olumlu bir ilişki sürdürmek istiyorsanız bunu yapamazsınız!

NASIL İLGİNÇ OLUNUR?

On yıllar boyunca binlerce konuşma yaptıktan ve fikirlerimi aktardıktan sonra, bunu başkaları için nasıl ilgi çekici hale getirebileceğim ve iletişimi herkesin keyif aldığı bir deneyim haline nasıl getirebileceğim konusunda bazı dersler öğrendim. İster tek bir kişinin önünde, ister bir gruba liderlik ederken, ister bir dinleyici kitlesine hitap ederken öğrendiğim en iyi dersleri size sunacağım. İletişim kurmaya hazırlanırken, hedef kitleniz ister bir kişi, ister yüz, ister bin kişi olsun, bu yedi ipucundan mümkün olduğunca fazlasını uygulamaya çalışın:

1. ODİTORYUMUNUZUN SORUMLULUĞUNU ALIN

Machine Translated by Google

Sunucuların kötü izleyicilerle konuştukları zamanlar hakkında konuştuğunu sık sık duyuyorum. Genellikle konuşmalarınıza olumlu tepki vermeyen kişilere atıfta bulunurlar. Yanlış anladıklarını düşünüyorum. Genel olarak kötü oditoryum yoktur; sadece kötü öğretim görevlileri. Seyirci uykuya dalarsa birisi sahneye çıkıp konuşmacıyı uyandırmalı!

Brent Filson'ın Yönetici Konuşmaları adlı kitabı , 51 CEO'nun topluluk önünde konuşma tavsiyelerini içeriyor. İçlerinden biri şöyle yazıyor: “Anayasa ifade özgürlüğünü garanti ediyor, ancak dinleyiciyi garanti etmiyor. Dinleyiciniz olsa bile sizi dinleyeceklerinin garantisi yok.

Dolayısıyla bir konuşmacı olarak ilk sorumluluğunuz izleyicilerin dikkatini kazanmak ve sürdürmektir. Amacınız ne olursa olsun, onların ilgisinin yalnızca sizin sorumluluğunuzda olduğunu bildiğinizde daha büyük bir başarı şansınız olur. İyi iletişimciler, karmaşık durumlarda ve zor koşullar altında bile başkalarının kendilerine nasıl tepki vereceği konusunda sorumluluk alırlar.

Genel olarak kötü oditoryum yoktur; sadece kötü öğretim görevlileri.

Çoğumuz şu deyimi duymuşuzdur: "Atı su birikintisine götürebilirsin ama ona su içiremezsin." Bu doğru olabilir. Ancak ona tuz verip susuz bırakabileceğiniz de doğrudur. Başka bir deyişle, hedef kitlenizin ilgisini canlı tutmak için çalışabilirsiniz.

Bir dinleyici kitlesine hitap ettiğimde, bunu keyifli bir öğrenme deneyimi haline getirmenin benim sorumluluğum olduğunu hissediyorum. Dikkatinizi nasıl çekebilirim? Bu konuşmayı unutulmaz kılmak için ne gerekiyor? Dikkatlerini nasıl çekebilirim ve konuşmamın sonuna kadar ilgilerini canlı tutabilirim?

Çoğu zaman dinleyicilerle karşı karşıya olanlar, dinleyicinin ne hakkında konuşulduğunu "anlama" ve olumlu tepki verme sorumluluğunu üstlenmesini bekler. “Al ya da bırak” tavrıyla konuşuyorlar. O hata! Ben buna iletişim mezarlığı diyorum: Orada çok insan var ama kimse dinlemiyor. Bu tür bir konuşmacı olmaktan kaçınmak için konuşurken iletişimin sorumluluğunu alıyorum. İzleyicinin ilgisini uyandırmanın, onlara enerji vermenin, deneyimden keyif almanın ve başkalarına değer katmanın benim işim olduğunu asla unutmuyorum.

Bunu başarabildiğim zaman, ilişki kurma misyonum tamamlanmış olur.

İletişim mezarlığı: Orada çok insan var ama kimse dinlemiyor.

Machine Translated by Google

Kitap yazarken de bu zihniyeti korumaya çalıştım. Bu etkinliğe başladığımda okuyucunun ilgisini çekemediğimi hissediyordum. Tek bir kişiyle etkileşim kurduğumda oldukça iyi bir sohbet uzmanıyım. Bir konuşmacı olarak izleyiciyi etkilemek için karizmayı kullanmayı öğrenmişti. İnsanlara gerçek bir ilgi gösterdi; Katılımcıların dikkatini çekmek için olumlu beden dili, yüz ifadeleri ve ses tonu kullanıldı. Ben eğlendim, seyirci de benimle eğlendi.

Ama bir yazar olarak bu avantaja sahip değildim. Kitaplarımı nasıl ilgi çekici hale getirebileceğimi sık sık merak ediyordum. Bana yardımcı olan tarihçi Barbara Tuchman hakkında okuduğum bir şeydi. Yazdığı yıllar boyunca daktilosunun üzerinde "Okuyan bir sonraki sayfaya geçecek mi?" yazan küçük bir tabela vardı. Dinleyicilerinin olumlu bir tepki vereceğini kesin olarak kabul etmedi, bunun yerine okuyucularının tepkisinin sorumluluğunu üstlendi.

Yıllardır ne zaman not defterime yazmaya başlasam aynı soruyu kendime soruyorum. Bana okuyucunun ilgisini çekme sorumluluğunu almam gerektiğini hatırlatıyor.
Yazmaya başladığımda şunu düşünüyorum: Bunu okumamı istememi sağlayan şey nedir? Bir bölümü yazdıktan sonra kitabı seçebilecek kişilerin bakış açısından okumaya çalışıyorum. Onları bir sonraki sayfaya geçmeye ne motive ederdi? Kitabı bitirmeniz için sizi ne teşvik eder?

Ayrıca küçük bir grup insanla birlikteyken başkalarının keyif alacağı bir deneyim yaratma sorumluluğunu da alıyorum. Eğer bir akşam yemeğini paylaşırsak, iyi bir sohbet başlatmaya çalışırım. Şöyle düşünüyorum: Lokanta müşterilerini dahil etmek için ne söyleyebilirim?
Onları nasıl dahil edebilirim? Eğer bazı arkadaşlarımı bir geziye çıkarırsam ya da onları bir gece şehre davet edersem, anılar biriktirmeye çalışırım. Örneğin, birkaç yıl önce Dan ve Patti Reiland ile Tim ve Pam Elmore'u Margaret ve benimle birlikte New York City'de bir hafta sonu geçirmeye davet ettim. Bir gece Central Park'ta önemli bir turistik yer olan Tavern on the Green'de akşam yemeği yedik. Daha sonra Macy's mağazalarına gitmek istedik ve yürümek ya da taksiye binmek yerine, her çift için bir tane olmak üzere bisikletle çekilen üç oryantal araba kiraladık. Bunu unutulmaz kılmak için üç sürücüye bunun bir yarış olduğunu ve Macy's'e ilk ulaşanın fazladan elli dolar bahşiş alacağını söyledim.

Ne olduğunu hayal edebilirsiniz. Bu gidiş herkes için adeta bir kırbaç gibiydi.
Sürücüler trafiğin içinden geçip birbirlerinin önünden geçiyorlardı; İki kere alabora olacağımızı düşündüm. Şimdiye kadar yaptığım en heyecan verici üç kilometrelik yolculuk olduğu ortaya çıktı. Harika bir anıydı ve hala da öyle.

Bir sürücüye elli dolar bahşiş vermenin aşırı olduğunu düşünebilirsiniz. Muhtemelen öyledir; Peki unutulmaz bir deneyime ne kadar fiyat biçersiniz? Bizi birleştiren bir an oldu! ve hayatımızın sonuna kadar hatırlayacağımız bir şey. Verilen bedele ve çabaya değdiğini söyleyebilirim. Bir lider olarak izleyicilerin keyif alacağı deneyimler sunmanın bir ayrıcalık ve sorumluluk olduğuna inanıyorum.
Bir eş, baba ve şimdi de dede olarak bu daha da önemli. Olumlu ve akılda kalıcı deneyimler yaratmak, aile içinde daha fazla ilişki kurulmasını sağlar. Bunun sorumluluğunu almanızı özellikle tavsiye ederim.

Machine Translated by Google

2. MESAJINIZI BAŞKALARININ bakış açısıyla iletin

Çocukluğumda babalar, çocuk yetiştirme işlerinde bugün olduğu gibi genellikle işbirliği yapmazlardı. Erkekler ve kadınlar farklı dünyalarda yaşıyorlardı. Bez bebek bezlerinin kullanıldığı günlerde, beyzbol takıntısı olan bir adam karısıyla akşam yemeğine çıktığında bebek ağlamaya başladı. Anne bütün gününü çocuğuna bakarak geçirmişti ve bitkin düşmüştü. Daha sonra kocasından oğlunun bezini değiştirmesini istedi.

Kocası bu görevden kurtulmak için "Bebeğin bezini nasıl değiştireceğimi bilmiyorum" dedi.

"Bak dostum," dedi ona dik dik bakarak, "bezini baklava şeklinde düzenlemişsin. İkinci kaleyi vurucunun standına taşırsınız. Bebeğin kuyruğunu atıcının tepesine koyarsınız, birinci ve üçüncü tabanları klipslersiniz ve vurucunun tabanını altına kaydırırsınız. Ve yağmur yağmaya başlarsa oyun durdurulmaz, baştan başlarsınız.

Mesajınızın anlaşılmasını istiyorsanız karşınızdakinin yerinden iletişim kurmayı öğrenmelisiniz. İlişki kurmak bu beceriyi gerektirir. Konuşmacılar genellikle bir fikri dinleyicinin bakış açısından aktarmak için kendi dünyalarının dışına çıkmak istemezler veya bunu başaramazlar. Bu gerçekleştiğinde, yalnızca bir ilişkinin gelişmesi pek olası değildir, aynı zamanda konuşmacı ile dinleyici arasında bir mesafe de oluşur.

Mühendis Lars Ray şunları söyledi:

«Sık sık benden geliştirilmekte olan yeni ürünler için fikir veya çözümler sunmam isteniyor. Konuştuğum kişiler konuyu iyi bilen diğer mühendisler değilse sohbet soğuk ve sıkıcı oluyor.

Her zaman yönetimden, liderlikten ve finans ekiplerinden katılımcılar bulunduğundan, sorumluluğu üstlenmem ve onların mühendislik jargonunu anladıklarını varsaymak yerine mesajın tüm katılımcılara anlamlı ve karar verme yetkisi verecek şekilde ulaşmasını sağlamam gerekiyor. .
1

İletişim konusunda yaşadığım ilk zorluklardan biri, beni dinleyenlerin de tartıştığım konuya benim kadar ilgi duyduğunu düşündüğümde ortaya çıktı. Bütün hafta o Pazar günkü mesajı hazırlamak için çalışmıştı. Cemaatimin de benimle aynı beklentilere sahip olacağını düşündüm. Bunun yerine gerçek şu ki, kendi hayatlarını yaşıyorlardı: Çalışıyorlar, aileleriyle vakit geçiriyorlar, ayak işlerini yapıyorlar, spor yapıyorlar, arkadaşlarını ziyaret ediyorlardı vb. Kimse konuşmamı beklerken nefesini tutmuyordu. Pazar geldiğinde, onların dünyama gelmelerini hevesle istedim.

Ama eğer bir ilişki kurmak istiyorsam onlarla onların evinde buluşmam gerekiyordu.

Aynı şey iş hayatında da, özellikle satış elemanlarına ve müşterilerle ara sıra ya da düzenli olarak çalışan diğer kişilere uygulanabilir.
Konuşmacı, eğitmen ve yazar Teri Sjodin'e göre:

Machine Translated by Google

«Ortalama olarak potansiyel müşteriler onlara söylediklerimizin yalnızca yarısını elinde tutuyor. Daha bir saat geçmeden, bildikleri azıcık şeyin yüzde 10'unu kaybederler. Üzerinde uyuduktan sonra tahmin edin ne oluyor: Yüzde 20'lik bir kısım daha buharlaşıyor. Sabah telaşı sona erdiğinde, iki olası otoyol kazasından kaçınmış olacaklar, patronlarının masalarına yazdığı notları bulmuşlar ve yüzde 10'u daha unutmuş olacaklar. Dolayısıyla teklifimizi düşünerek geçirdiklerini sandığımız tüm zamanı aslında unutarak geçirdiler.

Başkalarıyla onların dünyasında ilişki kurmak için yalnızca kendi dünyanızda yaşayamazsınız. İletmek istediğiniz mesaj ile başkalarının ihtiyaçları arasında bir buluşma noktası bulmalısınız. İnsanlar bizim neyin önemli olduğunu düşündüğümüzü değil, onlar için neyin önemli olduğunu hatırlıyorlar . Bu nedenle mümkün olduğunca soyut terimler kullanmaktan kaçınmak ve mesajınızı kişiselleştirmek iyi bir fikirdir. Bir kuruluşun liderlik ekibinin parçasıysanız, "yönetim"in ne istediği veya "yönetim"in neyi uygulamak istediği hakkında konuşmayın. Bunun yerine ne yaptığınız hakkında yorum yapın. Çalışanlara hitap ediyorsanız onlar hakkında sanki orada değillermiş gibi konuşmayın, doğrudan onlarla konuşun. Ya da daha iyisi, bunu inandırıcı bir şekilde yapabildiğiniz zaman, ekipteki herkesten bahsederken seyirciyi de dahil etmek için "biz" ifadesini kullanın. Bunun eski bir deyişle alakası var:

İnsanlar bizim neyin önemli olduğunu düşündüğümüzü değil, onlar için neyin önemli olduğunu hatırlıyorlar .

Çok konuşun ve kendinizle konuşacaksınız.
Benimle konuş, ben de seni dinleyeceğim.
Benim hakkımda konuş, seni saatlerce dinleyeceğim.

Hedef kitlenizle uyum içinde kalmak ve onların dünyasında onlarla tanışmak için yapabileceğiniz her şey, özgün olduğunuz sürece bir ilişki kurmanıza yardımcı olacaktır.
Olmadığınız biri gibi davranamazsınız, kendiniz olmalısınız ama karşınızdakinin dilini konuşmalısınız.

3. BAŞLANGIÇTAN İTİBAREN İNSANLARIN DİKKATİNİ ÇEKİN

Yönetim danışmanı Myrna Marofsky şaka yaptı: “Bugünlerde insanların kafalarında bir uzaktan kumanda var. Eğer onların dikkatini çekemezseniz, sizi kapatırlar." Konuşmaya başladığınızda dinleyicilerin çok çabuk “ayrılabileceğini” fark ettiniz mi? Evet. Bir konuşmacı olarak bunun gerçekleşmediğini gözlemledim.

Machine Translated by Google

izleyicilerin kanalı açıp kapatması çok uzun zaman alıyor ve ikincisi gerçekleştiğinde onları geri kazanmak için gerçekten çok çalışmam gerekiyor ki bu her zaman olmuyor. Bu nedenle iyi bir ilk izlenim bırakmak ve konuşurken doğru adım atmak için elimden gelen her şeyi yapmaya çalışıyorum.

Bireyler sadece bir grupla iletişim kurduğumuzda değil, her zaman hakkımızda anında fikir sahibi olurlar. Sonya Hamlin'in öne sürdüğü gibi, biri bizimle tanıştığı andan itibaren, bilinçli ya da bilinçsiz olarak bizi değerlendirir ve bizi dinlemeye devam mı edeceğine yoksa sadece bize dikkat mi etmeyeceğine karar verir. İlk anlarda ilgimizi çeken bir şey olmazsa "Kusura bakma, az önce bir arkadaşımla gördüm" bahanesini kullanıp ortadan kaybolacağımızı söylüyor.

> “Günümüzde insanların kafalarında bir uzaktan kumanda bulunuyor. Eğer onların dikkatini çekemezseniz, sizi kapatırlar."
>
> —MYRNA MAROFSKY

Çoğu zaman insanlara karşı anında sempati ya da antipati tepkisi duyarız. En azından benim durumumda bu böyle. Gülümserler, göz teması kurarlar ve bir şekilde "merhaba" diyerek ya da beni selamlamak için ellerini uzatarak temas kurmaya çalışırlarsa, onlara karşı olumlu bir önyargı hissetmeme neden olurlar.

Bir kitleye hitap ederken, tıpkı tek bir kişiyle yaptığım gibi olumlu bir şekilde başlamaya çalışıyorum. Daha spesifik olarak yaptığım şeylerden bazıları şunlardır: Durum veya ortam hakkında bir yorumla başlarım.

Deneyimli bir iletişimci konuşmadan önce çevresinde olup bitenlere dikkat eder. Orada olup bitenlerin farkındadır. Kimin konuştuğunu ve katılımcılar arasında neler olduğunu bulmaya çalışın. Ayrıca yapılan yorumlara da dikkat edin. Dolayısıyla konuşmak için ayağa kalktığında bundan yararlanıyor. Bir dahaki sefere konuşmak zorunda kaldığınızda herkesin az önce deneyimlediği şey hakkında bir şeyler söyleyin. Bu sizi oldukları yere koyacak ve onların sizinle bir bağ hissetmelerine yardımcı olacaktır.

Kendimi tanıtayım. Bir konuşma yaptığımda genellikle ilk yaptığım şeylerden biri basitçe şunu söylemek olur: “Merhaba, benim adım John. Adın ne?" Katılımcıların çoğu bana adını bağırdığında enerjik bir kaos yaratılıyor. Sonra hepimiz gülmeye başladık. Bu kulağa hoş gelmeyebilir ama buzları kırıyor ve insanların benimle bir ilişki hissetmesini sağlıyor.

Rahatım. Daha önceki bir bölümde, seyircilerin önünde otururwhile kendimi daha rahat hissedebileceğimi keşfettiğimden bahsetmiştim; Bu, insanların benim rahat olduğumu ve onların da aynı şekilde hissetmelerini istediğimi bilmelerini sağlayan bir şey.
Benim benimsediğim pozisyon, kendilerini dinlemek yerine onlarla konuşmak isteyen birinin pozisyonu .

Machine Translated by Google

kendisi. Ben kendimi rahat hissedersem ve deneyimden keyif alırsam, katılımcıların da bundan keyif alma olasılıkları artar. Dinleyicilerinize rahat ama onlara karşı dikkatli olduğunuzu göstermenin bir yolunu bulabilirseniz, onları rahatlatacaksınız.

Komik bir yorumla başlıyorum. Bir zamanlar sonsuza kadar sürecekmiş gibi görünen bir ziyafetin açılış konuşmacısıydım. Nihayet konuşmak için kürsüye çıktığımda şu anekdotla başladım: "Başkan William Henry Harrison'ın 8.578 kelimelik açılış konuşması tarihteki en uzun konuşmaydı. Soğuk ve yağışlı bir gündü ve şapka ya da palto giymeyi reddediyordu. O sırada yakalandığı soğuk algınlığı zatürreye dönüştü. Bir ay sonra öldü."

Sonra şunu ekledim: "Konuşmacı olarak bu tarihi olaydan ders aldım.
"İyi giyinmeye devam edeceğim ve söz veriyorum konuşmam kısa olacak." Oda kahkahalara boğuldu, herkes bunun seansımı eğlenceli hale getireceğini fark etti ve birbirimize bağlandık.

Beklenti yaratıyorum. Birçok konuşmamın başında insanlara hayatlarına değer katacağımı bildiririm. Genelde "Bir şeyler öğrenmek üzeresin" derim. Daha sonra yanlarında oturan kişiye vermelerini rica ediyorum. Birbirlerine hitap ettikçe beklentilerle birlikte odadaki enerji de artıyor. Onlardan o kişiye "Zamanı geldi" demelerini istediğimde gülüyorlar ve çoğu da gerçekten gülüyor. Bu çoğu insanın genellikle eğlenceli bulduğu bir şey ve sonra benimle ve birbirleriyle daha büyük bir bağ hissediyorlar.

Yaptığım her şeyi yapmanızı kesinlikle önermiyorum. Benim için işe yarayan sizin için o kadar yararlı olmayabilir. İletişim kurarken kendi tarzınızı bulmanız ve size uygun gelen teknikleri denemeniz gerekir. Ancak kural aynıdır. Hedef kitlenizle anında bağ kurmanın, onları rahatlatmanın ve ilgilerini en baştan çekmenin yollarını bulmalısınız. Bu deneyimi keyifli bir an haline getirmenin yollarını bulun.

4. KİTLELERİNİZE ENERJİ AKIŞI YAPIN

Enerji dolu ve oldukça aktif insanlarla iletişim kurmak kolaydır.
Pasif olduklarında bunu yapmak çok daha zordur. Bu durumlarda ne yapmalısınız? Devam edip her şeyin en iyi şekilde sonuçlanmasını mı ummalısınız? Tabii ki değil. Hedef kitlenize enerji vermeye ve onların ilgisini çekmeye çalışmalısınız.

Her konuştuğumda, iletişim kurduğum kişilerin söylediklerimle ilgilendiğini gösteren işaretler ararım. Bakalım not alıyorlar mı? Öne doğru eğilip eğilmediklerini fark ettim, bu dinlediklerinin bir göstergesiydi. Göz teması kuruyorlar mı?
Onaylamak veya anlamak için başlarını mı sallıyorlar? Söylediğim bazı şeylere sesli bir tepki alıyor muyum? Katılımcılar gülüyor mu yoksa alkışlıyor mu?
Yaşam belirtileri varsa harika! Eğer yoksa izleyicilerin aktif katılımını sağlamaya çalışırım. Bu durumlarda yaptığım şey şu:

Sorular soruyorum. İster tek bir kişiyle ister büyük bir kişiyle iletişim kurun

Machine Translated by Google

Sorular sizinle onlar arasında enerji yaymak ve ilgi düzeylerini artırmak için hayati önem taşıyan bir bağ oluşturur. Dinleyicilerim genellikle çok çeşitli olduğundan, derslerimin başında bazen onlara hangi eyaletlerden geldiklerini soruyorum ve çeşitli yerler hakkında şakalar yapıyorum. Diğer durumlarda ele alacağım konuyla ilgili bir soru soruyorum. Amacım, orada bulunanları gecikmeden sürece dahil etmeye çalışmak.

Konuşmam devam ettikçe daha geniş, daha kapsayıcı sorular sorma eğilimindeyim.
Bunlar genel olarak katılımcıların yüzde 90'ının cevaplayabileceği sorulardır. Örneğin başarısızlık konusunu tartışıyorsanız şöyle bir soru sorarsınız: "Kaç kişi hayatında en az bir hata yaptı?" Bu genellikle hafif bir gülümsemeye neden olur ve insanlar ellerini kaldırır. Çoğu, deneyimin bir parçası olmak ister ancak bir grupta öne çıkmak istemez. Çok spesifik sorular sorarsanız kimse elini kaldırmaz.

Denemenizi tavsiye ederim, ancak her zaman kesin bir zaferle başlayın, bu soru büyük bir tepkiye, hatta bir takdir gülüşüne neden olur. Daha sonra katılım düzeyini korumak için başka bir soru sorun. Dinamiğe aşina olduklarında onun bir parçası olmak isteyeceklerdir.

Soruları çok daha az resmi ortamlarda da kullanıyorum. Başkalarıyla birlikte yemek yemeden önce onlara soracağım birkaç soruyu düşünüyorum: "Bu ay ne gibi heyecan verici deneyimler yaşadınız?" veya "Son zamanlarda hangi güzel kitapları okudunuz?" Başkalarının karışmasını beklemiyorum. Onları sürece katılmaya davet etmek için bir şeyler yapıyorum.

Hareket etmelerini sağlıyorum. Bir dinleyiciyle konuştuğumda bunu genellikle bütün bir sabah veya öğleden sonra boyunca yaparım. Bazen katılımcılar uzun süre oturduktan sonra ayağa kalkıp esnemelerini isterim. Çoğunun her otuz dakikada bir bir tür fiziksel aktiviteye ihtiyacı vardır. Hareket onlara rutinden kısa bir mola veriyor.

Bazı durumlarda onlardan koltuklarında egzersiz yapmalarını rica ediyorum. Örneğin değişimin ne kadar zor olabileceğinden ya da yeni bir şey yapmanın ne kadar farklı olduğundan bahsettiğimde ellerini bir araya getirmelerini ve parmaklarını birleştirmelerini rica ediyorum. Başparmaklarımızdan birini üstüne koymaya alışığız. Daha sonra ellerini tekrar bir araya getirmelerini söylüyorum ama bu sefer diğer başparmağını da üstüne koy. Bu her zaman bir tepkiye neden olur çünkü tuhaf hissettirir. Bunun sonucunda odadaki enerji artar.

Bu hareket tekniği aynı zamanda gruplarla ve tek kişiyle de çalışır.
Enerji üretmelerine yardımcı olacak grup aktiviteleri planlayabilirsiniz. Yalnızca bir kişiyle uğraşırken iletişim kesilirse yürüyüşe çıkabilir veya koltuk değiştirebilirsiniz. Fiziksel aktivite zihinsel aktivite yaratmaya yarar.

Etkileşim kurmalarını isterim: Her ne kadar bu her alanda işe yaramasa da bazen onlardan diğer dinleyicilerle etkileşime geçmelerini isterim. Bazen kendilerini etrafındakilere tanıtmalarını ya da yanlarında oturan kişiyle bir fikir paylaşmalarını rica ediyorum. Diğer zamanlarda tartışma grupları kuruyorum.

Machine Translated by Google

Bu da yine izleyici katılımını gerektirir ve genellikle odadaki enerjiyi artırır. Sonuç olarak katılımcılara enerji vermek ve onlara enerji vermek için çalışmak konuşmacının sorumluluğundadır.

5. KAYITLI BİR ŞEKİLDE SÖYLEYİN

Tüm harika iletişimsel eylemlerin ortak bir yanı vardır: Konuşmacı, bireylerin konuşma bittikten çok sonra bile hatırladıkları bir fikri ifade etmiştir. Aşağıda bazı örnekleri sunuyorum:

• Patrick Henry: "Bana özgürlük ver ya da ölüm ver." • Nathan
Hale: "Ülkem için sunabileceğim tek bir hayatım olduğu için üzgünüm." • Abraham
Lincoln: «Halk tarafından ve halk için halkın hükümeti
insanlar".
• Winston Churchill: "Asla, asla, asla pes etmeyin." • John F.
Kennedy: «Ülkenizin sizin için ne yapabileceğini sormayın. Ülkeniz için ne yapabileceğinizi
sorun. • Martin Luther King Jr.:
"Bir hayalim var." • Ronald Reagan: "Bay Gorbaçov:
Bu duvarı yıkın."

İnsanların mesajınızı hatırlamasını istiyorsanız doğru şeyi, doğru zamanda söylemelisiniz! adil ve doğru şekilde!

Kariyerimin başlarında düşündüğüm şeyi söylerdim ve bunu nasıl yaptığımla pek ilgilenmezdim. Bir şeyin ifade ediliş şeklinin önemini anladıkça onu geliştirmek için daha çok çalıştım ama dürüst olmak gerekirse ilk çabalarım biraz beceriksizdi. Bu beceri üzerinde çalışmaya devam ettim ve yıllar geçtikçe fikirleri insanların hatırlayacağı şekilde aktarmayı öğrendim.

Öğrendiğim bazı şeyleri sizlerle paylaşmak istiyorum: Söylediklerinizile insanların ihtiyaç duyduğu şeyler arasında bir ilişki kurun. Hiçbir şey bir konuşmayı zorunluluktan daha unutulmaz yapamaz. Churchill "Asla, asla, asla pes etme" dediğinde dünya, Nazilerin Avrupa kıtasını fethetme tehdidiyle karşı karşıya kaldı. Martin Luther King, Lincoln Anıtı'ndaki insanlara bir hayali olduğunu söylediğinde, sivil haklar için mücadeleye devam etmek için onun ilhamına ihtiyaçları vardı.

İnsanların mesajınızı hatırlamasını istiyorsanız doğru şeyi, doğru zamanda ve doğru şekilde söylemelisiniz!

Bireyler söylenenlerin hararetle arzuladıkları bir şeyle ilgili olması durumunda dikkat ederler. Eğer tavsiyelerime uyup başkalarıyla iletişim kurmaya çalışırsanız

Machine Translated by Google

Ortak ilgi alanlarını göz önünde bulundurarak ve konuşurken kendinizi onların yerine koymaya çalışarak onların ihtiyaçlarını ve isteklerini anlama şansınızı artıracaksınız. Bu, ilişki kurma yeteneğinizi artıracaktır.

Orijinal olmanın bir yolunu bulun. Bazı çalışmalar öngörülebilirlik ile etki arasında doğrudan bir ilişki olduğunu göstermiştir. Hedef kitle sizi ne kadar tahmin edilebilir görürse, onlar üzerinde o kadar az izlenim bırakırsınız. Tam tersine öngörülebilirlik düşükse izlenim artar. Seyirci her zaman ne olacağını biliyorsa temas kurmayacaktır.

> Bireyler söylenenlerin hararetle arzuladıkları bir şeyle ilgili olması durumunda dikkat ederler.

Üretim müdürü Joseph Marler, iş ortamlarında öngörülebilirlikle mücadele etmek için bir sihir numarası yaptığını söylüyor. [2] Papaz Robert Keen bana, bir keresinde cemaatin dikkatini çekmek için bir vazoyu plastik bir poşete koyduğunu ve çekiçle kırdığını, ancak o kadar sert vurduğunu ve cam parçalarının her yöne uçtuğunu söyledi. Robert, "Ben kendimi toparlamaya çalışırken cemaat histerik bir şekilde gülüyordu" dedi.

[3] Jeff Roberts, işletme alanında lisans derecesi için sıkıcı bir projeyi, inşaat kağıdı hikaye kitabıyla tamamlanan, Dr. Seuss'tan ilham alan kafiyeli bir sunuma dönüştürdüğünü açıkladı. Orada bulunanlar onu alkışlamak için ayağa kalktılar. Jeff şöyle diyor: "Not verme konusunda katı tavrıyla ünlü olan öğretmenimiz bize %100 verdi; bu daha önce hiç gerçekleşmemiş bir şeydi. Daha önce hiç böyle bir sunum görmediğini ve öğrencilerin dinleyicilerimiz kadar dikkatli dinlediğini veya büyülendiğini hiç gözlemlemediğini söyledi... Herkesin keyif aldığı bir deneyim yaratarak, tipik çalışma sunumunu geliştirmeyi başardık, İzleyicilerin ilgisini çekmek ve üniversite eğitimlerini bitirmek üzere olan bir grup kendini adamış öğrenci için anı eğlence ve kahkahalarla dolu bir güne dönüştürmek.

[4]

Mizah kullanın. Atasözleri kitabının dediği gibi: "Neşeli bir kalp iyi bir ilaçtır."

İzleyiciler değindiğiniz bazı noktaları hatırlamakta zorluk çekseler bile kullandığınız mizahı nadiren unuturlar. Sonuçta herkes mizahı sever, özellikle de kendimiz hakkında şakalar yaptığımızda, bu sunumu yapan kişinin insani derecesini gösteren bir şeydir. Birisi kendini küçümsediğinde, kendini başkalarının üstüne koymak yerine onlarla bir bağ kurar. Girişken başkan olarak bilinen Başkan Abraham Lincoln sık sık kendisiyle dalga geçerdi ve tarih onu bu insani özelliğinden dolayı onurlandırırdı. Bu her iletişimcinin benimsemesi gereken bir tekniktir.

Machine Translated by Google

Şaşırtıcı bir ifade veya istatistik kullanın. Nancy Beach'in yoksullukla ilgili bir mesajındaki sözlerini asla unutmayacağım: “Her yıl beş yaş altı altı milyon çocuk açlıktan ölüyor. Dünyada her yedi kişiden biri her gün yatağa aç giriyor. Gezegendeki en zengin üç insanın serveti, dünyadaki en fakir 48 ülkenin gayri safi milli hasılasının toplamından daha fazla.

[6]

Sizce bu rakamlar şaşırtıcı değil mi? Evet. Bu nedenle onları hatırlıyorum. Konunuzla ilgili dinleyicilerin dikkatini çekebilecek bilgileriniz varsa bunu kullanın.

Elbette, insanlarla ilişki kurmak için istatistikleri esprili bir şekilde de kullanabilirsiniz. Duke Brekhus'un dediği gibi: "İstatistiklerle ilgili en sevdiğim anonim alıntılardan biri, tüm istatistiklerin yüzde 37,5'inin anında oluşturulduğunu söylüyor. "Her zaman başkalarını güldürür!"
[7]

Fikirlerinizi ilginç bir şekilde ifade edin. Yalnızca bilgi sağlarsanız veya fikirlerinizi iletirseniz ve kullandığınız ifadeler hakkında düşünmezseniz, ilişki kurma fırsatlarını kaçırırsınız ve dinleyicileriniz sözlerinizi hatırlamaz. Aşağıdaki cümleleri karşılaştırın:

Bir kişinin zirveye çıkmak için fedakarlık yapması gerekir.	Bir şeyi başarmak için diğerinden vazgeçmeniz gerekir.
İlişkiler bireyleri etkilemede önemlidir.	İnsanlar sizinle yürümeyi sevmiyorlarsa sizi takip etmeyeceklerdir.
İnsanlar ilgilendiğinizi bilene kadar sizinle ilgilenmeyeceklerdir.	İnsanlar ne kadar önemsediğinizi bilene kadar ne kadar bildiğinizi umursamayacaklar.

Bir şeyi yeni veya zekice bir şekilde aktardığınızda, insanların size dikkat etme olasılığı daha yüksektir.

Duraklatmayı öğrenin. Başkalarıyla ilişki kurma süreci karşılıklıdır.
Bu bir monolog değil diyalogdur. Durmadan konuştuğunuz her an, sizi dinleyenlerin zihinleri kopuyor. Ancak bir an bile duraklarsanız, onlara az önce ilettiğiniz mesajı dikkate alma şansı vermiş olursunuz. Bu onlara zihinlerinin gerekli dinlenmesini sağlar. Bunu yapmanın en iyi zamanı özel önemi olan bir şeyi söylediğiniz zamandır.

> Başkalarıyla ilişki kurma süreci karşılıklıdır. Bu bir monolog değil diyalogdur.

Pek çok kişi sessiz kaldığında kendini güvensiz hisseder; arkadaş oldum

Machine Translated by Google

... Dersin ortasında durakladığımda şu düşünceleri aktarıyorum: “Bu önemli... bu fikir üzerinde düşünün... bunu söylediklerim bağlamında değerlendirin... zihninizde vurgulayın.” Duraklamaları değerli buluyorum çünkü dinleyicilerin önemli bir ifadeye uyum sağlamalarına olanak sağlıyorlar. Başkalarıyla bağ kurmak isteyenlere tavsiyem sessizlik konusunda rahat olmaları ve bunu iletilenleri taçlandıran ünlem işaretine dönüştürmeyi öğrenmeleridir.

6. GÖRSEL OLUN

Çoğu insan görseller aracılığıyla öğrenir. Televizyonun, filmlerin, YouTube'un ve diğer görsel iletişim biçimlerinin hakim olduğu bu çağda görüntüler son derece önemli hale geldi. İnsanların radyonun etrafında oturup haberleri ve programları dinlediği bir dönem vardı ama o zamanlar çoktan geride kaldı.

Papaz olduğum dönemde iletişim tarzım üzerinde büyük etkisi olan kitaplardan biri de Calvin Miller'ın The Empowered Communicator'ıydı .
Bu çalışmada Miller, dinleyicilerin hayali üyelerinden konuşmacılara hitaben bir dizi mektup yazıyor. Bunlardan birinde şöyle diyor:

Sayın konuşmacı:

Dünya hiçbir zaman hakikat sevgisini aşamadı. Elli yılı aşkın bir süredir bir kilisenin üyesiyim. Yirmi ya da daha fazla çobanımız vardı herhalde, emin değilim. Hiçbiri uzun süre kalmadı. Hepsi doğruyu söyledi. Aslında gerçeklerle bizi saatlerce sıkabilirler. Gerçekten kalmak istediğimiz tek kişi vardı. Gerçeği ilginç bir şekilde anlattı. Bir keresinde bornozunu giyip sanki Kral Davudmuş gibi davranmıştı. Kesinlikle büyüleyiciydi. Başka bir olayda kendisini Beytüllahim'de bir hancı rolüne soktu. Yine yüzüne is sürdü, kesinlikle tuhaf görünüyordu ve bize onun Eyüp olduğunu söyledi.

Öyle olmadığını hepimiz biliyorduk, o da biliyordu ama ben o vaaza kadar Eyüp kitabını hiç anlayamamıştım. Bir defasında beyaz bir elbise giyip bir tabelayla oditoryumun arka kısmına girdi. Bize kendisinin bir baş melek olduğunu söyledi. O kadar ikna olmuş görünüyordu ki, ona inandık. Dikkatimizi çekmek için yaptığı en saçma şeydi. Her zaman yaptı. Büyük bir Chattanooga kilisesi onu işe aldı ve o da ayrıldı. Görünüşe göre iyi adamlar her zaman gidiyor.

Ertesi gün Greenville'de bir adam tutuklandı. Onu hapse attılar.
Beyaz bir elbiseyle şehirde dolaşırken elinde "DÜNYANIN SONU YAKIN" yazılı pankart taşıyordu.
Onu neden tutukladıklarını bilmiyorum.
Neredeyse herkes onun haklı olduğuna inanıyordu. Benim açımdan ilginç bir şekilde gerçeği söylüyordu. Geçen hafta cemaatimin papazı da aynı konuda vaaz verdi. Aynı gerçeği aktarma şekli hiç de çekici değildi. Yanlış adamı kilitlemiş olmalılar.

Machine Translated by Google

Şüphesiz gerçeği ilginç bir şekilde söylemenin önemli olduğunu düşünüyorum. Bunu yapan çok fazla insan yok. İçimizden vaazlarınızı dinleyen bir grup keşke bunu yapsaydınız. Beyaz elbise ve imza rutinini denemelisiniz, sadece sokağa çıkmamaya çalışın.

—Hedef kitleniz

Miller'ın mektubunda anlattığı iletişim tarzını herkes başarabilecek durumda değil ama bu konunun dışında. Önemli olan, iletişimciler olarak izleyicilerimizi görsel olarak çekmenin bir yolunu bulmamız gerektiğidir. Bazı konuşmacılar filmleri, PowerPoint sunumlarını veya grafikleri kullanır.

Bu kaynakların hiçbiri benim için pek işe yaramıyor. Öte yandan konuşurken genellikle yüz hareketleri ve mimikler kullanırım. Ben de göz teması kuruyorum. İyi göz teması her zaman iyi bir ilişkinin işareti olmasa da, tüm bu stratejiler görsel bir bağ kurmamda bana yardımcı oluyor. Candace Sargent bana, dinleyiciler arasında bir kadının sunum boyunca kendisiyle yoğun göz teması kurduğunu gören bir konuşmacıyı anlatmak için yazdı. Candace, "Bu onu çok mutlu etti" dedi. «Ayrıca bu ona daha da fazla güven verdi! Daha sonra kadının sağır olduğunu ve sadece dudaklarını okuması gerektiğini öğrendi.

8

Katılımcılara görsel olarak hizmet veren herhangi bir kaynak, aralarında bir bağ kurmalarına yardımcı olacaktır. İnsanları not almaya teşvik ediyorum. Bir fikir bir kez yazıldığında hatırlanma olasılığı daha yüksektir. Bir konferansta arkadaşlarım Terry ve Jen Brown bana giymeyi sevdiğim bir tişört verdiler. Şöyle bir efsane var: "Ben konuştuğumda not almalısın." Pek çok kişinin ders verirken ya da ders verirken aklına gelen düşünce bu değil mi?

Ayrıca dinleyicilerimin hayal gücünü harekete geçirmek için sözcükleri kullanıyorum. Zihninizde canlı görüntüler oluşturmanızı teşvik etmek istiyorum. Kuruluşum EQUIP'e dünya çapında bir milyon lideri bulma ve eğitme vizyonumu aktarmaya başladığımda sıklıkla hayal etme kelimesini kullandım. İnsanlardan, eğer liderler dizginleri ele almak üzere eğitilmiş olsaydı, gelişmekte olan ülkelere ne olacağını hayal etmelerini istedi ya da şöyle dedi: "Dünyada bir fark yaratacak liderleri eğitmek için zamanınızı ve paranızı yatırırsanız nasıl hissedeceğinizi bir düşünün."

İnsanlar kendi zihinsel imajlarını oluşturmaya başladılar, dahil oldular ve ilgilerini sürdürdüler.

7. HİKAYELER ANLATIN

Belki de konuşurken dikkat çekmenin ve hoş bir deneyim yaratmanın en etkili yolu hikaye anlatmaktır. İster komik bir şeyi, ister tartışılmaz bir gerçeği, ister bir trajediyi aktarıyor olun, hikaye anlatımı deneyimi geliştirir. İsak Dinesen bir arkadaşından şu alıntıyı yaptı: "Tüm acılar bir hikâyenin içine koyarsanız, bir hikâye anlatırsanız ortaya çıkabilir." Veri tek başına nadiren bireylerle ilişki kurar. Ancak iyi hikayelerin inanılmaz bir etkisi vardır ve en zayıf iletişimcinin bile gelişmesine yardımcı olabilir.

Machine Translated by Google

başkalarıyla iletişim kurmaya başlayın.

Bu fikri konuşma ve topluluk önünde konuşma açısından anlasam da, bunu kitap yazarken öğrenmenin daha zor olduğunu gördüm. Ben sonuç odaklı bir insanım. Genelde şöyle bir tavrım var: Bana sadece kuralları ver ve onları hayatımda kullanayım. Sonuç olarak, ilk kitaplarımın çoğu konuşmalarımın sıcaklığından yoksundu. Açıkçası bunları benim gibi insanlar için yazdım. Okumak istediğim türden bir çalışmaydı. Basit, pratik ve uygulanabilir nitelikteydiler. Bir araya getirdiğim listeler ve güzel alıntılarla doluydular. Ancak sıcaklıktan yoksundular.

Bir arkadaşım şunu söyleyerek neyi yanlış yaptığımı anlamama yardımcı oldu: "Konuşurken dinleyicilerinizle ilginç anekdotlar paylaşıyorsunuz. Seninle seyahat etmelerini sağlarsın. Kitaplarınızda da olması gereken bu. Haklıydı. İnsanlar istatistiklerle değil hikayelerle ilişki kurar. Bu noktada kitaplarıma daha fazla hikaye eklemeye başladım.

Tüm iyi iletişimciler bunları kullanır. Amerika Birleşik Devletleri'nin belki de en büyük başkanı Abraham Lincoln şunları söyledi: "Çok fazla hikaye anlattığımı söylüyorlar; Öyle olduğuna inanıyorum, ancak kapsamlı deneyimim bana sıradan insanların herhangi birinin başka herhangi bir şeyden çok bir örnekle daha kolay bilgi sahibi olduğunu gösterdi ve aşırı eleştirel azınlığın ne düşündüğü umurumda değil.

Nörologlara göre beynimiz, soyut fikirler veya PowerPoint slaytlarından ziyade anlatılar için çok daha iyi programlanmış durumda. Sonuçta hikayeler insan ırkının kendisi kadar eskidir. Bunları yaşıyoruz ve onlara anlatmayı seviyoruz. Deneyimlerimizi anlamlı kılmak için bunları kullanırız. Üstelik bunları paylaştığımızda başkalarının da bizi, kendilerini anlamalarına ve dünyalarını yorumlamalarına yardımcı oluyoruz.

Eugene Peterson'ın Mesaj'daki hikayelerin etkisine ilişkin açıklamasını gerçekten seviyorum . Öğrencileri İsa'ya neden bu kadar çok hikaye anlattığını sorduklarında o şu cevabı verdi:

> Rab'bin krallığının sırlarını bilmek sana bahşedildi. Nasıl çalıştığını biliyorlar. Bu yeteneğe, bu algıya herkes sahip değil; Başkalarına verilmedi. Birisi buna hazırlandığında içgörü ve anlayış serbestçe akar. Eğer iyi bir eğilim yoksa, anlayışa dair herhangi bir iz hızla kaybolur. Bu yüzden hikayeler anlatıyorum: iyi bir mizaç yaratmak, bireyleri anlayışlı bir algıya sahip olmaya teşvik etmek. İçinde bulundukları bu halde kıyamete kadar bakıp göremeyebilirler, mide bulandırıcı bir şey dinleyip anlamayabilirler. (Matta 13.10 – 13).

Yıllarca insanları konferanslarına çeken bir iletişimci olarak ismimi duyurdum. Sırlarımdan biri de pek çok anekdot biriktirmem ve bunları konuşmalarımda kullanmamdır. Bulduğum en iyi hikayeleri içeren lamine kartlardan oluşan bir koleksiyonum var. Ne zaman bu kartlardan birini bir grubun önünde kullansam

Machine Translated by Google

konuştuğumu zaten duydum, katılımcılar aşağıdaki dört şeyden emin olabilirler:
puan: Kartın metnini size okuyacağım; Komik olacak; sana bir şey öğreteceğim ve onu sana okuyacağım
sanki bunu ilk kez yapıyormuş gibi. Sanırım bir bankta oturup bir şeyler çıkarıyorum
kartın ve içeriğinin paylaşılması belli bir insan niteliğini gösterir. Eğer ezberlersen
Bu türden fragmanların bir gruba iletilmesi ve bunların bir gruba iletilmesi, bunu bir
hile yapın ve bunun yerine sizinle onlar arasında bir mesafe yaratın. Ancak bunları okumak
parçaları doğru şekilde kullanmak bu boşluğu doldurabilir ve size yardımcı olabilir
ilişkiler. Bunun hem benim hem de benim için hoş bir deneyim olabileceğini keşfettim.
izleyicilerim

DİNLEMEK İSTEDİĞİNİZ TÜR İLETİŞİMCİ NASIL OLURSUNUZ?

Hedef kitlenizin ilgisini sürdürmek ve başkalarıyla ilişki kurmak söz konusu olduğunda,
Sonuç olarak, istediğiniz türde bir iletişimci olmaya çalışmalısınız .
duymak. Hangi konuşmacıları dinlemekten keyif alıyorsunuz? Kim seninle ne zaman bağ kurar?
ders? Hayran olduğunuz iletişimcilerde hangi nitelikleri keşfettiniz?

İnsanların Dinlemesi İçin Nasıl Konuşulur adlı kitabında
dinle], Sonya Hamlin iki liste sunarak meselenin özüne iniyor.
birçok iletişimcinin paylaştığı niteliklerdir ve okuyucularından aralarından seçim yapmalarını ister.
görmek istediğiniz konuşmacının tarzını en iyi temsil eden şey. Listeleri şöyle:

LİSTE 1	LİSTE 2
Ilık	küstah
İçten	Başıboş dolaşmak
Güzel	Sıkılmış
Büyüleyici	Karmaşık
İlginç	küçümseyen
Anlaşıldı	Son derece sinirli
Düzenli	Resmi
Yaratıcı	Alakasız
Elbette	Prim
İlham verici	Monoton
Alıcı	Şiddetli
Otantik	Kapalı
Gayri resmi	

Machine Translated by Google

Hamlin, listelerin her birindeki niteliklerin üzerimizde nasıl olumlu veya olumsuz etkisi olduğunu anlatarak devam ediyor. Bununla birlikte, neden ilk nitelik kümesinin bizim için işe yarayıp, ikincisinin işe yaramadığını anlamanın çok kolay olduğunu düşünüyorum. Bir dahaki sefere bir konuşmacıyı dinlediğinizde her ikisini de yanınızda hazır bulundurmanın iyi bir fikir olacağını düşünüyorum. Niteliklerden birini fark ettiğinizde kelimenin yanına bir işaret koyun. İlk listede tarzı ve nitelikleri yansıtılan bir iletişimci bulursanız, sizin de benimseyebileceğiniz ilginç teknikleri kullanıp kullanmadığını görmek için kişiyi inceleyin.

Ne kadar çalışırsanız çalışın, hiç kimse herkesle ilişki kuramaz. Etkili bir iletişimci olmaya çalışsam da bazı insanların sunumlarımı ilgisiz bulduğunu biliyorum, bunda bir sakınca yok. Ama onların uykuya dalmamaları için elimden gelen her şeyi yapacağıma emin olabilirsiniz. Ne kadar uzun süre nişanlı kalırlarsa, onları kazanma olasılığım o kadar artar ve onlara değer katma olasılığım da o kadar artar.

NASIL İLİŞKİ KURMAK İSTEDİĞİNİZ TÜR BİR İNSAN OLURSUNUZ?

Bu bölümle ilgili endişelerimden biri hitabet konusuna çok fazla, belki de çok fazla vurgu yapılmasıydı. İlişki kuramayan pek çok konuşmacının yanı sıra, nasıl ilişki kuracağını bilen ancak topluluk önünde konuşmayan birçok insan da var. Topluluk önünde konuşma becerilerini geliştirmek isteyenler için bazı kaynaklar vermeye çalıştım ancak ilişki becerilerinin öncelikli olarak daha iyi bir sunumcu olmayı öğrenmekle ilgili olmadığını hatırlatmak isterim. Başkalarının ilişki kurmak isteyeceği türde bir insan olmakla ilgilidir.

Billy Hawkins bana, birisinin keyif aldığı bir deneyim yaratarak bağlantı kurmanın ne anlama geldiğini güzel bir şekilde örnekleyen bir hikayeyle yazdı. Şunları açıkladı:

> Çocuk hizmetimizde, tüm hayatını devletin gözetiminde geçirmiş olan Ollie adında altı yaşında bir oğlumuz vardı. Annesi intihar etmişti ve babası hapse girip çıkıyordu. Amacımın Ollie ile haftada bir sosyalleşmek olduğuna karar verdim. Her pazar ona cesaretlendirici sözler söylediğimden emin oldum ve pazartesi günleri ona postayla bir mektup gönderdim. Bir pazar günü onu yerde tek başına ve diğer çocukların arkasında otururken gördüm. Önüne bir yığın kağıt yayılmıştı.
>
> Kağıtların her birini alıp okuyormuş gibi yapıp tekrar yere dizmesini izledim. Grubun faaliyetlerine katılmayı reddetti; Sadece kağıtlarına bakmak istiyordu.
>
> Endişelendiğim için yanına oturup durumu değerlendirmeye çalıştım.
> Onu selamlamak için yaklaştığımda bazı kağıtlarda el yazımı gördüm.

Machine Translated by Google

"Merhaba Ollie. Orada neyin var?" Sonra mantığım düştü. Çeyrek boyunca ona gönderdiğim mektupların hepsi bunlardı. Elinde yağmurdan bulanıklaşmış bir mektupla bana baktığında gözlerim doldu ve "Bunlar benim özel mektuplarım" dedi.

Billy, Ollie'nin birkaç yıl sonra bir çocuk psikiyatri hastanesine kaldırıldığını ve ziyaretçilere genellikle izin verilmemesine rağmen, onunla bir ilişki kurmayı başardığı için onu ziyaret etmek için özel izin aldığını açıkladı. Billy bu deneyimi özetledi
biçim:

"Dünyası kaos içinde olan bir çocukla bağ kurabilmek ve ona Tanrı'nın gözünde ne kadar özel olduğunu ve ne kadar sevildiğini hatırlatabilmek bir ayrıcalıktı." [9]

İlişkilerin gücünü ve bırakabileceğiniz izi asla küçümsememelisiniz.
başkalarının keyif alacağı bir deneyim yaratmak için çalıştığınızda.

FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA UYGULAMASI: Bağlantı kuran insanlar, herkesin keyif aldığı deneyimler yaratır.

ANA KAVRAM: İletişim durumu için doğru deneyimi yaratmaya çalışın.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Başka bir kişiyle iletişim deneyiminden keyif almak, genellikle yaratılan yakınlık hissinden kaynaklanmaktadır. Bu mutlaka romantik yakınlık anlamına gelmez; Bu sadece her iki tarafa da fayda sağlayan, samimi bir iletişim yoluyla oluşturulan bir ilişkidir. Soru sormak, mizah kullanmak veya hikaye anlatmak gibi bu bölümdeki önerilerden birini uygulayarak bunu yapmaya çalışın.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bireylerin grup ortamında en çok keyif aldıkları deneyim ekip çalışmasıdır. İletişimci rolünüz gereği, eğer onların ortak bir başarı hissine sahip olmalarına yardımcı olabilirseniz, sizinle ilgili olduklarını hissedecekler ve

Machine Translated by Google

birbirine göre. Bir dahaki sefere bir gruba liderlik etmekle sorumlu olduğunuzda, onlardan birlikte keyifli bir aktivite yapmalarını isteyin. Herkesin katıldığından emin olun.
Daha sonra bunun enerji seviyesini ve gruba olan ilgiyi nasıl etkilediğini görün.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

İnsanlar bir iletişimciyi dinleyen bir izleyici kitlesi oluşturduğunda eğlenmek isterler. Bir dahaki sefere dinleyicilerin önünde konuştuğunuzda, bu bölümde paylaştığım tekniklerden bazılarını uygulamaya çalışın.
Mesajınıza özellikle hikayeler ekleyin. İyi bir hikaye, verilerle dolu sıkıcı bir rapora veya sunuma bile hayat verebilir. (Bu tür iletişimler muhtemelen iyi bir hikayeye en çok ihtiyaç duyanlardır .)

Eğer hiç hikaye kullanmadıysanız bundan sonra başkalarıyla ilişki kurduğunuzda kullanmaya başlayın. Bunları zaten kullanıyorsanız hikaye anlatımınızı geliştirmenin bazı yollarını düşünün. Jonesborough, Tennessee'deki Ulusal Hikaye Anlatma Festivali'ne katılan Martin Thielen, en iyi sunum yapanların aşağıdaki nitelikleri sergilediğini gözlemledi:

- HEVES. Anlatıcıların yaptıkları işten keyif aldıkları, kendilerini neşe ve canlılıkla ifade ettikleri belliydi.
- ANİMASYON. Sunumlarda yüz ifadeleri ve jestler yer aldı animasyonlu.
- KAMU KATILIMI. Hikaye anlatıcılarının neredeyse tamamı, şarkı söylemelerini, alkışlamalarını, cümleleri tekrar etmelerini veya işaret dilini kullanmalarını isteyerek izleyicinin ilgisini bir şekilde çekmeyi başardı.
- DOĞALLIK. Hikâyeler ezberlenmiş olsa da anlatıcıların seyirciye spontane tepkiler vermesi sağlandı.
- NOT KULLANMADILAR. Gerçek bir sözlü olaydı. Anlatıcılar bunu yapmıyor Hikayelerini okudular; Onları saydılar ve bu, göz teması kurulmasını sağladı.
- MİZAH. Mizah ciddi ya da üzücü hikayelerde bile kullanıldı.

Mesajınızı hayata geçirmek için bu niteliklerden hangisini kullanabilirsiniz?

Machine Translated by Google

9

İLGİLİ OLAN KİŞİLER İLHAM VERİR KOMŞU

Bir Hasta Hybels, Chicago'daki Willow Creek Topluluk Kilisesi'nin kurucusu, Her yıl şahsen veya uydu bağlantısıyla katılan 70.000 katılımcının yer aldığı bir liderlik konferansına ev sahipliği yapıyor. Papazlar ve Hıristiyan liderler için her zaman güçlü ve etkili bir olayı temsil eder ve ben de birkaç kez orada konuşma yapma ayrıcalığına sahip oldum. 2008'deki kapanış oturumunda konuşan Bill, liderlerin başkalarına ilham vermesinin önemine değindi. Oturum şu soruyla başladı:

> Birinin işinde ve kişisel yaşamında yüksek motivasyona sahip olması gerçekten ne kadar önemlidir? Motivasyonun ne kadar rol oynadığına dair araştırmalarımdan bazıları beni şaşırttı... Okuduğum araştırmaların çoğu, motive olmuş ve motivasyonsuz çalışanların performanslarını karşılaştırırken yüzde 40'a yakın, hatta daha yüksek rakamlardan bahsediyordu. Performansta yüzde 40'lık bir fark; benim açımdan inanılmaz bir şey. Okuduğum başka bir çalışmaya göre, motive olmuş çalışanların, olmayanlara göre kurumdan ayrılma olasılıkları yüzde 87 daha az... Bu araştırmaların çoğuna göre, işlerinde motive olduklarını hisseden insanlar sağlık nedenleriyle çok daha az gün devamsızlık yapıyor, sigortacıya çok daha az talepte bulunuyorlar, daha az çalıyorlar, daha az verimsiz çalışma saatleri oluyor, vesaire, vesaire, vesaire...
>
> Motivasyonlu ve motivasyonsuz çalışanların sonuçları, ürünleri ve başarıları arasındaki fark çok büyüktür. Ama bence bunu zaten kendi deneyimlerinizden biliyorsunuz; Birisi size ilham verirse ne kadar çok şey verebileceğinizin farkındasınız.

Hiç şüphe yok ki motivasyondan herkes faydalanır. Herkes ilham almak ister.

> «Motive olmuş çalışanların kazancı yüzde 87 daha az

Machine Translated by Google

> "bir kuruluştan ayrılma olasılığı, ayrılmayanlara göre daha yüksektir."
>
> —BILL HYBELS

Hayatıma dönüp baktığımda, çalışma enerjimin çoğunlukla onu yönlendiren kişinin bana ilham verme yeteneğine bağlı olduğunu görebiliyorum. Bu konudaki anılarım ilkokul yıllarıma kadar uzanıyor. Beşinci sınıfta Bay Horton'la okul ödevlerime, altıncı sınıfta Bayan Webb'le yaptığımdan çok daha fazla çaba gösterdim. Ortaokulun ilk yıllarında da, lisenin son yıllarında da bu böyleydi. Koç Neff bana koçluk yaptığında, Koç Shaw'un koçluğuna kıyasla çok daha yoğun basketbol oynadım. Aynı şey yetişkin olarak işlerimde de oldu. Tom Phillippe'in vizyonu doğrultusunda çalışmaya aynı departmandaki diğer liderlerden çok daha fazla zaman harcadım. Ayrıca Tom Mullins'in yönettiği kar amacı gütmeyen kuruluşa, benzer misyona sahip diğer kurumlardan daha fazla para verdim. Her durumda ilham fark yarattı! Bazı insanlar bize diğerlerinden daha fazla ilham vermeyi başarıyor.

HER ŞEY İLHAM İLE İLİŞKİLİDİR

Yıllarca kendimi insanlara ilham veren ve onlarla ilişkiler kuran liderleri ve konuşmacıları incelemeye adadım. Bireyler arasında iletişim kurulduğunda ilk yaptıkları şey bilinçaltında kendilerine sorular sormaktır. Bu etkileşimin onlara ne gibi faydalar getireceğini bilmek istiyorlar. Konuşmacının güvenilir olup olmadığını bilmek istiyorlar. Ama aynı zamanda o kişinin kendileriyle nasıl iletişim kurduğunu da önemsiyorlar .

Bireylere ilham veren etkili iletişimcileri gözlemleyerek, "ilham denklemi" adını verdiğim bir tür formülün devreye girdiği sonucuna vardım. Aşağıdaki şekilde çalışır:

Bildikleri + gördükleri + hissettikleri = İlham

Bu üç faktör devreye girdiğinde ve iletişimci bunları birbirine bağlayabildiğinde insanlara ilham veren bir sinerji yaratılır. Bu ilham kaynağından başkalarının bir eylem planı yapmasını sağlayabilirsiniz. İlham denkleminin üç unsurunun her birini inceleyelim.

İNSANLARIN BİLMESİ GEREKENLER

Nasıl ilişki kuracağını bilmeyen konuşmacılar, dinleyicilerinin bilmesi gerekenleri düşündüklerinde bilgiye odaklanırlar. Ama burada bahsettiğim şey bu değil. İlişkiler söz konusu olduğunda insanların sizin onların tarafında olduğunuzu bilmeleri gerekir. Yunan filozofu Aristoteles bu kavramı anlamış ve Retorik Sanatı'nda bundan bahsetmiştir. İçinde

Machine Translated by Google

İkna bağlamı, en önemli unsuru pathos, yani iletişimcilerin dinleyicilerin duyguları, özlemleri, arzuları, korkuları ve tutkularıyla ilişki kurma yeteneği olarak tanımladı. Komşunuza gönül rahatlığı vermenin, size güvenebileceklerini bilmelerini sağlamanın, sizi dinlemeleri gerektiğini söylemenin bir yoludur. Bu mesajı nasıl iletiyorsunuz? Bunun iki konuya bağlı olduğunu düşünüyorum:

İNSANLARIN ONLARI ANLADIĞINIZI VE ODAKLANDIĞINIZI BİLMESİ GEREKİR
ONLAR

Sadece kendilerini önemsiyormuş gibi görünen kişilerden ne kadar ilham alıyorsunuz? Muhtemelen hiçbirşey. Dinleyicisini umursamayan, nasıl bağlantı kurulacağını bilen tek bir konuşmacı tanımıyorum. Benmerkezci bireyler genellikle başkalarıyla etkileşime girmezler.

Komşunuzla ilişki kurmak istiyorsanız, öncelikle onları anladığınızı bilmeleri gerekir; Sana güvendiğini hissetmesi gerekiyor. İyi iletişimciler, insanların yaptığı her şeyin kişisel motivasyonlarına dayandığını bilir; Konuşmacı için bunu yapmaz. Sonuç olarak kendi ihtiyaçlarına değil, izleyicinin ihtiyaçlarına odaklanırlar.

Bağ kurma konusunda yetenekli olanlar, aktris Lisa Kirk'ün şu sözleriyle aynı fikre sahiptir: “Dedikodu, size başkaları hakkında konuşan kişidir; Sıkıcı, sana kendisi hakkında konuşan kişidir; İyi bir konuşmacı ise sizinle kendiniz hakkında konuşan kişidir.
[1] İlişki kurmayı bilenlerin yaptığı budur. Size ilham veren dilde kendinizden bahsediyorlar.

Bunu anlayan liderler ve iletişimciler insanları büyük ölçüde etkileyebilir. Örneğin, II. Dünya Savaşı'ndan bir gemi yapımcısı olan Henry J. Kaiser, Amerika Birleşik Devletleri'nin daha fazla gemiye çaresizce ihtiyaç duyduğu bir dönemde, çalışanlarına şirket üretimini artırma konusunda ilham vermek için bireylere ilişkin anlayışını kullandı. O zamanlar paylaştığınız ilham verici dil neydi? Rekabet. Kaiser daha sonra Richmond, Kaliforniya'daki tesisindeki çalışanlara, gemi inşa rekorlarını kırıp kıramayacaklarını görmek istediğini, çünkü bunun savaş çabalarına katkıları olacağını söyledi. Sadece daha çok çabalamak için değil, aynı zamanda üretim yöntemlerini geliştirecek önerilerde bulunmak için de motive olduklarını hissettiler. Sonuç olarak, Liberty gemilerini yalnızca 72 günde inşa ederken, diğer tersaneler ortalama iki kat daha uzun sürdü.

İnsanlar onları önemsediğinizi ve anladığınızı bildiklerinde, bu kalıcı bir iz bırakır. Lea Carey, birlikte çalıştığı en iyi lider olarak tanımladığı eski patronundan aldığı ilk notu saklıyor. "Geçen onca yıla rağmen el yazısıyla yazdığın nota baktığımda kalbim hala bir iki atış atıyor" dedi. Papaz Adam Henry, eski öğretmeni ve ardından amirinin cemaatine verdiği olumlu mesajı asla unutmayacak: "Bir gün 'Bu çünkü bunu yapmak için zaman harcadı" [2]adama ben öğrettim' diyebileceğim." Adem ve karısı duygulandı. “Beni tanıdığını söylemekten gurur duyacağını söyleyen, çok takdir ettiğimiz bu saygıdeğer adamın yanında bir çift genç bakan vardı. Bu hatıra bana hâlâ ilham veriyor. Sözlerin kalbimde daha da fazla iz bıraktı

Machine Translated by Google

basit bir iltifatın kışkırtabileceğinden daha derin.[3]

Başkalarıyla iletişim kurmaya hazırlanırken onları anladığınızı ve onlara yardım etmek istediğinizi onlara bildirmelisiniz. İlham verici dillerinin ne olduğunu öğrenmeli ve onlara hitap etmek için onu kullanmalısınız. Bunu nasıl başarabilirsin? Aşağıdaki sorular aracılığıyla...

Ne düşünüyorlar? İletişim kurmadan önce iletişim kuracağım kişiler hakkında mümkün olduğunca fazla bilgi edinmeye çalışırım. Kuruluşunuzun kültürü ve değerleri hakkında bilgi edinmekle ilgileniyorum. Sorumluluklarınızın neler olduğunu bilmek istiyorum ve hayallerinizi anlamak istiyorum. Çünkü? Çünkü ne düşündüğünü bilmek ilgimi çekiyor. Bu, onlarla aynı ilham verici dili konuşmama yardımcı oluyor. Konuşmacılar genellikle şu tavrı sergiliyor: Ben şöyle düşünüyorum; Oturun ve dikkat edin. Ancak bağlantı kurmayı bilenlerin tutumu farklı: Düşünce tarzımı paylaşmadan önce oturup dinleyeceğim.

Ne diyorlar? Amerikalı şair ve yazar Maya Angelou'ya göre: "Bir arkadaşta aranan en önemli özellik, dinlemeye istekli bir kulaktır." Başkalarına ilham vermeyi başaran bir liderin veya iletişimcinin de vazgeçilmez koşuludur bu.

İyi liderler nasıl dinleyeceklerini bilirler. En etkili olabilmek için şu sırayı takip ederler: dinle, öğren ve sonra liderlik et. İyi iletişimciler de benzer şekilde davranır. İnsanların söylediklerini dinler ve nasıl söylediklerine dikkat ederler. Söylenmeyenlere bile dikkat ederler, bu sayede anlayabilirler.

Bu, bazı insanların konuşmak için ayağa kalkmadan önce odanın havasını algılama şeklidir ve bu, onların iletişim şekillerini etkiler. Yanlış durumda aktarılan doğru fikir bile bir bağlantı kurmayacaktır.

> "Bir arkadaşta en çok aranan temel özellik, dinlemeye istekli bir kulaktır."
>
> —MAYA ANGELOU

Onlar ne yapar? Bu son soruya başkalarını gözlemleyerek cevap verilebilir. Konuşma yapacağım yere her girdiğimde beni dinleyeceklerin ne gibi faaliyetlerle meşgul olduklarını gözlemliyorum. Ayrıca beden dillerine de dikkat ediyorum, tavırlarını ve enerji seviyelerini hissetmeye çalışıyorum. Bu da konuşmadan önce ortamın atmosferini anlamama yardımcı olan bir diğer şey.

Elbette gözlem sadece resmi konuşmalarda işe yaramıyor, aynı zamanda tek bir kişiyle ilişki kurmama da yardımcı olabiliyor. Son seyahatlerimden birinde, yolculara yardım etme arzusunu ifade eden ancak gerçekten gergin görünen bir uçuş görevlisini gözlemledim. Ne zaman

Machine Translated by Google

Koltuğuma yaklaştı, adını sordum. Bana adının Tim olduğunu söyledi ve bu işte yeni olduğunu söyledi.

Tim diğer gezginlere yardım ederken ben de ona bir cesaret notu yazmaya karar verdim. Ona verdikten sonra istasyonuna gidip okuduğunu fark ettim. Sonra onu bir sınıf arkadaşına verirken izledim, o da onu okudu. Birkaç dakika sonra yanıma geldi ve şöyle dedi: "Bay Maxwell, ona hayatının geri kalanında değer vereceği bir şeyi vermeniz beş dakikanızı aldı." Başkalarını cesaretlendirmek veya onlara ilham vermek genellikle fazla zaman almaz. Tek yapmanız gereken, birisine onu anladığınızı ve önemsediğinizi gösteren küçük bir jesttir.

İNSANLARIN SENİN ÇOK UMUT ETTİĞİNİ BİLMESİ GEREKİYOR ONLAR

İnanılmaz bir iletişimci olan Başkan Abraham Lincoln'ün, İç Savaş döneminde Çarşamba geceleri Beyaz Saray'dan çok da uzak olmayan bir kiliseye gittiği biliniyordu. Vaiz Dr. Gurley, başkanın papazın ofisinde kapısı kiliseye açık olacak şekilde oturmasına izin verdi, böylece vaazı hazır bulunanlarla etkileşime girmek zorunda kalmadan dinleyebilirdi.

Bir çarşamba gecesi, Lincoln vaazının ardından Beyaz Saray'a dönerken arkadaşı ona "Bu geceki vaaz hakkında ne düşünüyorsun?" diye sordu.

"Eh," diye yanıtladı Lincoln, "harika bir fikirle başladı ve İncil'e uygundu, konuyla alakalıydı ve iyi sunuldu."

“Peki, iyi bir vaaz mıydı?”

"Hayır" diye yanıtladı Lincoln, "bu bir başarısızlıktı. "Başarısız oldu çünkü Dr. Gurley bizden anlamlı bir şey yapmamızı istemedi." Başkalarına ilham veren iletişimciler, izleyicilerinden her zaman çok şey bekler.

Ne zaman bir mesaj vermek amacıyla bir grubun karşısına çıksam, bunun benim için olduğu kadar onlar için de iyi bir deneyim olacağını düşünüyorum. Çünkü?
Çünkü bireylerin en iyisine inanıyorum ve onların daha iyi olmak için değişebileceklerine ve değişmek istediklerine güveniyorum. Tüm etkili liderlerin ve iletişimcilerin bu tür olumlu niteliklere sahip olduğuna inanıyorum. Harika şeyler yapmalarına yardımcı olabileceklerini düşünüyorlar.
Apple şirketinin kurucu ortağı Steve Jobs'un belirttiği gibi: "Yönetim, insanları yapmak istemedikleri görevleri yerine getirmeye ikna etmeye çalışırken, liderlik ise onları, yapabileceklerini düşünmedikleri görevleri yerine getirmeye teşvik eder."

Başkalarıyla konuştuğumda "onlara 10 vermek" dediğim bir şey yapıyorum. Demek istediğim, 1'den 10'a kadar bir ölçekte herkesi potansiyel "10" olarak görüyorum. Beni bunu yapmaya motive eden sebeplerden biri de doğam gereği pozitif olmamdır. Tanrı'nın herkese değer ve inanılmaz bir potansiyel verdiğine inanıyorum. İyimserliğimin bir diğer nedeni de insanların çoğu zaman başkalarının beklentilerine yanıt verdiğine inanmamdır. Birinin 5 numara olduğunu düşünürsem ona öyle davranacağım ve onunla öyleymiş gibi konuşacağım. Bir süre sonra onu kesinlikle 5 numara gibi davranmaya ikna edeceksiniz. Onun nesi var?

Machine Translated by Google

peki bu tavır? Ancak birini 10 olarak değerlendirirsem bu kişi bunu hissedecek ve muhtemelen olumlu tepki verecektir. Başkalarına geliştirebilecekleri potansiyele göre davranırsak, onlar da bizim beklenti seviyemize ulaşma konusunda ilham alacaklardır.

> "Yönetim, insanları yapmak istemedikleri görevleri yerine getirmeye ikna etmeye çalışırken, liderlik ise onları, yapabileceklerini düşünmedikleri görevleri yerine getirmeye teşvik eder."
>
> —STEVE JOBS

Elbette bireylere çok fazla değer verme tekniği komik bir uç noktaya varabilir. Jacques Fortin, herkese 10 verme fikrini eşiyle de paylaştığını söyledi. Bu sistemi uyguladıktan kısa bir süre sonra bakkaldan döndüğünde eşine "Bir kadına 20 vermem gerekiyordu" dedi.

"O kadar güzel miydi?" karısı ona sordu.

"Hayır hamileydim" [4].

Bart Looper'ın bana yazdığı mesaj, beklentilerimizin başkaları üzerinde yaratabileceği olumlu etkiyi doğruladı. Bana şunları anlattı: "Üç yıldır yanımda çalışan iki çalışanım var. Yaklaşık olarak aynı yaştalar ve benzer davranışlara sahipler. Artık birinin diğerinden çok daha iyi performans göstermesinden sorumlu olduğumu anlıyorum. Bu üç yıl boyunca bir noktada birinin 10, diğerinin ise 5 değerinde olduğuna hükmettim. Onlara bu derecelendirmeye göre davrandım ve onlar da buna ikna oldular. Pazartesi sabahından itibaren, ikiniz de aynı potansiyele sahip olduğunuz için ikinize de eşit şekilde davranacağım, onları eğiteceğim ve vizyonumu paylaşacağım. "Sadece onlara haber vermem gerekiyor."

[5]

Her zaman yüksek bir beklentiyle başkaları hakkında sohbet etmeye, yazmaya ve konuşmaya niyetliyim. Bir kişiyi kişisel olarak teşvik ettiğimde onun en iyi yönüne inanırım. Zamanımı bir kitap üzerinde çalışarak geçirdiğimde okuyucuların fikirlerimi benimseyeceğini ve bunun sonucunda daha iyi insanlar haline geleceğini hayal ediyorum. Konuştuğumda dinleyicilerin olumlu tepki vereceğine inanıyorum. Başkalarına kendimin en iyisini verme konusunda kendime meydan okuyorum ki onlar da bana kendilerinin en iyisini verebilsinler. Bireyler şüpheciliğe değil coşkuya olumlu yanıt verirler. Deneyimlerimizden çok cesaretlendirmemizi istiyorlar. Yoksa 1984'te Amerika Birleşik Devletleri başkan adayı olan Walter Mondale'in kampanyası sırasında aynı şeyi yayınlıyoruz. Bir gazetecinin gözlemlediği gibi: "Ülke çapında ilgisizlik yaratıyor."

Papaz ve profesör Calvin Miller, The Empowered Communicator adlı kitabında çoğu insanın nasıl hissettiğini anlatıyor.

Machine Translated by Google

oditoryumlar. Birisi konuşmak üzereyken dinleyicilerin çoğu şunu söylemek ister:

> Aşağı seviyede olan benim, sonunda kendime inanacağıma söz ver. Her zaman yüksekten korktum; Everest ile bana meydan oku. Söz ver bana, senin sözlerinden sonra o buzlu yamaçları tırmanabileceğim ve Rabbimin yardımıyla tüm şüphelerimin üstüne O'nun kudretli bayrağını dikeceğim. Sonunda kim olduğumu ve hayattaki misyonumun ne olduğunu bileceğime dair bana söz ver. Bütün bunlar için bana söz ver ve önce kulağımı, sonra da ruhumu alacaksın.

Herkes ilham almak ister. Herkes birinin kendisine inanmasını ister. Birinin, olabilecekleri her şey olmaları için onlara meydan okumasını, motive etmesini ve cesaretlendirmesini bekliyorlar. Başkalarıyla iletişim kurma fırsatınız varsa neden onlara ilham veren kişi olmuyorsunuz?

İNSANLARIN GÖRMESİ GEREKENLER

Çoğu, sizi dinlemeye devam mı edeceklerine, yoksa sadece sizi "sessiz bırakıp" size dikkat etmeyi mi bırakacaklarına hemen karar verir. Genellikle bu kararı gözlemlediklerine göre verirler ve algıları yüzeysel düzeyde başlar.
Dost canlısı görünüyor musun? Gülümser misin? Duruşunuz ve tavrınız pozitif enerji taşıyor mu? Eğer hedef kitleniz herhangi bir tehlike işareti görmüyorsa, genellikle size kendinizi kanıtlamanız için yeterli zamanı vermeye isteklidirler. Seyirci aşağıdaki işaretleri arar:

İNSANLARIN İKNA OLDUĞUNUZU GÖRMESİ GEREKİYOR

İskoç filozof ve dini şüpheci David Hume, bir sabah erkenden Evanjelik vaiz George Whitefield'ı dinlemek için koşarken görüldü. Birisi ona nereye gittiğini sorduğunda ve o da "George Whitefield'ı dinlemek için" diye yanıtladığında, sorgulayıcı ona müjdecinin vaaz ettiği şeye inanıp inanmadığını sordu.

> "Tabii ki değil!" Hume'un yanıtı şöyle oldu: "Fakat Whitefield buna inanıyor ve ben de bir şeyler duymak istiyorum.

6 ikna olmuş adam.

Larry Phillips'in yorumuna göre: "Çelik ile kalay arasında, özellikle de vurulduklarında bariz bir fark var. İçten gelen inançlar sanki “çelik sözler”miş gibi anlaşılır. Tonunda büyük bir kararlılık var.
İletişimciler olarak sahte mahkumiyet yapamayacağımızı unutmamalıyız! Seyirci her zaman çelikten sözcüklerle kalay sesi arasında ayrım yapacaktır.
"Teneke ne kadar sert vurulursa vurulsun!" [7]

Başkalarıyla nasıl ilişki kuracağını ve onlara ilham vereceğini bilenlerin, söylediklerinin çok ötesinde bir inancı vardır. Aktardıkları mesaj, içlerinin derinliklerinden, en mahrem temel değerlerinden gelir. Misyonu ikna etmek, bakış açılarını değiştirmektir.

Machine Translated by Google

görüş. Dinleyiciler genellikle bir konuşmacının yalnızca bilgi aktardığını ve kalbindeki tüm tutkuyla iletişim kurduğunu hissederler.

Başkan Lyndon B. Johnson'ın belirttiği gibi: “İkna eden şey mahkumiyettir.
Sunduğunuz argümana inanın. Eğer yapmazsan, ölürsün. Diğer kişi bir şeyin eksik olduğunu hissedecek ve ne kadar mantıklı, zarif veya zekice olursa olsun hiçbir akıl yürütme sizi başarıya ulaştıramayacaktır. Eğer konuşmacı mesajının konusu konusunda ikna değilse dinleyiciler neden ikna olsun ki?

İNSANLARIN SİZİN GÜVENİLİRLİĞİNİZİ GÖRMESİ GEREKİYOR

Konuşma görüşmelerimin çoğu tek seferlikti. Açılış konuşmacısı olarak işe alındım ve benden bekleneni yerine getirmek için 45 dakikalık bir oturumum var. Bununla birlikte, bir bakan olarak geçmişim dikkate alındığında, yıllardır her hafta hemen hemen aynı kişilerle konuşma deneyimim de var. Ancak her iki durumda da seyirci bende aynı şeyi arıyor: inandırıcılık.

İnsanlar size güvendiğinde sizi dinler ve onlara ilham vermenize izin verirler. Tek seferlik bir konuşmacıysanız, referanslarınız iyi olduğu sürece insanlar genellikle size şüphe avantajı sağlar. Ancak aynı dinleyiciyle tekrar tekrar konuşuyorsanız güvenilirliği korumak için çalışmalısınız.

İNSANLARIN KİŞİLİĞİNİZİN BİR GÖSTERGESİNİ GÖRMESİ GEREKİYOR

Sonuçta diğerleri, kendilerine hitap eden konuşmacının kişiliğine güvenebilmek ister. Güvenilir bir insanın karakteri, sözleri bitince kaybolmaz, günlük davranışlarında ısrar eder. Vasat öğretmenin anlattığı, iyi öğretmenin açıkladığı ve iyi öğretmenin gösterdiğinin söylenmesinin nedeni bu olabilir. Sonuçta hepimiz mesaj olmaya çalışmalıyız.

Bu özellikle Hindistan'ın bağımsızlık hareketi sırasındaki Mohandas Gandhi için geçerliydi. Gandhi sözleriyle halkına ilham verdi ama eylemleriyle onlara daha da fazla ilham verdi. Hindistan'ın bağımsızlığına olan bağlılığı ve barışçıl protesto örneği, ona ulusunun Büyük Britanya'dan bağımsızlık talebinde desteğini kazandırdı. Karakterin gücü budur. Yazar, konuşmacı ve eğitmen Brad Cork'un gözlemlediği gibi, "İlişki becerileri büyük ölçüde kişiliğinizin yaptığınız her şeyi etkilemesine izin vermekle ilgilidir."

8

> Vasat öğretmen söyler, iyi öğretmen açıklar, iyi öğretmen ise gösterir.

Machine Translated by Google

Daha önce de belirttiğim gibi bireyler karşısındakini dinleyip dinlememeye hemen karar verirler. Bu ilk değerlendirmeyi büyük ölçüde yüzeysel izlenimlere göre yapıyorlar. Dinlemeye devam etme kararınız genellikle konuşmacının güvenilirliğiyle ilgili daha derin bir içgörüye dayanır. Bu konuyu bir sonraki bölümde daha ayrıntılı olarak ele alacağım.

İNSANLARIN HİSSETMESİ GEREKENLER

İnsanların bilmeleri gerekenleri bilmelerini sağlamak, onlara ilham vermek açısından önemlidir. Görmeleri gerekenleri görmelerini sağlamak da öyle. Ancak ilham denklemindeki en önemli faktör sizin ne hissettiğinizdir. Bu unsuru dikkate almazsanız ve başkalarının hissetmeleri gereken şeyleri hissetmelerine yardımcı olmazsanız, asla ilham alamazlar. Çünkü? Çünkü ne söylediğinizi ya da ne yaptığınızı her zaman hatırlamayacaklar ama onlara nasıl hissettirdiğinizi asla unutmayacaklar!

Başkalarına ilham vermek istiyorsanız onlara aşılamanız gereken üç duygu vardır:

İNSANLARIN KONUYA VE ONLARA DUYDUĞUNUZU HİSSETMESİ GEREKİYOR

Tutkusuz vizyonlar, olasılıkları olmayan bir duruma benzer. Vizyon tek başına değişime ilham vermez, tutkuyla güçlendirilmesi gerekir. Tarihi incelerseniz bu düşünceyi destekleyen birçok örnek olduğunu görürsünüz. Martin Luther King Jr., Lincoln Anıtı'nın merdivenlerine çıkıp "Bir planım var" demedi. Hiçbir mantıksal strateji, insanlara baskıya karşı durma veya başkalarına davranış biçimlerini değiştirme konusunda ilham veremezdi. Bunun yerine, önyargılara maruz kalan ve eşitliğin hayalini kuran birinin karakteristik özelliği olan tutkuyla King, "Bir hayalim var!" diye ilan etti.

> İnsanlar ne söylediğinizi veya ne yaptığınızı her zaman hatırlamayacaklar ama onlara nasıl hissettirdiğinizi asla unutmayacaklar!

Yazar, profesör ve liderlik uzmanı Aciliyet Duygusu adlı kitabında
John Kotter, King'in iletişim tarzını şu şekilde tanımlıyor:

> Kolayca değişim yaratmanın mantıklı nedenleri vardı ve çoğu kişi o zamanlar bu nedenleri zorluyordu: Siyahlara yönelik muamele ülkenin en çok değer verilen değerlerinden bazılarıyla tutarsızdı ve çelişkiler zararlı bir etkiye sahipti; siyah bireylerin yeteneklerinin boşa harcanması ulusun çıkarlarını zayıflattı; siyahlar ve beyazlar arasındaki düşmanca çatışmalar, kaynakların israfı ve insanlara zarar verilmesi anlamına geliyordu; Hıristiyan ruhuna aykırı tutumlar, Hıristiyanlığın kendisini ve onun topluma hizmet eden temellerini baltaladı. King'in konuşması şöyle:

Machine Translated by Google

kısaca tüm bu noktaları ama hepsinden önemlisi, söyleminin şiirselliği ve adalet ve ahlak hakkındaki tutkulu sözleriyle içtenlikle etkiledi. Öfkeyi ve endişeyi eyleme geçme kararlılığına dönüştürecek şekilde kalplerine dokundu; doğru olanı yapın ve hemen yapın. Onları öylesine harekete geçirdi ki, kayıtsızlığı gerçek bir aciliyet duygusuna dönüştürdü. O gün mitinge katılmayan on milyonlarca kişi konuşmayı televizyondan izledi veya radyodan duydu. Aciliyet duygusu arttı, gerekli adımlar atıldı ve bir önceki yıl başarısız olması muhtemel mevzuat kabul edildi.

Tutku güçlüdür. Sadece söylenen sözün ötesine geçer. Joyce McMurran şu yorumu yaptı: "Tutkunuzun ve kararlılığınızın her zaman görüleceğine ve ne yaparsanız yapın etki yaratacağına inanıyorum."[9] Doğru değil? Mesaj yazılı veya sözlü olabilir, ancak ilham verici olabilmesi için onu ileten kişinin tutkusundan gelmesi gerekir. Bu nedenle Ritz-Carlton otelinin kurucu başkanı ve eski CEO'su Horst Schultze şunları söyledi: "Yaptığınız şey kalbinizden gelmedikçe siz bir hiçsiniz. Tutku, ilgi ve mükemmelliği yaratmanın gerçek amacı olmalıdır. Sadece görevlerinizi yerine getirirseniz ve süreçleri yürütmek için işe giderseniz emekli olmuş gibi olursunuz. Gözlemlediğim insanların çoğunun zaten yirmi sekiz yaşında emekli olduğunu görmek beni korkutuyor.

> Tutkusuz vizyonlar, olasılıkları olmayan bir duruma benzer.

Yıllar önce, San Diego'da yaşarken, şehrin adli departmanının jüri seçim sürecinden sorumlu olan Geri Stevens adında bir arkadaşım vardı. Her Pazartesi mahkemeye yeni bir potansiyel jüri üyesi grubu gelirdi ve arkadaşım onlarla sorumlulukları hakkında konuşurdu.

Eğer jüri adaylarının bulunduğu bir odada oturduysanız buranın mutlu bir yer olmadığını bilirsiniz. Oda genellikle orada olmak için hiçbir motivasyonu olmayan üzgün insanlarla doludur. Geri aylardır beni rahatsız ettikten sonra bir pazartesi sabahı beni bu seanslardan birine katılmaya ikna etmeyi başardı. Olaylar beni hayrete düşürdü.

Geri, anlayışsız dinleyicilerinin önünde heyecanla ayağa kalktı ve şöyle dedi: "Bu hafta hayatınızın en harika haftalarından biri olacak." Bu herkesin ilgisini çekmeyi başardı. Daha sonra 45 dakika boyunca ABD'nin büyüklüğü ve tüm vatandaşların adil yargılanma hakkı hakkında tutkulu bir şekilde konuştu. Jüri üyelerine kararlarının nasıl bir fark yaratacağını anlattı ve bunların ABD'nin neden kıskanılan bir ulus olduğunun örnekleri olduğunu söyledi.

Machine Translated by Google

başkaları tarafından beğeniliyor. İlham verici konuşmasının sonunda potansiyel jüri üyeleri ayağa kalkıp onu alkışladılar! Tutkusunu onlara aktarmıştı. İlham aldılar ve jüriye seçilmeyi gerçekten sabırsızlıkla bekliyorlardı.

Konuşurken tutkuyu aktarıyor musunuz? Gerçek tutku, izleyicilerinizin coşkusunu elde etmek için kullandığınız bir duygudan daha fazlasıdır. Çok daha derin bir yerden geliyor. Emin değilseniz bir sonraki tezinizden önce kendinize şu dört soruyu sorun:

1. Söylediklerime inanıyor muyum?
2. Bende bir değişikliğe neden oldu mu?
3. Başkalarına yardımcı olacağını düşünüyor muyum?
4. Başkalarını değiştirdiğini fark ettim mi?

Bu sorulara evet cevabı verebilirseniz insanlarla ateş yakmaktan çok daha fazlasını yapmış olursunuz. Onlarda içsel bir ateş yakabileceksiniz! Eğer o ateşe sahipsen, onu başkalarında da yakabilirsin.

İNSANLARIN KENDİNİZE VE ONLARA GÜVENİNİZİ HİSSETMESİ İHTİYACI VAR

Daha önce de ifade ettiğim gibi tutku insanı motive ettiği için çok değerlidir. Çünkü?
Çünkü “Buna değecek mi?” sorusuna olumlu cevap vermesine yardımcı oluyor. Ancak tutku tek başına yeterli değildir. Bireylerin aynı zamanda güveninizi de hissetmeleri gerekir, çünkü "Bunu yapabilir miyim?" sorusuna olumlu cevap vermelerine yardımcı olan da bu duygudur. Her iki soruya da “evet” cevabını verebildiğinizde ilham gelecektir. İşte o zaman hayatlarını olumlu yönde etkileyecek değişiklikler yapmaya çalışacaklar.

Hiç kendine güveni olmayan ve gergin olduğunu iddia eden bir konuşmacı duydunuz mu? Bu durum size nasıl hissettirdi? Güvenilir mi? Muhtemelen değil. Seansın nasıl olacağı konusunda endişeleniyor olmanız daha muhtemeldir. Dinleyicilere endişe aşılayan sunumcular pek fazla güven uyandırmıyor. Aslında hiçbir şeye ilham vermiyorlar.

Bir iletişimci olarak, başkalarının kendilerini iyi hissetmelerine yardımcı olmak için kendiniz hakkında iyi hissetmelisiniz. Kendime güveniyorsam ve sana ve bir şeyler yapma yeteneğine güvendiğimi söylersem, sözlerime inanma ihtimalin artar.

Bazı liderler ve konuşmacılar doğal olarak güven yayar ve diğerlerinin de kendilerini güvende hissetmelerini sağlar. Başkan Franklin Roosevelt'in de onlardan biri olduğu söyleniyordu. Doris Kearns Goodwin, Franklin ve Eleanor Roosevelt hakkındaki Sıradan Zaman Yok başlıklı biyografisinde , Roosevelt'in ABD başkanları arasında en zekisi olmadığına işaret ediyor. Çevresini kendisinden daha eğitimli, yetenekli ve kültürlü insanlarla doldurdu. Ancak sahip olduğu kalite, kendisine ve Amerikan halkına olan güveninin tam olmasıydı.

Machine Translated by Google

Roosevelt'in Beyaz Saray danışmanı Sam Rosenman, başkanın başkalarının kendisine güvenmesini sağlama yeteneğine sahip olduğunu gözlemledi.
Roosevelt'in yaydığı güvene maruz kalanların "bunu hissetmeye ve onun bir parçası olmaya başladıklarını, bundan keyif aldıklarını ve on katıyla karşılık verdiklerini" belirtti. Çalışma Bakanı Frances Perkins, başkanla yaptığı görüşmeden sonra kendisini daha iyi hissettiğini, bunun onun için bir sorunu çözdüğü için değil, kendisini daha mutlu, daha güçlü ve daha kararlı hissettirdiği için olduğunu söyledi.

Doğal olarak güven vermiyorsanız cesaretiniz kırılmasın. İletişime uygun şekilde yaklaştığınız sürece, dinleyicilerinizin kendilerini daha güvende hissetmelerine yardımcı olmayı öğrenebilirsiniz. Influencer , Patterson, Grenny, Maxfield, McMillan ve Switzler kitaplarında Japonya'daki bir fabrikayı ziyaret eden ve eve döndüklerinde iş arkadaşlarına herkesin daha çok çabalaması ve çalışması gerektiğini anlatmak isteyen bir grup Amerikalı otomotiv işçisinin hikayesini anlatıyorlar. Daha hızlı. Tarih, neredeyse herkesin başkalarıyla daha iyi ilişkiler kurmayı öğrenebileceğini gösteriyor. Aşağıdaki alıntı, işçilerin mesajlarını iletmek için yaptıkları birçok girişimi ve sonunda meslektaşlarıyla nasıl ilişki kuracaklarını ve konuşmacıya ve kendilerine güvenmelerine nasıl yardımcı olacaklarını nasıl anladıklarını açıklıyor:

Bir grup meslektaşını bir araya topladılar ve bulgularını açıkladılar: Rakiplerinin çalışan başına çıktısı yüzde 40 daha yüksekti ve onlar bunu daha hızlı ve daha tutarlı çalışarak başardılar. Bu kısa ve sevilmeyen duyurunun sonunda, çalışma ekibinin üyeleri kendi sendikalı meslektaşlarından yuhalandılar.

Gezginler yılmadan başka bir grup topladılar ve olayların kısaltılmış versiyonunu aktardılar. Daha fazla yuhalandılar. Sonunda ekip lideri en iyi hikaye anlatıcısını seçti ve bir sonraki çalışan toplantısında onun konuşma yapmasına izin verdi. Bu konuşmacı doğrudan "İşçiler birlik olmalı, yoksa ölürüz!" diyerek mesajı bozmadı. Bunun yerine, bu yetenekli hikaye anlatıcı, olup biteni canlı bir şekilde anlatmak için on dakika harcadı:

"Görev gücünün üyeleri olarak biz Japonya'ya gelmiştik ve neredeyse hepimiz gözlemlemek üzere olduğumuz yabancıların bizi etkilemeye çalışacağından kesinlikle emindik. Gerçekten de yaptılar (yuha). Ancak özel müfrezemiz aldanmadı (alkış)." Daha sonra gece saatlerinde fabrikaya nasıl gizlice girdiklerini ve düşmanı nasıl gözetlediklerini anlattı (bunu daha çok alkışladılar). "Bir saniye lütfen; çalışanlar daha da hızlı çalışıyorlardı (sessizlik). Bu çok moral bozucuydu. Eğer Japon işçiler biz Amerikalılardan daha iyi performans göstermeye devam edecek olsaydı, Japon şirketleri maliyetlerini düşük tutabilir ve piyasaya hakim olabilirlerdi.

Bu durumda Amerikan firmaları personel sayısını azaltmalı, biz de

Machine Translated by Google

"Biz işçiler işimizi kaybederiz."

Görev gücü Japonları gözetledikten sonra otele döndü ve rakiplerini kendi silahlarıyla yenmenin bir yolunu bulmaya çalıştı. "Sonra aklımıza bir fikir geldi. Neden Japon üretim hattında çalışıp bu işin üstesinden gelip gelemeyeceğimize bakmıyorsunuz? Sonraki iki gün boyunca Japon üretim hattında çeşitli görevleri yerine getirdik ve bunları kolay ve oldukça zorlu bir şekilde gerçekleştirdik. Çaba gerektiriyordu ama yapamayacağımız bir şey değildi" (daha fazla alkış). Sonunda anahtar cümle, can alıcı nokta geldi: "Eğer doğru adımları atarsak, şansı tekrar yanımıza alabilir ve işlerimizi kurtarabiliriz" (kısık alkışlar).

Anlatıcı olarak görev yapan otomotiv işçisi mesaja güvenle yaklaştı ve iş arkadaşlarının kendilerini güvende hissetmelerine yardımcı oldu. Konu iletişimi ilham verici kılmak olduğunda bu unsur her zaman gereklidir.

İNSANLARIN ONLARA TEŞEKKÜR ETMESİ GEREKİYOR

Başkalarına ilham vermek için gereken son unsur şükrandır, dinleyicilerinize duyduğunuz minnettir. Böyle olması gerekiyor. Bir iletişimci olarak, sizi dinlemeye istekli oldukları için minnettar olmalısınız. Ayrıca kalıp sizi dinlemeye devam ederlerse teşekkür etmelisiniz. Sözlerinizi ciddiye alacak kadar ilham alırlarsa daha da minnettar olmalısınız.

Tüm erdemler arasında minnettarlığın muhtemelen en unutulan ve en az ifade edileni olduğuna inanıyorum. Pek çok kişi, babasına şikayette bulunan göçmen esnafın oğlunun tavrıyla aynı: “Baba, bu mağazayı nasıl işletiyorsun anlamıyorum. Borç hesaplarını bir puro kutusunda tutuyorsun. Alacak hesaplarını bir raptiye üzerinde bir araya getirirsiniz. Bütün para kasada. “Karınızın ne olduğunu asla bilemezsiniz.”

> Tüm erdemler arasında şükran muhtemelen en unutulan ve en az ifade edilenidir.

“Oğlum,” diye yanıtladı esnaf, “sana bir şey söyleyeyim. Bu dünyaya geldiğimde üzerimde sadece pantolonum vardı. Artık kız kardeşiniz resim öğretmeni, erkek kardeşiniz doktor ve siz de yeminli muhasebecisiniz. Annenle benim bir evimiz, bir arabamız ve bu küçük mağazamız var. Bunların hepsini ekleyin, pantolonu çıkarın ve kâr elde edin.

Gladys Stern'ün gözlemine göre, "Sessiz minnettarlığın kimseye faydası yoktur." Bu çok doğru. Bu yüzden bir duygu geliştirmeye çalışıyorum

Machine Translated by Google

minnettarım ve minnettarlığımı sürekli olarak göstermeye çalışıyorum. Küçük şeyler için şükretmeye çalışıyorum. Büyük olanlara gelince, bazen minnettarlığımı ifade etmek için çok bilinçli davranmam gerekiyor.

Bunun bir örneği 2008 yazında yaşandı. Kalp krizimin 10. yıl dönümü yaklaşırken, hayatıma ve beni kurtaran doktorlara özellikle minnettar olmaya başladım. Bu minnettarlığımızı ifade etmek için Margaret ve ben bir teşekkür yemeği düzenlemeye karar verdik ve onları ve eşlerini, (şu ana kadar) tadını çıkardığım ekstra on yılı kutlamaya davet ettik. Akşam yemeğini bir arkadaşın evinde düzenlemeye karar verdik, beş çeşit menü hazırlayacak bir şef tuttuk ve ben de bu olay için özel bir şeyler yazdım.

Gece unutulmaz bir deneyime dönüştü. Yaklaşık iki saat süren yolculuğun ardından güzel yemek ve sohbet, onlara şu mektubu okudum:

> "Sessiz minnettarlığın kimseye faydası yoktur."
>
> — GLADYS STERN

Doktorlar John Bright Cage ve Jeff Marshall: On yıl önce kalp krizi geçirdim. Tanrı onları hayatımı kurtarmak için kullandı. Bu bir teşekkür mesajıdır. Bu mektupta söylediğim her şey kalbimden geliyor. Bunu size ne kadar minnettar olduğumu somut bir şekilde göstermek için yazmam gerekiyordu. Sessiz minnettarlığın kimseye faydası olmadığını düşünüyorum.

Hayatları başkalarına yardım etmeye adanmıştır. Yıllar geçtikçe pek çok insana hayatta ikinci bir şans verileceğinden hiç şüphem yok. On yıldır "ikinci şansımı" yaşıyorum. Bunca zaman içinde olup bitenleri, Allah'ın iyiliği ve sizin yetenekleriniz sayesinde hızlıca paylaşacağım:

- Margaret ve eşimle geçirdiğim on yıllık ek yaşamın tadını çıkardım aile.
- Kalbimi devralan beş torunum vardı.
- 15 milyondan fazla satan 38 kitap yazdım.
- Amazon.com beni Onur Listesi'ne aldı.
- "Dünyanın 1 numaralı liderlik gurusu" olarak atandım .
- Üç liderlik konferansı kurdu:

Katalizör: Ortalama 12.000 katılımcının katıldığı genç liderlerden oluşan bir toplantı karşılaşma başına.

Machine Translated by Google

Maksimum Etki Simulcast: Yılda 100.000 kişiyi bir araya getiriyor.

Değişim: Üst düzey yöneticiler için bir deneyim.

• İki şirketim büyük bir büyüme yaşadı:

INJOY Yönetim Hizmetleri 4.000 kiliseyle yakın işbirliği içinde çalıştı ve 4 milyar dolardan fazla para topladı.

EQUIP 113 ülkeden üç milyon lideri eğitti.

• Birleşmiş Milletler, West Point, NASA, CIA ve birçok Fortune 500 şirketi adına konuşma ayrıcalığına sahip oldum. • Daha da önemlisi, 7.500'den fazla kişi benim çalışmalarım aracılığıyla Mesih'i kabul etti! öğretiler!

Samuel'in ilk kitabının 2. bölümünün 9. ayetinde şöyle yazıyor: "Tanrı, kutsallarının ayaklarını korur." Dr. Cage: Bana kartını verip şöyle demesi bir "kaza" değildi: "John, Tanrı benden seninle ilgilenmemi istedi. Yardıma ihtiyacın olduğunda beni ara. Marshall: Ekibiyle birlikte benimle hastanede tanışması ve şöyle demesi bir "kaza" değildi: "Sizinle ilgilenmek için buradayız; "Her şey iyi olacak."

Son on yıldır her ikisi için de sürekli olarak Tanrı'ya şükranlarımı dile getirdim. Bu gece size bu mektubu veriyorum ve size derin sevgi ve şükranla şunu söylüyorum: "Çok teşekkür ederim!"

Arkadaşın
John

Margaret az önce okuduğu mektubu her birine uzattı. Ben de onlar gibi ağlıyordum. Sonraki otuz dakika boyunca birbirimize sevgiyle sarıldık ve sarıldık. Deneyim tarif edilemezdi. Ancak ne kadar çabalasam da hissettiğim minnettarlığı yeterince ifade edemedim.

Dinleyicilerinizin tutkulu, kendinden emin ve ilham verici hissetmelerine yardımcı olmak istiyorsanız minnettarlığınızı ifade etmelisiniz. Bunu başarmak için öncelikle şükreden bir insan olmanız gerekir; Sahip olmadığın şeyi veremezsin. İyi haber şu ki minnettarlık, koşullar ne olursa olsun geliştirilebilecek bir niteliktir. Hepimiz 18. yüzyılda yaşayan Matthew Henry'ye daha çok benzemek için çabalamalıyız . Soyulunca günlüğüne şu sözleri yazdı: "Öncelikle teşekkür etmek istiyorum çünkü daha önce hiç soyulmamıştım; ikincisi, paramı aldılar ama canımı almadılar; üçüncüsü, tüm mal varlığımı almalarına rağmen sayıları fazla değildi; ve dördüncüsü, çünkü soyulan bendim ve çalan ben değilim.

EYLEM: EN YÜKSEK SEVİYEDE İLHAM

Bir iletişimci bu üç unsuru birleştirdiğinde...

Machine Translated by Google

bunun sonucunda ilham alır. Presenting to Win kitabının yazarı Jerry Weissman'ın "vahiy" dediği şey budur . O yazıyor:

> Bir vahiy, seyircilerin başlarının üzerinde yanan bir lambanın görüntüsüyle temsil edilebilir. Bu, bir bireyin zihninden gelen bir fikrin bir başkasının zihnine başarılı bir şekilde iletilmesiyle ortaya çıkan o tatmin edici anlayış ve anlaşma anıdır. Bu süreç dil kadar eski ve neredeyse aşk kadar derin bir gizemdir; insanın birbirini anlayabilmesi, bir fikirde, bir planda, bir hayalde ortak paydada buluşabilmesi ancak kelimeler ve semboller aracılığıyla mümkündür.
>
> Belki bir sunumcu, öğretim görevlisi, satış elemanı veya iletişimci olarak geçmiş deneyimlerinizde buna benzer anlardan keyif almışsınızdır; Bakışlar temas ettiğinde muhatabın yüzünün aydınlandığını, gülümsemelerin bulaşıcı hale geldiğini ve kafaların sallandığını gördüğünüz anlar.
> Bir vahiy, izleyicilerinizin sizin hızınızda yürümeye hazır olduğunu bildiğiniz andır.[10]

Bazı iletişimciler bu noktada durur. İnsanları teşvik ediyorlar, kendilerini iyi hissetmelerini sağlıyorlar, güven kazanmalarına yardımcı oluyorlar ama asla harekete geçmiyorlar. Ne trajedi! Birinin kendini iyi hissetmesine yardımcı olmak yeterli değildir. Anlamak zihinleri değiştirir; eylem hayatları değiştirir. Eğer gerçekten başkalarına yardım etmek istiyorsanız iletişimi bir adım daha ileriye taşımanız gerekir; Yani insanları harekete geçmeye motive etmelisiniz. Maribeth Hickman'ın sözleriyle: "İlişki, 'bu şekilde yapılır' ile 'şimdi başlar' arasında bir köprü oluşturur."[on bir] İlham veren insanlar ne zaman harekete geçer? Aşağıdaki iki şeyi yaptığınızda:

DOĞRU ZAMANDA DOĞRU SÖZCÜKLERİ SÖYLEYİN

İnsanları ilhamdan harekete geçirmek için doğru kelimeleri hazır bulundurmanız ve bunları doğru zamanda söylemeniz gerekir. İyi liderler zamanlamanın önemini anlarlar. Liderliğin Reddedilemez 21 Yasası adlı kitabımda Zamanlama Yasası hakkında şunları yazmıştım: “Lider olmak ne yapılacağı ve nereye gidileceği kadar önemli olduğunda.” Fırsat duygusu, üstlendiğiniz her şeyde başarı ile başarısızlık arasındaki fark olabilir. İyi iletişimciler doğru kelimelerin önemini anlarlar. Romancı Joseph Conrad şunları kaydetti: “Sözler bütün ulusları harekete geçirdi ve toplumsal yapımızın dayandığı sert, kurak zemini sarstı. Doğru kelime ve uygun vurguyla dünyayı harekete geçirebileceğim. Her iki unsurun birleşimi güçlüdür!

Açıklayabilir miyim? adlı kitabında Terry Felber, Franklin Roosevelt'in nasıl olduğunu anlatıyor.

Machine Translated by Google

Pearl Harbor'ın bombalanmasının ardından Kongre önünde yaptığı konuşmayı hazırladı.
Felber, ilk taslağında Roosevelt'in şunu yazdırdığını söylüyor: "Dün, 7 Aralık 1941, dünya tarihinde yaşayacak bir gün, Amerika Birleşik Devletleri aniden ve kasıtlı olarak saldırıya uğradı..." Bir sekreter beş yüz kişinin mesajını yazdıktan sonra Roosevelt bir kez baktı ve tek bir değişiklik yaptı.

"Dünya tarihi" terimlerinin üzerini çizdi ve yerine tek, uygun bir kelime koydu: "rezillik." Felber şöyle yazıyor: “Hepimizin bildiği gibi, 'rezilliklerle yaşanacak bir gün', bir ABD başkanının bugüne kadar söylediği en ünlü ifadelerden biridir. “Kelimelerin doğru seçimi, tarihte sonsuza kadar sürecek bir mesaj yarattı.”

Pearl Harbor saldırısının ertesi günü söylenen bu cümle ülkeyi harekete geçirdi. Binlerce genç bunu duyduktan sonra askere gitti ve tüm Amerikalılar savaşa hazırlandı.

İNSANLARA BİR EYLEM PLANI VERİN

Bir çiftçinin komşusuna "Gelecek hafta yeni tarım acentesinin derslerine katılacak mısın?" diye sorduğu eski bir hikaye vardır. Komşusu şöyle cevap verdi: “Vay canına! "Zaten tarım hakkında uygulamaya koyduğumdan çok daha fazla bilgiye sahibim." Çoğunluk için durum böyledir; onların bilgileri, yaptıklarının çok ötesindedir. İyi iletişimciler başkalarının bu eğilimin üstesinden gelmesine yardımcı olur.

Kendimi motivasyon konuşmacısı olarak değil, motivasyon öğretmeni olarak görüyorum. Fark ne? Motivasyonel bir konuşmacı kendinizi iyi hissetmenizi sağlar, ancak ertesi gün bunun nedeninden emin olamazsınız. Motive edici bir öğretmen kendinizi iyi hissetmenizi sağlar ve ertesi gün nedenlerini bilip harekete geçersiniz. Başka bir deyişle, birinci tür iletişimci kendinizi iyi hissetmenizi isterken , ikincisi iyi davranmanızı ister .

Bir keresinde dinleyicilerin yüzde 95'inin mesajı anladığını ve konuşmacının bakış açısına katıldığını söyleyen bir istatistik okumuştum. Ancak bu öğretileri hayatlarında nasıl uygulayacaklarını bilmiyorlar. Harika değil mi? Bu nedenle genellikle insanlara bir eylem planı veriyorum. Kitap yazmaya ve sesli dersler vermeye başlamamın nedenlerinden biri de bu. Her yere yanlarında götürebilecekleri ve hareket halindeyken onlara yardım edebilecekleri bir şeyin olmasını istedim. Benim arzum, başkalarının "nasıl yapılacağını biliyorum"dan "yapırım"a geçmelerine yardımcı olmaktır.

İlişki kuran insanlar, başkalarına "Bunu nasıl yapacağımı biliyorum"dan "Ben yapıyorum"a geçmeleri için ilham verir.

Çoğu zaman hedef kitlemin izleyebileceği çok spesifik adımlar sunuyorum.
Genel bir mesaj olsa veya somut adımlara uygun olmasa bile, ACT kelimesinin ilk üç harfini temel alan bir eylem planı öneriyorum. Söylediğim şu:

- Başvurmanız gerektiğini öğrendiğiniz şeylerin yanına “A” harfi yazın. • Değiştirmeniz gerektiğini öğrendiğiniz şeylerin yanına “C” harfi yazın.

Machine Translated by Google

• İletmeniz gerektiğini öğrendiğiniz şeylerin yanına “T” harfi yazın.

O zaman bu noktalardan birini seçip önümüzdeki yirmi dört saat içinde bu konuda bir şeyler yapmanızı ve öğrendiğiniz en önemli şeyi başka biriyle paylaşmanızı öneririm. Bu basit görünebilir ancak uygulandığı takdirde hayatınızı değiştirebilir.

BAŞKALARINA HER ZAMAN İLHAM VERMEYE NASIL ADIM VERİLİR?

Norm Lawson, birlikte yürüyüşe çıkan bir haham ile sabun üreticisinin hikayesini anlatıyor. Sabuncu sordu: “Din ne işe yarar? Dünyadaki bütün sorunlara ve acılara bakın! Yıllarca, binlerce yıldır iyilik, doğruluk ve barış öğretilerine rağmen varlığını sürdürüyorlar. Dualara, vaazlara, öğretilere rağmen varlığını sürdürüyorlar. Eğer din iyi ve doğru ise neden hala varlar?

Haham hiçbir şey söylemedi. Kanalizasyonda oynayan bir çocuk görene kadar yürüyüşlerine devam ettiler.

Sonra haham şöyle dedi: “Şu çocuğa bakın. Sabunun insanı temizlediğini söylüyorsun ama şu genç adamın üzerindeki pisliğe bak. Sabun ne için kullanılır? Dünyadaki onca sabuna, var oluşundan bu yana geçen onca yıla rağmen çocuk hâlâ kirli. "Sonuçta sabunun ne kadar etkili olduğunu merak ediyorum."

Üretici itiraz etti: "Sabun kullanmazsan hiçbir işe yaramaz Haham!"

"Kesinlikle" diye yanıtladı haham.

Raymond Master şu yorumda bulundu: "Görünüşe göre toplumumuz ilhamdan ilhama gidiyor, kendilerini iyi hissettirecek bir sonraki şeyi arıyor, ancak bu konuda fazla bir şey yapmıyor."
[12] Ne kadar üzücü! Bazı alimlere göre anlayış ile amel arasında her zaman böyle bir ayrım yoktu. Bir dilbilimciye göre "işitme" ve "eylem" sözcükleri neredeyse yirmi ilkel dilde bir taneydi. Onları modern çevremizde parçaladık. İletişimciler olarak bu iki fikri izleyicilerimiz için yeniden birleştirmeliyiz ve bu, başkalarıyla ilişki kurma, onlara ilham verme ve onları harekete geçmeye teşvik etme konusunda sürekli bir kararlılığı gerektirir.

Aktör Will Smith bir keresinde şöyle demişti: “Büyüklüğü şu şekilde ölçmeyi seviyorum: Kaç kişiyi etkileyebilirsin? Dünyadaki varlığınız süresince kaç kişiyi etkileyebilirsiniz? Daha iyi olmayı isteyen kaç kişiyi elde edebilirsiniz? Kaç kişiye ilham verebilirsiniz? Sonuçta, yarattığı etki konuşmayı bıraktığımız anda sona eriyorsa mesajımızın ne faydası var?

İlhamın asıl amacı alkış almak değildir. Onun değeri, yarattığı şaşkınlıkta ya da başkalarında uyandırabileceği olumlu duygularda değildir. İlhamın gerçek testi eylemdir. Farkı yaratan da budur.

Machine Translated by Google

Başkalarıyla bağlantı kurmak istiyorsanız onlara ilham vermeye çalışmalısınız. Ancak bunu daha iyi hissetmek veya başkalarının daha iyi hissetmesini sağlamak için yapmayın. Dünyayı daha iyi hale getirmek için bunu yapın. Başkalarına ilham verebilirseniz, bu sizin elinizdedir.

> "Büyüklüğü şu şekilde ölçmeyi seviyorum: Kaç kişinin daha iyi olmayı istemesini sağlayabilirsiniz?"
>
> -WİLL SMİTH



FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA UYGULAMASI: İlişki kuran insanlar başkalarına ilham verir.

ANAHTAR KAVRAM: İnsanların en çok hatırladığı şey, onlara nasıl hissettirdiğinizdir.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Konu insanlara ilham vermek olduğunda ilham denkleminin üç unsuru da devreye giriyor ancak iletişimin kurulduğu ortama göre farklı değerlere sahipler. Tek bir kişiyle ilişkiler söz konusu olduğunda gördüklerinin ağırlığı daha fazladır. Gerçekte kim olduğunuz, size en yakın olanlara ilham verir veya cesaretlerini kırar. Bunu gizleyemezsin. Her şeyden önce karakter, bu durumda başkalarını en çok etkileyecek özelliktir.

Sizinle ilişki kurmalarına hangi nitelikler yardımcı oluyor? İLE Gözlemlemek istediklerini aşağıda listeliyorum:

• Hizmet mesleği: Onlara yardım etmek istediğinizi bilmeleri gerekir. • Güçlü değerler: Değerlerinizi sözler ve eylemlerle gösterin. • Dayanışma: Başkalarına değer katın ve onları daima teşvik etmeye çalışın. • Nazik ruh: İnsanlar, ne kadar önemsediğinizi bilene kadar ne kadar bildiğinizi umursamazlar. • Güvenme eğilimi: Bireyler kendilerine inananlara yaklaşırlar.

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Machine Translated by Google

Grup üyelerine ilham vermek söz konusu olduğunda en önemli şey onların sizin hakkınızda bildikleridir. Ne yaptığını bilmek istiyorlar. Bu size daha fazla güvenilirlik kazandıran şeydir. Başkaları başarılarınızı bilir ve saygı duyarsa ve siz de onlara inanırsanız, kendilerine güven duyacak ve harekete geçmek için ilham alacaklardır.

Bir grubun üyeleri bilmek istiyor...

• yol göstereceğinizi ve örnek teşkil edeceğinizi • onlardan yalnızca halihazırda yapmış olduğunuz veya yapmak istediğiniz şeyleri yapmalarını isteyeceğinizi • onlara zaten yapmış olduklarınızı yapmayı öğreteceğinizi • onların başarılarının daha önemli göründüğünü kendinizinkinden çok size: • onların başarılarının takdir edileceğini • sizin onların zaferlerini kutlayacağınızı.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Bir izleyiciyle ilişki kurmaya çalışırken iletişimin en önemli yönü, onlara nasıl hissettirdiğinizdir . Çoğu durumda konuşmacıyı iyi tanıyamaz veya kişiliği hakkında uzaktan hiçbir şey bilemezler. Muhtemelen konuşmacının başarıları hakkında bilgi almışlar, ancak bunlardan emin olmanın hiçbir yolu yok. Yalnızca konuşmacının sahnede olduğu birkaç dakikadan aldıkları tepkiye güveniyorlar. Eğer kendilerini iyi hissederlerse bir bağ kurarlar. Değilse, ilişkili değillerdir.

Bu nedenle, eğer bir dinleyici kitlesinin önünde konuşmaya hazırlanıyorsanız, onlarla duygusal bir bağ kurduğunuzdan emin olun. Aşağıdaki ipuçları bunu yapmanıza yardımcı olacaktır:

• Onlarla birlikte olmaktan keyif aldığınızı ve onlara yardım etmek istediğinizi hissetmelidirler. • Onların arkadaşı olduğunuzu hissetmeliler. • Mükemmel olduğunuzu değil, gerçek ve savunmasız olduğunuzu hissetmeliler. gelişiyor.

• Kendileriyle bir üstünlük havasıyla konuştuğunuzu değil, onlarla konuştuğunuzu hissetmeliler. • Onlara inandığınızı ve kendilerine güvenebileceklerini hissetmeliler.

Machine Translated by Google

10

İLİŞKİSİ OLAN KİŞİLER SÖYLEDİKLERİNİ YAŞIYORLAR

Q Normalde yeni bir kişi liderlik pozisyonuna geldiğinde,
Etki alanları altındakiler umutlu: Yeni liderlerinin başarılı olmasını istiyorlar. Lider iyi iletişim becerisine sahipse ve başkalarıyla ilişki kurma becerisine sahipse, diğerleri onu dinler, ona inanır ve onu takip eder. Ancak balayı sonsuza kadar sürmez.

İster kişisel, profesyonel, ister iki kişi arasında, ister lider ile takipçi arasında olsun, ilişkinin ilk altı ayı boyunca, diğer kişinin onu yargılamak için iletişim becerisine odaklanırız. Bunu anlamamış mıydın? İnsanlar iletişimde iyi değilse şüpheye düşeriz, ancak ilişki kurmada iyiyse umutlu oluruz. Örneğin, iyi konuşan ve ikna edici bir bakış açısı sunan yeni bir patronumuz olduğunda onu takip ederiz. Yeni bir komşumuz veya iş arkadaşımızla iyi bir etkileşim kurduğumuzda, yeni bir arkadaşımız varmış gibi hissederiz. Evleneceğimiz kişiyle tanıştığımızda her şeyin her zaman harika olacağına inanırız. Çoğu için balayı olağanüstüdür. Ancak balayının ardından evlilik gelir. Bazı durumlarda olağanüstü olsa da bazı durumlarda değildir.

Fark yaratan ne? Güvenilirlik! Bu kalite her türlü ilişkide şu şekilde işler:

İlk altı ayda iletişim güvenilirlikten daha önemlidir.

Altı ay sonra güvenilirlik iletişimden daha önemlidir.

> Güvenilirlik, liderler ve iletişimciler arasında ortak para birimidir: onlara ödeme gücü verir ve bu olmadan iflas ederler.

Birisi güvenilir olduğunda, zaman geçtikçe işler iyileşir. Eksik olanlar için

Machine Translated by Google

Güvenilirlik açısından işler zamanla daha da kötüleşir. Güvenilirlik, liderler ve iletişimciler arasında ortak para birimidir: onlara ödeme gücü verir ve bu olmadan iflas ederler. Eğer güvenilirlerse liderler insanlarla ilişkiler kurmaya devam edebilirler. Güvenilirlik olmazsa bağlantısız kalırlar.

Gerçeğin İspatı

Ocak 2009'da Barack Obama, Amerika Birleşik Devletleri'nin kırk dördüncü başkanı olarak göreve başladı. Ben bu satırları yazarken kendisi altı aydan az bir süredir görevdeydi. Herkes umutlu olmaya devam ediyor. Başkan iyi bir iletişimcidir ve başkalarıyla nasıl ilişki kuracağını bilir. Seçim kampanyası döneminde çok iyi işler yaptı. "Obama'nın Kazanmasının On Sebebi" makalesinin yazarı Carl M. Cannon, başkan hakkında şöyle yazıyor: "Biraz garip bir simyayla, Kennedy'nin aday olarak disiplinini, Bill Clinton'ın sözünün armağanını ve iyimserlik, karizmayı birleştirdi. Ronald'ın stratejistinin samimiyeti ve kalitesi, başkanlık kampanyası sırasında gerçekten olağanüstüydü.

"Reagan."[1]

Siz bunu okuduğunuzda, göreve gelmesinden bu yana yeterince zaman geçmiş olacak ve jüri karar vermeye hazır olacak. Ya Başkan Obama'nın güvenilirliğini geliştirdiğini, yeteneklerini gösterdiğini ve iyi yönettiğini kabul edeceksiniz ya da iletişim becerilerinin güvenilirliğini aştığını ve yapacağını söylediği şeyleri yerine getirmediğini söyleyeceksiniz. Güvenilirlik bu şekilde işliyor, üstelik sadece onun durumunda değil, tüm politikacıların, tüm liderlerin, tüm ebeveynlerin durumunda. Zaman geçtikçe insanların nasıl yaşadıkları, kullandıkları kelimelerden daha önemlidir ve eğer iyi yaşarlarsa zaman onların dostudur.

Güvenilirlik güvenden başlar. Güven Faktörü'nde Stephen MR Covey, güvenilirliğin iş dünyasındaki etkisi hakkında yazıyor ve şöyle diyor: "Güven, güvenliği getirir" çünkü endişeyi ortadan kaldırır ve sizi diğer konulara geçme konusunda özgürleştirir. «Düşük güven hem hayatta hem de iş hayatında görünmez bir maliyettir, çünkü gizli niyetlere ve son derece ihtiyatlı bir iletişim şekline yol açarak karar alma süreçlerini geciktirir. Güven eksikliği, yenilik ve üretkenliğin önüne engeller koyar. Öte yandan güven hız yaratır çünkü işbirliğini, sadakati ve sonuçta sonuçları körükler."

> Zaman geçtikçe insanların nasıl yaşadıkları, kullandıkları kelimelerden daha önemli hale geliyor.

Güven, tüm insan ilişkilerinde aynı rolü oynar ve iletişimi her zaman etkiler. İlgili bir kişi olmak

Machine Translated by Google

Aslında uzun vadede vaaz ettiğiniz şeyi yaşayarak güvenilirlik sağlamanız gerekir. Bunu yapmazsanız güven zedelenir, insanlar sizinle "bağlantısını keser" ve sizi dinlemeyi bırakır. Buradaki temel konu, iletişimin etkililiğinin mesajın içeriğinden çok elçinin karakterine bağlı olmasıdır.

MESAJ SİZSİNİZ

Beni sinirlendiren şeylerden biri de birçok büyük lig beyzbol oyuncusunun hareketleri. Çocukluğum ve ergenliğim boyunca beyzbolu severdim ve Cincinnati Reds'in hayranıydım. Son yıllarda beyzbol oyuncuları çok eski rekorları kırdılar ama bunu steroidlerin yardımıyla başardılar. Bazıları ikili bir yaşam sürdüklerini itiraf ederken, diğerleri bunu reddetti veya kendi aleyhine ifade verme hakkını saklı tuttu. Beyzbol bir istatistik sporudur. Sporcuların performans arttırıcı madde kullanması nedeniyle istatistikler güvenilir değilse oyun onarılamaz bir zarara uğrar.

Olmak isteyip istememeniz önemli değil; Siz başkalarına verdiğiniz mesajsınız ve onların sizinle etkileşime geçmek isteyip istemediklerini belirleyecek olan da budur. En yetenekli oyuncu bile sonsuza kadar bir pozu sürdüremez. Er ya da geç gerçek benliğiniz sahnede, işte ya da evde görünür hale gelecektir. Yani eğer iyi ilişkilere sahip olmak istiyorsanız, ilişki kurmak isteyeceğiniz türden bir insan olmalısınız. Kendinizi nasıl gösterdiğiniz, söylediklerinız ve nasıl yaşadığınız arasında bir tutarlılık olmalı. Bunlar bunu nasıl başarabileceğinize dair önerilerim.

KENDİNİZLE İLİŞKİ KURUN

Başkalarıyla olan ilişkilerimiz büyük ölçüde kendimizle olan ilişkilerimiz tarafından belirlenir. Kim olduğumuzu kabul etmezsek, nasıl bir insan olduğumuzdan rahatsız olursak, kendi zayıf ve güçlü yönlerimizi bilmiyorsak, başkalarıyla etkileşim kurma girişimlerimiz çoğu zaman başarısız olacaktır. Kendinizi sevmiyorsanız veya tanımıyorsanız, ortak ilgi alanlarınız doğrultusunda başkalarıyla nasıl ilişki kurabilirsiniz? Kim olduğunuza dair belirsiz bir fikriniz varken insanları nasıl net bir şekilde görebilirsiniz? İnsanları tanımaya, sevmeye ve onlarla birlikteyken rahat hissetmeye istekli olmamız, kendimizi tanıyana, beğenene ve kendimizle rahat hissedene kadar mümkün değildir. Ancak o zaman ilişki kurma olanağına sahip oluruz.

Kendimizle bağ kurabilmek için atacağımız ilk adım kendimizi tanımaktır, bunun için de öz değerlendirme yapmak gerekir. Kendimizin farkında olmalıyız. Güçlü yönlerimizi bilmemize, düşünmeye zaman ayırmamıza, günümüzü gözden geçirmemize ve dua etmemize olanak tanıyan yüz testleri.
Zayıf noktalarımızı başkalarına söylemeli ve bilinçli hareket etmeliyiz. Buradaki ironi, kendimize odaklanarak biraz zaman harcamamız gerektiğidir, böylece odağı kendimizden alıp onlara odaklayarak kendimizi özgürleştirebiliriz.

Machine Translated by Google

İkinci adım ise kendimizi memnun etmek, bunun için de kendi içimizde diyalog kurmamız gerekiyor. Motivasyon ustası Zig Ziglar şöyle diyor: “Gün boyu sizinle konuşacak en etkili kişi kendinizsiniz. Bu nedenle kendinize söylediklerinize çok dikkat etmelisiniz. Kendinize sürekli olarak kendiniz hakkında eleştirel ve olumsuz şeyler söylerseniz, kendinize veya başkalarına karşı kendinizi güvende hissetmezsiniz. Olumlu bir tutuma sahip olmalısınız. Bu, kötü eylemleri inkar etmek veya sorunları veya hataları küçümsemek anlamına gelmez; daha ziyade hayata gerçekçi ama olumlu bir şekilde bakmak anlamına gelir.

Geçtiğimiz günlerde Arkansas'ta başarılı bir organizasyon yürüten bir arkadaşımla akşam yemeği yiyordum ve sohbetimiz sırasında bana söylediği şeylerden biri şuydu: “John, tanıdığım tüm insanlar arasında sen kendi teninin içinde en rahat olansın. ” . Bunu büyük bir iltifat olarak algıladım. Doğru, kendimi rahat hissediyorum. Kim olduğumu biliyorum. Tamamen gelişmiş ve dengeli bir insan değilim. Güçlü yanlarım azdır; Aslında sadece dört tanesine sahip olduğumu düşünüyorum: liderlik becerileri, iletişim becerileri, yaratıcılık ve ilişki kurma yeteneği. Öte yandan zayıf yönlerim çoktur.

Zayıf yönlerim konusunda dürüst olmaya, güçlü yönlerimi kullanmaya odaklanmaya ve hayatımın her alanında dürüstlükle davranmaya çalışıyorum. Başka ne olabilir?

Şimdiye kadar kendinizle bağlantı kurmaya hiç zaman ayırmadıysanız, umarım bugün bunu yapmaya başlarsınız. Bu bir bencillik eylemi değildir. Eminim ki, ancak kendinizi tanır ve onunla etkileşime girerseniz, yaratılış amacınızı gerçekleştirebilirsiniz. Ayrıca komşularınıza ne sunabileceğinizi ve neleri sunamayacağınızı bilirseniz, komşularınızla daha iyi ilişkiler kuracak ve onlara daha fazla değer katacaksınız.

HATALARINIZI DEĞİŞTİRİN

Daha önce de belirttiğim gibi, başkalarıyla etkileşimde bulunmak için güvenilirliğe sahip olmanız gerekir. Peki hata yaptığınızda güvenilirliğinizi ne düzeyde koruyabilirsiniz? Bu, duruma nasıl tepki vereceğinize bağlıdır.

Hataları kabul etmemek
mesajın
sorgulanmasına neden olur, bu
da liderin
dürüstlüğünün sorgulanmasına neden olur!

Hepimiz hata yaparız. Bir lider olarak, bir iletişimci olarak, bir eş olarak ve aynı zamanda bir baba olarak hatalar yapıyorum. İnsan olmak hata yapmak demektir ama ilişki kurabilmek için hataların farkına varmak gerekir. [2] Dürüstlüğü korumanın ve güvenilirliği yeniden kazanmanın yolu budur. Buna istekli olmalısınız...

Hatalarınızın farkına varın. Kararlarınız beklenen sonuçları vermediğinde insanlar bir açıklama bekler. Obama'nın başkanlığının ilk doksan gününde hayran kaldığım şeylerden biri de kendi hatalarını kabul etme konusundaki istekliliğiydi.

Machine Translated by Google

Tom Daschle'ın Kabine adaylığı skandalla sonuçlandığında, Başkan Obama sadece "Bir hata yaptım" dedi. Bu bir liderde hayran olduğum bir şey.

Özür dilemek. Davranışlarınız başkalarını incittiğinde, yaptığınız şeyin yanlış olduğunu ve üzgün olduğunuzu kabul etmelisiniz. Bu genellikle o zaman çok acı vericidir, ancak yapılması gereken doğru şeydir ve aynı zamanda içinde bulunduğunuz acıyı da kısaltabilir ve olayı arkanızda bırakmanıza yardımcı olabilir. Bu nedenle Thomas Jefferson'un bu konuda verdiği tavsiyelere uymak iyi bir fikirdir. "Sözlerinizi yemek zorundaysanız, bunu henüz tazeyken yapmak en iyisidir " dedi .

Hasarı onarın. Elbette, eğer gücünüz dahilindeyse, eylemlerinizden zarar gören kişileri tazmin etmenin yollarını da arayın. Kısa bir süre önce, bir kuruluşla ikinci kez konuşmak üzere işe alındığımda korkunç bir hata yaptıktan sonra bunu yapmak zorunda kaldım. Konuştuğumda seyircilerin tepkisi bana bir şeylerin ters gittiğini söylüyordu ama ne olduğunu çözemedim. Belki de bir önceki seferki konuşmanın hemen hemen aynısını yapmış olabileceğim sahneden ayrılana kadar aklıma gelmedi. Asistanımı aradım ve şüphemin doğru olduğunu doğruladı. Hemen ev sahibimin yanına gittim, özür diledim ve ertesi gün gruptan da özür dileyip özür dileyemeyeceğimi sordum. Bu duruma karşı oldukça hoşgörülü davrandı. Daha sonra ertesi yıl tekrar gelmeyi, tüm masraflarımı cebimden ödemeyi ve hiçbir ücret ödemeden onlar adına tekrar konuşmayı teklif ettim. Bana öyle geliyordu ki, bu şartlarda yapılması gereken buydu. Zamanı geri çeviremezdim ama hatayı düzeltmek için elimden gelen her şeyi yapabilirdim.

İnsan olmak hata yapmak demektir. Soru şu; onları tanıyabiliyor musun?

SORUMLU OLMAK

Muhtemelen zaten fark ettiğiniz gibi, liderleri incelemeyi gerçekten seviyorum ve Amerika Birleşik Devletleri başkanlarını özellikle ilginç buluyorum. Bu ilgiyle ilgili olarak size bir sorum var: Theodore Roosevelt, Franklin Delano Roosevelt, Harry Truman ve Ronald Reagan'ın ortak noktaları nelerdir? Eğer onlar hakkında herhangi bir şey okuduysanız hepsinin çok farklı olduğunu bilirsiniz. Farklı siyasi partilere mensuptular, felsefeleri farklıydı ve liderlik konusunda aynı tarza sahip değillerdi. Peki ortak noktaları neydi? Halk onları sözlerini tutan insanlar olarak görüyordu.

Bir insana yapabileceğiniz en iyi iltifatlardan biri nedir? Bana göre "Sana güvenebilirim." Bu yüzden Güvenilirlik Yasasını dahil ettim.

Machine Translated by Google

kitabım Takım Çalışmasının 17 Tartışılmaz Yasası. Bu yasa, sayma söz konusu olduğunda ekip üyelerinin birbirlerine güvenebilmesi gerektiğini söylüyor. Ancak başkalarına karşı güvenilir ve sorumlu olma ihtiyacımız sadece ekipte değil, tüm insan ilişkilerinde mevcuttur. Bu nedenle bir taahhütte bulunduğunuzda beklentiler oluşturursunuz ve bunu yerine getirdiğinizde güven inşa edersiniz.

> Bir taahhüdü kabul ettiğinizde beklentiler oluşturursunuz ve bunu yerine getirdiğinizde güven inşa edersiniz.

Genel olarak en zayıf olduğumuz alanlarda neredeyse her zaman sorumluluk almamız gerekir. Güçlü yönlerimiz söz konusu olduğunda genellikle hiçbir sorun yaşanmaz. Güçlü yönlerimiz üzerinde çalışmayı seviyoruz. Güçlü olduğumuz alanlarda üstlendiğimiz işleri tamamlama ihtimalimiz daha yüksek. Herkes bizden bunu bekliyor. Ancak konu zayıflıklarımıza gelince başkalarının bizi sorgulamasına, bize meydan okumasına izin vermeliyiz. Aksi takdirde yolumuzu kaybetme ihtimalimiz daha yüksektir.

YAŞADIĞINIZ ŞEKİLDE DİĞERLERİNE LİDERLİK EDİN Yazar ve

konuşmacı Jim Rohn şunu gözlemledi: “Bilmediğiniz şey hakkında konuşamazsınız. Hissetmediğin bir şeyi paylaşamazsın. Sahip olmadığın şeyi değiştiremezsin. Sahip olmadığın bir şeyi veremezsin. Vermek, paylaşmak ve bunu etkili bir şekilde yapabilmek için önce ona sahip olmanız gerekir.” Bu, bunu önce kendi hayatınızda deneyimlemeniz gerektiği anlamına gelir!

Liderlik dünyasında, iletmek istediğiniz şeyin modeli olmanın önemi açıktır. Tarih, ayağa kalkıp “beni takip edin” diyerek iz bırakan liderlerin örnekleriyle doludur. Etkili Liderliğin Sırları kitabında Fred A. Manske Jr. şöyle diyor: . .

- General Robert E. Lee'nin, dinlenmesine mal olsa bile, önemli bir savaştan önceki gece birliklerini ziyaret etme alışkanlığı vardı. • General George S. Patton, adamlarına savaşmaya ilham vermek için sık sık tankın üzerinde zırhlı birimlerine liderlik ederken görülüyordu. • Waterloo'da Napolyon'u mağlup eden Wellington Dükü, Napolyon'un savaş alanındaki varlığının 40.000 askere eşdeğer olduğuna inanıyordu.

Vaaz ettiğini yaşayan, kendi yaşam tarzıyla başkalarına yol gösteren, sözle eylem arasında tutarlılık kuran insanlar, olmayanlardan farklıdır.
Başkalarıyla nasıl ilişki kuracaklarını biliyorlar ve bunun nedenlerinden biri de

Machine Translated by Google

onlar yaşıyor. Bazıları mesajı öğretilecek bir ders olarak görürken, mesajı yaşanacak bir hayat olarak görüyorlar. Bazıları yaşam tarzlarının istisnası olan bir mesaj verirken , hayatlarının bir uzantısı olan mesajlar veriyorlar. Bazı iletişimciler için içerik en önemli şeydir. İlişki kurmayı bilenler için en önemli şey güvenilirliktir.

Öğretmen Lindsay Fawcett şu yorumu yaptı: “Öğretmen olarak ilk işinizin kariyerinizin geri kalanını etkilediğini duydum. Bazen bu çok bunaltıcıdır ve ilk adımları atmanıza yardım etmek isteyen kimse yoktur (artık ders vermeyen bir arkadaşınızın başına geldiği gibi) ve bazen yönetim sizi ayağa kaldırmak için elinizden tutar ve sizi cesaretlendirir. potansiyelinize ulaşmak için. Benim deneyimim ikincisiydi," dedi Lindsay üniversiteden sonra Minneapolis'teki ilk işi hakkında. “Okul müdürü ve ESL program koordinatörü beni sorumluluğu üstlenmeye ve yeni şeyler denemeye teşvik etti. Benim kararıma güvendiler. Kendimi o kadar sevildiğimi ve değer verildiğini hissettim ki, tek istediğim bana güvenmelerinde haklı olduklarını onlara kanıtlamaktı. Personelle nasıl ilişki kuracaklarını biliyorlar ve bu da onlarla çalışmayı benim için ailemle birlikte olmak gibi bir hale getirdi."

[4] Güvenilir liderliğin, kurumu oluşturan insanlar üzerinde güçlü bir etkisi vardır.

Belirli bir fikri hayata geçirmeye istekli değilseniz, o zaman muhtemelen onu iletmeye çalışmamalısınız. Bu, mükemmel olmaya çalışmanız gerektiği anlamına gelmiyor çünkü elbette bu mümkün değil. Bu sadece başkalarını olmaya teşvik ettiğiniz şey olmaya çalışmanız gerektiği anlamına gelir . Aksi takdirde güvenilirliğiniz kalmaz ve liderlik becerileriniz sıkıntıya girer. İlahiyat öğrencisi ve blog yazarı Adam Jones'un belirttiği gibi: "Dürüstlük olmadan liderlik yapmak, ilk adımı atmadan önce başarısız olmaya karar vermek gibidir."

[5] adım».

DOĞRUYU SÖYLE

Bir kadın, çok hasta olan kocasına doktor muayenehanesine kadar eşlik etti. Doktor, adamı muayene ettikten sonra, eşiyle konuşabilmek için adamdan bekleme odasına gitmesini istedi.

"Kocanızın sorunu ciddi" dedi ona. «Talimatlarıma uymazsanız kocanız ölecek:

• Her sabah ona sağlıklı bir kahvaltı hazırlayın, böylece işe moralli bir şekilde gider. • Eve vardığınızda, ayakları yukarıda olacak şekilde oturup dinlenmesine izin verin ve ona endişeler veya ev işleri yüklemediğinizden emin olun. • Her akşam sıcak ve besleyici bir akşam yemeği hazırlayın. • Haftada birkaç kez seks yapın ve onun her isteğini yerine getirin.

Eve giderken karısı sessizce arabayı sürdü. Sonunda adam sordu:

Machine Translated by Google

"Peki doktor ne dedi?"

"Kötü haberlerim var" diye yanıtladı. "Öleceksin dedi."

Biliyorum, berbat bir şaka ama buna bayıldım. Çünkü? Çünkü bazı insanların diğerleriyle nasıl etkileşime girme eğiliminde olduğunu açıklıyor: dürüstlük olmadan. Ancak güvenirlik için dürüstlük şarttır. Gazeteci Edward R. Murrow şunları kaydetti: "İkna edici olmak için güvenilir olmalıyız; inandırıcı olabilmek için inandırıcı olmalıyız; Güvenilir olmak için güvenilir olmamız gerekir.

Birkaç yıl önce bir grup yöneticiyle konuşuyordum ve içlerinden biri bana insanları işe alırken hangi ilkeleri izlediğimi sordu.

-Şifre nedir? -diye sordu.

"Tek bir kuralım var" diye açıkladım. Hiçbir zaman işe alımla uğraşmam. —Bu grubun dikkatini çekti—. Ve bunu yapmamamın nedeni de bu: Bu görevde berbatım.

Kasvetli işe alım geçmişimin bir açıklamasıyla devam ettim.
Çok iyimser olduğum ve başkalarına çok güvendiğim için gerçekçi değilim. Bir adayla yapılan röportajda hangi tehlike işaretleri ortaya çıkarsa çıksın, her zaman bu kişinin gelişmesine ve başarıya ulaşmasına yardımcı olabileceğimi düşünürüm. Ancak bu bir personel görüşmecisi için doğru bir tutum değildir . Başarılı işe alımlar için, kendi annesini işe almayacak türden şüpheci bir yöneticiye ihtiyacınız var. Bu işle uğraşmayı bıraktığımda şirketim yeni bir boyuta geçti.

Bu yönetici grubuna artık işe alımdan sorumlu olmadığımı söylediğimde ilk tepkilerinin olumsuz olduğunu söyleyebilirim. Ancak nedenlerini açıkladığım zaman kendi zayıf yönlerimi bildiğimi takdir ettiklerini ve dürüstlüğüme saygı duyduklarını hissettim. Ne hakkında konuştuğunu bilmeyen ve gerçekte en ufak bir fikri olmadığı halde tecrübesi varmış gibi davranarak icat eden birinden daha kötü çok az şey vardır. Roger'ın blogumdaki bir yorumunda belirttiği gibi : "Güvenilirlik mükemmellikten değil, kişinin kendi kusurlarını kabul etme isteğinden gelir."

[6]

Savunmasız Olun

Bob Garbett Deniz Piyadeleri'ndeyken, Subay Aday Okulu'ndan yeni mezun olan yeni bir ikinci teğmen, birimine atandı. Bob'a göre genç adam yeni görevinden açıkça etkilenmişti ama ona iyi davrandı.

"İlk günü." Bob şunları söylüyor: "Gemide olmayan tüm memurları bir araya topladı ve bize, ona eğitim verme konusunda bize güvendiğini söyledi. "Bana zarar verme" dedi. Sana güveniyorum". Onun sözlerini hiç unutmadım. Kısa sürede yeni teğmen hepimizin gözü önünde yerini almaya başladı. başkalarına karşı dürüst olursun, savunmasız kalırsın. Çoğu kişi için bu son derece rahatsız edicidir. Bazı liderler, [7] Ne zaman öğretmenler ve konuşmacılar iletişimci konumundaki kişilerin tüm cevaplara sahip olması gerektiğine inanırlar; aksi takdirde

Machine Translated by Google

bir şekilde zayıflık imajı verirlerdi. Elbette bu gerçekçi olmayan bir standart. Başkalarının da bunu anlayabileceği gibi özgün ve savunmasız olmak daha iyidir ve bu da bir bağ oluşmasına yol açar. The Courage to Teach kitabının yazarı Parker Palmer şöyle diyor: “Hepimiz mükemmelliğin bir maske olduğunu biliyoruz ve her şeyi bilen maskelerin arkasına saklananlara güvenmiyoruz çünkü bize karşı dürüst değiller.

En derin ilişkiler kurduğumuz kişiler, zayıflıklarını fark eden kişilerdir.

Yakın zamanda bazı CEO'lara, savunmasız olmanın, hatalarımızı kabul etmenin ve zayıf yönlerimizi kabul etmenin öneminden bahsettiğim bir liderlik konuşması yaptım. Tezimin sonunda bu yönetmenlerden biri yalnız kalmamı bekledi ve yanıma geldi.

"Beraber çalıştığımız kişilere karşı bu kadar dürüst olma konusunda tamamen yanılıyorsun diye düşünüyorum" dedi. Bir lider asla zayıf görünmemelidir. Sizinle birlikte çalışanların sizi terlemesine asla izin vermemelisiniz.

> "Mükemmelliğin bir maske olduğunu hepimiz biliyoruz... En derin ilişkiler kurduğumuz kişiler, zayıflıklarını fark edenlerdir."
>
> —PARKER PALMER

-Bilmek? -Yanıtladım-. Sanırım bir yanlış anlaşılmadan başlıyorsunuz.

—Ne yanlış anlaşılma? -şüpheci bir şekilde cevap verdi.

"Kuruluşunuzdaki bireylerin zayıf yönlerinizi bilmediğini sanıyorsunuz" diye yanıt verdim, "ama biliyorlar." Onları kabul ederek, yalnızca onlardan haberdar olduğunuzu bilmelerini sağlarsınız .

Bunu kendisine bu kadar güvenle söylememin nedeni bir zamanlar benim de onun gibi düşünmemdi. Kariyerimin ilk on yılında "Bay Cevaplar" olmaya çalıştım. Her sorunla bizzat ilgilenmek, her soruyu yanıtlamak, ortaya çıkan her krizle bizzat ilgilenmek istiyordum. Vazgeçilmez olmak istedim. Ama kendimden başka kimseyi kandıramazdım.

Sanatçı Walter Anderson şunları kaydetti: "Hayatlarımız ancak risk aldığımızda iyileşir ve alabileceğimiz ilk ve en zor risk kendimize karşı dürüst olmaktır." Bilmediğim şeyleri bilen ve bazı şeyleri benden daha iyi yapabilecek başkalarının olduğunu fark ettiğimde maskemi çıkarma, gardımı indirme ve başkalarıyla birlikte kendim olma özgürlüğünü hissettim ve bu da ilişkiler yaratıyor insanlarla. Sonuçta kimse sahtekarları veya her şeyi bilenleri sevmez.

ALTIN KURALINA UYUN

Machine Translated by Google

Bazı örgütler maymunlarla dolu bir ağaca benzer. Ağacın tepesinde bir liderseniz, aşağıya baktığınızda göreceğiniz tek şey yukarıya bakan gülümseyen yüzlerdir. Ancak organizasyonun en altındaysanız ve yukarıya bakarsanız resim o kadar da güzel olmayacaktır. Eğer orada kalırsan, bilirsin ki, üstündeki herkesin israfı sana düşecektir. Ancak hiç kimse başkalarının kendisine bu şekilde davranmasını istemez.

> "Hayatlarımız ancak risk aldığımızda iyileşir ve alabileceğimiz ilk ve en zor risk kendimize karşı dürüst olmaktır."
>
> —WALTER ANDERSON

İnsanlar güçlü bir konuma ulaştıklarında, bu güçle neler yaptıklarını izleyerek onlar hakkında çok şey öğrenebilirsiniz. Gücü, gücü olmayan ya da onlarla etkileşime geçtiğinizde ayrıcalıklı bir konuma sahip olmayanlara nasıl davranırsınız?
Davranışınız mesajınızla tutarlı mı? Altın kurala uygun mu? Bu soruların cevabı size onların kişilikleri hakkında çok şey anlatacaktır.

Başkalarıyla etkileşim kurmak istiyorsanız, onlara altın kurala göre davranmalısınız: Başkalarına size nasıl davranılmasını istiyorsanız öyle davranmalısınız, özellikle de bir lider veya konuşmacıysanız ya da bir tür otoriteye sahipseniz. Çoğunun bu konuda hemfikir olacağını düşünüyorum. Bunu bilmek kolay ama uygulamaya koymak o kadar kolay değil. Denildiği gibi: Doğru yolu bilmek hikmet alametidir; onu almak dürüstlüğün bir işaretidir.

Hayran olduğum liderlerden biri, 2006 yılında emekli olan Synovus Financial Corp.'un eski CEO'su Jim Blanchard'dır. Fortune dergisi , Synovus'u defalarca Amerika Birleşik Devletleri'nde çalışılacak en iyi kuruluşlardan biri olarak kabul etmiştir. Bir keresinde Jim'i performansından dolayı tebrik ettiğimde ve ona organizasyonunun başarısının anahtarının ne olduğunu sorduğumda bana şunu söyledi: "Şirketin tek bir kuralı vardır: altın kural." Daha sonra bana, Altın Kural'ın Synovus'ta standart olacağı duyurulduktan sonraki ilk iki yılda iki şirket yöneticisinin insanlara iyi davranmadıkları için işten atıldığını söyledi. Jim ayrıca her yıl şirketin yıllık toplantısında ülkedeki her çalışana özel cep telefonu numarasını verdiğini ve Synovus'ta herhangi biri onlara altın kurala aykırı bir şekilde davranırsa onu aramaları gerektiğini söylediğini de açıkladı. onu bilgilendirmek için. Vaaz ettiğini yaşamak diye buna derim ben!

SONUÇ ALMAK

Modern yönetimin babası Peter Drucker şunları söyledi: “İletişim... her zaman taleplerde bulunur. Her zaman alıcının olmasını talep eder

Machine Translated by Google

Birisi bir şeyler yapsın, bir şeye inansın. "Her zaman motivasyona hitap eder." Başka bir deyişle iletişimciler insanları sonuç almaya teşvik eder. Ancak güvenilir bir iletişimci olmak için sonuç almanız da gerekir!

Bugün piyasada bulunan konuşmacıların, danışmanların ve kişisel danışmanların sayısına hayran kaldım. Bazıları harika, bazıları ise çok az güvenilirliğe sahip. Bu ne hakkında? Çünkü hiçbir zaman kendi başlarına hiçbir şey başaramadılar. Başarıyla, liderlikle ya da iletişimle ilgili çalışmalar yaptılar ama bir şirket kurmada, bir organizasyonu yönetmede ya da bir ürün ya da hizmet geliştirmede hiçbir zaman ön saflarda yer almadılar.

Bir söz satıyorlar ama bunu destekleyecek bir başarı geçmişi yok. Bu beni şaşırtan bir şey.

Hiçbir şey sonuçlar gibi konuşamaz. Başkalarıyla ilişkileri kolaylaştıracak türden bir güvenilirlik oluşturmak istiyorsanız, mesajı iletmeden önce sonuç alın.
Dışarı çıkın ve başkalarına yapmalarını tavsiye ettiğiniz şeyi yapın. Deneyime dayalı iletişim kurun.

GÜVENİLİRLİK BİZİ İLİŞKİLENDİRİR

Uzun vadede başarılı olmak için ilişkiler kurmaktan daha fazlasını yapmanız gerekir: onları sürdürmeniz gerekir ve bu yalnızca vaaz ettiğiniz şeyi yaşadığınızda yapılabilir. Bu şekilde hareket ederseniz harika sonuçlar elde edebilirsiniz. Bölümün başında da söylediğim gibi, zaman geçtikçe ilişki daha iyi hale gelir.

Uzun vadede başarılı olmak için ilişkiler kurmaktan daha fazlasını yapmanız gerekir: onları sürdürmeniz gerekir ve bu yalnızca vaaz ettiğiniz şeyi yaşadığınızda yapılabilir.

Kâr amacı gütmeyen kuruluşum EQUIP'in yönetim kurulunda yer alan arkadaşım Collin Sewell yakın zamanda bana konuşmayı yaşamanın gücünü gösteren bir hikaye anlattı. Amerikan otomobil endüstrisinin zor bir dönemden geçtiği bir sır değil. Ekonomik durum bazı otomobil üreticilerini piyasadan çekilme tehlikesiyle karşı karşıya bıraktı. Satışlar azaldı, teşvikler arttı ve birçok otomobil bayisi kapılarını kapatmak zorunda kaldı.

Collin, Odessa, Teksas'taki Sewell Bayilik Ailesi ajansının CEO'su olduğundan bu sektörde işlerin ne kadar zorlaştığını ilk elden biliyor. Ailesi, büyükbabası Carl Sewell'in kısmen hırdavatçı, kısmen sinema ve kısmen Ford bayiliği olan bir mağaza açtığı 1911'den beri otomobil satış işindeydi. Kısa sürede işin potansiyelinin otomobil bayiliğinde yattığı anlaşıldı. Aradan geçen neredeyse yüz yıl içinde

Machine Translated by Google

Şirketin kurulmasının ardından Sewell ailesi, Teksas'ta yalnızca Ford'un değil aynı zamanda Cadillac, Hummer, Infiniti, GMC, Lexus, Pontiac, Saab, Buick, Mercury, Lincoln ve diğer araçların satış ve bakımına yönelik acenteler açtı. Chevrolet. Sewell'ler işlerinde çok başarılıydı.

Ancak 2009 yılının başlamasıyla birlikte zor günler yaşanmaya başladı ve acenteler negatif bakiye göstermeye başladı. Collin bana dokuz ay boyunca durumu tersine çevirmek ve şirketi tekrar güvenli tarafa çekmek için aklına gelen her şeyi yaptığını söyledi. Mart ayında kendi maaşını yüzde 65 oranında kesti ve işini kurtarmak için birikimleriyle geçindi. Ama hiçbir şey yeterli görünmüyordu.
Sonunda kaçınmayı umduğu zor kararla yüzleşmek zorunda kaldı. Çalışanlarınızın çoğunu işten çıkarmalı mısınız yoksa maaşlarını kesmeli misiniz?

Collin'in danışmanlarının birçoğu geleneksel bilgeliğini onunla paylaştı ve ona herkesin maaşını kesmemesini tavsiye etti, çünkü bu genel olarak kötü bir ruh haline neden olacak ve çalışanların morali üzerinde olumsuz bir etki yaratacaktı. Bunun yerine, işi karlı hale getirmek için gerektiği kadar çalışanı işten çıkarmak zorunda kalacaktı. Bu sayede şirkette kalan kişiler olumsuz etkilenmeyecektir. Ancak Collin bunu yapmak istemedi; Mümkün olduğu kadar çok insanın işini kaybetmemesini istiyordu. Böylece yönetim ekibiyle birlikte bir plan tasarladı.

Yirmi kişiyi işten çıkararak işgücünü 250 kişiden 230 kişiye düşürmekten başka alternatif göremediler. Ancak diğer herkes, yöneticiler, teknisyenler, satış görevlileri ve idari çalışanlar maaşlarında bir indirimi kabul etmek zorunda kalacaktı. İndirimler saatte bir dolardan ayda binlerce dolara kadar değişiyordu.

Collin tüm personelin maaş kesintilerini açıkladığında, en hafif tabirle bunun iyi gitmesini beklemiyordu. Herkese gerçeği anlattı ve durumun ciddiyetini açıkladı ama her iki durumda da herkesin sinirleneceğini ve olumsuz tepki vereceğini varsaydı. Saati 9 dolar çalışan ve maaşından bir dolar kesinti yapılan bir kadın, toplantıdan sonra Collin'e yaklaştı. Ancak en kötüsünü bekledi ve öfkesini ondan çıkarmak yerine birlikte dua edip edemeyeceklerini sordu.

Yüzündeki öfkeyi görebilen bir teknisyen Collin'e yaklaştı. Koç, "Bana hakaret etmeyin" dedi. Collin derin bir nefes aldı; Ondan bir tirad bekliyordum. Bunun yerine adam şöyle dedi: “Yeterince kesmedi. "Bu hafta sonu eve gidip karımla konuşacağım ve sonra ona maaşımın ne kadar olması gerektiğini söyleyeceğim."

Sonuçta kesinti alan çalışanlardan hiçbiri şirketten istifa etmedi. Moral iyi seviyede kaldı ve işler düzelmeye başladı. Bu nasıl mümkün oldu? Bu mümkündü çünkü Collin vaaz ettiği şeye göre hareket ediyordu.

Collins, liderlikte iyi kararlar verdiğinizde ve dürüstlükle liderlik ettiğinizde itibar kazanacağınız fikrine atıfta bulunarak, "Ekibim nezdinde güvenilirlik oluşturmak, onlarla 'kredi' oluşturmak yıllarımı aldı" diyor. "Onlardan kuruş kuruş kredi biriktirmiştim ve o gün bunu dolar dolar harcamak zorunda kaldım."

Hiç kimse kendi istediği gibi yaşamıyorsa başkalarıyla ilişki kurmayı ümit edemez

Machine Translated by Google

İleti. Bu iş hayatımıza zarar verebilecek bir şey ama özel hayatımızda elbette daha da acı verici. Doğru şekilde yaşayıp yaşamadığımı kontrol etmek için yaptığım şeylerden biri de eylemlerimin ailem üzerindeki etkisini düşünmektir. Bu nedenle başarının şu tanımını her zaman aklımda tutmaya çalışıyorum: "Beni en çok seven ve saygı duyanlar, bana en yakın olan ve beni en çok tanıyanlardır." Her gün nasıl yaşadığınızı bilenler, sözlerinizin eylemlerinizle tutarlı olduğunu gördüklerinde size güvenebilirler, sizden emin olabilirler ve sizinle ilişki kurabilirler ve bu da hayatı her geçen gün harika ve keyifli bir yolculuk haline getirir.

İlişkilerin ardındaki gerçek güç, başkalarıyla kurduğumuz yüzeysel etkileşimlerden gelmez: bir yabancıya gülümsemek, bize yemek servisi yapan biriyle arkadaşça davranmak ya da ara sıra seyircilerin gözlerini kamaştırmak. Gerçek gücü uzun vadeli ilişkileri sürdürmekte yatmaktadır. Uzun süreli ilişkiler üzerinde gerçekten değerli bir etkiye sahip olabiliriz: yaşamlarımızda eşimize, çocuklarımıza ve torunlarımıza tutarlı bir dürüstlük gösterdiğimizde; müşterilerimize ve meslektaşlarımıza onlara davranılmasını istedikleri şekilde davrandığımızda; komşularımız değerlerimizin eylemlerimizle tutarlı olduğunu gördüklerinde; Başkalarına dürüstlük ve saygıyla liderlik ettiğimizde. Bunlar bize güvenilirlik veren, ilişki kurmamızı sağlayan, başkalarına yardım etme ve onların hayatlarına değer katma fırsatı veren şeylerdir. Eğitim danışmanı Greg Schaffer'ın belirttiği gibi, "Başkalarıyla etkileşime girmiyorsanız, onları etkilemeyi unutun."

8

Henry Adams şöyle dedi: “Bir öğretmenin kalıcı bir etkisi vardır; Dürüstlük temelinde bağlantı kuran insanlar için aynı
9 etkisini sona erdirir. şeyin nerede söylenebileceğini asla bilemezsiniz. Dünyamızda bir fark yaratabiliriz, ancak bunu yapmak için kendimizden başlamalıyız: Sözlerimizin ve eylemlerimizin her gün tutarlı olduğundan emin olmalıyız. Söylediklerimize göre yaşamalıyız. Bunu yaparsak başarabileceklerimizin sınırı yoktur.

FARKLI İNSANLARLA NASIL İLİŞKİ KURULUR DURUMLAR

İLİŞKİ KURMA UYGULAMASI: Anlatan insanlar vaaz ettiklerini yaşarlar.

ANAHTAR KAVRAM: İnsanlarla ilişkileri sürdürmenin tek yolu mesajınıza göre yaşamaktır.

TEK KİŞİ İLE İLİŞKİLER

Machine Translated by Google

Kurulan ilişkilerin yüzde doksanından fazlası iki kişi arasındadır. Sizi en iyi tanıyan kişilerle genellikle bu şekilde iletişim kurarsınız: aileniz, arkadaşlarınız ve iş arkadaşlarınız. Ayrıca bu insanlara karşı daha az savunmacı olursunuz ve onlarla uzlaşmaya varma olasılığınız daha yüksektir. Sonuç olarak kişiliğinizi en iyi bilenler onlardır.

Karakteriniz söylediklerinizi vurguluyor mu yoksa zayıflatıyor mu? Kişiliğiniz, sözlerinizi yerine getirmenize ve tutmanıza yardımcı oluyor mu, yoksa aleyhinize mi çalışıyor? Neyi geliştirmeniz gerekiyor?

BİR GRUPLA İLİŞKİLER

Bir grup ortamında veya bir ekiple iletişim kurduğumuzda muhataplarımız örneğimizi, performansımızı ve başkalarıyla çalışma şeklimizi gözlemler. Başkalarına yapmalarını söylediğiniz şeyleri uyguluyor musunuz? Geçmişiniz mesajınızı yansıtıyor mu? Başkaları performansınıza ve takıma öncelik verme isteğinize güvenebilir mi? Değilse, güvenilirlik düzeyinizi artırmak için değişiklikler yapmanız gerekir.

BİR İZLEYİCİ İLE İLİŞKİLER

Bireyler genellikle izleyiciyle iletişim kurarken kişiliğinin bazı kısımlarını gizlemeye daha yatkındır çünkü izleyici onları şahsen tanımamaktadır. Bu gibi durumlarda yalnızca olumlu yönümüzü göstermek ve zayıf yönlerimizi azaltmak veya gizlemek kolaydır ancak bu, mesajınızın gerçekliğini ortadan kaldırır. İnsanlar sahte iletişimcilerle ilişki kurmazlar. Olmadığınız bir şeyi göstermek yerine, onlara karşı savunmasız olun ve gerçekte kim olduğunuzu bilmelerini sağlayın.

Machine Translated by Google

ÇÖZÜM

Liderliği ve iletişimi nasıl öğrendiğim, modellerimin kim olduğu, bugünkü ilkelerimin neler olduğunu nasıl keşfettiğim, yıllar içinde nasıl geliştiğim bana sık sık soruluyor. İyi liderleri ve iletişimcileri gözlemleyerek çok şey öğrendiğime şüphe yok. Ayrıca birçok mükemmel kitap okudum ve benden üstün liderlerle röportajlar yaptım. Ayrıca deneme yanılma yoluyla da çok şey öğrendim. Ancak öğrendiğim ilk dersler İncil'den geldi ve sanırım liderlerinden birinin öyküsü sizi cesaretlendirecek.

İLİŞKİLERDE İYİ OLMAYI NASIL ÖĞRENİRSİNİZ?

İnsanlık tarihinin en büyük liderlerinden biri Musa'ydı. Bütün bir millete önderlik etti ve onu tüm mallarıyla birlikte bir diyardan diğerine taşıdı. Onlara bir yasa tasarısı sundu ve sorumluluğu, yeni evlerine yerleşmelerine yardımcı olacak başka bir lidere devretti.

Ancak Musa doğuştan bir lider değildi. Aslında başarıya ulaşabilmek için hayatının her alanında gelişmesi gerektiğini görüyoruz:

SOSYALleşme KONUSUNDA İYİ DEĞİLDİ

İyi liderlerin ve iletişimcilerin doğal insan becerilerine sahip olduğunu düşünme eğilimindeyiz. Musa'da durum böyle değildi. Aslında başkalarıyla etkileşimde o kadar kötüydü ki, başka bir kişiyi, bir Mısırlıyı etkilemeye çalıştığı kaydedilen ilk vakada, onu öldürdü.[1] Sonuç olarak topraklarını terk etmek ve sürgünde yaşamak zorunda kaldı.

İYİ BİR İLETİŞİMCİ DEĞİLDİ

Yanan çalının içinde Tanrı'nın çağrısını aldığında Musa bununla hiçbir şey yapmak istemedi. İnsanlarla iletişim kurma becerisine güveni yoktu. Musa şöyle cevap verdi: "Ben kimim ki Firavun'un huzuruna çıkıp İsrailoğullarını Mısır'dan çıkarayım?"[2] Sonra şunu ekledi: «Efendim, ben hiçbir zaman konuşma kolaylığımla öne çıkmadım ve bu ne dün, ne dünden önceki gün başlayan bir şey, ne de bugün sizin bu hizmetkarınıza hitap ettiğiniz bir şey. Açıkçası konuşmakta zorlanıyorum. ...Rabbim Musa'nın görevi kabul Lütfen başkasını gönderin." Kardeşi Aaron'u[3] etmesi için Allah'ım! kendisine eşlik etmesi için göndermeyi kabul etmiş olmalı.

Machine Translated by Google

İYİ BİR LİDER DEĞİLDİ

Musa, İsrail çocuklarını Mısır'dan çıkarmayı başardıktan sonra, onlara yol göstermede özellikle başarılı olamadı. İnsanlar sürekli olarak yanlış yöne gitmeye çalıştı ve Musa her şeyi kendi başına yapmaya çalıştı; bu da liderlik dünyasında başarısızlığın reçetesiydi. Musa'nın kayınpederi Yetro'nun onun neyi yanlış yaptığını anlaması ve ona, yükü paylaşmasına yardımcı olacak başka liderler atamayı öğretmesi gerekti.

Musa'nın örneği neden önemlidir? Çünkü bize başkalarıyla ilişki kurma, onlarla etkili iletişim kurma ve onlar üzerindeki etkinizi artırma becerisinin öğrenilebileceğini gösteriyor. Lorin Woolfe, Values for Contemporary Leaders kitabında şunları söylüyor: "'Karizmanın' doğası ve etkili iletişim kurma becerilerinin doğuştan mı yoksa edinilebilir mi olduğu konusunda yaygın bir tartışma var." Öğrenilebileceğini gösteriyor. Woolfe şöyle devam ediyor:

> Tanrı'nın Musa'ya önerisi, daha iyi bir konuşmacı olan kardeşi Harun'la güçlerini birleştirmesiydi. Fakat Firavun'la konuşan ve halkını Mısır'dan çıkaran Harun değil, Musa'ydı. Musa'nın hitabet yeteneğinden yoksun olmasına karşın, inanışı, cesareti ve halkına karşı şefkati vardı.
>
> Bu özellikler, ister takipçisi ister düşmanı olsun, onunla temasa geçen herkes için açıktı.

Musa sahip olduğu yetenekleri aldı ve onlardan en iyi şekilde yararlandı. Yapmaya çağrıldığı şeyi yaptı, nüfuzunu artırdı ve bunu sayılamayacak kadar çok kişiye yardım etmek için kullandı. Onlarla etkileşime girdi. Öldüğünde bütün bir ulus onun yasını tuttu; Halk otuz gün boyunca onun kaybının yasını tuttu.

İLİŞKİYE BUGÜN BAŞLAYIN!

Yeteneklerinizle neler yapabilirsiniz? İnsanlarla ilişki kurmayı öğrenirseniz, sahip olduğunuz herhangi bir nitelik daha iyi bir şekilde kullanılabilir. Bağlantı kurma yeteneği doğal bir yetenekten çok bir beceri olduğundan, her durumda etkinizi arttırmayı öğrenebilirsiniz. Bunu yapmayı öğrenebilirsiniz . O halde ağ kurmak için adımlar atmaya başlayın. İlişki kurma ilkelerini benimseyin, bu konuda verdiğim uygulamaları uygulamaya başlayın ve dünyanın neresinde olursanız olun olumlu bir şeyler yapın.

Machine Translated by Google

İŞBİRLİKÇİLERİ

Maroun, Aaron, Abaunza, Adam Coggin, Adam Henry, Adam Jones, Adam Reineke'ye, Adeyemi Adeleke, Al Fenner, Al Getler, Al White, Alan Humphries, Alana Watkins, Aldo Raharja, Alejandro Pozo, Alessandra Bandeira Malucelli, Alexander Polyakov, Alice McClure, Alisha Callahan, Alison C, Alison Dicken, Alison Gitelson, Allen, Alyssa Lee, Amanda Bouldin, Amanda Kasper, Amanda Strnad, Amenze, Amy King, Amy McCart, Amy Wood, Andrea, Andrew Suryadi, Andy Heller, Andy Perkins, Angela Chrysler, Angela Conrad, Angela Hansen, Angela Mack, Angelina Morris, Ani Victor, Anita Ryan, Annabelle, Anne, Anne Stavrica, Anne-Marie Moutsinga, Anthea, Anthony, Anthony McLean, Anthony T Gitonga, Antoinette Morales, Ardy Roberto, Ariane Ross, Arnold Ardian, B Cassandra Thornton, Babou Srinivasan, Ban Huat, Barb Giglio, Barbie Buckner, Barry Cameron, Bart Looper, Becca, Becca Chen, Becky Laswell, Belinda Hurt, Ben Dawe, Beth Hovekamp, Bethany, Bethany Godwin, Betty, Bev A, Bill Fix, Bill Spinks, Billy Hawkins, Binish, Bob Garbett, Bob Gio, Bob Starkey, Bobbie Nelson, Bobby Capps, Bobby Robson, Bobby Rosa, Brad Cork, Brandon Best, Brandon Byler, Brandon Reed, Brenda Ballard, Brenda McGinnis, Brenton Chomel, Brett Rachel, Brian, Brian Heagle, Brian Jones, Brian Tkatch, Bridget Haymond, Brit, Brittany Turner, Bruce Baker, Bruce Carden, Bryon Ownby, Bud Louse, Buddy, Burdette Rosendale, C Hannan, Caleb Gallifant, Caleb Irmler, Candace Sargent, Carina Dizon, Carl Boniface, Carla Conrad, Carlos Velasquez, Carol Shannon, Carol Shore-Nye, Carolann Jacobs, Carolyn De Jesus, Carolyn Moosvi, Cassandra, Cassie, Cathie Heath, Cathy Kilpatrick, Cathy Welch, Catie Perschke, Catrin Henslee, Chad Payne, Chadwick Wilkerson, Char McAllister, Charlene Hatton, Charles Chung, Charles Arabacı, Charles D Martin, Charlie Kentnor, Charlotte, Cheryl, Cheryl Lohner, Cheryl Navaroli, Chew Keng Sheng, Chia Hui Ling, Chike Ekwueme, Chin MC, Christopher B Carrera, Christy Moosa, Chuck Bernal, Chuck Branch, Chut Aleer Deng, Cindy Carreno, Cindy Fisher, Clancy Cross, Clint Neill, Colin Tomlin, Connie Bergeron, Connie Cavender, Connie Martinez, Cora, Craig, Crystal, Curtis, Curtis Howe, Cyndi Toombs, Cynthia Wesley, Cynthia Zhai, D Jonelle Cousins, D Mann, Dagny Griffin, Daina House, Dale Hart, Dan, Dan Black, Dan Dutrow, Dan Fishbeck, Dan H, Dan Holke, Dana Hayes, Dana Henson, Daniel J Larsen, Daniel Schultz, Daniel Tillman, Daniel Ukpore, Danita Sanders, Danny Anderson, Danny L Smith, Danny Simon, Darrell Irwin, Darren, Darret King, Dave Findlay, Dave Pond, Dave Ramage, Dave Wheeler, Dave Williamson, David Dalka, David Kosberg, David Ligon, David Quach, David Seow, David Seow Sin Khaing, David Tally, Davis B Ochieng,

Machine Translated by Google

Dawncheri Farrell, Dawnena Rodriguez, Deanne Tillman, Deb, Deb Ingino, Debbie, Debbie Reno, Debora McLaughlin, Debra Steeves, Deeleea, Delbert Ray, Dema Barishnikov, Demetric Phillips, Dennis Chavez, Detra Trueheart, Dewey Esquinance, Dhes Guevarra, Diana Dominguez, Diane, Diane Neff, Diane Stortz, Dominick Stanley, Donna McMeredith, Donna Reavis, Dorina Goetz, Doug Dickerson, Doug Jenkins, Doug Renze, Doug Wilson, Duke Brekhus, Dwayne Hutchings, EJ Williams, Earl Waud, Ed Backell, Ed Hird, Ed Lopez, Edison Choong, Edith Fragoso de Weyand, Edwin Sarmiento, Elisha Velasco, Elizabeth Ann Yoder, Elizabeth Cottrell, Ellen Bunch, Emily, Emmanuel Eliason, Emran Bhojawala, Ericka Towe, Erin Shell Anthony, Erin Wilcynski, Esele Akhabue, Essy Eisen, Fasanya Adeola, Femi Fortune-Idowu, Folayemi Oyedele, Fradel Barber, Fran, Fran Foreman, Franisz Ginting, Freddy Villareal, Gail McKenzie, Gareth Stead, Gary, Gary Acosta, Gary Haist, Geoffory Anderson, George Dean, George Johnson, George Thimiou, Gerald, Gerald Leonard, Gerald Weathers, Gerry Carrillo, Giaco Higashi, Gilson Cesar Geraldo, Gina Brady, Gloria, Goran Ogar, Grace Bower, Graham, Grant Higgins, Greg Kell, Greg Lubben, Greg Schaffer, Gus, Hank Dagher, Hans Schiefelbein, Heidi Kraft, Helen McCutchen, Henry Will, Henry Yap, Hershel Kreis, Hope Hammond, Htaik Seng, Hydee Miguel VanHook, Intan Jingga, Irfan Simanjuntak, Isabelle Alpert, Ita Imelda, J Bruce Hinton, J Jayson Pagan, J Pinheiro, JR Agosto, JR Davis, Jack Sparling, Jackie Mendez, Jaco Junior, Jacqueline, Jacqueline Campbell, Jacques Fortin, Jake Sledge, James Higginbotham, James M Leath II, James Masimer, James Ost, James Richardson, Jana, Janet Cowan, Janet George, Janine Murray, Jasman Hazly, Jason Glenn, Jason Goss, Jason R Morford, Jason Vreeman, Jasz, Jay Benfield, Jay Stancil, Jeanne Goldman, Jeff Engebose, Jeff Hartley, Jeff Pinkleton, Jenni Baier, Jennie, Jennifer, Jennifer L McCarty, Jennifer Miskov, Jennifer Schwiling, Jennifer Wideman, Jennifer Williams, Jenniffer Vielman-Vasquez, Jeremiah Nyachuru, Jerry Stirpe, Jesse Giglio, Jesse Smith, Jill Beckstedt, Jill Wilberger, Jim Chandler, Jim Ericson, Jim Gore, Jim Johnston, Jim Smith, Jim Thompson, Jimmy Baughcum, Joan Charron, Joanna Holman, Joanna Jayaprakash, Joanne Maly, Jocelyn E Frasier, Jody A Smith, Joe St Germain, Joe Tipton, Joe Windham, Joel Dobbs, Joey Colasito, John Cattani, John Colyer, John Davison, John Gallagher, John Love, John Marker, John O'Donnell, John Sanabria, John See, John Vaprezsan, Johnny Benavides, Johnson Obamehinti, Johnson Tey, Jon M, Jon Rapusas, Jonathan Sutton, Jonell Hermanson, Jose Franco, Jose M Pujol Hernandez, Joseph DeVenuto, Joseph Garibay, Joseph Marler, Joseph T Duvall, Joseph V Morrone Jr, Joshua Robbins, Joshua Wulf, Joy Holder, Joy Lee, Joyce, Joyce McMurran, Jozel Jerez, Jr Davis, Judy, Judy Camp, Judy Fossgreen, Judy Montgomery, Judy White, Juli Thompson, Julia, Jun S, June Paul, Justin, Justin Marangoz, Justin Westcott, Karen, Karen Krogh Christensen, Kasaandra Roache, Katherina H, Kathleen Bankole, Kathy, Kathy Gerstorff, Kathy Nicholls, Kathy Nygaard, Kayode Ejodame, Keith, Keith Brown, Kelley Burns, Ken Anderson, Ken Karpay, Kendra St John, Kent Sanders, Kent Sanders, Keri Jaehnig, Kerry Atherton, Kevin Beasley, Kevin Card, Kevin Friedman, Kevin Leochko, Kevin Phillips, Kiera Roberto, Kim, Kim Andrews, Kim Kumar, Kimberly

Machine Translated by Google

Tucker, Krissie Goetz, Kriszel Torres, Kunruthai, Kurt, Kurt Billups, Kyle Prisock, LaCinda, LaFern Batie, Lanny Donoho, Larry Baxter, Larry H, Larry Lanier, Larry Phillips, Lars Ray, Laura Morlando, Laura Nelson, Laura Surovik, Laura Wilkett, Laurie Akau, Laurinda, Laverne, Laverne Lai, Lea Carey, Leann Seehusen, Leonor, Lepang Ferguson, Les Stobbe, Leslie Hulbert, Lew, Lew, Lillian Ruiz, Lily Trainor, Linda G Smith, Linda Lister Reinhardt, Lindsay Fawcett , Lindsey Sparks, Lis Maxwell, Lisa Hale, Lisa Kovalchik, Lisa R Combs, Lisa Simmon, Lisa Thorne, Lisa Youngblood, Liza Schwartz, Lois, Lois Mwende, Lokesh S, Lonnie, Lorenzo McGrew, Lori Maas, Lori Mode, Lucas Nel , Lucia Diaz, Lucinda, Luis Fernando Rodriguez Patiño, Lydia Dross, Lydia Maria Gonzalez Dross, Lyn, Lynn Imperiale, M Jason Rump, MacNeal, MacNeal, Madhan, Mai Vu, Malachi O'Brien, Manraj Dhillon, Marc Hopkins, Marc Millan , Marcelo J Paillalef, Marcia, Marcia Neel, Marcos Gaser, Margret Howard, Mariam Bederu, Mariana, Maribeth Hickman, Maribeth Kuzmeski, Marie, Marie Clark, Marie Ruth, Marietjie Steyn, Mariette van Aswegen, Marissa Briones, Mark, Mark Clark, Mark Patrick Brooker, Mark Ralls, Markie Story, Marlene L Balingit, Marshal Ausberry, Sr, Martha Castillo, Martha Klein, Martin Gonzalez, Martin Press, Martin Thong, Marvin Penick, Marvin Quianzon, Mary Angelica Reginaldo, Mary Ballard, Mary Martinez, Mary Moh, Mary Toby Ballard, Mary West, MaryAnne, Maryjane Zavala Padron, Maswache, Matt Gaylor, Matthew Mattmiller, Maureen Craig McIntosh, Maureen Sherman, Maurice, Mauro Pennacchia, Mayowa, Mekru Bekele, Melanie Ray, Melissa Albers, Melissa M Frank , Melonie Curry, Metamor4sis, Michael, Michael Barnes, Michael C Tolentino, Michael Craig, Michael Hall, Michael Harrison, Michael Ray, Michael Shuffield, Michelle Pack, Michelle Swallow, Mike Driggers, Mike Henderson, Mike Otis, Mike Parker, Mike Torrey , Mikhaila David, Milton Solorzano, MinisterGeek, Miranda Martin, Miss C, Misty Phillips, Mohnish Bahl, Moises Mendez, Mollie Marti, Monica, Monica Allen, Morten Jacob Sander Andersen, Bay White, Munish Varma, Musho, NC Walker, Nacir Coronado , Nate Manthey, Naw Annabelle, Neil Atiga, Nicholas McDonald, Nicholas Yannacopoulos, Nicole Wyatt, Nigel J Wall, Nina Roach, Nivine Zakhari, Noel Powell, Nona W Kumah, Noni Kaufman, Ogunsakin Adeyemi, Olufunmike Nasiru, Opatola Olufolarin, P Waterman , Patricia, Patrick L Holder, Patty, Paul, Paul Kandavalli, Paul T, Paulas Panday, Pearlene Harris, People-power, Perry Holley, Pete Krostag, Peter Bishop, Peter G James Sinclair, Peter H, Peter Lee, Peter Nyagah, Petie Huffman, Phil, Phil Holberton, Phil Winn, Philip TFL, Pia, Pinkan Chrisnindia, Piya Medakkar, Polly, Polly Scott, Preston Lawrence, R Burt, R Lynn Lane, R. Moreno, Rachel Bentham, Rachel Setzer, Rachel Shultz, Ralph Guzman, Rambu Elyn Kaborang, Randy Griffin, Raul de la Rosa, Raul de la Rosa, Ravi Butalia, Ray McKay Hardee, Raymond Figaro, Raymond Master, Raymond R Brown, Regina Stradford, Rena Williams, Renata Mandia, Rene Jones, Renee Rivera, Renu, Rhonda, Rhonda Baker, Rhonda Thomas, Rhonda York, Richard, Richard Bankert, Richard Boothby, Richard H, Richard Whitehead, Rick, Rick Alanis, Jr, Rick Brown, Rick Clack, Rick Costa, Rick Nelson, Rick Pollen , Rick Santiago, Rick Shafer, Ricky, Rita Diba, Robby, Robert Carey, Robert Ferguson, Robert Keen, Robert Nicholson, Robert Zullo, Robin

Machine Translated by Google

Arnold, Robin Ley, Robin McCoy, Robin Willis, Rodney Stewart, Roger, Rolando Cubero Monge, Ron, Ron Pantoja, Ronnie, Roscoe Thompson, Rosemary Medel, Rowantre, Roy Gibon, Ruben Perez Bustamante, Russell Wright, Rusty Williams, Ruth Demitroff , Ruth Post, Ryan, Ryan Carruthers, Ryan Ladner, Ryan Maraziti, Ryan Tongs, SR Smith, Salman Yazdani, Sam Buchmeyer, Sam McDowell, Samantha, Sandi Benz, Sandie, Sandra Crosson, Sandra Kendell, Sandy Gorman, Sara Canaday, Sarah Doggett, Satinder Manju, Scott A Houchins, Scott Melson, Scott Nichols, Sean Willard, Selma Collier, Septi Suwandi Putra, Shalini, Shantanu Kulkarni, Shari, Shari Berry, Sharon, Sharon Smith, Sharon Tindell, Sharri Tiner, Shawn Ebaugh, Shawn Francis, Shawn Villalovos, Shelley Quiñones, Sheryl, Shiketa, Shiketa Morgan, Shireen, Shirley de Rose, Shyju, Simeone, Simon Herbert, Simone N Riley, Snovia M Slater, Sohail Pirzada, Sohan, Srikrishna, Stacey Lyn Butterfield, Stacey Morgan, Stenovia Curry, Steph, Stephanie, Stephanie Cruz, Stephanie Eagle, Stephany Hanshaw, Steve, Steve McMahan, Steve Payne, Steven Hiscoe, Subu Musti, Sue Cartun, Sue Duffield, Sumesh, Sun Yi Scott, Sunnie Templeton, Susan Davis, Susan Wright -Boucher, Suuprmansd, Suzanne Caldeira, T, Tamella Davies, Tami Rush, Tammie Dobson, Tanja van Zyl, Tara Lancaster, Tara Turkington, Ted Oatts, Teresita Vigan, Teri Aulph, Terri Trapp, Terry, Terry D Smith, Terry McReath, Terry Smith, Tes Casin, Theresia Halim, Thomas Kinsfather, Thomas Nyaruwata, Thomas Watson, Tiffany Wright, Tim Buttrey, Tim Skinner, Timothy, Timothy Teasdale, TJ Hermit, Tobi Lytle, Tochi, Tom Chereck Jr, Tom Cocklereece, Tom Martin, Tom McCrea, Tony L Jones, Tracy Hunter, Tran Bao Hung, Trudy Metzger, Twyla Allen, Val, Vera LE Archilla, Vicki, Vicki Znavor, Vickie, Vixon, VoNi Deon, Vskumar, W Dwight Kelly, Wade Sadlier, Wade Thompson, Waldemar Smit, Walt Kean, Wanda, Warren Blake, Wendi Weir, Wennie Commission, William Eickhoff, Wylie Rhinehart Jr, Yousuf Siddiqui, Yvette Kinley, Yvonne Green, Zeina.

Machine Translated by Google

SINIFLAR

BÖLÜM 1

1. "İletişim Çağına Hoş Geldiniz"
iletişim], Elway Research, Inc., http://www.elwayresearch.com/, erişim tarihi: 21 Ekim 2008.

2. Matthias R. Mehl ve diğerleri, "Kadınlar Gerçekten Erkeklerden Daha Konuşkan mı?"
[Kadınlar gerçekten erkeklerden daha mı fazla konuşuyor?] Science, 6 Temmuz 2007, s. 82, http://
www.sciencemag.org/cgi/content/full/317/5834/82, erişim tarihi: 11 Kasım 2008.

3. Alıntı: G. Michael Campbell, Kurşun Geçirmez Sunumlar (Franklin Lakes, NJ: Career Press, 2002), s. 7.

4. John Baldoni, Büyük Liderlerin Büyük İletişim Sırları (New York: McGraw-Hill, 2003), xv-xvi.

5. Bert Decker, "2008'in En İyi On (ve En Kötü) İletişimcisi, " Decker Blogu http://www.bertdecker.com/
experience /2008/12/top-ten-best-and-worst-communicators-of -2008.html, erişim tarihi: 6
Ocak 2009.

6. Tom Martin, blog yorumu , 10 Eylül 2009, http://
johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-influence-in-every-
situation/#comments.

7. Cassandra Washington, blog yorumu , 13 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-
influence-in-every-situation/#comments.

8. Lindsey Fawcett, blog yorumu , 1 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-
influence-in-every-situation/#comments.

9. Jennifer Williams, blog yorumu , 31 Ağustos 2009, http://
johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-influence-in-every-
situation/#comments.

10. Al Getler, blog yorumu , 10 Eylül 2009, http://
johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-influence-in-every-
situation/#comments.

11. Jay Hall, "Başarmak ya da Başarılamamak: Yöneticinin Seçimi"

Machine Translated by Google

Yönetim kararı]. California Management Review , Cilt 18, No.
4, s. 5-18, http://theraffettogroup.com/To%20Achieve%20or%20Not.pdf, bkz.:
21 Eylül 2009.

12. Cathy Welch, blog yorumu , 1 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/08/31/connecting-increases-your-influence-in-every-situation/#comments.

BÖLÜM 2

1. Isabelle Alpert, blog yorumu , 14 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

2. Barb Giglio, blog yorumu , 14 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

3. Gail McKenzie, blog yorumu , 14 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

4. Joel Dobbs, blog yorumu , 15 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

5. Pete Krostag, blog yorumu , 20 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

6. Michael V. Hernandez, "İma Edilen, Perspektif ve Yasal İrtifakların Yeniden Düzenlenmesi"
Gayrimenkul, Veraset ve Güven Dergisi, (Amerikan Barolar Birliği, Bahar
2005), May it Please the Court internet sitesinde alıntılanmıştır,
http://www.mayitpleasethecourt.com/journal.asp?blogID=898, sorgu: 20
Kasım 2008.

7. Calvin Miller, Güçlü İletişimci: Bir Kitlenin Kilidini Açmanın 7 Anahtarı
güçlü iletişimci: halka ulaşmanın 7 anahtarı] (Nashville: Broadman &
Holman, 1994), s. 42.

8. Joann C. Jones'a Aittir, Tüm Harika Alıntılar,
http://www.allgreatquotes.com/graduation_quotes.shtml, erişim tarihi: 8 Aralık 2008.

9. Bridget Haymond, blog yorumu , 15 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

10. Chew Keng Sheng, blog yorumu , 19 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

on bir. “Peter Irvine ve Nabi Saleh: Fasulyenin İhtişamı”, [Peter Irvine ve Nabi Saleh: The

Machine Translated by Google

kahve çekirdeğinin ihtişamı] Wealth Creator, Ocak ve Şubat 2006, http://www.wealthcreator.com.au/peter-irvine-nabi-saleh-gloria-jeans.htm, erişim tarihi: 5 Ocak 2009.

12. Aynı eser.

13. "En İyi Girişimcilerden Dersler: Bir Bardak Yeniden Doldurulmuş Meyve Suyu" En İyi Girişimciler: Bir Bardak Güç Suyu], bakınız: 8 Ocak 2008, Smart Company, http://www.smartcompany.com.au/Features/Lessons-from-Top-Entrepreneurs/20071211-Cup-of-re-charge -juice.html, erişim tarihi: 5 Ocak 2009.

14. "Gloria Jean's Coffees International," Gloria Jeans Coffees, http://www.gloriajeanscoffees.com.au/pages/content.asp? pid=77, sorgu: 13 Ocak 2009.

15. "Peter Irvine ve Nabi Saleh: Fasulyenin İhtişamı," Wealth Creator, Ocak ve Şubat 2006, http://www.wealthcreator.com.au / peter-irvine-nabi-saleh-gloria-jeans.htm, Erişim tarihi: 5 Ocak 2009.

16. Laura Surovik, blog yorumu , 18 Eylül 2009, http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

17. Calvin Miller, Güçlendirilmiş İletişimci: Bir İzleyicinin Kilidini Açmanın 7 Anahtarı (Nashville: Broadman & Holman, 1994), s. 12.

18. Jerry Weissman, Kazanmak İçin Sunmak: Hikayenizi Anlatma Sanatı Kazanan: Hikayenizi Anlatma Sanatı] (Upper Saddle River, NJ: FT Press, 2008), s. 7.

19. Emran Bhojawala, blog yorumu , 16 Eylül 2009, http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

20. Mike Otis, blog yorumu , 20 Eylül 2009, http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/13/connecting-is-all-about-others/#comments.

BÖLÜM 3

1. "Sessiz Mesajlar—Sözsüz İletişim Hakkında Zengin Bilgiler" (BodyLanguage) [Sessiz mesajlar: sözsüz iletişim üzerine zengin bilgiler (Beden Dili)], http://www.kaaj.com/psych/smorder.html, erişim tarihi: 16 Aralık 2008.

2. Sonya Hamlin, İnsanların Dinlemesi İçin Nasıl Konuşulur Dinle] (New York: Collins Business, 2005), s. 59.

3. Age, 11.

4. John Love, blog yorumu , 21 Eylül 2009, http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/20/connecting-goes-beyond-

Machine Translated by Google

kelimeler/#yorumlar.

5. Sue Duffield, blog yorumu , 27 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/20/connecting-goes-beyond-words/
#comments.

6. Bilinmeyen kaynak. Bu alıntı farklı kişilere atfedildi: Mike Harrison, Anne
Teresa, Maya Angelou, Mark Twain, Bonnie Jean Wasmund, Carl W. Buechner,
Walt Disney, Thomas L. Garthwaite, Seven Krushen ve Michael Port.

7. Steve Hiscoe, blog yorumu , 21 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/20/connecting-goes-beyond-words/
#comments.

8. Hershel Kreis, blog yorumu, 22 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/20/connecting-goes-beyond-words/
#comments.

9. J. Jayson Pagan, blog yorumu, 23 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/20/connecting-goes-beyond-words/
#comments.

4. BÖLÜM

1. Susan RoAne, "Dördüncü Bölüm: Görünürlük Değeri"
www.susanroane.com/books_tapes/booksecretschap4.html, 19 Ocak 2010'da erişildi.

2. Laurinda Bellinger, blog yorumu, 4 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

3. Simon Herbert, blog yorumu, 28 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

4. Lisa Thorne, blog yorumu, 28 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

5. Trudy Metzger, blog yorumu, 28 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

6. Ed Higgins, blog yorumu , 4 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requieres-energy/
#comments.

7. José Manuel Pujol Hernández, blogdaki yorum, 3 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

8. Anne Cooper Hazır, Aniden: Bir An Önce Söylenecekler
doğaçlama] (Franklin Lakes, NJ: Career Press, 2004), s. 19.

Machine Translated by Google

9. Ryan Schleisman, blog yorumu, 29 Eylül 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/
#comments.

10. Clancy Cross, blog yorumu, 3 Ekim 2009, http://
johnmaxwellonleadership.com/2009/09/27/connecting-always-requires-energy/#comments.

BÖLÜM 5

1. Lars Ray, blog yorumu, 5 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/04/connecting-is-more-skill-than-natural-talent/
#comments.

2. Jesse Giglio, blog yorumu, 8 Ekim 2009, http://
johnmaxwellonleadership.com/2009/10/04/connecting-is-more-skill-than-natural-talent/
#comments.

3. Tim Arango, "En iyi 10 ciro süperstarı"
that tanıtım ürünleri], Fortune, 31 Aralık 2008, http://money.cnn.com/
galleries/2007/fortune/0711/gallery.endorsements.fortune/index.html, erişim tarihi: 27 Şubat 2009.

4. "George Michael'ın Evrimi", Imaeyen Ibanga (Chris Cuomo ile röportaj), Günaydın Amerika, 24 Temmuz
2008, http://abcnews.go.com /GMA/SummerConcert/story? id=5432454&page=1.

BÖLÜM 6

1. The Saturday Evening Post'tan uyarlanmıştır, Mayıs/Haziran 2006, s. 6.

2. Terry Felber, Kendimi Açıklığa Kavuşturuyor muyum? Dünyanın Sırları
En Büyük İletişimciler Thomas Nelson, Nashville, 2002, s. 118-120. [Açıklarım? Dünyadaki en
büyük iletişimcilerin sırları (Nashville: Caribe Betania Editores, 2003)].

3. Sunan: John Ross, Leadership, Bahar 1991.

4. Deb Ingino, blog yorumu, 18 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/
#comments.

5. Franisz Ginging'den alıntı, blog yorumu, 16 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/
#comments.

6. Bay Michael Abrashoff, Bu Sizin Geminiz, Warner Books, New York,
2002, s. 55.

7. C. Hannan, blog yorumu, 18 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-

Machine Translated by Google

zemin/#yorumlar.

8. Jim Lundy, Liderlik Edin, Takip Edin veya Yoldan Çekilin,
Berkley Books, New York, 1986, s. 5.

9. Age., s. elli.

10. Hans Schiefelbein, blog yorumu, 18 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/#comments.

11. Dick Brekhus, blog yorumu, 14 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/#comments.

12. Webster'ın Yeni Dünya Amerikan İngilizcesi Sözlüğü, Üçüncü Üniversite Baskısı,
Webster'ın Yeni Dünyası, New York, 1991.

13. Michelle Pack, blog yorumu, 13 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/#comments.

14. Grace Bower, e-posta, 21 Ekim 2009.

15. Alıntı: Pat Williams, American Scandal, Treasure
Evi, 2003, s. 230-231.

16. Joel Dobbs, blog yorumu, 17 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/11/connectors-connect-on-common-ground/#comments.

BÖLÜM 7

1. Ronnie Ding, blog yorumu, 19 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/18/connectors-do-the-difficult-work-of-keeping-it-simple/#comments.

2. Sue Cartun, blog yorumu, 19 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/18/connectors-do-the-difficult-work-of-keeping-it-simple/#comments.

3. “İngilizce mi? Uluslararası İşaretlerde Kötü İngilizce Çeviriler”, [İngilizce? Kötü
Dünyanın dört bir yanından posterlerin İngilizce çevirileri], http://www.joe-ks.com/Engrish.htm, erişim tarihi: 16 Mart 2009.

4. Janet George, blog yorumu, 25 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/18/connectors-do-the-difficult-work-of-keeping-it-simple/#comments.

5.Harvard Business Review, 1989.

6. Anne Cooper Hazır, Manşet Dışı, Kariyer Basını,
Franklin Lakes, New Jersey, 2004, s. 66.

Machine Translated by Google

BÖLÜM 8

1. Lars Ray, blog yorumu, 26 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

2. Joseph Marler, blog yorumu, 26 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

3. Robert Keen, blog yorumu, 26 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

4. Jeff Roberts, blog yorumu, 1 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

5. 17:22, RVR 1995.

6. Nancy Plajı, Umudun Kutlanması, Bölüm 1
Willow Creek Kaynakları, (20 Nisan 2008).

7. Duke Brekhus, blog yorumu, 27 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

8. Candace Sargent, blog yorumu, 1 Kasım 2009, 27 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

9. Billy Hawkins, blog yorumu, 30 Ekim 2009, 27 Ekim 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/10/26/connectors-create-an-experience-everyone-enjoys/#comments.

BÖLÜM 9

1. NY Journal-American, 9 Mart 1954, Simpson's Contemporary'de alıntılanmıştır
James B. Simpson tarafından derlenen Alıntılar [Çağdaş Simpson Sözleri],
1988, Bartleby.com, http://www.bartleby.com/63/34/4634.html, erişim tarihi: 30 Mart 2009.

2. Lea Carey, blog yorumu, 8 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

3. Adam Henry, blog yorumu, 5 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

4. Jacques Fortin, blog yorumu, 5 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments

Machine Translated by Google

5. Bart Looper, blog yorumu, 6 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

6. Doug Wilson, blog yorumu, 2 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

7. Larry Phillips, blog yorumu, 3 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

8. Brad Cork, blog yorumu, 2 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

9. Joyce McMurran, blog yorumu, 8 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

10. Jerry Weissman, Kazanmak İçin Sunmak: Hikayenizi Anlatma Sanatı, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Baskı [Başarılı Sunumlar: Hikayenizi Anlatma Sanatı, baskı güncellendi ve genişletildi], (Upper Saddle River, New Jersey, Financial Times Press, 2009), s. xxvi-xxvii.

11. Maribeth Hickman, blog yorumu, 5 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

12. Raymond Master, blog yorumu, 8 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

BÖLÜM 10

1. Carl M. Cannon, “Obama'nın Kazanmasının On Nedeni”
Obama] Reader'sDigest.com, 5 Kasım 2008, http://www.rd.com/blogs/loose-cannon/ten-reasons-why-obama-won/post7386.html, erişim tarihi: 3 Nisan 2009.

2. Brett Rachel, blog yorumu, 15 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

3. Ray McKay Hardee, blog yorumu, 15 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

4. Lindsay Fawcett, blog yorumu, 15 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

5. Adam Jones, blog yorumu, 9 Kasım 2009,

Machine Translated by Google

http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

6. Roger, blog yorumu, 15 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

7. Bob Garbett, blog yorumu, 9 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments.

8. Greg Schaffer, blog yorumu, 8 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/02/connectors-inspire-people/#comments.

9. Bethany Godwin, blog yorumu, 15 Kasım 2009,
http://johnmaxwellonleadership.com/2009/11/09/connectors-live-what-they-communicate/#comments

ÇÖZÜM

1. Çıkış 2:11-14.
2. Çıkış 3:11, NIV.
3. Çıkış 4:10, 13, NIV.

Machine Translated by Google

YAZAR HAKKINDA

J. OHN C. MAXWELL tanınmış bir uluslararası liderlik uzmanı, konuşmacı ve konuşmacıdır. 16 milyondan fazla kitap satan yazar. Kuruluşları dünya çapında 2 milyondan fazla lider yetiştirdi. Dr. Maxwell, EQUIP ve INJOY Yönetim Hizmetlerinin kurucusudur. Her yıl Fortune 500 şirketlerine, uluslararası hükümet liderlerine ve West Point'teki Amerika Birleşik Devletleri Askeri Akademisi, Ulusal Futbol Ligi ve Birleşmiş Milletler büyükelçileri gibi çeşitli izleyicilere konuşuyor. New York Times, Wall Street Journal ve Business Week'in en çok satan yazarlarından biri olan Maxwell, Leadershipgurus.net tarafından dünya çapında en iyi liderlik gurusu seçildi . Aynı zamanda Amazon.com 10. Yıldönümü Onur Listesi'ne giren 25 yazar ve sanatçıdan biriydi . Kitaplarından üçü, Liderliğin Reddedilemez 21 Yasası, İçinizdeki Lideri Geliştirin ve Bir Liderin 21 Vazgeçilmez Niteliği, İngilizce olarak bir milyondan fazla kopya sattı.

Machine Translated by Google

Dizin

Baş sayfa 2
Telif hakkı sayfası 4
Adanmışlık 5
DİZİNİ 6
Teşekkürler 7
Önsöz 8
BÖLÜM 1: İLİŞKİ KURMA İLKELERİ 11
1. İlişkiler her durumda etkinizi artırır 2. İlişkiler başkalarının 12
etrafında döner 3. İlişkiler kelimelerin ötesine 27
geçer 4. İlişkiler her zaman enerji gerektirir 5. Dört beş
İlişkiler doğal bir yetenekten çok bir beceridir 62
79
2. BÖLÜM: İLİŞKİ KURMA UYGULAMALARI 95
6. Bağlantı kuranlar bunu ortak bir zemine dayanarak yaparlar 7. 96
Bağlantı kuranlar mesajı basitleştirmeye çalışırlar 8. Bağlantı kuranlar 114
herkesin keyif aldığı deneyimler yaratırlar 9. Bağlantı kuranlar 129
başkalarına ilham verir 10. Bağlantı kuranlar, vaaz 148
ettiklerini yaşarlar Sonuç 168
182
JohnMaxwellonLeadership.com Katkıda Bulunanların Notları 184
188
yazar hakkında 197